# 我国上市商业银行今年业务分析及发展前景

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-12-03

*第一篇：我国上市商业银行今年业务分析及发展前景我国上市商业银行今年业务分析及发展前景班级：09金融四班学号：2009812808年美国次贷\*\*搅动全球金融市场不断动荡，世界经济增速放缓，导致金融危机。使得国内通胀压力继续存在，经济过热危险...*

**第一篇：我国上市商业银行今年业务分析及发展前景**

我国上市商业银行今年业务分析及发展前景

班级：09金融四班学号：20098128

08年美国次贷\*\*搅动全球金融市场不断动荡，世界经济增速放缓，导致金融危机。使得国内通胀压力继续存在，经济过热危险仍然很大，经济发展中的不确定性逐渐增强。经济危机后为了刺激经济，大规模放贷出现不良贷款，这些都给商业银行经营带来了不利影响。使得我国上市商业银行2024年以来业务发展和业绩增长出现了一定的波动。

以中国建设银行的2024年与2024年的中报对比进行分析，中国建设银行2024年上半年,实现营业收入1308.62亿元,下降3.20%;营业支出增长0.51%,净利润下降4.86%,达到558.41亿元。EPS0.24元,每股净资产2.17元。贷款资产质量提高。2024年6月底不良贷款余额772.08亿元,较2024年底减少了66.74亿元。由于上半年只核销了37.07亿元,贷款质量提高的基础比较扎实。

数据显示,截至2024年6月30日,建行共实现营业收入1533.07亿元,相较于去年同期的1308.62亿元,增长了17.15%;实现归属于该行股东的净利润707.41亿元,相较于去年1至6月所获得的558.06亿元,同比增加了26.76%;实现基本和稀释每股收益0.3元,同比增长了25%。费用温和增长。2024 年上半年费用同比增速为12.41%,增长温和,成本收入比因此降至27.76%,比2024 年上半年的28.93%下降1.17 个百分点。通常而言,靠费用和拨备释放来实现的增长具有较低的可持续性。进一步提升的空间已经比较有限。

建行在上半年取得业绩稳步增长的原因主要有三点;一是适度继续加大信贷投放;二是中间业务保持快速增长;三是由于外币债券价格受市场形势好转因素影响而回升,相应资产减值支出较上年同期减少29.95 亿元,降幅23.36%。

鉴于建设银行2024年上半年业绩的稳步增长，我们可以预测2024年的业绩前景。我国商业银行大力加强并改进风险管理和内部控制,创新金融产品与服务,经营效益实现了逐步提高。商业银行加大信贷投放，尤其是房地产方面的贷款，房地产市场热情仍然高涨。从宏观经济的角度来看，政府继续执行积极的财政政策和适度宽松的货币政策，刺激经济增长，央行也重申不会加息，导致投资贷款会增加。这些信息也表现出了中国商业银行2024年良好的发展兆头。

文献出自（建设银行2024年与2024年中报对比分析）报告

**第二篇：商业银行自助业务发展前景研究[范文模版]**

齐鲁工业大学专科毕业论文

目 录

中文摘要（关键词）……………………………………………………………（1）英文摘要（关键词）……………………………………………………………（1）前言………………………………………………………………………………（2）

一、商业银行自助业务发展现状………………………………………………（3）

二、商业银行在发展自主业务中所存在的问题………………………………（4）

（一）设备功能相对单一………………………………………………………（4）

（二）运营管理存在漏洞………………………………………………………（4）1.运营管理差……………………………………………………………………（4）2.选址布局乱……………………………………………………………………（4）3.安保质量低……………………………………………………………………（5）

（三）业务盈利水平低…………………………………………………………（5）

（四）缺少专业服务团队………………………………………………………（5）

三、商业银自助业务发展对策…………………………………………………（5）

（一）完善设备功能……………………………………………………………（6）1.自助设备嵌套使用……………………………………………………………（6）2.完善设备辅助功能……………………………………………………………（6）3.保证设备定期维护……………………………………………………………（6）

（二）加强运营管理……………………………………………………………（7）1.明确相关部门职责……………………………………………………………（7）2.合理规划设备布局……………………………………………………………（7）3.逐步改善用卡环境……………………………………………………………（7）

（三）提高运营能力……………………………………………………………（8）1.控制自主运营成本……………………………………………………………（8）2.提升增值业务比重……………………………………………………………（8）3.完善资金使用结构……………………………………………………………（8）

（四）构建专业服务团队………………………………………………………（9）1.优化团队组织结构……………………………………………………………（9）2.改进团队服务质量……………………………………………………………（9）3.提高团队服务效率……………………………………………………………（9）结论 ……………………………………………………………………………（10）注释 ……………………………………………………………………………（11）参考文献 ………………………………………………………………………（12）致谢 ……………………………………………………………………………（13）

齐鲁工业大学专科毕业论文

商业银行自助业务发展前景研究

——以中国工商银行天津自由贸易实验区分行为例

摘要：伴随金融电子化，信息化社会的到来与发展，自助设备在银行业务中取得了举足轻重的地位，发挥着越来越重要的作用。尤其是‚金卡工程‛的全面启动和实施，以自动取款机为代表的自助设备越来越受到社会公众的青睐，成为人们日常经济生活中‚全天候服务银行‛。从广泛的层面来讲‚自助银行‛这个概念依旧显得很空洞，我们选择从工商银行天津自由贸易实验区分行入手，进行详细的分析。

关键词：自助设备 盈利模式

Abstract: With the arrival of financial electronic, and the development of the information society, the self-service equipment took the important status in the banking business, plays an increasingly important role.Especially the “Golden Card Project” start-up and implementation, with automatic teller machines as representative of the self-service equipment more and more by the favor of the public, become people\'s daily economic life “all-weather service bank.From a wide range of terms, the concept of ”self-service banking\" is still very empty, we choose from the industrial and Commercial Bank of China Tianjin branch of free trade to start with a detailed analysis of.Keywords:Self service equipment.profit model

齐鲁工业大学专科毕业论文

前 言

1．论文研究的背景和意义

随着互“联网+”的展开和经济全球化与自动化的蓬勃兴起，自由贸易区的缔结成为我国经济飞速增长的一大助力，日趋激烈的商业竞争也逐渐蔓延到银行业。随着计算机软件开发能力、硬件技术和网络安全技术进一步增强，金融业务呈现出高速电子化和网络化的趋势，进而推动了现有自助业务的发展。自90年代以来，我国信息技术和电子商务快速发展，深刻改变着人们的生活方式和工作方式，也对电子银行的发展提出了强烈的要求。2024年以来，在社会各界的大力支持下，中国的电子银行实现了超常规的快速发展，市场基础和发展格局已基本形成，对产品营销的推动力和牵引力也在不断增强。2．论文研究的思路与方法

论文研究的思路：本文以中国工商银行天津自由贸易实验区分行作为研究对象，结合前人的相关研究，重点分析商业银行自主业务发展前景。首先，分析商业银行自主业务的发展现状；其次，分析关商业银行在发展业务中所存在的问题；最后，提出商业银行自主业务发展对策。研究方法就是最常见的两种：理论分析法和数据图标分析法。3．研究的主要内容与创新

