

● 银行职业经理人必读丛书

Reading Series for Banking Career Managers

总主编 / 李春满

总策划 / 张剑辉

# 银行

主 编:张剑辉

副主编:项 成 刘长龙

Readings for Banking Industry Analysts

行 业 分 析 师 必 读

F83.14  
1289

吉林人民出版社  
JILIN PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

## 前 言

进入 21 世纪，中国银行业在承载着巨大变革冲击的同时，也孕育了民族金融振兴的殷切希望。经历了痛苦的“再造”和“重生”过程的银行业，为后 WTO 时代金融版图的重构，勾勒了最为浓重的一笔。

改革意味着彻底的蜕变，这是一个艰难而曲折的过程。人们注意到，决策、执行、监督“三权”分立的公司治理结构的建立，扁平化、专业化、个性化企业流程的再造，分部门、分机构、分产品、分客户核算管理系统的搭建，使中国银行业已基本具备了现代商业银行的外部形态，在向现代金融企业迈进的征程中，完成了“形似”的跨越。下一步的关键，就是加快步伐，尽快实现从“形似”到“神似”的飞跃。

“神似”，就是要求我们无论在制度管理、业务管理、经营管理上，还是在战略管理、文化管理、人才管理上，都要真正体现现代金融企业的精髓。银行股改上市，更换“名称”容易，更换“体制”容易，更换“组织”也容易，但要换“思想”，要换“文化”，要换“习惯”则比较难。国有银行长期形成的旧的思想、观念、意识、文化、习惯，并不会随着旧体制的改变而马上改变，也不会随着旧体制的消亡而马上消亡。对此，银行家必须有足够的认识、足够的耐心和足够的准备，努力加快思想、观念、文化、行为、技能的转型，跟上新体制发展的节拍。

因势而变，适应转型，这意味着银行从一种传统的、习惯的模式转向一种新的、陌生的模式。改变必须从“头”开始，银行行长从“银行官”转变为“银行家”是关键。在银行“公司化”的过程中适时推出“职业化”，建立职业市场准入制度，这是我国银行与国际

接轨的一个重要内容。因为，国际竞技场上，无论你肤色如何，无论你讲什么语言，人人都要有符合“上场”的资质水平，个个都要按公认的游戏规则参与角逐。

2006年6月6日，中国银监会主席刘明康在人民大会堂郑重宣布，中国将启动银行业从业人员资格认证工作，这标志着中国银行业从业人员无证上岗历史的结束，宣告了中国银行业从业人员持证上岗时代的到来。

开车要有驾照，上岗要有资质。只有“公司化”加上“职业化”，才是完善的现代企业制度。所以，职业化的银行经理人队伍建设，在中国银行业发展进程中显得尤为重要。正如中国要补市场化、工业化这一课一样，银行员工也必须补上职业化这一课，这是公司治理之中的重要内容，也是实现公司治理正常运行的有效保证。

——**职业化，要求专业化。**只有让专业的员工做专业的事，才能做精、做细、做到位，才能提高银行工作的品质，使我们的基业之树常青。

——**职业化，要求标准化。**员工不但要干什么会什么，还要干什么像什么，严格按照国际“奥运会”的游戏规则参与市场竞争。

——**职业化，要求终身化。**人们可以不断换工作、换岗位、换企业，但一个人的职业发展一般是固定的、长期的、终身的。爱一行、干一行、成一行，人们要像爱护自己的生命一样去爱护自己的职业，小心呵护、细心经营，让自己的职业生命不断焕发青春的光彩。

——**职业化，要求资质化。**持证上岗，先领驾照后开车。虽然银行现有从业人员不一定要全体起立下课重来，但银行从业人员的职业知识、职业技能、职业文化、职业意识、职业精神方面的教育一个都不能少，每个人都要入职业化的“模子”。

目前，旧体制的坚冰已被打破，职业化的航道已经开通，银行从业人员全面的、系统的、分层的职业化培训正在大范围展开，《银行职业经理人必读丛书》正是适应这种需要编写的一套标准化、专业化，可资借鉴的职业培训读物。

