

אוניברסיטת בר-אילן
הפקולטה למדעי החברה
בית הספר למנהל עסקים

הצעה לתכנית מחקר במסגרת הלימודים לתואר שלישי

**התפקיד של הדרג הניהולי העליון בחברות ייעודיות למטרות רכישה ותרומתם
לשיפור הצלחת ההנפקה לציבור בבורסה ולהגשמת עסקת הרכישה והמיזוג של
חברה.**

**Exploring the Role of Upper Echelons in Enhancing the Success of
the IPO and the Consummation of a Business Combination among
SPACs**

**מוגש על ידי
ישראל פרידל**

בהנחיית
פרופ' אברהם כרמלי
פרופ' בני לאוטרבך

Summary

Special purpose acquisition companies (SPACs) have raised around \$34 billion in gross proceeds since 2003. SPACs have blossomed into one of the largest segments of the US IPO market, raising more than \$22 billion. However, up to November 2010 only slightly more than half (53%) of all SPACs were able to complete a business combination with an operating business selected by the SPAC management team.

A review of the literature suggests that research on SPACs has thus far been limited, particularly to finance and legal issues. This is in spite of growing acknowledgement of the significant role of the upper echelon in establishing and managing the SPAC as a new form of organization. This study is an attempt to address this gap by examining how founders and top management teams (TMTs) can enhance the success of an IPO and the consummation of a business combination in the framework of a SPAC. In so doing, this study may contribute to Upper Echelon Theory by advancing our understanding of whether and why CEOs and their TMTs' attributes influence the performance of SPACs. This will be done through examination of extensive data collected from the EDGAR database (SEC filing) on SPAC founders, TMTs and senior members of the BODs.

The findings will thus extend the scant literature on Upper Echelon theory as it applies to SPAC management as well as to business practice by capturing the reasons for trends toward success or failure in this recent type of organizational structure.

תקציר

חברות ייעודיות למטרות רכישה (Special purpose acquisition companies-SPACs) גייסו כ 34 ביליון דולר משנת 2003. חברות SPAC צמחו לאחד מהמגזרים הגדולים בשוק ההנפקות הראשוניות בארה"ב, תוך גיוס של יותר מ-22 ביליון דולר, וכן היוו 33% ממספר ההנפקות ב-2007. ה-SPAC מאפשר למשקיעים אופציה "חסרת סיכון" להשקעה ברכישה עתידית, ברם עד נובמבר 2010 רק 57% השלימו רכישה של חברת מטרה פעילה והנכשלים נאלצו להחזיר את כספי הגיוס למשקיעים. הספרות על SPACs עד כה הוגבלה למאמרים בכתבי עת משפטיים וחשבונאיים. המחקרים על צוותי ההנהלה הבכירה בוחנים את ההשפעה של חברי הדרג הניהולי העליון על חברות, אבל חברות SPAC לא מכוסות בספרות. מטרת המחקר לבחון את תפקיד הדרג הניהולי העליון בחברות SPAC בשיפור סיכויי הצלחת ההנפקה לציבור ולהגשמת עסקת רכישה של חברה. מחקר זה הוא ניסיון ראשון לבחון היבטים של הדרג הניהולי העליון של SPACs ולהשלים את הפער בספרות על ניהול וידע ארגוני. המחקר משתמש במידע האמין שנמצא בדיווחי החברות הציבוריות לשלטונות הבורסה וניתן לקבלם בבסיסי הנתונים ב- EDGAR-the electronic data gathering analysis and retrieval system. תוצאות המחקר אמורים לספק לתורת הניהול האסטרטגית תרומה תיאורטית ומתודולוגית ולתרום לשיפור המבנה העתידי של ה-SPACs.