研究的主要内容是以中国工商为代表的商业银行在从人工为主的运行模式向自助为主的运营模式转变的过程中所存在的问题和解决的措施，以工商银行天津自由贸易实验区分行为例具体分析，由点及面的阐述了商业银行服务自主化的过程。

研究的创新主要提现在提出对策的创新，我们在研究中对自助化过程中遇到的问题是采用嵌入式分析的办法得出结论并且提出对策的，根据问题找答案，而不是空旷的只讲道理脱离了实际。

齐鲁工业大学专科毕业论文

一、商业银行自助业务发展现状

现在的银行业与以往的不同，以前以人工服务为主，现在随着科学技术的发展，银行开始向自助方向转变。以中国工商银行天津自由贸易实验区分行为例，近年来逐步从柜面提供服务扩展到自助设备提供服务，甚至是智能自助设备提供服务的新渠道，基本满足了企业与个人客户对于金融服务不同层面的需求。截至2024年7月底，中国工商银行电子银行业务分流率达到54.27％。开通企业网银的用户达到7.8万户，个人开通网银用户达到294万户。电子支付有效商户达到272户，手机银行新增客户达到72万户。面对这个时间就是金钱的群体，如何才能够迅速地拓展新客户、牢牢地抓住新客户、稳稳地留住老客户成为即将迈入智能自助时代的工行最需要解决的问题。

二、商业银行在发展自主业务中所存在的问题

最近几年的研究数据标明，我国银行业随着社会经济的发展和金融行业的发展，逐步发生着改变，在逐渐兴起一些新兴行业和服务业的同时，有一些跟不上时代步伐的行业也随之没落。下面我们以工商银行为例进行分析。

（一）设备功能相对单一

在网络技术、国民经济高速发展的21世纪，自助设备早已成为大众日常生活必不可少的工具，但市面上广为流通的简单的自助取款机等自助设备已经不能完全满足快节奏的城市需求，柜台办卡半小时、信用卡审批半个月的效率成为扯发展速度后腿的大手。目前，中国工商银行天津自由贸易试验区分行辖下的自助设备大部分只有简单的存取款、转账、补登存折、查询基金、代收水电费用等业务，且因为使用频率过于频繁，外包的软硬件维护保养服务率低下，经常出现吞卡、死机等‘闹心事’，而相关工程师却无法在规定时间内到达现场处理故障，严重影响企业及个人用户的自助设备使用率。

（二）运营管理存在漏洞

1.运营管理差

参考发达国家的运营模式，我国的运营方式尚未成熟，我国的商业银行自助业务还处于不成熟亟待发展的阶段，还没能形成比较集中的、专业化的运营管理方式。

过于分散和多头的管理是制约商业银行自助业务发展的最根本因素。自助业务主要包含安保、科技、会计、网络、运营在内的多个部门，很容易形成一种过于分散和多头进行的管理方式，而部门对于自己的职责并不清晰，就会出现令出多人或‘三不管’的现象。

2.选址布局乱

我国城市布设自助取款机距今已经有30多年的历史，选址技术正向全面、科学和成熟发展。结合相关地区的布设和使用情况，我们发现中国自助取款机的布设选址主要存在以下问题。

一是自助取款机布设地点不够合理。很多的自动取款机就布置在网点附近采取，并没有准确的分析那些人流量大的地方，并且没有考虑这个地方客户的年龄差异、文化水平、作息时间等一系列重要的因素。

二是有的自动取款机虽布置在较为热闹的区域，但周边人文和社会环境比较复杂，存在着脏、乱、差的现象，不能保障客户人身财产和信息的安全性。例如，一些金融机构布设的自动取款机周边成为许多客户用来停放私家车、三轮车的停车场，这不仅拉低了金融机构的良好形象，也不能保证客户存取钱的时候的安全。更有甚者，每到晚上，自动取款机布设点还成为烧烤摊的设摊点，更令人气愤的是，部分烧烤摊刚好挡住自动取款机，使客户不能及时发现自动取款机，给客户的取款带来很大的不便。

齐鲁工业大学专科毕业论文

三是一些自动取款机的使用者对自助取款机的使用方法并不了解，对个人隐私信息的防范不够强，安全意识淡薄。主要表现为输入密码的时候并不避讳周围人，甚至有他人近距离围观也不制止；对自动取款机操作不熟悉，相信一些不认识的人和电话等提示和帮助，而不是去第一时间求助于银行的工作人员，给自己带来不必要的损失。

四是农村地区布设自动取款机也不能保证它的安全性。自动取款机本身是银行网点的一种，增设银行服务网点需要公安，银监局，消防部门的层层审批才能增设。因为有些农村和城乡结合部的地理位置比较偏远，这就会给有关部门的安全管理和日常的设备维修带来了极大的困难。

3.安保质量低

近年来,随着银行卡业务的迅速发展,自动取款机等自助设备在我国进行了广泛的使用。自助设备在方便广大客户的同时,也给一些不法分子利用自动取款机进行诈骗活动提供了方便。

比如，2024年俄罗斯某黑客入侵ATM机设置‚游戏通关方可取款‛和2024年中国广州一名男子取钱时惨遭持刀抢劫丧命的事情，让人心生忧虑。

诸如此类的新闻数不胜数，监控摄像的存在固然是金融安保中不可或缺的部分，但它的存在意义更多的仅仅只是提供了事后取证举证、寻找犯罪渊源的能力，而并不具备实时监管、实时制止、事前预警等更实用而重要的能力。

（三）业务盈利水平低

我国的商业银行采用的都是众所周知的二八定律，其中二说的是重点服务20％的客户，这部分客户会给银行带来80％的利润收入。因此，我国的商业盈利模式可选择性较小，只有这一种模式，这主要体现在两方面：一是存贷款利差收入约占其总收入的七成以上；二是有批发业务贡献的利差收入。在目前这个利率没有市场化的情况下，央行采取贷款基准利率的手段来抑制金融，加剧了存贷款利差，使得商业银行更容易获取更多的利润，但信用风险也随之而来。随着我国利率市场化程度的加深，我国商业银行平均净利差从2024年的三成下降到2024年的2.7%。同时，由于P2P贷款发展迅速，部分银行的资金中介和信用中介功能被之取代，未来依靠利差收入为主体的这种盈利模式将会很难达到要求。

所以，商业银行要想在竞争中取得决定性的优势，必须要加强业务盈利手段的创新。随着资本市场的发展，商业银行可以采取同业、企业、个人大额可转让定期存单、在海内外发行金融债券等方式来筹集资金，在消费信贷、投资银行、国际业务方面进行改进和突破，以达到提高服务水平的目地，还可以为客户提供创新型的银行贷款、并购贷款和保理贷款等，通过金融产品来为客户量身打造一套方案，以满足客户多元化的需求，提高服务的附加值，更高程度的满足客户的需求。

