第一图书网, tushu007.com

<<金融学专业毕业论文选>>

图书基本信息

书名：<<金融学专业毕业论文选>>

13位ISBN编号：9787304038137

10位ISBN编号：7304038136

出版时间：2007-3

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：马玉兰，吴国祥 编

页数：294

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

金融学专业是“中央广播电视大学人才培养模式改革和开放教育试点”首批开设的本科（专科起点）专业之一，中央广播电视大学同中国人民银行实行学校与行业之间联合办学，1999年秋开始招生。
截至2006年秋，已累计招生126 321人，毕业79 139人。
学生主要是我国各级各类金融机构和企业从事财务分析决策的在职人员。
《中央广播电视大学开放教育本科毕业论文丛书（第1辑）：金融学专业毕业论文选》时间跨度大约四、五年，反映的也是当时的写作情境。
本书并非优秀论文的汇总，而是金融学专业的学习者不加雕饰的思想呈现。
我们在论文编选过程中，力求展现文章作者在写作过程中的“原生态”，并力求兼顾我国“二元经济结构”条件下的教育差异和金融发展特点，既想从中发现优势充分发扬，又欲从中找寻不足努力弥补，目的是让大家取长补短、互相学习，不断提高金融学专业的教学质量。
这种编辑方法或许会凸现所选论文这样那样的不足与弱点，也会彰显论文作者在科学研究技能方面的稚拙，但正如一个人从步履蹒跚到健步如飞是一个过程一样，前者正是后者的必经之途，况且这还是我们编辑出版本书的初衷。
对编者和金融学专业的教师群体而言，正是出于上述考虑，我们对这些论文倍感珍惜!

书籍目录

独山县信贷支持个体私营经济的制约因素及完善建议黔南州金融生态环境建设存在的问题及对策对国内商业银行中间业务收入发展空间的分析与探讨我国商业银行与外资银行竞争力分析对弱势群体金融服务问题的思考中国责任保险市场分析台州市商业银行发展探析外贸企业如何应对人民币汇率制度改革对农村信用社信贷支农作用的思考关于解决我国中小企业融资难题的探讨浅论我国商业银行消费信贷业务风险及其对策试论中小企业贷款问题南京房地产市场情况分析及农行信贷支持的理性思考论银行业支付结算业务的风险与防范证券市场全流通方案的研究浅论商业银行如何做好国家助学贷款工作商业银行拓展优质信贷市场的策略研究论国有商业银行公司治理结构存在的问题及改革设想关于混业经营趋势与金融稳定制度框架的思考对商业银行个人金融服务发展的现状分析试析影响开放基金公司运营的因素及其对策对欠发达地区金融与经济协调发展问题的调查与思考定西市发展融资租赁业问题探讨论邮政储蓄银行改革的利与弊浅议农村信用社当前面临的问题与经营发展策略--贺兰县农村信用社个案研究对建行石嘴山市分行发展个人金融业务的思考人民币汇率市场化问题研究浅论湘西自治州农村金融的发展

章节摘录

写作过程　　在即将撰写毕业论文之前，我对论文的选题进行了一番斟酌。
综合考虑我对银行业务的熟悉程度和近年来业务创新的掌握程度，我选择了个人金融业务发展作为论文探讨的核心题目。
首先，个人金融业务是银行业涉及客户群体最为广泛、行业最多，客户层次最为复杂的金融业务，选择这项金融业务进行市场调查分析，能够得到大量翔实的资料。
其次，调查个人金融市场的发展，能够接触到更多的各种层次的客户，了解他们不同的需求，以便对个人金融业务创新方面提出更好的建议。
在起草论文之前，我对建行石嘴山市分行个人金融业务的发展现状做了详细的市场调查。
首先我到管理个人金融业务的部门--个人金融部了解了该行营业网点的基本情况：一是该行营业网点在市区的分布情况，经了解该行所辖8个营业网点，分布在市中心的有4个且较集中（在同一条街道），分布在企事业单位及居民区附近的有2个，比较偏远的营业网点有2个。
二是该行营业网点全部纳入全国联网数据大集中系统内，个人金融业务新老产品均可办理。
三是营业网点在个人金融产品发展上很不均衡，传统业务仍然占有很大比重，规模和比重都难以反映该行的整体水平。
四是个人金融产品比较分散且品牌产品少，该行的个人金融产品品种分散，复合性较差，不利于客户使用。
五是该行的经营方式相对粗放，尤其是在新业务的拓展时期，让利于客户，先开拓市场。
六是该行从业人员缺乏现代商业银行综合业务知识，知识结构相对老化，现代商业银行的业务及管理知识较为贫乏，制约了该行的个人金融业务发展。
其次，我走访了部分营业网点，与网点负责人和部分员工进行了沟通交流，通过与他们交谈来了解营业网点的经营状况和发展前景。
营业网点负责人普遍反映个人金融业务市场开拓较为艰难，原因是当地金融市场竞争激烈，存在一些不正当竞争，争抢市场的现象，客户分流较严重。
该行作为国有第一家股份制上市商业银行，各项制度及章程约定其要规范经营，树立国有商业银行的良好形象。
对新产品的推广负责人也显得很无奈，建设银行总行推广的个人金融新产品该行要积极拓展市场，从产品的功能和前景来看都是很不错的，但是该行所处经济欠发达的西北小城市，老百姓的综合素质不是很高，有些较为超前的金融产品很难拓展，比如网上银行、手机银行、基金、外汇买卖等，普通老百姓根本不会使用，而知识层次高的客户毕竟所占比例不大。
网点分布不均衡也是他们谈的较多的问题，该行有4个网点分布在市区贺兰山路上且距离较近，贺兰山路以东基本没有建行的营业网点，市场开拓出现互抢资源及贺兰山路以东的市场无法开拓的现象，严重制约了该行的个人金融业务发展。
……

第一图书网, tushu007.com

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