

<<上市公司定向增发融资行为研究>>

图书基本信息

书名：<<上市公司定向增发融资行为研究>>

13位ISBN编号：9787513613286

10位ISBN编号：7513613281

出版时间：2012-4

出版时间：中国经济出版社

作者：邓路

页数：190

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<上市公司定向增发融资行为研究>>

内容概要

中国资本市场的定向增发类似于国外资本市场的私募发行。在全流通时代，定向增发已经逐渐成为中国上市公司普遍采取的再融资方式。

《财务会计与资本市场系列：上市公司定向增发融资行为研究》基于中国资本市场经验数据，从公司股权再融资方式选择、定向增发的折扣率和短期宣告效应、定向增发长期市场表现及长期经营业绩三个角度全面研究中国上市公司定向增发融资行为。

本书的主要贡献在于：基于控制权和信息不对称理论研究定向增发，拓展了公司股权再融资领域的研究视野；结合中国资本市场特殊的制度背景，丰富了定向增发领域的研究范畴。本书的研究成果可以为上市公司、资本市场投资者和监管机构进行决策提供参考。

<<上市公司定向增发融资行为研究>>

作者简介

邓路，1979年9月出生，辽宁本溪人。

2010年毕业于中国人民大学商学院财务管理专业，获管理学博士学位，2010-2011年在香港中文大学从事博士后研究，现为北京航空航天大学经济管理学院讲师、会计系主任。

研究方向：公司财务与资本市场。

目前已在《管理世界》、《会计研究》、《中国软科学》、《财贸经济》、《经济学动态》等核心期刊发表学术论文十余篇。

<<上市公司定向增发融资行为研究>>

书籍目录

第1章 导论1.1 选题背景与研究视角1.1.1 选题背景1.1.2 研究视角1.2 研究内容与研究意义1.2.1 概念界定1.2.2 研究内容1.2.3 研究意义1.3 研究方法与研究创新1.3.1 研究方法1.3.2 研究创新第2章 文献回顾2.1 股权再融资方式选择2.2 定向增发宣告效应与折价率2.3 定向增发长期市场表现2.4 对现有文献的简要评价第3章 制度背景3.1 上市公司股权再融资的制度演进3.1.1 上市公司配股融资的政策演变3.1.2 上市公司公开增发新股的政策演变3.1.3 上市公司发行可转换公司债券的政策演变3.1.4 上市公司定向增发的发展历程3.2 上市公司定向增发的特征分析3.2.1 定向增发与公开发行融资方式比较3.2.2 定向增发与美国私募发行比较3.3 定向增发主要运作模式3.3.1 项目融资型定向增发3.3.2 资产注入型定向增发3.3.3 引入战略投资者型定向增发3.3.4 并购重组型定向增发第4章 上市公司股权再融资方式选择：定向增发还是公开增发4.1 引言4.2 理论分析与研究假设4.3 研究设计4.3.1 样本选取4.3.2 模型设计与变量界定.....第5章 发行溢价、市场折扣与定向增发宣告效应第6章 上市公司定向增发长期市场表现：过度乐观还是反映不足第7章 研究结论、局限性及研究展望参考文献后记

章节摘录

(2) 财务类战略投资者。

这类投资者通常是资金实力雄厚的金融类企业，他们与上市公司主营业务关系并不密切，大多不参与上市公司的日常经营管理，只是按照持股比例分享上市公司的经营成果。

对于有较大发展前景的上市公司，通过定向增发引进财务类战略投资者，一方面不会担心控制权稀释而带来的控制权转移问题，另一方面也为公司未来快速发展提供了资金保障。

2006年6月4日，泸州老窖（000568）董事会发布关于公司非公开发行人民币普通股（A股）方案的议案，公告称拟向10名特定投资者发行3000万股份，用以募集资金3.67亿元。

本次非公开发行股票的发行价格最终确定为12.22元/股，相对于定价基准日（2006年6月1日）前20个交易日股票均价9.70元溢价25.98%。

这一定价水平产生了良好的二级市场效应，充分保护了公司原有股东的利益，同时也体现了发行对象对泸州老窖未来增长前景和持续盈利能力充满信心。

本次非公开发行募集资金全部用于“优质酒产能扩大及储存基地建设”项目，在保证发行方案所确定的经销商优先认购的原则下，泸州老窖确定了本次非公开发行的最终发行对象，如表3-6所示。

泸州老窖的核心业务是白酒的生产和销售，销售渠道的建设和维护对于品牌塑造和营销推广具有重要的战略意义。

通过向公司核心经销商定向增发股票使其成为公司战略投资者，以资本为纽带实现公司与经销商的战略结盟，成为泸州老窖实现跨越式发展的重要手段。

.....

<<上市公司定向增发融资行为研究>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>