（四）缺少专业服务团队

自助业务并不能只是简单划分为信息、会计等类型，而且它包含的方面很广，交叉跨度很大，互相之间存在密不可分的关系。所以就需要拥有较强的专业知识和技能辅助的人才，而我国多数商业银行却把自助业务岗位作为年近退休员工或伤残病员工的疗养归属地，缺少不同类型的人才，不能满足企业发展的需求。

所以，加强专业团队建设刻不容缓。要想加强专业团队建设，‚选‛好人是前提。因此，我们在缺少人才和人才大量流失的情况下，只有建立健全选人机制，多渠道引进人才，创造更好的条件来吸引人才，才能将单向的人才流失转化为合理的人才流动，使企业获得更多的人才，以此来促进机构发展。

三、商业银行自助业务发展对策

齐鲁工业大学专科毕业论文

面对目前世界突飞猛进的发展潮流中，商业银行应该对到来的机遇和挑战保持高度的重视，正确仍是到自己在市场中的地位，实现金融产品和服务的差异化，最大程度上形成利润增长点，以实现经营运行的模式与盈利模式之间的转换。

（一）完善设备功能

1．自助设备嵌套使用

自助设备是一个技术含量、自动化程度和运行成本都很高，且融光、机、电等技术于一体的新型金融服务设备。要从发展规划、选址安装、系统调试、运行维护等方面入手，加强银行各部门之间的协调和配合，理顺自助设备运行机制和管理体制，确保其稳定、高效运行。

工商银行的工作效率较其他银行有明显的优势，不只是因为工行的银行网点架设多，附行式自助银行、离行式自助设备的推广使用也是占据大众生活的一打手段。自动取款机和存取款一体机是众所周知的商业银行自助设备。后续为方便大众并提高盈利而引进的转账汇款机、查询缴费机、补打发票机和以渐渐在淘汰的补登折机，都在很大程度上为大众的生活提供了便利。在天津自由贸易试验区分行辖区内，每一支行内都配有数量可观的、齐全的自助设备，各个储蓄所按规模大小也配有主要自助设备和辅助自主设备。

近年来新兴的智能银行，在自助银行的基础上，自助设备升级智能自助设备，从ATM机升级到VTM智能柜员机。根据测试，平均每个用户办理开户及借记卡业务仅需五分钟。据悉，在2024年，VTM机将完成信用卡业务3个工作日内审核、办理、发放等步骤。目前，除北京已经开幕的中国工商银行全智能银行外，天津自由贸易试验区分行以及下属支行也分别引进了一定数量的VTM机，并投入市场试运行。各种自助设备齐全的情况下，最大程度的分流柜面人工压力，为客户提供高效快捷的服务，需要有计划的划分自助区域，最大程度联合运用各个自助设备，不能死盯住一种自助设备使用，也不能大材小用。无论VTM机还是ATM机都被客户只用来存取款时，无形中形成一种资源浪费，且不能很好的分流柜面人工服务，也失去了智能自助机器的意义。

2.完善设备辅助功能

自助设备本着方便快捷的宗旨替代柜面人工服务于客户，但现在相对单一的产品已经不能满足客户更多的要求了，增加增值服务、附加业务是目前最简便的方法。

（1）医疗挂号预约。一方面减小各大型医院‚挂号难、看病难‛的问题，分流医院人工窗口的压力，同时给不方便到医院挂号的客户一个便捷的平台。主要通过以下四个方式进行宣传：在大厅张贴预约挂号相关操作流程图；在报纸或者有影响力的电视频道上刊登预约挂号的操作须知；在门诊大厅安排工作人员宣传专业的预约挂号知识；提供门诊部电话和QQ等联系方式以便患者来电咨询。通过此类宣传，门诊预约挂号人次将大幅度增加。

（2）自助买卖外汇、股票和基金。

（3）销售保险和无介质账户。要引导商业银行重视代理保险业务的发展。从战略的高度认识代理保险的作用，避免短期行为。一方面银行管理者要改变经营理念，另一方面要加强员工对销售保险内涵的理解，同时使客户确实意识到销售保险的益处。

3.保证设备定期维护

伴随金融电子化，信息化社会的到来与发展，自助设备在银行业务中取得了举足轻重的地位，发挥着越来越重要的作用。尤其是‚金卡工程‛的全面启动和实施，以自动取款机为代表的自助设备越来越受到社会公众的青睐，成为人们日常经济生活中‚全天候服务银行‛。

各装机点需要加强对设备的保养、维护和修理以及配套设施到操作规范要有自己的计划和规划。所以对装机点的正确使用、保养和维护是保证自助设施完好稳定运行的根本基础。只有建立科学、专业、有序的的管理体系，明确各部门的职责，形成全体高效、统一、齐鲁工业大学专科毕业论文

协调的管理，才能发挥出自助设备的最大功效和效用。科技部门要从对设备的检测、预防、维护技术培训、故障排除等方面，力争将自助设备的运行率达到98%以上。

（二）加强运营管理

1.明确相关部门职责

商业银行的自助服务主要涉了财务会计部、电子银行部、个人金融部、运营管理部、信息技术部、安全保卫部、六个部门，各部门及其下属单元履行相应的工作内容，推行自助业务的协调发展和有效发展。

（1）电子银行部的主要职能是负责考核业务的经营发展状况，并制定下一阶段的发展目标和程序，审批业务项目，培训内部员工，制定外观标准，验收测试新功能，组织自助设备的布放、维保。实行电子银行评估制度，重大事件报告制度。对重大事件，按事件性质和专项制度规定及时向监管部门报告。并由内控风险管理部对电子银行系统的运行状况进行定期审计。信息技术部作为技术支持部门，负责制定自助业务技术规范和进行技术支持，管理版本、密钥、系统服务器和电子流水单甘，开发和部署新功能。个人金融部作为网店管理部门，组织附行式及离行式自助设备、自助银行的选址评估、设立、撤销、变更管理和装修建设工作。

（2）运行管理部作为现金管理和故障处理部门，负责自助设备的现金、凭证、钞箱、钥匙和密码管理，账务和故障处理等相关后台运营工作。财务会计部作为指标河段和采购部门，负责自助设备投资计划的安排、下达和价值核算管理工作，集中采购自助设备相关配套设施和服务。公司财务会计管理应实行总经理负责制，依法行使公司的理财自主权，对公司的财产完整和盈亏负直接责任；全面负责公司财务决策、指挥、控制、监督，审批财务预算和投资预算方案；接受主管部门、财政、税务、审计机关的监督和审计。总经理负责公司投入的各项资产的管理和经营管理，财务部门负责本公司成本计划、费用和投资预算的申报，并按照公司财务管理规定及有关批准的计划、预算执行。

（3）安全保卫部作为安全管理部门，负责自助业务的安全防范制度的制定并监督落实，组织实施自助业务的安防设施的建设和管理，押运现金及重要空白凭证，协助公安部门侦破自助银行及自助设备相关案件。

