

图书基本信息

书名：<<中国综合类证券公司业务结构动态形成研究>>

13位ISBN编号：9787505867208

10位ISBN编号：7505867202

出版时间：2007-1

出版时间：经济科学

作者：祝玉斌

页数：254

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>

内容概要

近年来,我们欣喜地看到国内关于综合类证券公司业务结构的理论和实务研究逐渐深化,但这个问题涉及证券公司定位、企业制度、金融体制等诸多方面,现今成果主要集中在具体业务的规则和运作上,而对证券业务管理理论阐述较少,至今尚未形成完整的理论体系,特别是对综合类证券公司业务结构动态形成缺乏较为深入的研究。

祝玉斌博士的这本著作,将证券公司业务结构动态形成作为选题方向,认为以核心业务群为基础、符合自身特色、多元均衡的证券业务架构是问题的解决之道。

从中外券商比较研究和自身业务实践出发,对我国证券公司业务结构动态形成进行了理论和方法研究,提出了证券公司业务结构动态形成的基本原则、目标、内容和模式,清晰而又准确地揭示了证券公司业务结构动态形成过程,并且有一些创新。

第一,突破了证券业务功能的传统结论,构建了证券业务结构“钻石模型”。

将所有证券业务分为服务于企业经营与发展领域的证券业务和服务于证券流通领域的证券业务两大类,并进一步分为投资银行业务、经纪业务、资产管理业务和资金营运业务四小类,由此建立了证券业务结构的“钻石模型”,为纷繁复杂的证券业务提供了分析框架。

第二,从证券业务结构“钻石模型”出发,以波特业务关联理论为基础,建立了证券业务关联度分析模型。

通过证券业务关联度分析模型,提出了以下新观点: 1. 投资银行、经纪业务、资产管理和资金营运四大业务领域二十几项子业务中,各业务领域内业务之间的关联度最强,若券商某业务领域内一项子业务处于优势竞争地位,则可优先发展该领域内其他子业务。

2. 服务区域相同的业务即经纪业务领域、资产管理业务领域和资金营运业务领域之间的业务,它们共同服务于证券流通领域,这些业务领域之间存在较强的业务关联。若证券公司其中一领域领先,则应率先在这些业务领域中建立核心业务组合。

3. 从跨服务区域的业务即投资银行业务分别与经纪业务、资产管理业务、资金营运业务之间的业务关联度出发,提出若证券公司在投资银行业务领域领先,则对其他业务领域都有较强的推动作用,若证券公司在经纪业务或资金营运业务领域或资产管理业务领域领先,对于投资银行业务,则应选准突破方向,走特色化、差异化道路。

作者简介

祝玉斌，男，1972年出生，山东淄博沂源人。
2001年毕业于华理工大学商学院，获管理硕士学位（MBA），2007年毕业于同济大学经济与管理学院，获得管理学博士学位。
1993年起，先后在齐鲁证券、申银万国任职，担任过交易员（上海证交所第十六期）、主管、营业部总经理等职务。
在《统计研究》、《中国金融》、《中国证券报》、《上海证券报》等重要刊物上发表学术论文数十篇，参与编著《公共组织管理学》等多本书籍。

书籍目录

序言第1章 绪论1.1 问题的提出1.2 本书研究对象1.3 研究思路、基本内容和方法1.4 研究的理论意义、应用价值和创新第2章 文献综述2.1 关于产品生命周期理论的研究2.2 关于业务组合理论的研究2.3 关于证券公司业务理论的研究参考文献第3章 证券公司业务结构形成与比较3.1 中国证券公司业务结构形成历史及现状3.2 证券公司业务结构形成的国际比较3.3 对我国证券公司的启示参考文献第4章 证券公司业务结构动态形成的目标、内容和模式4.1 证券行业业务结构和证券公司业务结构类型4.2 证券公司业务结构动态形成的基本原则和目标4.3 证券公司业务结构分析与业务结构动态形成的内容4.4 证券公司业务结构形成模式参考文献第5章 证券公司业务结构动态形成过程5.1 证券业务结构选择5.2 证券业务结构整合5.3 证券业务结构优化参考文献第6章 证券公司业务结构动态形成的方法6.1 证券公司业务结构动态形成的方法一：购并重组6.2 证券公司业务结构动态形成的方法二：业务流程重组6.3 证券公司业务结构动态形成的方法三：组织结构调整6.4 证券公司业务结构动态形成的方法四：业务创新参考文献第7章 证券公司业务结构动态形成的评价模型7.1 证券业务竞争地位评价模型和实证分析7.2 证券公司业务结构优化评价模型参考文献第8章 结论与展望8.1 基本结论8.2 展望附表附表一 1999年公布财务报表证券公司财务数据汇总附表二 2000年公布财务报表证券公司财务数据汇总附表三 2001年公布财务报表证券公司财务数据汇总主要参考文献后记

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>