

证券发行与承销复习资料:国际推介与分销证券从业资格考试  
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/600/2021\\_2022\\_\\_E8\\_AF\\_81\\_](https://www.100test.com/kao_ti2020/600/2021_2022__E8_AF_81_)

[E5\\_88\\_B8\\_E5\\_8F\\_91\\_E8\\_c33\\_600363.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/600/2021_2022__E8_AF_81_E5_88_B8_E5_8F_91_E8_c33_600363.htm) 一:国际推介与询价 在发行准备工作已经基本完成，并且发行审查已经原则通过的情况下，主承销商（或全球协调人）将安排承销前的国际推介与询价。这一阶段的工作主要包括：1、预路演。指由主承销商的销售人员和分析员去拜访一些特定的投资者，通常为大型的专业机构投资者，对他们进行广泛的市场调查，听取投资者对于发行价格的意见及看法，了解市场的整体需求，并据此确定一个价格区间的过程。2、路演推介。在主承销商安排和协助下，主要由发行人面对投资者公开进行的、旨在让投资者通过与发行人面对面的接触更好地了解发行人，进而决定是否进行认购的过程。国际推介的对象主要是机构投资者。通常在推介基本完成后，发行人和主承销商便可大致判断市场需求情况，可以大体确定承销结果和基本的超额认购率。3、簿记定价。主要是统计投资者在不同价格区间的订单需求量，百考试题收集整理以把握投资者需求对价格的敏感性，从而为主承销商（或全球协调人）的市场研究人员对定价区间、承销结果、上市后的基本表现等进行研究和分析提供依据。以上环节完成后，主承销商将与发行人签署承销协议，并由承销团成员签署承销团协议，准备公开募集文件的披露。二:国际分销与配售 主承销商和全球协调人在拟订发行与上市方案时，通常应明确拟采取的发行方式、上市地的选择、国际配售与公开募股比例、拟进行国际分销与配售的地区、不同地区国际分销或配售的基本份额等内容

。在确定上述内容时，需要考虑以下几个方面的因素：计划安排国际分销的地区与发行人和股票上市地的关系；发行准备的便利性因素。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](http://www.100test.com)