2.合理规划设备布局

银行在自助设备布设的位置选择上，可以结合各地人流稀疏情况，参考大型超市的建处、小型餐馆选址的策略，与连锁超市、连锁餐饮、大型购物中心等消费人群密集、消费量大的个体强强联合，逐步完成科学的规划。首先，需要对自助设备的布设进行科学统筹规划，使自助设备的网络布局与该行其它营业网点形成优势互补。选择街道交界处、商业密集区、大型商场超市、商业办公区、批发市场和人流量大、密度高的车站、医院等地点。同时，要总结制定自助设备布放工作操作指引和流程指导手册，合理引导各网点在所辖区域内的布放工作。例如，引入商圈、聚客店等选址技术，综合考虑消费状况、业务需求、年龄结构、人流密度等因素。其次，在一些自助设备处应设置一些醒目的提示牌，在一些人流密集的路段布设自助设备的分布地图，或在一些公交枢纽、城镇地图、政府网站上加注自助设备分布标识来加大宣传力度；还需要进行市场调查进而了解市场潜力，了解目标顾客的分布规律，了解他们在何处居住、工作和活动，有哪些银行使用习惯和偏好等等。

3.逐步改善用卡环境

为了能给客户带来越来越安全、高效、便捷的支付环境，满足广大客户的用卡需求，提升客户的用卡热情。银行还需要采取一系列措施来逐步改善用卡环境。具体做法如下：

1、加大产业的政策扶持，改善用卡环境，促进用卡环境的快速健康发展。必须加强银行卡系统的安全性，提高银行卡的刷卡服务质量，尤其在各种节假日期间，保证ATM取款、POS机刷卡消费的正常运行，使用卡支付成为居民及观光游客主要的支付方式。因此，为缓解消费高峰期刷卡难的问题，企业继续提高交易效率来解决此类问题。

齐鲁工业大学专科毕业论文

2、完善风险管理制度和严格业务流程。银行卡的风险保障管理工作是一项艰巨、复杂、繁重的任务，加强内部管理、完善风险管理制度应从主要业务岗位和工作环节入手，最大程度的避免风险，保障银行和客户消费者的资金安全。在内部管理方面，应当做好岗位分工和岗位职责的落实，严禁授权和会计、征信和催收等不能交叉的岗位交叉顶岗严格控制基础薄弱、内部管理混乱的分支行银行卡业务系统的上线，严格考核银行卡业务人员的操作技能、业务知识和道德素质。建立健全各种规章制度以做到精细化管理，使业务人员办公时不会盲目作假，使员工可以按照规章制度来办公，提高透明度和可信度。

3、加大银行卡业务人才、市场营销人才培训力度，提高从业人员素质。要建立竞争形势下新的用人机制和健全的激励机制，形成一个留住人才、用活人才的良好的工作环境，不断培养出脱颖而出的优秀人才，以适应银行卡业务专业对人才的需要。

4、加强风险管理，保障用卡安全。监管部门要加强监察力度，加强对商业银行风险工作的指导和协调，促进商业银行卡避免风险管理措施的实施，保障银行卡受理环境的安全、和谐、稳定；加强对商户风险意识的培训，谨防违规套现等行为的发生；加强对商户受理终端的日常管理，建立定期巡检机制，从根本上减少客户个人信息被盗事件的发生。

（三）提高盈利能力

1.控制自助运营成本

各部门要明确自己的控制责任，逐步完善控制部门的控制体系。成本的控制应该落实到具体的责任部门和责任人。各个经营环节要以增加收入节约支出降低经营成本为目的，最大程度上调节各个经营环节的收入支出比例。从商业银行内部管理来看，要借鉴比较先进，比较成熟的成本管理经验，将内部管理体系逐渐完善，努力调整负债结构并作出相对的优化措施，努力优化客户的结构，将资金运用效率达到最大化。其次，要建立健全相对的控制制度，按照正确的规章制度完成各部门的任务。保证资金的使用都有确定的内容，每项支出都要有明确的规定，不能相互混淆。这是商业银行成本管理的重要指标，商业银行的成本控制与管理必须要以这个指标为基础和前提。还需要通过各种制度来控制各项费用的开支范围和标准。然后，借鉴成功的先例，采取更加科学的方法来有效降低成本。商业银行成本控制主要有两种，一是绝对成本控制，也就是采取只考虑开支的节省消灭浪费的途径进行控制；二是相对成本控制，就是通过节约和开发共同进行，运用各种方法节约开支，降低成本，账号我好成本与利润之间的关系，找出成本最低、利润最高的最佳业务收入量或资金运用量方案。

2.提升增值业务比重

商业银行可以通过了解客户的日常生活，运用各种先进手段策划附加值服务的行动方案，引导客户将服务体验和服务价值相结合，进而引导客户认同银行的各类方案和产品。要做到这一点必须要通过内部系统的支援以及团队的建设，在外部要与其他企业合作，创建出完善的金融服务搜索引擎，提供方便、快捷、个性化的针对性服务，扩大服务的多向性，彰显出银行的特色。客户是银行最大的无形资产，客户本身的性质（如财富来源、年龄、家庭）、使用的银行服务（包含存贷款、信用卡和理财）和使用行为（常用的交易方式），形成了巨大无比的庞大数据库。数据分析可以帮助银行筛选出特定客群，来提供针对性的服务，来主动创造、激发出广大客户的要求，扩大和凸显服务的差异性，进而提升增值业务比重。

3.完善资金使用结构

首先，建立和健全资金管理制度有助于防范风险。银行的生产经营活动必须依靠资金运营，从准备、生产再到销售的过程中，都涉及到了资金的筹集运用和调配。然而随着经营规模和市场的矿长，资金管理越来越成为一个难题，其面临的风险也越来越大。资金管理制度的建设和加强，可以帮助强化公司内部的控制，有利于形成完善的内部监督和约束机制，以防范整体风险，并提供坚实的保障。

齐鲁工业大学专科毕业论文

其次，创建合理的资金管理制度可以帮助银行提高整体的效益。资金是银行流动性最强也是盈利性最差的资产。根据已存在的各种价值理论，资金具有贬值的风险。建设和完善合理规范的资金管理制度，可以保证银行业务资金的流动性以达到盈利的目的，并为银行实现整体效益最大化。

最后，财务管理水平的增强需要规范的资金管理制度。资金管理是银行财务管理的中心环节，监理规划的管理制度和强化资金管理意识，可以提高银行资金的使用效益，有助于提高银行资金的周转效率，从而有效提升银行的财务管理水平，促进银行的发展。

（四）构建专业服务团队

1.优化团队组织结构

在银行的团队方面，要让员工树立起正确的团队观念。正确的团队理念包含团队的凝聚力、员工的诚实正直、管理者的眼光长远以及承诺价值创造等使团队成员在一个命运共同体中，有福同享，有难同当。需要确立团队具体的发展目标，发展目标要能对员工起到激励作用，是团队克服困难、取得胜利的关键。如果一个人看清了团队未来发展的目标，并认为只要团队的目标实现，自己就会得到更多的利益，就不会出现团队中那些糟糕的现象。建立责任、权利、利益相统一的管理体制，团队要明确谁才适合从事某些关键任务，以及谁对需要对关键任务承担责任，以使权责清晰，延续交叉。认真设计出完善成熟的银行生命周期的薪水体制，努力做到能者多劳，能者多得，使薪水随着个人贡献的变化而变化，并要努力做到不受人员增加的限制，即能够保证按贡献付酬和不因人员增加而降低薪酬水平。

