

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几原因
（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，多少搀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，将未能发行的基金份额照单全收，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份额，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