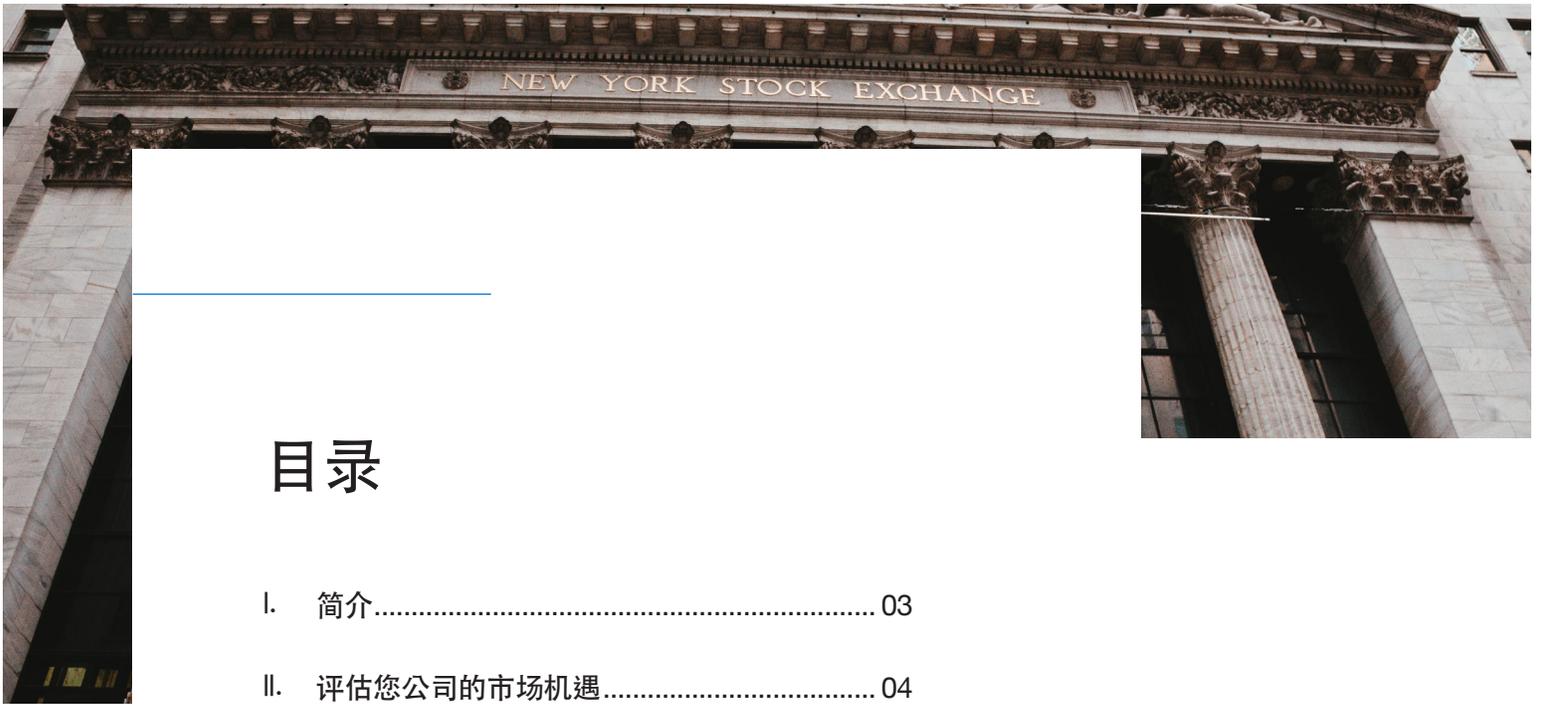


让您的公司更上一层楼

首次公开募股 (IPO) 流程的概述

mgo
TYPE ATYPICAL



目录

I. 简介.....	03
II. 评估您公司的市场机遇.....	04
III. 初步的 IPO 准备清单.....	05
IV. IPO 时间表.....	08
V. IPO 流程：第一个月.....	09
VI. IPO 流程：第二个月.....	010
VII. IPO 流程：第三个月.....	012
VIII. IPO 流程：第四个月.....	014

免责声明：本指南自出版之日起生效，且仅作为一般性参考之用。它不应被认为是法律或其他专业意见的替代物。证券发行须经监管部门批准。在采取任何行动方针之前，请联系 MGO 有限责任公司 (LLP) 或其他专业服务提供商。我们对贵方因在此概述中提供的信息而造成的损失或损害不承担任何责任。



I. 简介

公开发行股票的首次公开募股 (IPO) 阶段并不是一段旅程的终点, 而是公司新生命的起点。IPO 会永远地改变一家公司的运营方式, 并让它获得了一个雄厚、稳定的资金池, 以作为其实现持久性、战略性发展的桥梁。当然, 需要权衡利弊的是更透明的公开度以及更严格的监管审核方式, 并常常需要从根本上改变公司的运营方式。

