

<<国际金融实务>>

图书基本信息

书名：<<国际金融实务>>

13位ISBN编号：9787811346930

10位ISBN编号：7811346931

出版时间：2010-6

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：魏秀敏 主编

页数：194

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>

<<国际金融实务>>

内容概要

《国际金融实务》是“工学结合新思维高职高专财经类‘十二五’规划教材”之一。

本教材根据教高【2006】16号《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》的文件精神，对高等教育传统理念下的国际金融教材结构和体系进行了改革与创新。

本教材在编写过程中，从高职高专“就业为导向”的办学目标出发，根据财经类专业人才的培养目标和课程设置要求，基于国际金融实务岗位所必需的核心能力，在深入实践和广泛调研的基础上，从框架构建、内容筛选、深广度定位和体例编排等方面都倾力以“工学结合”为纽带创新建设。

为深化高等职业教育教学改革的进程，本教材的编写者紧密跟踪高职高专层次国际金融实务的课程改革趋向，对该门课程的教材建设进行了任务驱动模式的探索：打破传统教材按章节编排的体例，将《国际金融实务》的岗位相关能力变革为7个模块和23个子模块。

该《国际金融实务》力求有利于高职高专国际金融专业教师在教学过程中全面把握学习与训练的重点，有利于学生在自学和复习时消化基础理论熟练应用技能，有利于国际金融领域在岗员工进修提高时深度研讨。

本教材的编写贯彻了如下几个原则：理论与实际相结合——精理论、重实践。

本教材从内容选取、教学模式、学习模块、训练重点、案例分析等诸方面均突出国际金融从业人员的技能引领。

做到理论深入浅出，实践简明通透，操作程序清晰，训练循序渐进。

动手与思考相结合——精动手、重思考。

本教材变知识体系阐述为金融机构一线业务的实战操作模块，从易到难，以期强化训练在校生和求职人员的岗前基本操作技能。

与此同时，针砭剖析了国际、国内与国际金融实际业务相关的成功与失败案例，提供多角度的参考资料，以期引发财经类从业人员及莘莘学子的深层次探究和缜密思考。

整体与前沿相结合——精整体、重前沿。

本教材的编写从财经类专业人才求职观念转变与基本业务技能培养的目标着眼，既强调教材内容的整体优化性，更把握信息技术不断发展、教育技术持续更新、信息来源丰富多样的现实，精心建设网上《拓展平台》，给广大财经专业学子与读者以更大的潜质培育空间，实现可持续发展。

书籍目录

模块一 国际收支 子模块之一 国际收支与国际收支平衡表 子模块之二 国际收支平衡表分析 子模块之三 调节国际收支的政策措施 子模块之四 我国的国际收支
模块二 国际储备 子模块之一 国际储备概述 子模块之二 国际储备管理 子模块之三 我国的国际储备
模块三 外汇与汇率 子模块之一 外汇 子模块之二 汇率及其种类 子模块之三 汇率决定与汇率变动 子模块之四 汇率制度
模块四 外汇市场与外汇交易 子模块之一 外汇市场概述 子模块之二 外汇交易
模块五 外汇交易业务 子模块之一 即期外汇交易与远期外汇交易 子模块之二 择期外汇交易与掉期外汇交易 子模块之三 套汇交易和套利交易 子模块之四 衍生外汇交易
模块六 国际结算方式 子模块之一 国际结算方式 子模块之二 国际结算单据
模块七 外汇风险与外汇管制
主要参考文献

章节摘录

(二) 即期外汇交易的报价 1. 外汇银行报价依据 依国际惯例, 即期外汇市场任何一家外汇银行报出外汇买卖价格, 都是客户可自由买卖的价格, 外汇银行要对所报价格承担责任。外汇交易员接到询价决定报价时, 要考虑多方因素或依据: (1) 市场行情。主要包括市场价格和市场情绪: 市场价格是市场截至此时最后一笔常规金额交易的成交价, 或此时市场核心成员买卖价; 市场情绪是报价银行报价时市场升跌趋势。市场情绪主要依赖报价人直觉判断。在市况趋升情况下, 报价偏高, 反之偏低。

(2) 报价银行外汇头寸。即报价行接到询盘时, 是否持有所询货币多头与空头, 或所持金额大小及其成本价格水平。若报价行持有所询货币多头且金额大, 则报价偏低, 反之则报高价, 吸引询价者抛售。

(3) 询价者交易意图。询价意图不会自己暴露, 依外汇交易员试探和估计判断询价者意图。若判断对方意欲购买, 则抬高报价, 反之压低。但估计和判断应尽量准确。

(4) 国内外政治经济最新动态。如主要国家的社会动乱、军事冲突、货币供给量、通胀率和利率变化等。上述主要报价依据中, 市场行情最为关键。

因为外汇头寸与询价意图只是交易员围绕市场价格水平进行微调的考虑, 而国际政治经济因素都会影响市场行情。

2. 即期外汇交易报价应注意问题 (1) 外汇银行接到询价后迅速报价。一方面体现银行业务水平, 同时可使客户无暇去别处寻找成交机会, 有利于增大业务量。

(2) 适当拉开所报买卖价差。价差越大, 银行收益越大。银行间的交易因交易量较大, 价差相对小。银行与客户交易, 因交易额不大, 且交易额往往不是整数, 银行所报买卖差价相对大。

(3) 与当时外汇价格拉开距离。这是提高报价竞争力和吸引客户、影响市场的重要手段, 如银行某种外币金额是多头, 报价应低于一般市场价, 吸引购买此货币的顾客。若银行某种外币金额是空头, 报价应高于一般市场价。

(4) 根据自身外汇头寸调整买卖价。外汇交易过程的银行报出较好买人和卖出价时, 所产生的买入和卖出量可能大大超出原期望值, 头寸情况会发生重大变化。银行应根据本身外汇头寸变动, 及时调整报价与买卖币种, 促使自身外汇头寸趋于平衡。

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>