《银行职业经理人必读丛书》一套四册，分别由《银行营销师必读》、《银行资产评估师必读》、《银行业分析师必读》和《银行风险管理师必读》构成。

——**《银行营销师必读》：**从产品专家、客户专家、渠道专家、市场专家、销售专家、品牌专家、策划专家等方面入手，按照国际国内专职营销师标准，描绘了银行职业营销人员从业到师的必备素质和技能。

——**《银行资产评估师必读》：**让我们了解，资产评估是银行防范风险的第一

道“闸门”，银行资产评估要走职业化、专业化和市场化道路，在新会计制度下如何评估有形资产和无形资产的价值，新经济给固定资产与流动资产的评估、短期投资与长期投资的评估带来了哪些新变化，怎样认识电子化和数字化技术为资产评估的标准化和自动化带来的机遇等内容。

——《银行业分析师必读》：从不同角度揭示了凡事预则立、不预则废，未雨绸缪，才能立于不败之地。银行什么时候进入市场、什么时候退出市场，经济是过热还是过冷，如何分析产品的生命周期、技术的生命周期和企业的生命周期，只有以专家的素质、技能、眼光进行行业调查、分析、预测、决策，才能为银行经营和业务拓展提供科学决策依据。

——《银行风险管理师必读》：银行是经营风险的企业，透明、审慎、稳健是商业银行经营最基本的原则，按照巴塞尔新资本协议要求，从信用风险、市场风险、操作风险、流动风险等方面进行全方位、全过程、全岗位的风险管理，从而提高银行抵御风险、规避风险、转移风险、化解风险的能力。

营销人员、评估人员、行业分析人员、风险管理人员，这些银行中最优秀的群体，由一般的管理人员变成“师”级人物，是其职业生涯中的一次惊险跳跃，是其从优秀到卓越的巨大飞跃，也是银行人力资源变为人力资本的一次蜕变。以往，中国银行业改革发展的成就，得益于我们拥有一大批优秀的管理人员；未来，扬帆起航参与国际竞争的中国银行业，更是取决于我们能否拥有一大批职业化的“船长”和“水手”。

在纪念红军长征胜利 70 周年之际，在工商银行“工”到自然成开盘上市之时，中国工商银行股份有限公司长春金融研修学院组织编写出版了《银行职业经理人必读丛书》，字里行间不乏“革命”的情怀和“青春”的冲动。银行“公司化”是我们银行的“新长征”，员工“职业化”是我们面临的新考验，如果我们能继承和发扬红军长征的精神，我们的“新长征”就一定能取得新胜利。

李春满

2006 年 10 月

## 目 录

### 第一章 银行业分析师的职业能力 / 1

本章导言 / 2

第一节 行业分析师的角色 / 3

一、公众顾问 / 3

二、政府智囊 / 4

三、企业外脑 / 5

四、新“无冕之王” / 6

第二节 行业分析师的素质 / 7

一、行业分析师的要求 / 7

二、行业分析师的能力 / 11

三、行业分析师的知识结构 / 17

第三节 行业分析的方法 / 19

一、行业分析的内容和意义 / 19

二、行业环境和基本面分析 / 19

三、行业特征分析 / 24

本章小结 / 26

本章案例 / 27

郎咸平：独立的行业分析师

### 第二章 行业调查的方法 / 35

本章导言 / 36

|                |      |
|----------------|------|
| 第一节 确定调查题目     | / 37 |
| 一、行业调查的目的和流程   | / 37 |
| 二、调查问题的不同类型    | / 37 |
| 三、确定调查问题的原则    | / 39 |
| 四、确定调查问题的流程    | / 39 |
| 五、确定问题过程中的调查   | / 41 |
| 第二节 设计调查方案     | / 42 |
| 一、调查方案设计流程     | / 42 |
| 二、设计调查方案的基本原则  | / 43 |
| 三、调查方案设计注意事项   | / 44 |
| 四、调查方案的内容      | / 45 |
| 第三节 选择调查方法     | / 47 |
| 一、文案调研法        | / 47 |
| 二、深层访谈法        | / 50 |
| 三、德尔菲法         | / 52 |
| 四、面访调查         | / 54 |
| 五、网络调查         | / 57 |
| 六、其他传统调查方法     | / 58 |
| 第四节 调查资料的统计分析  | / 59 |
| 一、调查数据的汇总整理    | / 59 |
| 二、调查数据清洁和预处理   | / 62 |
| 三、调查数据统计分析方法   | / 63 |
| 本章小结           | / 65 |
| 本章案例           | / 66 |
| 某市家用汽车消费情况调查分析 |      |