我们汇编了这本指南, 旨在为 IPO 的成功布局路线图。我们利用多年来编制注册报表、审计和编制财务报表以及进行尽职调查的丰富经验, 提出了所必需的核心步骤和概念。IPO 流程复杂、各类资源需求量大, 而且对没有做好“功课”的公司来说充满了各种意料不到的陷阱及误区。

阅读本指南 (和其他出版物) 是理解您的组织结构所期望的未来的第一步。它包含并收集了许多成功领导过 IPO 所有流程的专家的经验。然而, 它并不是用于对企业提供技术性指导, 也不包含成功完成 IPO 所需的所有信息。

MGO 拥有一支由美国证券交易委员会 (SEC) 专家组成的专业团队, 专注于为拟上市 (pre-IPO) 和上市公司提供会计和金融服务。如果有任何本指南无法解决的问题或所关注的流程, 请联系我们进行咨询事宜。

感谢您阅读本指南,

弗农·摩尔 (Vernon Moore), 注册会计师鉴证合伙人
vmoore@mgocpa.com



II. 评估您的公司的市场机遇

通过 IPO 上市有许多极具吸引力的好处。上市公司及其股东可以：

- 以良好的市盈率（通常只有在公开市场才能获得）将公司的股权套现；
- 在不完全放弃公司控制权的情况下，套现拥有的部分创始人/所有者股权；
- 进入公开股票市场以筹集未来需要的资金；
- 通过股权激励的方式为核心员工和董事提供分享企业收益的机遇，也更容易吸引和奖励他们；
- 以及通过直接向卖方发行公共股本或向公众发行公共股本的方式来收购其他公司，以便为现金收购筹集资金。

这些列出的好处中，出于第一种考虑而选择IPO通常是最主要的原因。一家私人公司的所有者可以将公司出售给希望获得公司全部股权的某位买家，但公开市场通常会提供更高的市盈率，因此此类公司的价值也会高于任何私人买家愿意支付的价格水平。在我们看来，这是上市的一个最佳的理由，尽管在拟上市 (pre-IPO) 阶段，股东们可能需要数年时间才能将自己的股权全部售出。

当公开市场估值不超过企业私下出售时的估值时，大多数打算退出的私人公司的所有者会选择私下出售的方式。私下出售能让您一举获得卖掉相应股权的全部收益，而这在公开市场几乎是不可能的。

公有制的弊端

IPO 并不是适用于所有私人公司的唯一方案。IPO 并不是所有私人公司的正确选择。私下出售给业内人士或私人股本公司可能会为您的投资提供更快的变现方式。其中一种可能，是通过双轨式流程（即在同一时间寻求出售和 IPO）来同时考虑这两种可选择的方案。私人公司在 IPO 之路上历尽艰险走过了大半程，却在最后一刻决定选择私下出售，这并非闻所未闻。

毕竟，运营一家上市公司需要承担一些不太愿意接受的负担。以下是上市公司会遇到的一些不便之处：

- 他们需要与竞争对手、客户和供应商分享财务业绩；
- 他们必须履行众多的监管和报告责任；
- 他们需要披露支付给高管的薪酬；
- 他们必须向外部的会计事务所支付酬金以审计他们对财务报表的内部控制；
- 如果不需要公开征集股东的投票，他们就不能批准重大的公司活动；
- 他们必须遵循严格的、对独立董事同样有要求的公司治理环境；且
- 如果目标公司的历史财务报表没有经过审计，他们就不能进行重大的公司收购事宜。

私人公司不需要遵守上述责任要求中的任何一项，这突显出上市并不一定适合所有的公司。



III. 初步的 IPO 准备清单

IPO流程将以组织会议的形式正式开始，会议将协调所有利益相关方、高管和其他相关方。但是在这样的会议召开之前，公司的领导层必须检查并解决一些关键性的问题。

✓ 对您的公司和市场而言，时机是否合适？

- 市场是否会认为您的公司属于极具吸引力的 IPO 候选名单中的一员呢？准备进行 IPO 的公司的一些核心业务属性，通常包括：
 - 在市场中处于领先地位和极具说服力的投资理念；
 - 独具吸引力的财务模型；
 - 适度且可预见的收入增长和盈利能力；
 - 成熟的既定式季度预测过程和可靠的财务报表监控；
 - 经验丰富的管理团队；以及
 - 健全的公司治理架构。
- 您的公司是否符合成为一个新兴的成长型公司 (EGC) 的资格？如果符合的话，您的公司将受益于《乔布斯法案》第一条所涉及到的优惠政策，这将使整个 IPO 流程更加容易。大多数在最近一个财政年度的总营收不足10.7亿美元的IPO发行人将会获得EGC资格，并有权受益于节省费用的监管优惠政策。

