

我国投资基金发展基本情况综述 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/38/2021_2022_E6_88_91_E5_9B_BD_E6_8A_95_E8_c33_38716.htm

一、对基金市场的一些特征的概括

二、发行方式及风险分配分析

(一) 基金发行概况

(二) 包销方式及其风险分配

(三) 代销方式及其风险分配

三、基金组织内部控制

(一) 基金操作策略的变化及原因

(二) 基金的市值表现

(三) 决策机制

(1) 外部风险控制

(2) 内部风险控制

(四) 代理人成本基金经理人的控制

(1) 代理人成本的产生

(2) 基金经理人的信赖义务

(3) 绩效评价和管理费的计提模式

四、基金投资人及公众利益的保护

(一) 基金信息披露的概况

(二) 前十大持有人的披露

(三) 开放式基金规模变动状况信息的披露

一、对基金市场的一些特征的概括

投资基金可谓是我国资本市场上的新兴产品

。目前市场上总共有封闭式基金54只，开放式基金17只。

虽然产品数量上不是很多，但是，这些基金占有的市值却不容忽视。

“基金目前持有净值达到1400多亿元,占到目前沪深两市总市值的10%强,已具有了一定引领市场潮流的力量”(1)

。所以，基金的状况能够对股市产生重大的影响，因而，投资基金作为一种特殊的金融产品值得我们予以关注。

2002年的基金市场，轰轰烈烈地大扩容，惊天动地的行业亏损，两者之间形成了鲜明反差。

同时，基金市场的走势之弱，也超出了市场的预期，基金持有人陷入巨额亏损境地。

“2002年的基金市场，是名副其实的基金发展年。截至12月25日

，2002年度共发行封闭式基金4只，总募集规模为110亿份；

发行开放式基金14只，首发募集的规模为447.9亿元，两者合

计557.9亿元。这个数字超过了2001年底基金市场规模的七成。因而，2002年，是基金市场历史上的第三次扩容期，也是历史上扩容规模最大的一个时期。大扩容，预示着大发展。2002年度的基金市场确实是一个发展年。但同时，2002年又是基金市场令人伤心的一年，是名副其实的亏损年。截至2002年12月20日，54只封闭式基金中53只出现亏损，亏损额合计82亿元；17只开放式基金，13只出现亏损，亏损额合计18亿元。整个行业的亏损，预示着市场预期的年末分红已成为水中花。由此，基金业已经面临着有史以来的寒冬。”

(2) 二、发行方式及风险分配分析

(一) 基金发行概况 去年开放式基金的密集发行成为市场的一大亮点，众多的基金管理公司相继推出自己的投资基金产品，其数目之多，次数之频繁，可以得上是空前的。而广大的投资者也给予了相当高的热情，例如，华夏成长证券投资基金发行的第一天就暴出了2.6亿的销售业绩，这一数字在基金惨淡经营的今天，足以为基金管理公司羡慕得不得了。可以说，在开放式基金发行的初期，市场给予的是极其热烈的反应，而在那些神话般的销售业绩中，多少掺杂着广大投资者的非理性因数在内。时至今日，基金的发行面临着越来越严峻的形势，一只基金如果募集到20亿的规模，已经算得上是相当成功的了。

(二) 包销方式及其风险分配 在这种形势下，众多的基金纷纷采取了包销的手段，将基金的发行尽数委托给承销商包销和银行代销，正是这两个渠道都存在着问题。券商包销，等于是说基金管理公司将发行的风险全部转移给承销商，基金管理公司可以高枕无忧地旱涝保收。另一方面，承销商承担了巨大的风险，面对有限的市场容量，承销商为了确保发行成功

，往往绞尽脑汁、费尽心思地想办法拓宽销售渠道，动用一切的客户资源，而这些方法都收效甚微的情况下，承销商只能吞下苦果，将未能发行的基金分额照单全收，于是，很有趣的一幕出现了，一些新发行的基金的大额持有者往往正是这些基金的主承销商，众多的券商一不小心就成了基金的“大股东”，大笔的流动资金被套牢，叫苦不迭。这种条件下基金的发行得不到市场的检验，基金市场的供需状况被严重的扭曲，很容易产生泡沫。而且，通过这种方式发行的基金，一上市就面临着下跌的压力，基金的业绩也相当的难看。可见，通过包销的方式发行，基金管理公司倒是省事了，无形之中巨大的市场风险被转移到承销商的身上，利益与风险的分配严重的不对称。通过这种方式进行市场扩容，助长了基金管理公司发行的盲目性，中间无疑蕴涵着极大的风险，最后损失的还是广大的中小投资者。

（三）代销方式及其风险分配

另一种渠道是银行代销。银行拥有最丰富的资金和客户资源，因此，携手银行往往对一只基金的成功发行有着重大的意义。银行的营业厅里，堆放着许许多多基金销售的广告和产品说明书。不仅如此，有的银行还强迫自己的员工认购指定数量的基金分额，以达到完成银行的销售任务的目的。这种带有行政命令式的认购，严重违背了市场规律，众多银行的职员怨声载道，叫苦不迭。通过这种代销的发行方式，基金管理公司又将风险转移到银行，银行再将风险转嫁至广大储户及自己的员工身上。由此，一些银行完满的完成销售任务的背后，却是牺牲了广大的员工的利益。如果说投资者面对基金下跌的行情而被套牢是出于市场的风险，那么这些员工的损失就不是单单的市场风险所能解释得了的。这种

销售方法已在业内成为公开的秘密和惯用的手法，遗憾的是，至今还没有相关的政策法规对之予以监管，监管层的注意力似乎还无暇顾及这方面的问题。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com