

中国公募基金行业发展对策探究

王嫒乐

(四川建筑职业技术学院 四川成都 618000)

摘要: 公募基金在我国起步时间较晚, 伴随我国证券市场的不断发展及壮大, 公募基金在证券市场的地位也逐渐提升。然而由于国际经济形势的多变性和复杂性, 特别在经历金融危机等事件影响后证券市场迎来寒冬, 对公募基金的发展带来不利影响。加上私募、信托、银行理财产品等迅猛发展, 使得公募基金面临更大的竞争压力和严峻挑战。基于此, 本文根据当前我国公募基金行业面临的主要问题, 提出相关的发展对策, 旨在为政府政策制定及企业经营管理提供参考。

关键词: 公募基金; 发展; 对策

上世纪九十年代左右, 公募基金进入中国市场并开始发展。公募基金集中了股票市场、货币市场、债券市场、资产管理等众多要素, 具有吸引投资、提升金融市场活力的重要功能, 有效解决了机构投资和个人投资等多方的投资问题^[1]。另外, 公募基金可起到一定的导向作用, 是当前我国资本市场不可或缺的重要部分, 极大程度转变了以往金融风险过于集中在银行领域的现象。现阶段, 全时间范围内尤其是发达国家中公募基金正处于迅猛发展阶段, 已经成为除了银行信贷、金融租赁、信托等外一种常用的资金管理手段^[2]。中国市场公募基金行业经历数十年的发展取得初步成效, 对带动市场经济也发挥了积极作用, 行业内现存主要有银行系公募基金、内资公募基金以及中外合资公募基金这三种背景形式的公司, 在各行各业的发展中起到了重要作用。但由于中国公募基金行业相较于发达国家起步时间更晚, 仍处于早期发展阶段, 因此在发展过程中依然面临着包括外部环境建设以及内部经营管理等种种问题。因此如何有效解决当前中国公募基金发展中的问题, 是行业中亟待解决的问题。

1. 我国公募基金行业面临的主要问题

1.1 法治建设问题

公募基金相较于银行、证券、信托、私募等资产管理行业具有更为完善的法治体系, 目前相关的基金行业法规体系已基本涵盖公募基金管理公司及其产品的各个要素, 并且相关监管部门能够结合市场实际情况及时更新法规, 但也正因为如此, 较为严格的制度安排反而一定程度制约公募基金行业发展^[3]。当前公募基金产品审批过程具有一套严格的程序, 因此审查所耗费的时间较为漫长。而其他资产管理行业在产品设计和成立方面具有更加灵活、便捷的特点, 例如银行人民币理财产品在执行过程中仅需要完成报备手续即可, 这也造成其他资产管理行业在抢占市场、吸引投资者的过程中相比公募基金更具优势, 能够在短期内占据公募基金产品更多的市场资源。同时由于管理体制严格, 在产品运作方面公募基金也受到更多的制约。现有的法律法规对公募基金产品投资运作进行了严格的限制, 需要严格按照基金合同规定的投资风格和比例完成有关运作。但其他资产管理行业受到的约束相对更少, 在投资运作过程中明显更为灵活, 具有一定的自主权。尽管当前针对公募基金行业的严格管制可以充分保障投资者利益, 但从行业发展来看公募基金也承受了较多的不公平性, 因为管制的差异导致监管套利问题, 阻碍公募基金行业健康发展。

1.2 行业监管问题

目前监管层对于公募基金行业一级市场的监管仍处在较多漏洞, 包括万福生科、绿大地等以往具有优秀业绩的 IPO 标的企业财务造假问题相继出现, 并且保荐人也均是知名券商^[4]。由于 IPO 财

务造假隐蔽性较强, 普通投资者难以有效识别, 往往也只能从企业财务数字中进行判断, 一旦买入此类基金, 将承受严重的经济损失。同时, 公募基金行业“老鼠仓”现象层出不穷。由于“老鼠仓”行为所带来的巨大利益, 导致一些基金经理无法抵抗利益诱惑, 并且因为技术条件的限制, “老鼠仓”行为具有较强的隐蔽性难以被外界知晓, 只有基金经理和亲属出现纠纷后才公之于众, 这也是“老鼠仓”现象在严厉打击下仍屡见不鲜的重要原因。