✓ 您的“支持团队”准备好并有足够的实力吗？

- 哪家银行将会成为“牵头的负责式 (lead left)”银行，并且还有谁会成为您的下一个承销商？理想情况下，您的公司已经与潜在的承销商建立了合作关系，您可能正在考虑向财团名单中添加其他的承销商。“牵头的负责式 (lead left)”银行一在招股说明书封面上，承销商的名字会列在其他银行的左边，“牵头的负责式 (lead left)”银行是此次IPO的核心领导力量。招股说明书封面页的第一部分中所列的其他承销商，也将在这一流程中发挥积极作用。
- 合格的审计团队就位了吗？审计师准备好了吗？上市公司的审计师需要在美国上市公司会计监管委员会 (PCAOB) 注册，并且审计需要按照 PCAOB 标准进行。上市公司的审计师还必须符合美国证券交易委员会 (SEC) 和美国上市公司会计监督委员会 (PCAOB) 严格的独立性标准。拥有较少数量审计师的私人公司有时会发现，其现有的审计师在这些方面缺乏经验，或对他们的审核结果将成为公开申请上市登记表的一部分的前景，感到不太乐观。因此，一些私人公司决定转向更大的会计事务所，以便从这些更大规模的事务所积累的丰富经验中获益。此外，被视为对私营公司具有独立性的审计师可能不符合上市公司的独立性要求。显然，这些决策会涉及时间和费用等诸多问题。
- 您是否有合适的律师事务所为您保驾护航？一个强大的、经验丰富的法律团队可以极大地减轻 IPO 流程对公司管理层的负担。这一点很重要，因为在费时的 IPO 流程中，管理团队仍有义务负责公司的日常运营工作。此外，作为一家上市公司开始的新生命，以后的过程中将涉及很多全新的挑战，一个经验丰富的法律团队可以帮助您准确地指引前方的道路。与您所选的审计师一样，您需要确保所选择的律师事务所是最合适的。



✓ *所有包含数字的文件都准确审核过并准备好提交了吗？*

- 财务状况是否已准备就绪？美国证券交易委员会 (SEC) 的财务报表要求，除了美国公认会计准则 (GAAP) 对私人公司的要求外，还规定了报告的义务。诸如最近进行的重大收购的财务报表、某些重要子公司的财务报表、分部处理、每股收益等要点可能会耗费大量时间来妥善处理。
- 季度数据是否可查？一些承销商希望看到在S-1（这是您将向SEC提交的IPO申请上市登记表的名称）中最近八个季度的选定季度的数据。这不是美国证券交易委员会 (SEC) 对 S-1 披露的要求，但请注意，一旦您的公司成功上市，它将被要求提供。无论哪种方式，您都应该在监管部门或银行要求之前就预料到对季度数据的需求，这样您就可以在要求提供之前让您的会计师准备并整理好所需数据。

✓ *您准备好开启作为上市公司的新生命了吗？*

- 您的公司是否准备好作为上市公司继续运作？是否需要调整股权结构、股东协议、聘任安排等做出改变？是否有必要聘请财务主管、总法律顾问、投资者关系负责人或其他有上市公司工作经验的个人？您是否已准备好按照对上市公司要求的时间表，编制年度及季度财务报表？为了使高管薪酬安排与上市公司和主要的公开的竞争对手的做法一致，是否需要进行修订？您有在公司中实施适当的内部控制吗？
- 您有正在实行的合适的宣传计划吗？美国证券交易委员会 (SEC) 的规定对围绕 IPO 计划的宣传施加了严格限制。这些规定可能会造成很多摩擦，尤其是对那些习惯于透明并拥有积极公共关系项目的公司而言。另一方面，违反美国证券交易委员会 (SEC) 的宣传限制（通常被称为“抢跑 (gun-jumping)”），可能会导致IPO推迟数周甚至数月。您的公司是否有正在实施的合适的计划，以防止在公开募股的过程中出现未经授权的公开声明？
- 重大合同可以公开提交吗？美国证券交易委员会 (SEC) 要求将重要合同作为证据公开提交。重要合同的定义涵盖了许多相关方协议，但排除了大多数常规交易过程中涉及的协议。然而，您需要将您公司“实质上所依赖”的常规交易合同一并提交。对于已提交合同的限制的指定部分，即使您可能获得可以保密处理的同意，但当需要将这些协议的剩余部分公开提交时，这可能还是会引发棘手的公司业务问题。您是否有任何包含商业敏感信息的重大合同，或是受保密协议约束的重大合同，如果公开提交，将会违反相关规定？在提交合同前，是否需要通知任何第三方或征得其同意？
- 是否包含任何行业数据？如果是的话，那么您在 S-1 中所包含或总结的行业专家的报告，估值或意见，则可能需要得到专家的同意。这与您需要获得审计师的同意才能将他们的审计报告包含在内是完全不相关的。



