

如何选择股票主承销商？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/44/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E9_80_89_E6_c33_44147.htm 如何选择股票主承销商

？当一家企业决定发行股票后，往往会有几家，十几家甚至几十家证券经营机构争相争取担任主承销商，竞争十分激烈。

企业面对众多的证券经营机构，必须综合考虑各方面的因素，从中选择一家信誉好、实力强的证券经营机构作为自己的主承销商，保证股票发行和筹资工作的顺利进行。一般来说，

企业在选择主承销商时主要应考虑如下一些因素：（1）

资信状况及融资能力，主要指证券经营机构的股本大小、资信状况、资金实力等。如是否有其他有信誉的机构的支持，

是含有较强的融资能力、以往承销股票的业绩等等。（2）

专业资格和工作小组的能力，证券经营机构必须具有股票承销业务资格、其股票发行工作小组的成员应具备优良的素质和丰富的经验。（3）

承销能力。一流的证券经营机构都拥有广泛的客户和投资者基础及分布在各地的分支网络，与客户和投资者保持着经常的联系。这有利于增强其承销能力。

（4）研究力量。证券经营机构研究力量的强弱往往决定其服务质量的优劣。有广泛深入的研究支持的发行业务，可以使投资者和市场获得信心。（5）

公司上市前辅导能力和上市后的跟踪服务能力。股票发行和上市仅是企业长远发展的第一步。承销商在企业上市后应继续为企业提供服务，如为企业接触可能的商业伙伴，与投资者保持密切的联系，定期撰写研究报告向投资者介绍公司情况等。（6）

工作建议书质量。证券经营机构通常结合发行企业的实际情况、根据

有关的法律法规、对企业的股份制改造和发行上市。撰写出全面的工作建议书，企业可以通过工作建议书的质量，对证券经营机构的水平做出初步判断。（7）费用。中国证监会规定券商的承销费为承销金额的一定比例。但这个比例的上下弹性比较大，具体比例或收费标准可以由企业与承销商在规定的范围内谈判确定。费用问题是企业选择承销商时考虑的因素之一，但一般不是最字要的因素。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