

证券发行承销知识证券承销程序 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/40/2021_2022__E8_AF_81_E5_88_B8_E5_8F_91_E8_c33_40929.htm

1. 发行准备阶段：发行人根据自身的经营情况，提出融资需要后，投资银行利用其经验、人才及信息上的优势，在对发行人的基本情况（包括公司发展历史、财务状况、组织结构状况、募集资金的投向、拟发行证券在市场上的受欢迎程度、领导成员等）进行详细调查、研究、分析的基础上，就证券发行的种类（债券还是股票）、时间、条件等向发行人提出建议。如果双方能就此次承销达成初步意向，投资银行还要向发行人提供其所需的资料，包括宏观经济分析、行业分析、同行业公司股票状况等，以供参考。

2. 签定协议阶段：当发行人确定证券的种类和发行条件，并且报经证券管理部门（如美国的证券交易委员会，SEC；中国的证券监督管理委员会，SRC）批准后，与投资银行签定协议，由投资银行帮助其销售证券。承销协议的签定是发行人与投资银行共同协商的结果，双方都应本着坦诚、信任的原则。比如发行价格的确定就要兼顾发行人和投资银行双方的利益，过高的价格对发行人有利，可以使发行人获得更大的融资款，为公司未来的发展打下良好的基础，但投资银行可能要冒很大的发行失败风险；过低的价格则相反，投资银行乐于接受，而发行人的筹资计划可能会流于失败。因此，投资银行与发行人之间应综合考虑股票的内在价值、市场供求状况及发行人所处的行业发展状况等因素，定出一个合理的、双方都能接受，并能使承销获得成功的价格。如果发行人的证券数量数额较大（如我国规定当发

行的证券票面总值超过人民币5000万时，应当由承销团承销）时，一家投资银行可能难以承受，则牵头经理人（Lead Manager,最早的那家投资银行）可以组成辛迪加（Syndicate）或承销团，由多家投资银行一起承销。如果牵头经理人不是一家，那整个集团就被称为联合牵头经理人（Co-lead Manager）。除了牵头经理人，集团里还有经理人（Manager）、主承销商(Major Bracket)、辅承销商(Mezzanine Bracket)和次承销商(Sub-Major Bracket)，各家投资银行在集团中的地位是由其在集团中所占的股份决定的。

3．证券销售阶段：投资银行与证券发行人签定协议后，便着手证券的销售，把发行的证券销售给广大投资者。当然，在私募发行方式中，投资银行只把证券销售给机构投资者，因此，投资银行在此环节的作用得到弱化。投资银行组织一个庞大的销售集团，此集团中不仅包括经理人和承销商，还包括非辛迪加的成员，强大的销售网络使证券的顺利销售得到实现。

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