### 第三章 行业分析的方法 / 69

|            |      |
|------------|------|
| 本章导言       | / 70 |
| 第一节 集中度的分析 | / 71 |
| 一、集中度的涵义   | / 71 |

|                |      |
|----------------|------|
| 二、集中度的计量       | / 72 |
| 三、集中度与利润率      | / 75 |
| 四、集中度分析方法      | / 76 |
| 第二节 价值链的分析     | / 78 |
| 一、价值链的涵义       | / 78 |
| 二、进行价值链分析的意义   | / 80 |
| 三、价值链分析的内容     | / 80 |
| 第三节 市场份额的分析    | / 86 |
| 一、市场份额的种类      | / 86 |
| 二、市场份额变动分析     | / 88 |
| 本章小结           | / 89 |
| 本章案例           | / 89 |
| 我国电信运营商产业价值链分析 |      |

#### 第四章 行业预测的方法 / 95

|               |       |
|---------------|-------|
| 本章导言          | / 96  |
| 第一节 行业预测的基础   | / 97  |
| 一、行业预测的主要内容   | / 98  |
| 二、行业预测的种类     | / 99  |
| 三、行业预测的步骤     | / 102 |
| 第二节 时间序列分析预测法 | / 103 |
| 一、时间序列分析预测法概述 | / 103 |
| 二、简单平均法       | / 105 |
| 三、移动平均法       | / 107 |
| 四、指数平滑法       | / 115 |
| 第三节 回归分析预测法   | / 123 |
| 一、一元线性回归预测法   | / 123 |
| 二、多元线性回归分析预测法 | / 125 |
| 三、非线性回归分析预测法  | / 126 |
| 第四节 马尔可夫预测法   | / 128 |

- 一、马尔可夫预测法的含义 / 129
- 二、转移概率和转移概率矩阵 / 129
- 三、马尔可夫预测法的应用 / 131
- 本章小结 / 133
- 本章案例 / 134
- 2006 年交通运输行业发展主要影响因素预测

## 第五章 行业竞争的分析 / 137

- 本章导言 / 138
- 第一节 产品替代的分析 / 139
  - 一、产品替代的识别 / 139
  - 二、产品替代分析的步骤 / 140
  - 三、广义产品替代 / 141
  - 四、决定替代的因素 / 142
  - 五、替代过程 / 143
- 第二节 买卖方的议价能力 / 144
  - 一、影响议价实力的因素 / 144
  - 二、顾客策略（卖方议价） / 146
  - 三、采购策略（买方议价） / 148
- 第三节 新进入者的威胁 / 150
  - 一、规模经济 / 150
  - 二、差异化程度 / 152
  - 三、转换成本 / 152
  - 四、技术障碍 / 153
  - 五、销售渠道的控制 / 154
  - 六、政策与法律 / 154
- 第四节 行业内部的竞争 / 155
  - 一、影响竞争强度的一般因素 / 155
  - 二、行业战略分组 / 159
  - 三、主要竞争对手分析 / 161