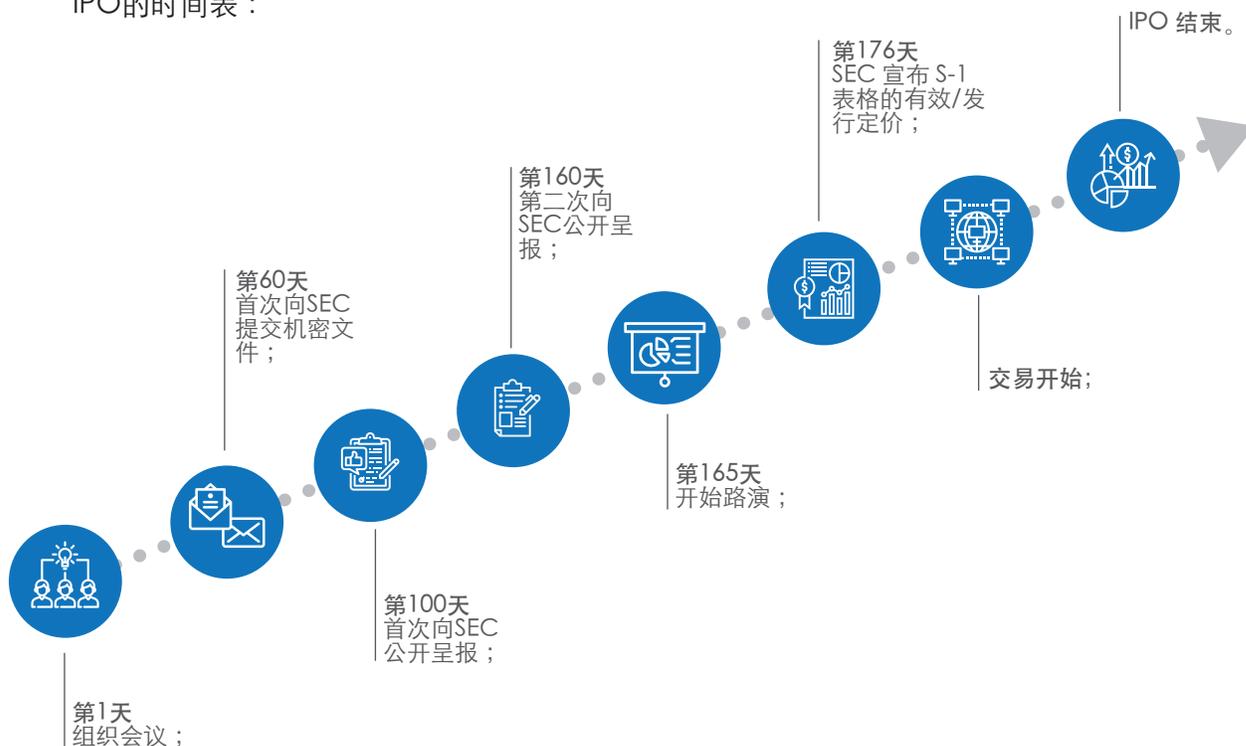
✓ *所有股票发行的细节都核对无误了吗？*

- 会不会同时进行私人资本的筹集？您是否有可能在进行IPO的同时，寻求未注册的私募配售？如果是的话，必须谨慎小心，避免采取可能威胁到私募或无意中导致私募中的受要约人被排除在参与 IPO 之外的措施。
- 是否存在“低价股票”问题？在提交 IPO 申请上市登记表之前的12个月内，您是否授予了股票期权的认购权？是否在授予认购权时或临近之时，同时进行了股权估值？如果这些期权的执行价格与预期的IPO价格之间存在显著差异，那么授予期权的认购权可能会引发补偿费用，从而可能减少净收入，并/或促使 SEC 要求发行人对估值的急剧变化做出详细解释。
- 是否会有亲友股计划 (DSP)？在DSP中，发行人要求承销商为公司的客户、供应商、供货商以及其他朋友和家人预留一定数量的IPO股份。DSP的额度需要设定好（尽管市场的惯例各不相同，但它通常不会超过募股总额的5%。与潜在的 DSP 参与者的沟通必须符合拟上市 (pre-IPO) 公开的宣传限制，即所谓的“抢跑 (gun-jumping)”规则。

IV. IPO 时间表

我们在本指南中最先关注的是 IPO 流程一即如何上市。了解上市中“如何”的部分是很重要的，这样您就可以知道在接下来的几个月里会发生什么，并对潜在的问题，能够保证永远领先一步获知。

为了帮助您完全了解公司上市道路上的关键步骤，我们假设以下是一次典型的针对 IPO 的时间表：



在接下来的部分中，我们将更详细地介绍 IPO 所需的具体步骤。然而，我们不会将讨论局限于流程，因为在 IPO 准备中要做的大部分工作实际上是为 IPO 结束后的上市而做的准备。其中一些步骤包括：

- 改善您公司的治理架构；
- 披露您公司的所有重要信息；
- 决定是否定期向分析师提供有关未来经营业绩的指导；
- 清理您公司的会计控制和程序；
- 建立及时提交当前报告的机制，以及；
- 为在公开市场这个“玻璃鱼缸”中开始的新生命做好准备。

IPO 路演只是您与买方投资者正式互动的开始，他们将成为您公司未来的所有者（以及包括更早些的）、不太正式的事务也需要讨论。一旦您的公司成功上市，您的公司就会受到研究分析师和买方投资者的持续关注。您需要知道什么该做，什么不该做，什么该说，什么不该说。