1.3 产品同质化现象严重、不重视老基金业绩

公募基金公司在产品设计过程中往往集中于某一时段大量发行同质化的基金产品, 当一家基金公司首发某一创新基金产品后, 势必将会引起其他基金公司的盲目跟随, 所推出的产品内容基本一致, 并未考虑到自身实力和实际情况^[5]。同时, 现阶段大多数公募基金基金公司过于关注发布新产品, 而忽略了对老基金业绩的关注。许多公募基金基金公司每年发行的首发基金产品在十支以上, 甚至一些公司一年发行的产品数量在三十支以上, 这些公募基金公司将几乎全部精力用于首发产品中, 不重视老基金的持续业绩, 造成基金产品实际业绩难以达到理想目标, 投资者丧失信心, 最终也影响基金公司品牌和形象。

1.4 销售途径单一

目前, 国内公募基金基金公司仍普遍依赖于银行生存, 难以脱离银行渠道完全独立生存发展。在公募基金总体销售量中, 商业银行途径的销售量占据绝大部分, 而公募基金管理公司直销途径仅占一小部分, 其余为券商途径^[6]。可见当前公募基金基金公司仍过于依赖银行这一途径, 使得银行在议价方面占据更多主动性, 中间业务收入占比持续增加, 导致公募基金销售成本不断上涨。同时, 由于公募基金销售途径的单一, 一方面对基金公司成本带来不利影响, 另一方面也极大程度影响着投资者的投资选择。在发达国家成熟的基金市场中, 投资者往往更多选择购买老基金, 这是因为老基金体现了基金公司的整体能力, 投资者能够从老基金相关数据中了解产品走势, 结合以往投资业绩判断该基金产品是否满足自身投资偏好和需求。但在我国, 商业银行为获取更大利润空间, 更多地向投资者宣传新基金产品, 新基金具有更高的手续费和一定托管费。而投资者也愿意听取银行理财人员的专业意见, 但理财人员又听从于银行总部下达的销售指令, 难以完全根据市场形势和投资者个人情况选取合适的基金产品。

2. 公募基金行业发展对策

2.1 健全公募基金行业法制建设

公募基金管理公司相较于其他资产管理行业面临更加严格的限制, 随着我国《新基金法》的出台, 极大程度解决了基金产品审批时限的问题^[7]。然而, 公募基金行业仍然面临着仓位受限严格、

对信息披露要求严格等问题。因此,相关管理部门需要从整体角度重新审视当前资产管理行业有关法律法规,结合实际情况不断优化调整,为行业内的参与者营造尽可能公平的市场竞争环境,从而促进财富管理行业的健康持续发展。同时,当前资产管理行业进入多元化发展阶段,公募基金受到银行、信托、券商、保险资产管理、私募基金等在资产管理行业参与者的严重挑战,而此类投资资金具有明显的短期特点。因此相关管理部门需要结合当下市场环境,充分借鉴发达国家公募基金发展的成功经验,贯彻落实固定缴费养老金计划,大力推进养老保障体系建设改革,不断健全养老金制度顶层设计,在基本养老保险和企业年金中纳入地方社保资金和补充养老金作为良好的补充,最终引导更多机构投资者和长期稳定可靠的资金,确保资本市场的健康发展。

2.2 完善公募基金行业监管机制

针对当前公募基金行业监管存在的问题,一级市场的行业监管层应该进一步严格把控企业IPO审查制度,构建起更为完善和全面的IPO抽查机制,一旦发现企业造假从严处理,真正意义上实现从源头减少企业及保荐人的造假行为^[8]。同时,一级市场的行业监管层应该在上市公司中派驻监管人员,不定期的抽查、监督企业申报信息,披露信息真实状况,并且建立完善的IPO造假追溯机制,将责任落实到个人,坚决遏制造假行为。面对公募基金行业频繁出现的“老鼠仓”事件,行业相关监管部门需要加大对政策引导以及公共服务建设的投入力度,将信息披露落到实处,大力查处各种违法违规现象,站在投资者的角度充分保护其正当利益,减少一切可能对投资者利益产生损害的行为。同时,由于“老鼠仓”事件隐蔽性较强,公募基金公司自身都难以发现,因此基金行业相关监管部门需要为公募基金管理公司提供必要的协助,例如长期派驻专业化的监管小组,每隔一段时间对公募基金公司内部进行抽查整顿,及时向管理层汇报有关信息,在大力防范的基础上严厉打击、处罚违法行为。“老鼠仓”事件对基金行业所带来的影响极其恶劣,一旦发生此类事件行业相关监管部门不仅仅是针对基金经理采取处罚措施,还需要对基金公司以及有关人员进行重罚,引起其他基金管理公司的重视,为国内投资者打造出相对透明、健康的投资氛围。

