

ВПЛИВ ОСОБИСТІСНИХ ЯКОСТЕЙ ТОП-МЕНЕДЖЕРІВ НА ВАРТІСТЬ ФІРМИ

Вплив особистих топ-менеджера вже давно визначили як важливий чинник формування і підтримки психологічної атмосфери у колективі, стратегічні цілі і їх досягнення, економічні показники та імідж фірми. Однак не таким очевидним було наступне: особисті якості генерального директора прямо впливають на ціну фірми на біржі.

Дане дослідження було проведене як продовження теорії «вищих ешелонів» Хембріка та Мейсона, які вивчали підходи до вивчення процесів прийняття стратегічних рішень в топ-командах. Вони дійшли висновку, що саме пізнання та цінності «домінуючої коаліції» фірми визначають стратегічний вибір організації. Вищі ешелони – це топ-менеджери. Рішення, які вони приймають відображають їх цінності і когнітивні особливості, які, у свою чергу, залежать від характеристик, що були обрані предметом дослідження (вік, освіта, досвід, сімейний стан тощо). Згідно до цього, результати бізнесу і якості менеджерів пов'язані.

Відповідно до їх теорії на цінність фірми впливають такі особисті якості генеральних директорів:

- високий рівень освіти;
- громадянство (місцеві результативніші за іноземців);
- зрілий вік (керівники старшого віку менше ризикують, є більш раціональними і розсудливими);
- попереднє місце роботи (колишній працівник фірми є кращим кандидатом аніж той, що не мав раніше до неї відношення, так як вже знає корпоративну культуру і цінності фірми);
- досвід роботи керівники;
- частка в компанії (співвласники бізнесу є більш відповідальними, адже ризикують власними інвестиціями та вкладеннями).

Нещодавні дослідження (2017 р.) були проведені в умовах країни, ближчої до нас як географічно, так і, певним чином, ментально, що дозволяє застосувати результати дослідження на українському ринку – в Росії. Вивчалися фірми-емітенти (організація або товариство, що має право і можливість випускати в маси цінні папери).

Дослідження було присвячене аналізу впливу особистих характеристик генеральних директорів на аномальну дохідність акцій російських компаній.

В процесі було дослідження було розглянуто 100 керівників компаній-емітентів. Для дослідження використовувалися дані з інтернет-бібліотек біографічних даних, спеціалізованих сайтів, електронна база ThomsonReuters та інформація з особистих сторінок у соціальних мережах (Facebook, Instagram).

Перевірявся вплив таких характеристик: вік, освіта, громадянство, наявність попереднього місця і досвіду роботи, кількості дітей, частки в бізнесі та часу перебування на керівній посаді.

Зв'язок між цими характеристиками і вартістю компаній визначалася за допомогою показника «надлишкова дохідність акцій», який позначає різницю між реальною і прогнозованою дохідністю і дозволяє виявити, недооцінені або переоцінені акції були під час керівництва певного директора.

Аналіз зв'язку проводився за двома моделями. Перша відображає так звану аномальну (вище очікуваної) дохідність акцій: чим вищим є цей показник, тим краще працює директор. Друга модель (з врахування індексу MISCX показує, виграють чи програють акції під управління конкретного CEO відносно ринку в цілому.

Результати показали лише часткову відповідність до закордонного досвіду. Не важливими для дохідності компаній виявилися громадянство, досвід керівництва і наявність частки в бізнесі.

У свою чергу, важливими виявилися вік, термін перебування на керівній посаді, кількість дітей і попереднє місце роботи.

Згідно з цим ідеальний кандидат на посаду CEO до фірми-емітенту такі:

- оптимальний вік – близько 50 років;
- досвід роботи 55 місяців (4, 5 роки);
- наявність 1 або 2 дітей;
- попередній досвід роботи на даній фірмі.

Висновком є те, що в умовах ринку, подібного до нашого, більш важливими є досвід, а не освіта, певний попередній зв'язок з фірмою, зрілий вік та досвід управління. В той же час, здавалося б, важливі характеристики, такі як освіта та частка на ринку мають значно менше значення.