2.改进团队服务质量

必须要加强对客户服务的监管监督和检查力度，虽然对于搞好服务制定了不少的规章制度，有些制度几乎是要求苛刻，但为何效果总是不能达到预期的结果呢？最根本原因就在于缺乏多方面、严谨式的监督管理和检查。不少银行在监督检查方面只是偏重于进行经济方面的惩罚，只是从工资中扣除部分薪水，出了问题就罚钱，这种手段太过简单，太过于单一，人并不是机器，也不是仅仅靠一点点钱财就能控制的，银行要努力建设一个和谐的工作环境，让员工积极努力地工作，保证员工不会对银行产生不满，进而发出怨言和牢骚，通过各方面努力提高员工的积极性。当然，必要的监督与检查是必不可少的，同时还应进行不定时间的访察和访问，多方面共同进行，才能及时发现问题的所在，并更好的解决问题。

3.提高团队服务效率

首先，在集中管理更换钞箱模式的业务过程中，通过对钞箱逐一进行单个或者批量的识别检查，利用各种软件系统来对钞箱进行管理调度，多个钞箱按线路出入库迅速交接，定期查询历史钞箱使用记录，尽最大可能的减少业务差错，提高工作效率。其次，通过采用动态密码业务流程，来降低各个业务难度和强度系数。钥匙的交换、管理、使用的简单化，动态密码的一次性使用，不需要再做修改；后台进行的中央控制，使后台能及时掌握锁的开关状态，钥匙、密码管理很容易做到合规，降低业务风险，可以有效地提高工作效率，释放人力资源。最后，在自主业务中实现电子化，使自主业务变得更加科学、规范，进而提高自主业务在运行中的效率，并需要对各项服务措施进行科学、系统、合理、规范的管理。努力将自主业务做得更精更细，并与长期以来积累下的经验进行结合，以及努力提高从业人员的素质，建立一个安全、和谐、放心的自主业务环境，将团队的服务效率实现最大化。

齐鲁工业大学专科毕业论文

结 论

1.本篇论文从选题到研究都是以工商银行天津自由贸易实验区分行为例在进行分析，分析它在自助化的过程中值得借鉴和需要改进的地方，从天津自由贸易实验区分行的自助化发现过程中可以学习到很多优秀的地方，同时一些需要改进的地方也提醒我们在接下来的自助化过程中应该注意到哪些问题。

2.值得注意的是自助化的过程是一个复杂而长久的过程，并不是一朝一夕就能实现的，在这个过程中不能急于求成，要一步一个脚印，踏实稳妥的推进，就像文章中提到的那样，依靠网络和科技的力量去推动它的发展，不能盲目追求速度而忽视了质量。

3.最重要的一点就是无论是银行业务自助化服务还是商业银行的自助设备更新都不是一个一成不变的东西，我们研究中所提出的对策并不是可以以不变应万变的“永恒模式”，而是需要随着时代的进步，科技的发展和网络信息的共享而不断发生更新变化的。无论是什么事务都要紧跟时代的步伐。

齐鲁工业大学专科毕业论文

注 释

［1］ 克鲁格曼．美国经济迷失的背后[M]．第二版．北京：机械工业出版社，2024：201-209． ［2］ 张雪春．透视美国次贷危机的传导与启示[J]．经济与金融，2024，1：25-29． ［3］ 张和生．地质力学系统理论[D]．太原：太原理工大学，1998． ［4］ 谢希德．创造学习的思路[N]．人民日报，1998，12(25)：10．

齐鲁工业大学专科毕业论文

参考文献

［1］ 克鲁格曼．美国经济迷失的背后[M]．第二版．北京：机械工业出版社，2024：201-209． ［2］ 张雪春．透视美国次贷危机的传导与启示[J]．经济与金融，2024，1：25-29． ［3］ 谢希德．创造学习的思路[N]．人民日报，1998，12（25）：10．

［4］ 张和生．地质力学系统理论[D]．

[5]L.D.彻纳东尼, M.麦克唐纳.创建强有力的品牌.北京；中信出版社, 2024.[6]王新新.新竞争力.长春；长春出版社, 2024.[7]余鑫炎.品牌战略与决策.大连；东北财经大学出版社;2024.[8]陈放;谢宏.品牌策划.北京；时事出版社;2024,1.[9]艾丰.中国品牌价值报告.北京；经济科学出版社, 1997.[10]刘佳;从可口可乐看企业品牌塑造.黑龙江对外贸易;经营之道.2024.6；144.[11]许喜林;吴文国.品牌之道；品牌建设9S模式及其应用.北京；北京交通大学出版社;2024.[12]何心展;俞丽敏.我国企业品牌建设存在的问题及对策.天津市经理学院学报.2024.2；15？16.[13]康晓光.中国企业品牌建设的困境与突破方向.深圳大学学报.2024.5；03？05.[14]相晓冬.品牌核心；自主知识产权.品牌视点.2024.6；22？25.1/2页

[15]何忠保;何飞云.民营企业品牌塑造探析.商场现代化.2024.3；136？138.[16]郑昭;丁轩.民企成长与品牌战略.上海:上海三联书店,2024.[17]李月华.论中小企业品牌建设的区域化策略.科技信息(学术研究);2024.[18]徐丽瑛;李正良.中小企业品牌塑造误区与对策.企业管理.2024.10；1？3.[19]谢付亮.品牌策划的五大关键点.中国质量与品牌.2024.6；53？55.[20]田双全;陈永丽.我国民营企业品牌塑造之战略选择.ENTERPRISE VITALITY.2024.12；43？45.[21]刘峻松.品牌三藏；中国本土化的品牌观.中华工商联合出版社.[22]苏勇;林展圣.中小企业品牌战略.当代财经.齐鲁工业大学专科毕业论文

致 谢

本研究及学位论文是在我的导师的亲切关怀和悉心指导下完成的。她严肃的科学态度，严谨的治学精神，精益求精的工作作风深深地感染和激励着我。从课题的选择到项目的最终完成，她给予我细心的指导和不懈的支持，这里我衷心的感谢李丽老师给予我的帮助。

**第三篇：今年苗木行业发展前景分析**

今年苗木行业发展前景分析

今年苗木行业发展前景分析，由于绿化苗木市场行情好，最红火的时候，一亩地产生的利润可达32万元，很多人看到去年种植了绿化苗木的人赚了钱，就盲目跟风。

业内人士认为，政府以及行业协会应该多些引导，多搭建一些苗木网信息沟通平台，让买卖双方更容易找到对方。针对城市绿化越来越讲究种植植物种类的多样性，将每天不断更新园林绿化苗木行业的动向，园林绿化苗木公司的最新苗木求购信息让苗农能更好的把握绿化苗木的品种种植、数量及规模的投资!