万全的准备是无可替代的。第一印象非常重要，并且，您想要（需要）知道将要发生什么，这样当它到来的时候您就已经做好了准备。



V. IPO 流程：第一个月

您在 IPO 流程中要做出的一些最重要的决策将出现在最开始的阶段，甚至是在组织会议之前。其中包括：

- 选择您的牵头（主要）投资银行；
- 选择您的律师事务所，以及；
- 选择您的审计师。

您所组建的团队的质量将对整个流程产生重大影响，也许还会影响您公司 IPO 的成功。请花些时间把这部分做好。您需要建立一个由银行家、律师和审计师组成的团队，他们有丰富的 IPO 的经验，且最好是拥有您所在行业的经验。

经验丰富的银行家、律师和审计师会更有效地利用您的时间，并在条件最理想的时候带您进入市场。他们深度了解，并将专注于对投资者而言重要的事宜。他们会知晓您的公司或 IPO 可能会引起美国证券交易委员会 (SEC) 或其他监管机构的注意的方面，并有助于预测和对他们可能给予的意见未雨绸缪。

启动首次公开募股 (IPO) 流程

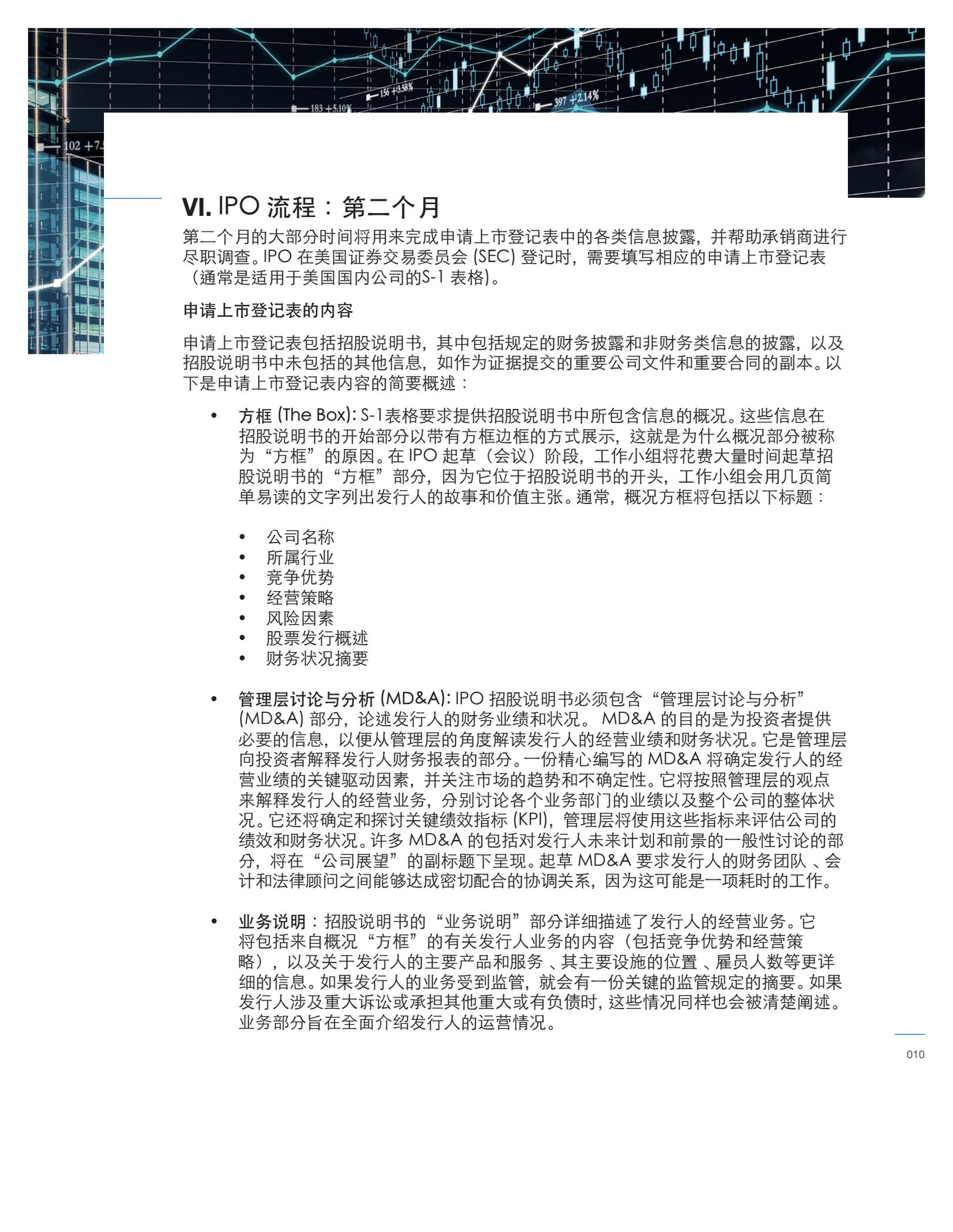
组织会议是 IPO 流程正式开始的标志。参加会议的有我们上面提到的所有专业人士和公司的大多数高管。然而，您不会想利用组织会议这个契机才开始组织一切事宜—您应该在组织会议之前就开始这个流程。最理想的情况是，在组织会议的前一个月左右，您已经聘请了法律顾问和审计师，确定了三到四家类似的可比较的公司（“可比公司”）提交的最实用的 IPO 文件，并开始与您的律师合作，充实公司的申请上市登记表的初稿，以便在组织会议到来之前，能保证永远领先于最新的进展状况。开始与您的承销商讨论路演的内容永远不算为时过早，因为路演中的信息也应该与申请上市登记表中的一致。如果您永远保持领先于最新的进展状况，您就可以从开始到结束控制整个流程。相反地，如果您一开始就落后了，那么在整个流程中，您都会是处于劣势的一方。

