

證券商承銷業務介紹

華南永昌證券商承銷部 陳朝鑫

一、前言

據日前報載，財政部將協助國內券商轉型升級為投資銀行，並已責令證期會須於今年（92年）年底前提出阻礙證券商升級為投資銀行之相關法令規定，以利未來修正法令放寬證券商業務，使證券商能朝投資銀行發展，以加強台灣券商在國際上的競爭能力。而華南永昌證券早已認清此項趨勢，有鑑於承銷業務一向為發展投資銀行之重點業務，在今年第三季時，即將公司之承銷部門組織擴大升級為投資銀行本部，以求順利發展投資銀行重點業務，因此，本文即就未來券商將極力拓展之承銷業務，作一概論性介紹，以分享讀者。

二、證券承銷業務範圍介紹

隨著企業規模日益擴大，無論就內部制度管理、多元的資金籌措、提升企業形象、知名度及吸引優秀人才等功能考量，皆有賴上市(櫃)來達成，而如何上市(櫃)及上市(櫃)後之籌資活動，則有賴承銷商專業知識的協助，至於承銷商所提供的服務項目如下：

1. 協助、輔導企業申請公開發行、興櫃、上市及上櫃

所提供之專業服務：

- (1) 協助資本形成、股權結構及股利政策之規劃。依據公司資本結構、財務狀況與股權分散情形訂定股票輔導上市(櫃)計劃及相關作業時程表。
- (2) 不宜上市(櫃)條款之查核、評估及協助排除與解決。
- (3) 內部控制制度(含會計、稽核、管理制度)建置之協助、諮詢及評估與抽測。
- (4) 協助公司章程及其他相關規章之修訂。
- (5) 協助編訂及檢視公開說明書。

- (6) 協助執行股票上市(櫃)申請之相關事宜及相關文件之準備。
 - (7) 撰寫輔導月報並向中華民國證券櫃檯買賣中心及台灣證券交易所申報。
 - (8) 會計師查核報告、工作底稿及財務報表之審閱。
 - (9) 與中華民國證券櫃檯買賣中心、台灣證券交易所及證期會之溝通與協調。
 - (10) 承銷價格與承銷作業之訂定與執行。
 - (11) 上市(櫃)相關法規之解說與諮詢。
 - (12) 撰寫「股票上市(櫃)承銷商評估報告」。
 - (13) 協助辦理業績發表會或法人說明會。
 - (14) 股務代理之服務(含協助召開股東會、董事會)。
 - (15) 如有資金需求,可引介適當之法人、創投。
 - (16) 公司形象之塑造與宣傳。
 - (17) 股市及產業資訊之蒐集與提供。
 - (18) 其他財務、稅務及證券法令之諮詢服務。
2. 協助企業上市、上櫃後之長期資金取得。
 3. 承辦現金增資評估及其有關承銷業務。
 4. 承辦國內外轉換公司債之發行。
 5. 承辦海外存託憑證之發行。
 6. 提供資本規劃、財務金融及經營管理等諮詢服務。
 7. 提供國內外新金融商品諮詢服務。

由上述可知,承銷業務範圍相當繁雜,為使各位對承銷主要業務更為瞭解,我們將簡要分為「協助輔導企業公開發行、興櫃、上市及上櫃」、「協助上市、上櫃公司長期資金取得」及「提供金融商品及財務諮詢」三部份分述如下:

(一)協助輔導企業公開發行、興櫃、上市及上櫃

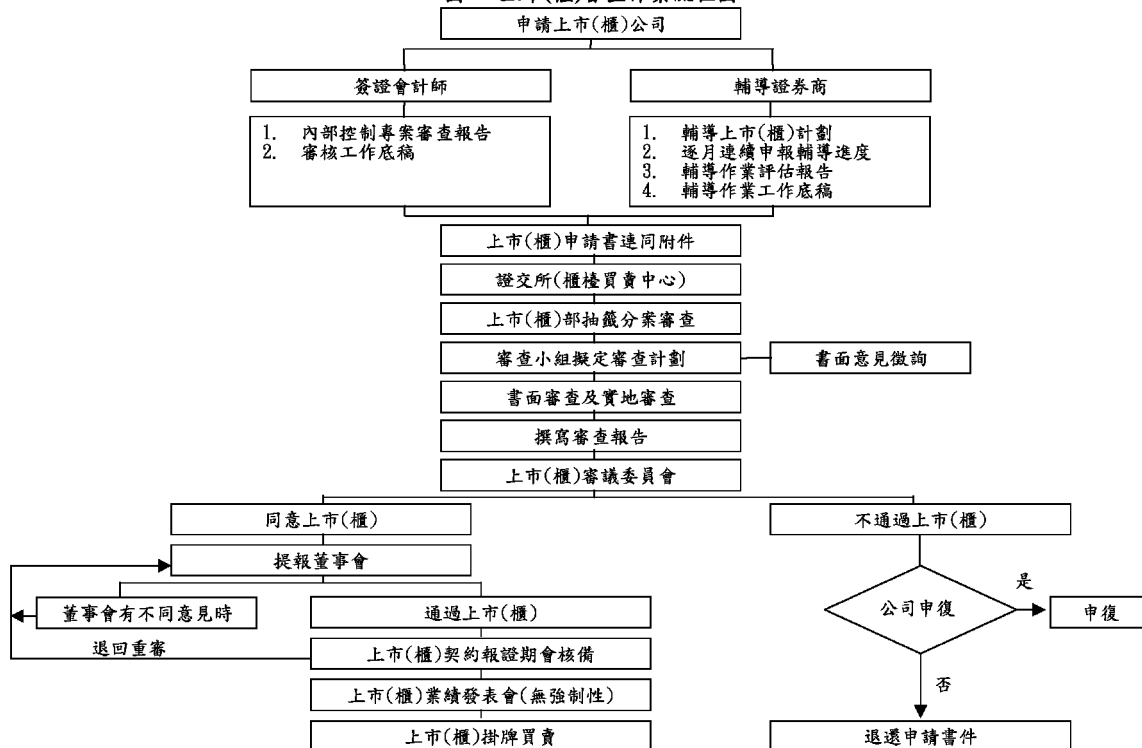
首先由承銷業務人員透過各種管道,爭取企業簽訂上市(櫃)輔導契約,再由承銷輔導人員接手輔導,即進入診斷階段,此時會協助客戶做上市(櫃)時程、資本形成及股權等規劃,並對不宜上市(櫃)條款初步查核及排除,另協助客戶建立內控並有效落實。經診斷一定期間後,即協助客戶辦理首次公開發行,公開發行生效後即申報上市、上櫃輔導,此時進入正式輔導階段,按月申報輔導月報、不宜上市(櫃)條款與內控評估意見之初核及改善情形追蹤等等作業。通常在進入輔導階段送件期之前會先送興櫃,以符合上市(櫃)法令要求須於興櫃市場交易滿

三個月之規定。進入輔導階段之送件期，將準備送件及審議文件，並針對重要問題做模擬演練，最後承銷輔導人員會參與上市(櫃)審議委員會接受審議。

上述過程看似簡單，實際上，卻是要耗費不少專業人員的心血，亦即從業務人員辛勤拜訪客戶，開拓客源，並為其作有關財務、資本的規劃，以說服客戶讓我們承辦，好不容易在眾多承銷商中脫穎而出，接下來的長期輔導階段，即由輔導人員針對企業的財務、業務、內部控制、內部稽核及組織管理架構提出建議，洽請企業改善，以符合主管機關之規定，經過一段期間的企業改造及包裝，承銷人員再輔導發行公司申請上市、上櫃。

輔導公司送件之後並不表示承銷商責任已了，因為這段期間所付出的心血，只為了能使該公司通過主管機關的層層考驗(包括證交所或櫃買中心之經理部門會議、上市(櫃)審議會、董事會及證期會)(詳圖一、上市(櫃)審查作業流程)，如果主管機關對該公司仍有所質疑，那麼承銷商只得協助公司再來一次，一旦通過核准上市、上櫃後，接下來就是一般社會大眾所熟悉的證券承銷業務，依承銷商為公司所規劃的承銷方式，將公司的經營成果與社會大眾分享。整個承銷工作，在承銷商將公司送上市、上櫃後，即暫告一段落，但這並不表示承銷工作到此為止，以下我們介紹承銷商如何協助企業取得長期資金。

