

《中国期货市场发展的思考》

图书基本信息

书名：《中国期货市场发展的思考》

13位ISBN编号：9787509541050

10位ISBN编号：7509541050

出版时间：2012-11

出版社：中国财政经济出版社一

作者：肖成

页数：496

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《中国期货市场发展的思考》

内容概要

本书对国内期货市场和期货公司发展的前沿问题进行了较全面的研究，也通过与境外成熟期货市场进行对比分析提出了许多建设性的政策建议，并跟踪研究了股指期货这一标志性产品诞生的过程与影响。本文集既是肖成博士对十年期货生涯的回顾与思考，又是对中国期货市场十年快速发展历程的诠释和见证。目前，国内期货市场正处于加速发展阶段，国债期货、原油期货、期权、资产管理业务及境外代理业务等重要创新品种和业务都呼之欲出，我们更需要一种战略智慧对其理性看待，认真研究，积极应对。

《中国期货市场发展的思考》

作者简介

肖成 南开大学经济学博士，上海财经大学金融学院和云南大学金融学院兼职教授、中南大学MBA指导教授、广东外语外贸大学和华南师范大学客座教授。

现任广发期货有限公司董事兼总经理，同时兼任广东省政协第十届委员会委员、中国期货业协会副会长、广东省证券期货业协会副会长。负责主持多项重点课题研究，发表研究报告和论文百余篇，著有《市场机制作用与理论的演变》、《中国期货市场前沿问题》、《上市公司国家股、法人股投资指南》、《资本主义的精妙剖析》。

《中国期货市场发展的思考》

书籍目录

第1部分 期货市场的现状及其发展

- 证券期货业加速整合
- 中国期货市场发展的制度性安排
- 海外投资者保护基金比较及对我国期货业的借鉴
- 我国期货投资者保护基金建立研究
- 当前期货市场的现状与我们的选择
- 全面提升中国期货市场的核心竞争力
- 现阶段中国期货市场竞争形态分析

第2部分 股指期货谱写新格局

- 金融衍生品下的期货市场竞争格局
- 证券期货等金融机构参与金融期货模式初探
- 股指期货催生机构新时代
- 证券公司参与金融期货模式的法律环境及障碍
- 股指期货试水
- 系统风险降低 良性循环形成
- 股指期货有利于优化定价机制
- 股指期货有利于改变投资结构
- 股指期货推出后的市场格局及对投资策略的影响
- 特别结算会员缺位无碍股指期货平稳推出

第3部分 期货公司发展策略思考

- 朗货公司的发展战略分析
- 陶建现代金融企业的规范基础
- 不在竞争中发展就在竞争中消亡
- 借香港市场提升国际竞争力
- 借助股指期货东风，实施“临海”经营竞争策略
- 期货公司在未来金融市场的定位及业务发展模式

.....

第4部分 期货市场专题研究

第5部分 赴美考察专题研究

《中国期货市场发展的思考》

章节摘录

由于证券与期货的风控不同，证券公司即使不设子公司，也需要建立类似于子公司的一套人马来从事期货的交易和技术及风控体系。再则，在股指期货开设后，期证合作的法律障碍将会逐步消除，证券公司的客户通过期货公司的期货专员在内部开户，不存在效率低下问题，只要期货公司与证券公司界定好各自的责权利即可。证券公司通过期货子公司从事股指期货，一是可以从法律上划清两者的独立地位，二是有利于期证之间的强强联合，推进两者之间的兼并重组。证券公司通过期货公司子公司参与股指期货交易，很重要的前提就是从事股指期货的证券公司和期货公司的会员资格是严格的，换句话讲，不是所有现今的证券公司与期货公司都可以自动成为股指期货交易会员。创新类和规范类的证券公司，通过其下属的子公司来从事期货代理业务，又会引出以下问题：首先，证券公司是通过新设立子公司还是收购现有的期货公司来完成；其次，证券公司对子公司的股权比例是绝对控股还是相对控股；再次，证券公司既然可以通过自营成为股指期货的交易会员，为什么代理期货的风险控制就不能胜任呢？对于这三个问题，我们的简单答案是：证券公司通过子公司参与股指期货，是新设公司实现还是收购公司实现，一是取决于政府的监管政策，二是取决于公司的市场化水平。至于证券公司对子公司的持股比例，我们认为，核心的问题是期货子公司是否具有完善的治理结构，与持股比例的多少无直接关系。至于证券公司从事股指期货时，从事自营能控制风险，而代理交易的风险控制为何要通过子公司来实现，主要是因为前者风险单一、集中、易于控制，而众多客户进行股指交易的风控则是一个相当复杂的问题，集中由子公司承担或由专业期货机构承担是较好的选择。……

《中国期货市场发展的思考》

精彩短评

1、基本上是一些堆砌的空话和一些相关论文的粘贴

《中国期货市场发展的思考》

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:www.tushu000.com