目前，新品种绿化苗木的行情持续走高。而对于那些种植普通绿化苗木的散户来说，由于信息的闭塞，在进行苗木生产时，看到别人种植什么，见什么赚钱，就一窝蜂的跟着种植，他们认为别人种了能赚钱，自己种了肯定不会亏，缺乏调查，盲目跟风，忽视了市场运行的基本规律，必定会导致苗木市场供大于求，苗木卖不出去，根据前瞻产业研究院发布的《2024-2024年中国绿化苗木行业市场需求预测与投资战略规划分析报告》分析：着力提高花木的科技含量，优化苗木品质，增强苗木的市场竞争力。花农只要审时度势，抢抓机遇，种植花木还是有利可图的。

**第四篇：我国商业银行个人理财业务分析论文**

我国商业银行个人理财业务分析

学 号 学生姓名

摘要：理财业务是商业银行推进综合化经营战略的重要载体和提高中间业务收入的重要手段。我国商业银行理财业务尚处于起步阶段，当前具有以信托贷款产品为主导，产品预期收益趋向合理。但产品风险揭示不足，品种结构不合理以及粗放式发展等问题仍然存在。我国商业银行需要重新考察和研判市场方向，发挥理财业务对经营转型的重要作用；打造卓越品牌形象与特色服务，获取客户的持久信任与忠诚；加大创新力度，探寻理财市场发展新空间；同时，由单一产品向综合平台转变，由大众化产品向分层次服务转变；建立健全理财业务风险管理体系。

随着我国居民收入的不断提高，个人理财市场需求不断增长，个人理财业务已经成为商业银行之间相互竞争的焦点之一，是商业银行新的、重要的利润增长点。各商业银行纷纷推出形式多样的个人理财业务。但与此同时，我国商业银行个人理财业务还存在一些急待解决的问题。本文着重探讨个人理财的概念问题，分析商业银行个人理财业务存在的问题，提出进一步发展个人理财业务的合理化建议。

关键词：商业银行；个人理财；业务发展

一、个人理财的基本概念

（一）个人理财的内涵

个人理财业务，概括而言，就是将个人资产委托银行打理，实现保值增值的过程。具体而言，就是银行理财专家根据客户的资产状况、预期目标和风险偏好程度，为客户提供专业的个人投资建议，帮助客户合理而科学地安排投资方式，以实现个人资产的保值增值，从而满足客户对投资回报于风险的不同要求。

（二）个人理财业务的分类

按方式不同，商业银行个人理财业务可分为理财顾问服务和综合理财服务。理财顾问服务业银行向客户提供的财务分析与规划、投资建议、个人投资产品推荐等专业化服务。理财服务——银行在向客户提供理财顾问服务的基础上，介绍客户的委托和授权，按照与客户事先约定的投资计划和方式进行投资和资产管理的业务活动。分为是人银行业务——人及其家庭提供的理财业务和理财规划——商业银行在对潜在目标客户群分析研究的基础上，针对特定目标客户开发设计并销售的资金投资和管理计划。

（三）个人理财业务的对象

个人理财业务的服务对象是“特定的个人”，即包括具有金融理财需求的自然人、有自然人组成的家庭和以家庭财产承担无限责任的个体工商户、私人企业或个人独资公司。在国外，零售银行除了发展个人金融，也纷纷把小企业作为自己的服务对象，甚至是主要服务对象。按照服务对象的资产条件也可分为低端服务对象、中断服务对象和高端服务对象。

二、国内个人理财业务的发展状况及其趋势

（一）我国商业银行个人理财业务的发展状况 1.个人理财业务在我国还处于新兴阶段

近年来，随着我国经济的快速发展和居民财富的日益积累，越来越多的人希望自己的资产能够保值增值，希望得到专业的理财服务。而个人理财业务在我国还处于新兴阶段。与经济发达国家相比，我国银行个人理财业务刚刚起步。1995年，招商银行推出集本外币、定活期存款集中管理及代理收付功能为一体的“一卡通”，国内首度出现以客户为中心的个人理财产品。1996年，中信实业银行广州分行率先在国内银行界成立了私人银行部，其后各家银行竞相推出自己的特色产品。近年来，个人理财业务受到各家商业银行的推崇，各金融机构都把个人理财业务的开展作为竞争优质客户的重要手段和新的经济利益增长点。中国银行在上海的私人理财中心已在2024年7月份正式开业；建设银行今年在北京、上海、广州、深圳等地开展个人理财服务；其他各大商业银行和保险公司纷纷推出自己各自的理财服务，为个人提供全面的财务分析和理财建议等多面的个性化服务。

2.个人理财产品不断丰富

2024年是银行理财业务高速发展的一年，作为银行理财业务主要载体之一的个人理财产品，其规模也迅猛增加。2024年包括民生、招行在内的13家商业银行发行了76款个人理财产品；2024年包括中信、兴业在内的26家商业银行发行了593款个人理财产品；2024年包括北京银行、中国银行在内的26家商业银行发行了1158款个人理财产品。2024年发行个人理财产品的商业银行迅速增加到39家，理财产品发行总数也达到了2404款。

(二)国内个人理财业务的发展趋势

1.从单一银行业务向综合理财业务转变

长期以来，国内银行个人理财业务的范畴单一，仅包括储蓄业务和十分有限的托收代理业务。随着国内金融市场的发展和个人金融需求的多样化，银行个人理财业务的范围逐步拓宽，品种逐步丰富，由单一的储蓄业务向多元化的银行资产、负债、中间业务一体化发展，并随着政策的逐步放宽，除向客户提供传统的银行业务外，通过与券商、保险公司、基金管理公司、信托公司等非银行金融机构合作，国内银行已经逐步向着为客户提供证券、保险、信托、基金，甚至黄金买卖等金融服务、各类支付结算业务以及理财规划服务等金融产品综合服务平台的方向转变，客户可以从银行获得一揽子金融服务。

2.银行理财服务开始向网络化转变

网上银行的出现，使传统银行经历了一场技术革命，也给银行的个人理财业务开拓了一个全新的市场。商业银行可以利用网上银行大力开展网上交易，网上支付和清单业务，为企业和居民提供资金余额查询、账户转移等基本服务，同时还将互联网作为有效的营销渠道，交叉出售理财产品和理财咨询等服务，如存款产品、消费信贷、保险、股票交易、资金托管等高级业务。

3.银行由传统的利差收入为主转变为服务收入为主

当前世界级银行的非利息收入可占到总收入的40%左右，成为银行业的支柱业务。21世纪，我国商业银行已转移经营战略，从经营单一金融产品到经营众多金融产品，从管理货币为主到管理信息为主，从赚取存贷利差收入为主到赚取服务收入为主，我国商业银行已经开始更多地发挥中介服务的作用。例如建设银行2024年手续费及佣金净入较2024年增长22.8%至384.5亿元，占经营收入比重上升至14.3%。

三、我国商业银行个人理财业务存在的问题

（一）理财法制环境不完善

在市场经济下，我国出现了大量关于金融、银行、保险、证券的相关法律法规，但涉及个人理财业务的相关法律却至今才列上记事日程。当前银监会所出台的三部规章，即《商业银行个人理财业务管理暂行办法》、《商业银行个人理财业务风险管理指引》和《商业银行开办代客境外理财业务管理暂行办法》，其只是行政规章，也叫部门规章，是行政主管部门出台的用以约束规范所属单位开展具体业务时一种行业标准和操作规范，都不是法律，更不是民商法，它不可以用来调整两个平等的民事法律主体之间的民事权利义务关系。

