

<<科技创新案例与研究>>

图书基本信息

书名：<<科技创新案例与研究>>

13位ISBN编号：9787509619070

10位ISBN编号：7509619076

出版时间：2012-6

出版时间：朱克江 经济管理出版社 (2012-06出版)

作者：朱克江 编

页数：112

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<科技创新案例与研究>>

### 内容概要

《科技创新案例与研究（第1卷）（第3辑）》选取了15余家企业创新的27个案例，其中，有在改革大潮中迅速成为高端化、国际化的悦达集团；也有凭借企业优势在市场中快速转变和发展的江苏银行和招商银行；也有大力发展文化创意产业、绿色产业而著称的徐州大学科技园、麒麟生态科技园；更有凭借创新求实、追求卓越而成为行业排头兵的无锡中科微工；还有承担责任、继往开来、光辉灿烂的红太阳集团。

这些鲜活的企业创新案例衬托出企业科技创新艰难的奋进路，能给予我们很多思考和借鉴。

## <<科技创新案例与研究>>

### 书籍目录

悦达集团的制胜法宝 永不生锈的创新追求——记江苏省（兴化戴南）不锈钢产业创新公共服务中心  
文化创意产业的“孵化器”——徐州师范大学科技园 江苏银行特色金融服务体系再造 在转变和创新  
中实现发展——江苏银行的成功跨越发展之路 助力科技企业，打造“科技之星”——透视江苏银行“  
科技之星”小企业贷款业务 “南京硅谷”绿色之河 人才之地创新之源——南京麒麟科技创新园 从胡  
友林看“悦达精神”创意产业化的催化剂——徐州师范大学科技园 不锈钢产业的坚强后盾——戴南  
科技创新服务中心 “绿色”电力——国电科学技术研究院 兴荣高科：创新先导、欣欣向荣 无锡中科  
微工：创新求实、追求卓越 创新致远、诚信立业：南京立业的创新发展之路 南京立业：创新质量管  
理，打造领先产品 开元股份：转变管理模式，奔向高技术产品创新之路 开元股份：创新迎来“开元  
盛世” 江苏方源：由内而外，为客户创造价值 旭日初升照亮农药市场 自主创新填补技术空白——记  
红太阳集团创业发展之路 打造品牌主导市场 红太阳光芒普洒四方 承担责任继往开来 红太阳照亮灿烂  
未来 招商银行：创新引领 高端发展 招商银行：功能俱全的信用卡业务 招商银行：用创新理念打造发  
展平台 质量至高，创新至远——致君万庆药业创新案例介绍 走领先创新之路，谱写富瑞特装华美乐  
章

## &lt;&lt;科技创新案例与研究&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：为解决网点分布不合理、资产结构不合理、业务结构单一、工作人员业务水平不强等问题，江苏银行结合自身实际和外部环境分析，确立了“源于城商行，高于城商行”的经营理念。一方面坚持“立足江苏，服务社会”，充分发挥地方法人银行本土优势，以深耕省内城乡市场为重点，同时稳步推进跨省经营，在服务地方经济发展中实现自身的同步发展。

另一方面丰富服务地方、服务中小企业、服务市民的“三服务”内涵。

此外，实施“做强资产业务、做优负债业务、做大中间业务、做好新兴业务”的新业务发展策略，加快经营转型，逐步改变对公信贷业务“一业独大”和以存贷款利差收入为主的发展模式，推动业务结构和收入结构的优化。

（一）“向内向下”发展，拓展省外业务“鱼多的地方网少，网多的地方鱼少”，这一形象的比喻成为江苏银行成立之初网点布局不合理的生动写照。

因此，加强县域支行建设、坚持“向内向下”发展成为江苏银行优化资源配置，提高经营效益的内在需要。

江苏银行成立后，监管部门允许并鼓励将机构网点向县域延伸。

江苏银行在控制全省网点总数的前提下，通过对市区网点的撤、并、迁等措施，重点发展县域及乡镇网点，加快县域及乡镇机构布局，在短短三年内就实现了省内县域点点的全覆盖。

截至2010年6月末，江苏银行共在县域及重点乡镇设立营业网点65个，占全行网点总数的15%，县域贷款余额405亿多元，占全行的18.5%，是该行成立初期的4.7倍，其中2010年增长31.7%，快于全行贷款平均增速18.3个百分点，有力地支持了乡镇中小企业和“三农”经济。

与此同时，县域机构吸收各项存款达508亿元，比该行成立初期增长了5倍，壮大了江苏银行的资金实力，真正做到服务地方、服务中小企业。

当然，在“向内向下”发展的同时，江苏银行也没有完全放弃省外市场，而是稳妥有序地推进跨区域发展，布局全国三大经济圈，新设了上海、深圳、北京和杭州4家省外分行。

2011年，全行县域和省外市场存贷款增量占比达到了50%，网点单一的市场格局已经发生了质的转变。

（二）调整客户布局优化资产结构 资产结构不合理在很大程度上来源于过多的不良贷款。

为解决这个问题，江苏银行首先确立了大公司、大零售、大资金三大业务板块，加大了综合回报率高的优质大中型企业和中高端个人客户的营销，改善客户结构，为延伸新的业务空间奠定了坚实的基础。

其次，江苏银行也将绿色信贷制定为发展战略，对绿色、低碳的企业和项目优先予以授信支持，2010年，从源头上推进信贷结构调整，对钢铁、水泥、平板玻璃、煤化工、多晶硅、风电设备6大产能过剩行业提出了明确的授信政策和退出意见，保证“绿色”资产。

除此之外，江苏银行还大力发展对中小企业的金融服务。

江苏银行在所有分行成立了小企业专营机构，并探索建立了科技支行，专门服务科技中小企业，使其小企业专业服务水平不断提高。

尤其在近几年信贷投放大幅增加的形势下，江苏银行的贷款规模不断向中小企业倾斜，积极为全省范围内的中小企业提供信贷支持。

截至2011年6月末，该行小企业授信客户突破10000户，达到10819户，比年初新增2011户；小企业贷款余额达554.51亿元，比年初新增127.96亿元，增长率为30%，高于全行水平。

卓越的成绩也使江苏银行先后获得了“最佳创新中小银行”、中小企业服务“金鼎奖”等多项荣誉。

通过调整客户布局，客户来源便不再单一，而是形成由大企业、大客户为基础，中小企业为突破口的态势，资产分布更为合理，降低了系统风险。

## <<科技创新案例与研究>>

### 编辑推荐

《科技创新案例与研究(第1卷第3辑)》编辑推荐：紫金科技呼叫中心，是在江苏省科技厅的支持和指导下，由江苏省科技创新协会负责创办的科技公共服务平台，在科技服务机构、科技创新平台与中小企业之间搭建起科技服务供需信息的快捷通道。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>