2.3 形成差异化特色,大力打造老基金业绩

对于当前公募基金行业产品同质化现象较为突出的问题,公募基金管理公司需要深入剖析行业发展形势,根据自身现实状况,准确把握行业发展中的定位,明确自身竞争优势所在,大力研发具有差异化、特色的产品,形成自身差异化优化^[9]。大型公募基金应该充分发挥自身规模和条件优势,持续拓展规模。中小型公募基金,需要不断挖掘自身优势,打造精品、特色产品。同时,针对目前许多公募基金重视推出新产品,而忽略老基金业绩的问题。公募基金管理公司管理层需要重新审视自身发展战略的科学合理性,避免盲目追求规模扩大,适当放缓新产品研发速度,站在投资者的利益角度出发,提高对老基金业绩的重视程度。因此可以参考国外成熟市场,例如美国公募基金行业中,投资者的基金资产约百分之八十用于投资老基金,随着中国公募基金行业的逐步发展和成熟,未来投资者也会出现相类似的投资选择。从实际情况来看,目前中国公募基金行业中已有较多基金公司暂停了近两年的新基金产品首发,将更多的时间和精力投入到老基金的经营管理方面,极大对老基金投资业绩的打造力度,使老基金投资者切实感受到投资带来的回报,增强基金公司的影响力,树立行业口碑。

2.4 加强第三方合作,拓展直销业务

目前公募基金公司普遍存在着销售途径单一的现象,因此公募基金公司应该加大和第三方销售机构的合作力度。现阶段市场中受到投资者广泛认可接受的第三销售机构较多,包括同花顺、天天基金网、大智慧等^[10]。投资者可以直接选择此类销售机构购买公募基金公司产品,或者在银行端销售设备中购买自身所需的基金产品。虽然第三方销售机构无法和银行渠道相比,但自身所具备的专业优势,通常配备了较高专业素养和较强业务能力的理财顾问,能够为投资者投资目标和风险承担情况进行专业化分析,为投资者提供资金投资方面的有效建议,因此在基金市场中仍占据重要的地位。同时,公募基金公司也能够进行相应的直销,利用门户网站等直销途径完成直销。所以公募基金公司需要加大自身直销途径的建设力度,积极完善相关配套服务设施,通过市场宣传、品牌推广等活动树立自身直销途径知名度,吸引更多投资者通过直销渠道直接购买公募基金公司基金产品,更加便捷的享受到相关优惠和增值服务,从而减少对银行渠道的依赖程度。

3. 结语

综上所述,当前中国公募基金行业发展中仍然存在者法治建设、行业监管、产品同质化现象严重、不重视老基金业绩、销售途径单一等问题。因此,公募基金行业需要充分借鉴成熟市场的先进经验,不断健全公募基金行业法制建设,大力完善公募基金行业监管机制,打造具有自身特色的差异化产品,提高对老基金业绩的重视程度,加强与第三方销售机构合作,同时积极拓展直销业务,探索出一条符合我国国情的公募基金发展道路,促进公募基金行业的长期健康发展,更好的服务于社会经济发展。

参考文献:

- [1] 荀剑,刘文俊.国内公募基金行业发展对策解析[J].中国市场,2020(20):2.
 - [2] 周櫻.中国公募基金行业发展对策初探[J].商情,2016,(50):36-37.
 - [3] 杨鹏超,金贞实.基于中美两国的对比分析我国公募基金行业的发展[J].今日财富:中国知识产权,2017(8):3.
 - [4] 单治睿.公募基金行业创新营销策略探析[J].现代营销(下旬刊),2021(04):190-191.
 - [5] 刘宏鹏,李少华,朱虹.非营利组织理事会治理结构与组织绩效研究——以全国性公募基金会为例[J].领导科学,2016(5):4.
 - [6] 曹汉霖,许尧.公募基金行业发展的国际经验研究[J].现代管理科学,2019(2):3.
 - [7] 张晓菲.公募基金行业创新营销策略分析[J].产业科技创新,2021,3(4):3.
 - [8] 李辰,王娟.新常态下我国私募基金发展问题及对策研究[J].四川省干部函授学院学报,2018(2):3.
 - [9] 赖明苒,齐海丽.上海市公募基金会筹资问题及对策研究——以十五家公募基金会为例[J].学会,2019(7):9.
 - [10] 相洪东.委托资产管理与公募基金利益输送风险研究[J].财会学习,2020(25):2.
- 王娟乐(1991-),女,汉族,四川德阳人,硕士,助教,主要研究方向:经济,金融,货币,市场营销