### 第五节 企业竞争的优势 / 164

#### 一、企业竞争战略 / 164

#### 二、竞争优势的取得 / 165

#### 三、企业核心能力 / 169

### 本章小结 / 173

### 本章案例 / 174

#### HY 集团案例

## 第六章 行业环境的分析 / 177

### 本章导言 / 178

### 第一节 影响行业环境的因素 / 179

#### 一、行业的基本经济特点 / 179

#### 二、行业环境影响因素 / 180

### 第二节 影响行业变化的国际因素 / 181

#### 一、经济全球化对行业的影响 / 181

#### 二、国际政治对行业的影响 / 182

#### 三、国际经济对行业的影响 / 185

### 第三节 影响行业变化的国内宏观因素 / 188

#### 一、货币政策对行业的影响 / 189

#### 二、财政政策对行业的影响 / 190

### 第四节 行业生命周期的分析 / 191

#### 一、行业生命周期的四个阶段 / 191

#### 二、行业发展四个阶段的特点 / 192

### 本章小结 / 194

### 本章案例 / 194

#### 铁矿石价格上涨 71.5% 中小钢厂遭遇生死浩劫

## 第七章 行业区域的分析 / 197

### 本章导言 / 198

## 第一节 区域地理环境分析 / 199

- 一、东北综合经济区地理环境分析 / 199
- 二、北部沿海综合经济区地理环境分析 / 200
- 三、黄河中游综合经济区地理环境分析 / 201
- 四、大西北综合经济区地理环境分析 / 201
- 五、长江中游综合经济区地理环境分析 / 202
- 六、东部沿海综合经济区地理环境分析 / 203
- 七、南部沿海经济区地理环境分析 / 203
- 八、大西南综合经济区地理环境分析 / 204

## 第二节 区域经济特征分析 / 205

- 一、东北综合经济区经济特征分析 / 205
- 二、北部沿海综合经济区经济特征分析 / 206
- 三、黄河中游综合经济区经济特征分析 / 206
- 四、大西北综合经济区经济特征分析 / 207
- 五、长江中游综合经济区经济特征分析 / 207
- 六、东部沿海综合经济区经济特征分析 / 208
- 七、南部沿海经济区经济特征分析 / 208
- 八、大西南综合经济区经济特征分析 / 209

## 第三节 区域政策因素分析 / 209

- 一、“十一五”时期区域发展战略 / 209
- 二、“十一五”时期区域发展特点 / 211
- 三、“十一五”时期区域发展趋势 / 213

## 第四节 区域发展潜力分析 / 214

- 一、东北综合经济区发展潜力分析 / 214
- 二、北部沿海综合经济区发展潜力分析 / 215
- 三、黄河中游综合经济区发展潜力分析 / 216
- 四、大西北综合经济区发展潜力分析 / 216
- 五、长江中游综合经济区发展潜力分析 / 217
- 六、东部沿海综合经济区发展潜力分析 / 217
- 七、南部沿海经济区发展潜力分析 / 217
- 八、大西南综合经济区发展潜力分析 / 218

本章小结 / 218

本章案例 / 219

我国原料药行业分析及世界区域分布特征

## 第八章 行业市场的分析 / 221

本章导言 / 222

第一节 消费者市场的分析 / 223

一、消费者市场的需求特征 / 223

二、影响消费者购买的主要因素 / 225

三、消费者的购买决策过程 / 229

第二节 产业市场的分析 / 230

一、产业市场的特征 / 230

二、产业市场的购买对象 / 234

三、产业市场的购买行为 / 236

第三节 产品生命周期的分析 / 243

一、产品生命周期的各个阶段 / 243

二、测定产品所处生命周期的阶段 / 245

三、产品生命周期理论的意义 / 251

本章小结 / 253

本章案例 / 253

不同心理需求特征消费者的购房行为分析

## 第九章 中国行业发展的趋势 / 261

本章导言 / 262

第一节 汽车行业发展的趋势 / 263

一、汽车行业的基本特征 / 263

二、汽车行业整体发展状况 / 264

三、汽车产业发展的历程 / 267

四、汽车行业发展的前景 / 268

第二节 房地产行业发展的趋势 / 270

一、2005 年全国房地产市场的概述 / 270

二、当前房地产行业运行的特点 / 270

三、房地产产业政策及其影响 / 272

四、房地产行业发展趋势的预测 / 275

第三节 电力行业发展的趋势 / 276

一、电力行业运行情况的综述 / 276

二、2005—2006 年电力行业供需状况的分析 / 278

三、电力行业投资状况的分析 / 280

四、电力行业发展前景的分析 / 281

第四节 IT 和通信行业发展趋势 / 282

一、IT 行业整体运行情况的概述 / 282

二、通信行业整体运行情况的概述 / 284

三、中国通信行业运行情况的分析 / 285

四、IT 和通信行业发展前景的分析 / 286

本章小结 / 288

本章案例 / 289

展望“十一五”期间中国行业前景

后记 / 293

# 第一章

## 银行业分析师的职业能力

---

### **X** 学习目标

了解行业分析师的地位  
明晰行业分析师的素质要求  
掌握行业分析的基本框架

### **Z** 重要术语

行业分析  
行业环境  
行业特征

### **M** 名人名言

“凡事预则立，不预则废”