尽职调查开始

组织会议还标志着法律、业务和会计尽职调查流程的开始。承销商将进行全面彻底的尽职调查，旨在提供合理的依据，以使其确信申请上市登记表中包含的招股说明书（以及路演等其他发行资料）中不存在重大错报和遗漏问题。

出于责任和声誉方面的原因，承销商非常重视尽职调查。尽职调查流程从一份详细的管理层报告开始，且一直贯穿所有的起草会议，直至结束。

作为尽职调查的一部分，承销商将要求您准备一套完整的证据，以支持申请上市登记表中某些事实主张的准确性（如市场份额、市场机遇的规模和最近获得的行业内奖项。编制这些资料可能是一个耗时的过程，如果一直等到最后才做，会拖慢您的整体进度。



VI. IPO 流程：第二个月

第二个月的大部分时间将用来完成申请上市登记表中的各类信息披露，并帮助承销商进行尽职调查。IPO 在美国证券交易委员会 (SEC) 登记时，需要填写相应的申请上市登记表（通常是适用于美国国内公司的S-1 表格）。

申请上市登记表的内容

申请上市登记表包括招股说明书，其中包括规定的财务披露和非财务类信息的披露，以及招股说明书中未包括的其他信息，如作为证据提交的重要公司文件和重要合同的副本。以下是申请上市登记表内容的简要概述：

- **方框 (The Box):** S-1 表格要求提供招股说明书中所包含信息的概况。这些信息在招股说明书的开始部分以带有方框边框的方式展示，这就是为什么概况部分被称为“方框”的原因。在 IPO 起草（会议）阶段，工作小组将花费大量时间起草招股说明书的“方框”部分，因为它位于招股说明书的开头，工作小组会用几页简单易懂的文字列出发行人的故事和价值主张。通常，概况方框将包括以下标题：
 - 公司名称
 - 所属行业
 - 竞争优势
 - 经营策略
 - 风险因素
 - 股票发行概述
 - 财务状况摘要
- **管理层讨论与分析 (MD&A):** IPO 招股说明书必须包含“管理层讨论与分析” (MD&A) 部分，论述发行人的财务业绩和状况。MD&A 的目的是为投资者提供必要的信息，以便从管理层的角度解读发行人的经营业绩和财务状况。它是管理层向投资者解释发行人财务报表的部分。一份精心编写的 MD&A 将确定发行人的经营业绩的关键驱动因素，并关注市场的趋势和不确定性。它将按照管理层的观点来解释发行人的经营业务，分别讨论各个业务部门的业绩以及整个公司的整体状况。它还将确定和探讨关键绩效指标 (KPI)，管理层将使用这些指标来评估公司的绩效和财务状况。许多 MD&A 的包括对发行人未来计划和前景的一般性讨论的部分，将在“公司展望”的副标题下呈现。起草 MD&A 要求发行人的财务团队、会计和法律顾问之间能够达成密切配合的协调关系，因为这可能是一项耗时的工作。
- **业务说明：**招股说明书的“业务说明”部分详细描述了发行人的经营业务。它将包括来自概况“方框”的有关发行人业务的内容（包括竞争优势和经营策略），以及关于发行人的主要产品和服务、其主要设施的位置、雇员人数等更详细的信息。如果发行人的业务受到监管，就会有一份关键的监管规定的摘要。如果发行人涉及重大诉讼或承担其他重大或有负债时，这些情况同样也会被清楚阐述。业务部分旨在全面介绍发行人的运营情况。

- 
- **风险因素**：风险因素的部分给了您一个机会来警告投资者关于未来可能导致坏消息的风险和挑战。它是管理投资者预期的部分。这些警示信息的披露可以被视为一种保险的措施。买方很少会因为风险因素的披露而退缩（他们通常知道风险），但风险因素往往在交易结束后的风险显现时，提供重要的法律保护。风险因素通常会占据几页的篇幅，而且读起来相当负面。美国证券交易委员会 (SEC) 不允许您在风险因素披露中使用缓和式的语言。

申请上市登记表的提交

在第二个月底，您应该准备好将您的文件提交给美国证券交易委员会 (SEC)。您可以机密提交一份申请上市登记表草案或以一种公开呈报的方式提交。

机密提交提供了许多好处：如果您决定在此阶段之后不进行IPO，那么竞争性敏感信息，如财务信息、核心供应商、或是客户合同，将不会被公开。但是，您必须在公开提交最初的机密信息和所有机密信息的修改稿提交日的15天之后，才能开始路演。