（二）专业人才的匮乏

随着过去近30年中国经济的快速发展，中产阶级和豪富阶层正在迅速形成，并有相当一部分从激进投资和财富快速积累阶段逐步向稳健保守投资、财务安全

和综合理财方向发展，因而对能够提供客观、全面理财服务的理财师的要求迅猛增长。一项调查资料表明，2024年中国的个人理财市场将增长到570亿美元，专业理财将成为我国最具发展潜力的金融业务之一。与理财服务需求不断看涨形成反差，我国理财规划师数量明显不足。我国国内理财市场规模远远超过1000亿元人民币，一个成熟的理财市场，至少要达到每三个家庭中就拥有一个专业的理财师，这么计算，中国理财规划师职业有20万人的缺口，仅北京市就有3万人以上的缺口。在中国，只有不到10%的消费者的财富得到了专业管理，而在美国这一比例为58%。由于理财业务是一项知识性、技术性相当强的综合性业务，它对从业人员的专业素质要求很高，从业者除应具有渊博的专业知识、娴熟的投资技能、丰富的理财经验外，还应掌握房地产、法律、市场营销等相关知识，并具有良好的人际交往能力、组织协调能力和公关能力。目前，国内银行符合以上标准的专业人才严重匮乏，具备国际职业资格的理财“高手”更属凤毛麟角。

（三）客观技术备件的落后

商业银行中间业务的发展要以先进的电子信息技术、发达的金融网络为依托，尤其是个人理财等附加值比较高的中间业务，更需要一系列技术的支持，且附加值越高，对技术的要求就越高。而我国金融电子化、网络化、信息化水平比较低，相应的硬件设备比较落后、陈旧，在计算机联网、软件的开发与应用上有很大的局限性。因而像国外发达国家银行开展得红红火火的自助银行、电话银行、网络银行、手机银行、家庭银行等业务在我国目前都难顺利开展，个人理财业务的方便、快捷、效率自然大打折扣。

（四）鼓励产品创新的机制不健全

我国商业银行普遍缺乏鼓励创新的内在激励机制，如创新的设计、实施、监控和考核机制。目前银行以吸存、放贷、中间业务收入、利润和经济增加值等为主要指标的考核机制，导致产品、服务、营销等的开发与创新朝着沉淀存款的方向发展。在考核指标的压力下，银行在设计产品时更多的还是倾向于传统业务的开发，而营销人员面对客户时也首先想到的是推销自己的产品，而不是在充分了解客户需求的基础上为客户提供全面的理财规划。

（五）缺乏正确的理财意识

尽管近年来金融改革力度加大，金融服务和产品推陈出新的步伐加快，但很多金融市场的参与者素质却跟不上改革的步伐，尤其表现在风险意识淡薄，跟风从众，缺乏主见，只见收益，不见风险。

四、进一步发展我国商业银行个人理财业务的对策

(一)进一步加强法制建设

当前没有为个人理财业务单独立法也将为法院日后处理银行与客户因理财业务产生的民事纠纷案件埋下隐患，因为无法可依。最高人民法院迄今为止也没有发布过在处理银行个人理财业务纠纷适用法律的司法解释，所以当务之急我们要未雨绸缪、先挖渠后放水，而不是先放水后挖渠。同时为了适应当前金融改革的形势，我们一定要加大制度建设的力度，早日完善银行理财业务的法律环境，使得银行在开展业务时、客户在接受服务时有章可循，执法部门在处理案件纠纷时也有法可依。

(二）加强专业人才的建设

理财师队伍素质的高低直接决定个人理财业务的发展，所以加强专业理财师队伍的建设，提高理财人员的综合素质应作为商业银行个人理财业务发展的重中之重来抓。专业理财师队伍的建设应重点从以下两个方面逐步推进

1.要加强对现有客户经理的培

培训课程应根据复合型金融人才的要求来安排，可借鉴国际注册理财规划师课程体系的设置，主要开设投资工具运用和理财规划两大类课程，同时还要适当学习市场营销学、公共关系学、心理学等知识，通过培训，使我们的客户经理变成既有金融专业知识、理财知识，又懂得营销技巧、通晓客户心理的“通才”。而且这种培训要形成制度，定期进行，以不断更新客户经理的知识，更好地适应个人理财的需要。

2.建立我国的个人理财师资格认证制度

按照国际惯例，做理财专家需先取证，所以我国需要借鉴国外特别是美国的

注册理财规划师CFP（CertifiedFinancialPlanner），CFP证书由“国际财务策划人员协会”推出，是目前世界上最权威的理财顾问认证资质。建立符合中国国情的个人理财师资格认证、职业道德规范和继续教育体系，以规范个人理财师的职业道德、执业行为及提高其专业理财水平，打造真正的理财专家。

（三）改善技术条件

为了应对外资银行的挑战，更好地拓展商业银行人理财业务，我们必须加快金融电子化、网络化、信息化建设。建设重点放在以下3方面：一是完善网络基础设施建设。我国银行业一方面应加快全国性金融网络的建设，协调各银行之间的冲突；另一方面应着手兴建银行内部网络；同时应积极建立国际间金融互联网；二是应加快金融电子化系统的集成。金融电子化系统集成，是指金融企业根据市场和客户的需求，把各种金融产品和服务及其相关的业务操作、处理、管理、控制等环节有机结合起来，形成一个统一的有机系统，使金融企业能籍此灵活地适应市场需求，实施企业的发展战略，形成经营管理上的优势；三是要建立和完善银行内部数据信息管理系统，借助这个系统，银行可有效地管理已有的信息，并对信息进行加工，特别是对客户信息进行有效加工，以便进一步将经营模式转变为客户主导型，通过个性化服务，特别是定制的服务满足客户的需求。

(四)加快创新

进行理财产品的创新要注重以下几点：一是要新，商业银行设计产品或服务时，不要一味地模仿别人，要充分体现本行的智慧，优势，要做好市场的调研，做到他无我有、他有我新、他新我优；二是要适用，产品适用才有客户、有市场，也才能给银行带来利润，如何才能适用，关键是产品要有准确的市场定位，而准确的市场定位又来自于对客户进行细分，即按一定的标准例如按收入、年龄、风险偏好等标准进行分类，然后量身定做理财产品，突出产品的个性、差异，这样的产品才适用，才可以满足不同客户群投资理财的需要；三是产品要有一定的含金量，即能给客户带来增值收益。商业银行设计的理财产品或提供的服务不能仅停留在方便、快捷或微笑服务阶段，更重要的是要能给客户带来增值收益，这才是客户委托理财的主要目的。