圖一 上市(櫃)審查作業流程圖



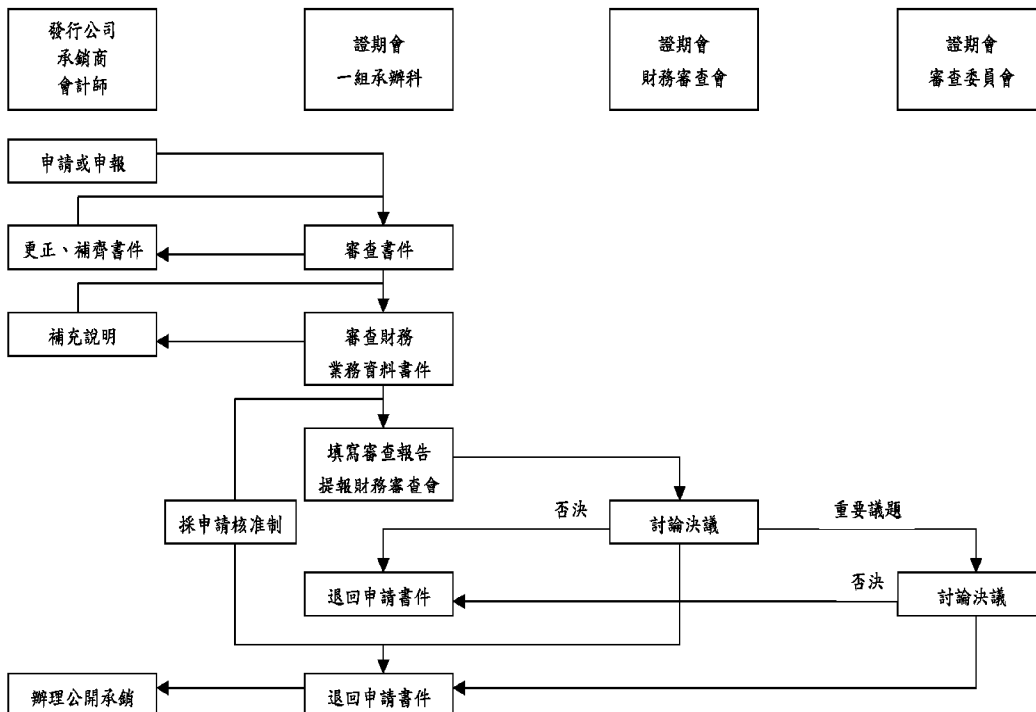
(二) 協助上市、上櫃公司長期資金取得

企業追求永續經營及不斷成長，在企業經營的過程中，雖有盈利的挹注，但也會因景氣循環或企業擴充規模而致使資金出現青黃不接的情形，所以承銷人員在將公司送上市、上櫃後，仍須注意企業是否有資金需求的情形，如何協助企業以最低成本取得資金，乃承銷商的責任。承銷商會視企業對長期資金的需求目的及企業本身狀況，規劃出現金增資、公司債或其他金融商品等方式來籌措資金，以下僅簡單介紹現金增資及公司債等方式。

現金增資是社會大眾較為熟知的，當企業資金匱乏時，由承銷商輔導並出具評估報告，並準備相關文件向證期會申報（或申請）（詳圖二、募集與發行有價證券審查流程），若增資符合「發行人募集與發行有價證券處理準則」及相關法令規定，且其計劃具有可行性與必要性、資金運用計劃、預計進度及預計可能產生效益具有合理性，則證期會將予以申報生效（或申請核准），然後企業就可以透過承銷商協助進行承銷工作，向社會大眾募集資金。

而公司債的流程亦與現金增資大致相同，只是公司債主要尚須就公司債發行（及轉換）辦法相關條款之合理性、對原股東及轉換公司債持有者權益之影響、對發行公司債債權確保及轉換公司債設算理論價格等項目，蒐集資料並說

圖二 募集與發行有價證券審查流程



明查核程序及所獲致結論。

就上述二項籌資方式之優缺點而言，發行公司債，公司須負擔利息費用、到期還本及財務結構變差等缺點，但公司股本未增加，股權未被稀釋則是最大優點；而現金增資的最大缺點則是股權稀釋，但公司不須負擔利息，財務結構改善則是最大好處，選擇何種方式則端視公司需求。

至於協助公司籌資之承銷方式，一般而言，有公開申購、競價拍賣及詢價圈購等三種方式，所謂競價拍賣是指投資人填寫標單，依投標價格高低得標，而詢價圈購則是先預計價格範圍，依投資人詢價情形訂定承銷價，至於採取何種承銷方式，一般企業會依市場接受情況而採取適當的承銷方式。

(三) 金融商品及其他財務諮詢

以上所述的二項業務是承銷商的主要業務，除此之外，承銷商所扮演的顧問諮詢角色，如企業重整、資產證券化(如不動產證券化及金融資產證券化)、資產管理服務、大陸投資架構規劃、租稅規劃、私募---等等，亦是未來之重點業務。此外，承銷商將國外行之多年的金融商品，如GDR、ECB等金融商品引進國內，提供企業多樣的融資管道，為企業量身訂作，以求能更符合市場及客戶之需求。

另外，協助企業評估各項投資案的效益，協助企業間進行合併、收購、股份轉換及分割之評估，這些亦屬承銷商所應致力推廣的業務。

三、結語

值此政府政策開放及鼓勵券商轉型為投資銀行之時點，華南金控集團應趁勢極力拓展上述之證券承銷業務，早日發展升級為國際性投資銀行，使本集團的國際競爭力大幅提昇，才能在未來台灣的金融版圖上佔有一席之地；而就承銷商所提供的廣泛服務範圍而言，各項相關業務之專業人才，未來將為各大金控集團極力網羅的對象，目前我們也正積極尋覓和禮聘各種優秀人才，研究有關國外金融商品及國際承銷業務，以擴大業務的觸角，朝國際化投資銀行的目標邁進，為使此一目標能夠達成，將有賴集團同仁共同攜手努力。