机密提交给 SEC 审核的文件必须保证基本完整，就像公开提交的申请上市登记表一样。然而，机密提交的申请上市登记表草案不需要包括审计师或其他专家的同意，也不需要签名，因为机密提交并不构成《证券法》规定的“呈报”项。

发行人不需要在首次机密提交的文件中列出任何承销商的名字，但美国证券交易委员会 (SEC) 的工作人员通常不会继续审核该份申请上市登记表草案，除非承销商的名字出现在第二份提交文件中。



VII. IPO 流程：第三个月

在您以机密提交或公开呈报的方式将第一份文件提交给美国证券交易委员会 (SEC) 之后，您在等待美国证券交易委员会 (SEC) 的第一轮审核意见的同时，将有30天的时间来完成其他的事宜。以下是在这段时间内您要做的一些主要工作。

“试水”会议

《乔布斯法案》允许 EGC 与机构投资者会面，并且在正式路演开始之前的任何时间（包括第一次向美国证券交易委员会 (SEC) 提交文件之前），征求对即将进行的 IPO 的初步意向。通常情况下，“试水” (TTW) 会议不会在第一次向 SEC 提交文件之前举行，因为考虑到第一印象的重要性，发行人希望在与潜在投资者会面之前，确保他们能清楚地表达了自己的价值意义。

因此，在 TTW 会议召开之前，您可以决定接收并回复 SEC 的第一轮审核意见。SEC 的工作人员经常要求查看在这些会议中使用的 TTW 资料的副本，并且 TTW 资料应该与申请上市登记表陈述相同的事实。TTW 会议是可选项，它并不是每次 IPO 流程中必不可少的一部分。与您的银行家一起合作，看看参与 TTW 计划所花费的时间和精力是否值得。

选择一家证券交易所

您的公司将需要满足特定的量化上市要求和公司治理标准，以符合纽约证券交易所 (NYSE) 或纳斯达克 (NASDAQ) 上市的资格，同时，上市公司也必须满足与持续性的股东沟通和披露信息相关联的特定要求。与您的法律顾问合作，您将会想要探索这两个交易所之间的差异，并决定您的股票将在哪家交易所上市后交易。这些交易所将允许您在上市前数月内秘密地保留一个或多个潜在的股票代码。

管理的模式 “分析师日”

银行财团的研究分析师会希望有频繁的机会与您会面和谈话，以探讨您的公司，您的业务和您的经营策略，并审核管理层对于未来几年的预测（通常是针对接下来的两年逐季度审核，然后变为逐年审核，以此类推。与财团分析师的小组会议通常在流程的第三个月左右举行，通常被称为“分析师日”。

与帮助您准备申请上市登记表的投资银行家不同，研究分析师并不为您工作。他们是独立的个体，他们准备的研究必须反映他们的个人观点，并且保证不受投资银行、发行人管理层或其它外部力量的影响或压力。您与研究分析师的会面非常重要，因为一旦公司成功上市，这些分析师将帮助市场的投资者了解您的公司。

您需要为“分析师日”以及在第一次会议后，与分析师的后续会议做好充分的准备。管理层应该在“分析师日”对公司的情况进行清晰而简明的阐述，并准备好回答关于管理的模式的详细问题。虽然投资银行家可以帮助您准备分析师会议，但监管政策限制了他们可以分享的信息，以及他们与研究分析师之间的互动。最重要的是，您需要为财团分析师提供他们所需了解的信息，以便他们对您的公司拥有一个清晰且透彻的视角。



确定董事会成员名单

这段时间是最终确定董事会成员的名单，特别是确定独立董事人选的好时机。在您的公司上市时，您需要一定数量的独立董事。您也可以把精力集中在确定董事会各委员会的成员名单上。寻找合格的董事进入董事会可能需要一些时间，所以要尽早开始寻找过程。

公司治理决策

您将需要一个独立的审计委员会，并希望审核其他委员会和其他公司治理事项的一系列可选方案。主题应包括：

- 内幕交易政策；
- 董事独立性的要求和条件；
- 举报者政策；
- 关联交易政策；
- 《披露信息法规》(Regulation FD) 政策，以及；
- 为第16款和其他报告目的确定高级管理人员。

最终确定员工的福利计划

上市的好处之一是能够向核心员工和董事授予股票期权和限制性股票的奖励。员工的福利计划的架构可能是复杂的，因此合理地安排时间来设计适合您公司的福利计划是颇具意义的。董事会可能希望聘请一名薪酬顾问，帮助指导其完成员工福利的整体设计过程。

承销协议

承销协议在路演结束后签署，并在三个工作日后完成IPO，在这期间，承销协议在公众视线中占据了短暂的一席之地。这份文件可能与您在其他交易中看到的任何其他协议都不一样，乍一看可能会让您觉得有点片面。但不要因此而却步——承销协议的大部分内容都是为了帮助承销商进行尽职调查（您可以将陈述与保证视为一系列旨在发现潜在披露问题的疑问）。因此，整个协议中只有几个真正的商业要点，并且谈判不应是一个特别敌对或耗时的过程。