（五）培养投资者正确的理财观念

银行要通过多种形式加大对市场投资者的风险教育，培养正确的风险意识，认识到风险与收益的关系，不能只见收益不见风险。更要让投资者充分认识到个人理财产品是金融企业与投资者之间的信托法律契约，银行开展理财业务只是为投资者提供顾问服务或接受客户的委托和授权，按照与客户事先约定的投资计划和方式进行投资和资产管理，投资收益与风险由客户或按双方约定的方式承担，银行收取的只是提供中间业务服务的佣金，并不对投资损失负有责任，除保证收益理财计划外，投资收益由客户享有，投资风险与亏损由投资者承担。

五、结论

综上所述，我国商业银行个人理财业务要在不断变化发展的环境中占据积极有利的地位，必须在新环境中加速创新机制、完善体制，在宏观政策上，应加完善银行理财业务的法律环境，支持个人理财业务的发展，努力培育业务环境，在微观上，银行等金融机构内部应加强从业人员的培训等相关工作，提升我国银行在个人理财业务领域中的竞争力，从而使我国商业银行发展更趋合理、完善。

参考文献

[1]刘毓《商业银行理财产品的模式变迁、发展瓶颈与突破之路》，《金融与保险》，2024年第9期；

[2]黄国平, 中国银行理财业务发展模式和路径选择，财经问题研究，2024年9月第9期（总第310期），p51-56 [3]唐浩忠，国内外商业银行个人理财业务的比较研究，西南财经大学，2024年 [4]刘素琴:我国商业银行理财业务的现状与发展[J].消费导刊,2024,(9)[5]吕钊，商业银行个人理财业务发展研究，天津财经大学，2024年

[6]张效梅.国内银行个人理财业务的发展思路浅析[J].中国市场.学术论从.2024，（1）[7]周茂清,我国个人理财模式的转变及商业银行的应对之策,《新金融》2024年第1期。[8]笪薇，美国个人理财方案设计对我国的启示[B]，金融理论与实务，2024 9

[9]周田新，刘 丽，我国商业银行发展个人理财业务的状况评价及策略选择，青岛科技大学学报，2024，06：69-71 [10]郭鉴旻，张 园，对我国商业银行个人理财业务的几点思考，新乡师范高等专科学校学报，2024，01：45-47

**第五篇：我国电子商务发展前景分析**

我国电子商务发展前景分析

网讯：

内容提要：我国电子商务发展将有三大目标，即“到2024 年我国电子商务法规标准体系基本形成;电子商务成为企业拓展市场、推动‘中国制造’转型升级的有效手段、消费者方便安全消费的重要渠道;电子商务服务业成为我国现代商贸流通体系建设的重要组成部分。”

2024-2024年中国B2C电子商务行业分析及发展趋势研究报告

在“2024 中国(北京)电子商务大会暨电子商务博览会”上商务部发布《电子商务“十二五”发展指导意见》中明确提出，到2024 年，我国规模以上企业应用电子商务比率将达80% 以上，应用电子商务完成进出口贸易额将占我国当年进出口贸易总额的10%以上，网络零售额相当于社会消费品零售总额的9%以上。这就对我国的电子商务发展趋势提出了新的要求:近一步完善电子商务政策支撑体系。

支持各地结合本地区电子商务发展实际制订财政、税收政策，吸引电子商务企业聚集发展。建立电子商务法规标准体系。针对电子商务交易、信用、物流、供应链协同、融资服务等环节，制订一批具有前瞻性、可行性、开放性、兼容性的法规、规范、标准，维护电子商务交易秩序，防范交易风险。建立电子商务统计监测体系和统计监测网络。定期开展电子商务统计，建立信息发布制度，及时准确反映我国电子商务发展总体规模、结构变化、发展水平、发展趋势和存在问题，为政策制订提供可靠依据。建立电子商务信用体系。制订电子商务信用规范，指导建立电子商务纠纷投诉与调解机构，加强消费监督;支持建立覆盖电子商务经营主体的全国信用信息数据库，鼓励电子商务信用信息与其他领域信用信息共享;支持鼓励符合条件的第三方机构按照独立、公正、客观原则，对电子商务交易平台和经营主体开展信用评价与认证服务;支持开展行业自律。鼓励电子签名、电子发票在电子商务中的应用。完善电子商务物流体系。结合城市商贸流通体系建设、“万村千乡市场工程”配送体系建设、乡镇综合商贸服务中心建设，鼓励整合利用现有物流配送资源，建设物流信息协同服务平台和共同配送中心，完善电子商务物流服务体系。推动企业利用电子商务开展对外贸易，解决报关、结汇、退税等瓶颈问题，支持电子商务运营企业与国际接轨。加强电子商务国际交流合作。扩大电子商务对外交流合作渠道，参与亚太经合组织、上海合作组织、东盟等国际与区域组织中的电子商务工作，参与国际电子商务规则标准的研究制订，支持跨境合作区的电子商务应用。

“十二五”期间，我国电子商务发展将有三大目标，即“到2024 年我国电子商务法规标准体系基本形成;电子商务成为企业拓展市场、推动‘中国制造’转型升级的有效手段、消费者方便安全消费的重要渠道;电子商务服务业成为我国现代商贸流通体系建设的重要组成部分。”

为实现上述目标，商务部将实施九大重点工程: 电子商务示范工程。创建电子商务示范城市和示范基地。选择电子商务发展快、当地政府积极性高、基础设施条件好的城市，开展电子商务示范城市和电子商务示范基地的创建工作，引导有条件地区加快完善电子商务在线交易、诚信体系、标准法规等支撑体系建设。

做好电子商务示范企业推广和电子商务产业基地建设工作。选择业绩好、信誉高、有发展前景、创新能力强的企业、电子商务产业基地、电子商务应用平台以及综合展会型电子商务平台，给予政策支持，推广成功经验，增强区域引导、行业辐射和产业带动能力。向外贸企业重点推荐一批运作规范、诚信经营、效益良好、国内外影响力强的对外贸易电子商务平台。

支持鼓励中小城市和中西部地区加强网络、物流等基础设施建设，加强电子商务宣传，促进电子商务应用，开展电子商务人才培养。

支持鼓励、引导传统商贸流通企业通过自建、合资、合作等方式开展网络零售，探索应用新模式、放大示范效应农村流通体系促进工程;选取农村电子商务应用水平较高的省(自治区、直辖市)和重点企业开展农村流通电子商务应用示范工程电子商务信用体系建设工程;按照商务信用体系建设总体要求，选取电子商务交易与服务主体，在电子商务领域探索信用建设的有效模式，形成信用建设良好氛围和可持续保障机制肉类蔬菜、酒类流通追溯体系建设工程;结合肉菜、酒类流通追溯体系建设试点，选择信息化应用水平较高的试点城市和企业应用物联网、云计算等信息技术改造交易流程，创新交易模式，强化流通追溯体系实效城市社区便利店电子商务促进工程;支持有实力的大型商贸流通企业在城市社区设立综合性便利店，推动社区便利店信息化、标准化、连锁化和品牌化建设，运用电子商务与现代物流结合的发展模式，降低流通成本，提高流通效率，增强便利店的竞争能力;支持电子商务人才培训与研究基地建设，满足电子商务对专业人才的需求。建立国际电子商务交流合作工程，建立跨境合作区电子商务服务平台，推动区域合作领域。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！