——孔子《礼记·中庸》

# Y 银行业分析师必读

---

## IN HANGHANG YE FEN XI SHI BI DU

### ■ 本章导言

行业分析师通过专业的研究、观察和判断,向社会提供咨询意见、发表报告、接受媒体访问、互相交流观点、对全世界的某个商业市场领域进行预测,并有可能影响一个公司的支持者和股东的价值取向。行业分析师是公众的顾问、政府的智囊、企业的外脑。银行业分析师的是银行选择合作伙伴、确定业务方向、规避银行风险、提升利润水平的参谋。

老百姓经常关注的房价走势、房贷政策,牵动人心,许多媒体有关房市的分析文章连篇累牍。细看一下就会发现,虽然大多数文章署的是记者的大名,但文中的观点和分析内容却出自他人之口;行业分析师。

商业银行是企业,需要一大批行业分析师来研判行业走势,以便选择合适的合作伙伴,规避银行风险,提升银行业绩。花旗银行、汇丰银行、渣打银行等西方大型商业银行都有自己的行业分析师,这些行业分析师在银行业务经营与发展过程中发挥着重要作用。

## 第一节 行业分析师的角色

石油涨价、股市新低、房市新政颁布……，每当遇到关系国计民生的大事，行业分析师就成为媒体的座上客，对市场变化深入剖析，对行业发展进行预测。不经意间，他们的言论开始影响企业形象、消费者购买导向甚至资本市场的走向。因此，国外早在 10 多年前，就把行业分析师视作是企业重要的营销筹码。

行业分析师通过专业的研究、观察和判断，向社会提供咨询意见、发表报告、接受媒体访问、互相交流观点、对全世界的某个商业市场领域进行预测，并有可能影响一个公司的支持者和股东的价值取向。行业分析师专注于行业的发展走势、公司的全部业务，并根据顾客的反馈和自己对公司的观察来评估公司的实力，观察的方面包括管理团队、总体竞争前景、对公司产品和服务市场需求的驱动因素、公司产品与服务的质量，最重要的是，客户购买的是什么、是如何评论的以及是如何使用公司的产品和服务的。

由于行业分析师被认为是各自领域的专家，所以他们可以对公司的市场认可度、客户的购买决策发挥相当大的作用，因为决策者们以及商界人士普遍都会征求他们对各家公司的看法。

但在我国，行业分析师的价值还没有被真正认识，咨询业尚未把锻造品牌行业分析师作为做大、做强咨询产业的契机，相当多的企业既不懂得借行业分析师喉舌，树立良好的企业形象；也没有借行业分析师之脑发现商机、挖掘财富的意识。其实，行业分析师的地位是非常重要的。

### 一、公众顾问

行业分析师其实是行业专家，真正的职业大多是独立策划者、咨

询顾问，供职于咨询机构。在国外，大牌分析师需要付出超出一般的努力：每天工作超过12个小时，连续5年关注某一个行业，每个月要访问100个客户。

在股票市场，基金是持股大户。但因为持有的股票太多，基金经理根本不可能了解每个公司的具体情况。谁为基金经理识璞玉？证券分析师。基金经理通常把3-5位分析师的报告放在一起，大致就可以做出买进抛出的判断。

证券分析师的职责是研究上市公司情况，向机构和个人投资者提供买卖股票的建议。由于证券分析师充分挖掘和分析了上市公司的信息，并且看问题、分析市场的角度十分独特，因此，不仅股民从中获得了很多新信息，证券机构也开始借证券分析师的眼光和意见，对上市公司的业绩作出更准确的评估和预测。美国证监会和高等法院认为：“证券分析师对整个市场的价值是毋庸置疑的，他们收集分析信息的活动显著地提高了市场的定价效率，从而增进了所有投资者的利益。”