锁定期

发行人的现有股东、董事、高级管理人员和期权持有人将被要求同意在发行后的180天内不出售任何股份（除了少数例外情况）。对于锁定期的例外情况，还有协商的余地——例如遗产计划和慈善捐赠，并且，这些例外情况需要在路演开始前最终确定。

承销商将要求已签署的锁定期协议在路演开始前交付，许多承销商还要求在首次提交申请上市登记表前交付。



VIII. IPO 流程：第四个月

一旦您收到了美国证券交易委员会 (SEC) 的第一轮审核意见，您就算是瞥到了最终上市成功的“球门线”。当您收到这些审核意见时（根据我们的经验，通常是在周五下午），回复这些意见将是您的主要关注点，因为您会想展示给SEC您准备充分且行动迅速的一面，以便发出信号，表明您希望他们也会这样做。

以下是您在第四个月要做的其他项目：

- **准备路演的幻灯片：**理想情况下，从您开始起草申请上市登记表开始，您就一直在考虑路演的内容，因为路演的内容必须与申请上市登记表的内容相一致，并且很大程度上应该从申请上市登记表的内容中提取。然而，将您的故事提炼成一个30分钟的演讲是很有挑战性的。路演的幻灯片会得到很多关注，这是应该的，因为路演是营销过程的核心。如果您是 EGC，您可能在准备TW会议的时候就已经开始这个过程了。
- **最终确定公司的估值：**迄今为止，您所有向SEC提交和呈报的文件都不会包含任何有关您希望以何种价格出售股票的信息。在路演开始之前，您不会填写股票的目标价格的区间，但在那之前，您将与您银行家讨论股票的估值问题。一旦确定了股票估值，您和银行家可能会考虑股票分割，以使拟定的价格在一个合适的区间内。他们将关注这些“可比公司”（如果有任何已经上市的“可比公司”）的交易价格，并与彼此以及您讨论合适的新折价发行价格。
- **完成所有其他事宜：**一旦路演开始，您就没有多少空闲时间了，所以您要确保在出发之前把所有的事情都安排妥当。第二个月的任务清单上有任何在第三个月没有真正完成的事情，都需要您在开始路演之前完成。

路演、定价和结束

路演既有趣又累人。您可能会被要求去欧洲或亚洲，并且您肯定会被要求覆盖美国的东、西两个海岸（和中部的一些地区）。您应该提前要求您的首席执行官和首席财务官给您两周的时间来完成这部分工作。

路演以对各主要承销商的销售团队展开的“宣讲”作为开端，然后与买方机构投资者举行一系列小组会议（通常是共进午餐），并与最大的机构投资者举行一对一会议。散户投资者可以看到一段早期拍摄的路演推介会的视频，且任何对此感兴趣的人都可以在互联网上看到。在路演中，承销商会根据投资者的兴趣指标建立了一个订单簿，这有助于他们判断对您的股票的需求水平。

建立订单簿的过程将使得承销商可以向您的董事会的定价委员会提出定价建议（可以出售多少股份，以什么价格出售）。一旦股票定价达成一致，您将签署承销协议，然后承销商将承诺以低于“公开发行价”的价格购买所有发行的股票。随后，承销商将立即以招股说明书首页上的发行价将股份转售给已获配售股份（称为确认订单）的投资者。承销商为您的股票支付的折扣价格与公开发行价格之间的差额——“总差价”——就是您向承销商所提供的服务而支付的费用。您的股票将在第二天上午开盘时正常交易。三个工作日后，IPO将结束，您将收到IPO的净收益。

最后，您将能够继续经营公司，并带领公司蓬勃发展，以达到市场预期的公司增长预期。



关于研究分析师的说明

您的每家牵头（主要）投资银行的研究分析师将根据他/她在“分析师日”和随后的一对一尽职调查中所了解的实际情况，创建自己的财务模型。分析师会对公司本身、它的业务、它的经营策略和管理模式有无数的疑问，并且每位分析师都会提出他/她自己的专有模型，这些模型可能在某些方面与管理模式不同。

在路演期间，您将不会与潜在的IPO投资者分享预测（一些MLP和REIT交易除外），但公司一旦上市，分析师可能会与潜在的IPO投资者口头讨论他们的专有模型。分析师的模型可能包括特定于您公司业务的增长率和利润率的假设，以及基于您公司所在行业的其他度量指标。重要的是，要确保分析师不是基于过时的、不准确的或不完整的信息来预测您的公司未来的增长或盈利能力，因为您提供的信息将成为他们在投资者教育过程中做出并与买方客户共享的许多假设的基础。

MGO的SEC实务指导团队介绍

MGO的专职SEC实务指导团队为上市公司和计划上市的公司提供独立的鉴证服务和战略指导。无论是担任独立审计师，还是向管理层和董事会提供强有力的支持服务，我们都能帮助满足报告和监管要求，同时对管控力度，经营业绩和财务健康状况提供敏锐的见解。

mgocpa.com

有任何疑问？请与我们联系。

弗农·摩尔 (Vernon Moore), 注册会计师

鉴证合伙人

+1 949.296.4325

vmoores@mgocpa.com

mgo
TYPE ATYPICAL