如今，行业分析师已不局限于证券市场，钢铁行业、化工行业、煤炭行业等都出现了行业分析师。随着入世后经济全球化趋势增强，我国企业面临的市场机遇更大，市场变化也更快，不确定的市场因素越多，就越需要判断市场变化和分析预测行业趋势，在竞争激烈、开放度高、市场变化快的朝阳产业，例如IT行业、电信行业、汽车行业等，对行业分析师的需求将十分旺盛。同时，传媒业随着竞争的加剧，对行业分析师也越来越看重，以便借助行业专家的分析和观点，使报道更具专业性和科学性。这一切，对我国的咨询业来说，是一个发展机遇，极有可能通过对行业的深入调研，提出鞭辟入里的分析，从而成为企业的外脑和社会公众就业、置业和投资的顾问。

## 二、政府智囊

“2005年，全球手机用户将达到20亿人，简洁性将成为手机最大的卖点。手机铃声、屏保、墙纸及其它可自由选择的内容将带来数十亿美元的行业增长……而公众对用手机播放电视节目几乎不感兴趣甚至完全没有兴趣，因为人们觉得此举既不实用也与手机本身的性能无关。而且手机播放电视节目的成本与电视播放节目的成本相比，没有优势。”

2005年初，全球著名的德勤咨询机构发表了数千字的科技业领先趋势报告，成为电信、纳米、传媒等相关行业决策的依据。这份科技业领先趋势预测报告，就是德勤咨询机构汇集全球众多行业分析师高见的结果。

在国外，行业分析师的队伍已扩容到科技界，成为政府决策部门的“慧眼”。



他们的眼光也越来越远，分析的时态从1年到5年，甚至10年后，对未来的科技发展趋势进行预见，以便于政府决策部门抢占先机，早做布局。据悉，英国、日本等技术预见已渗透到各行各业，还将未来人的行为特点作为未来产业创新的消费推动因素，进行研究和预测分析。

上海在这方面也进行了尝试。迄今为止，上海已在信息、环保、新材料、新能源、生物医药、城市建设、纺织、机电一体化等八大重点技术领域，在国内外相继选聘了包括全球 JAVA 操作系统十大高手之一的美国专家在内的 100 多位技术预见专家。这些科技分析师已提出了 700 多项年度和中长期技术项目建议，提交了 510 篇达 330 多万字的技术预见报告，并产生了一定的效果。2003 年“非典”爆发后，上海根据科技分析师的建议，及时从快速诊断试剂技术发展、新型消毒技术发展、疫苗和治疗药物开发平台建设及社会防御体系建设等四方面开展生物污染防范研究。在制定的“十一五”科技中长期规划中，大量内容就闪烁着科技分析师们的智慧。

### 三、企业外脑

诸葛亮是罗贯中著《三国演义》中的智者，能掐会算，运筹于帷幄之中，决胜于千里之外，帮助刘备打下了三分天下，多少年来，已成为家喻户晓智慧的化身。诸葛亮本人智商较高，正因为智商高，导致他目中无人，不善于利用外脑，不相信任何人，固执己见，最后以累死告终，可谓悲哀。“当局者迷，旁观者清”，如果一家公司在经营过程中遇到了难题，经过内部讨论及分析后仍无法解决问题时，那么聘请外脑也不失为一个解决方法。因为：①现代企业的发展，使企业管理日益复杂化，因而为了合理地解决企业管理问题，企业管理通过外脑实现管理科学化势在必行；②在新经济时期，没有新的管理理念的引进、研究、创新往往很难利用最新的科学技术成果。因此，企业管理必须在学习的基础上进行。外脑就是学习的辅导老师。③企业的经营发展战略要考虑的因素越来越多，战略也必须根据市场的变化发生越来越频繁的变化。要把握瞬息万变的局势，制定相应的战略和对策，光凭决策者个人头脑是不够的，必须集中尽可能多的社会智慧才行。

古代波斯曾发生了一场家奴冒充王位继承人夺取王位的政变，后来，有 7 个反对者联合推翻了政变者。7 个人中间要选出一个人当波斯国王。谁都想当国王，但只能有一个人当上。最后 7 个人商定，第二天一早到一处树林见面，谁的马第一个嘶鸣，谁就当国王。有个名叫大流士的人找来他的马夫问怎么办。马夫说好办：先