

Александр Толкач

Директор по внешним связям ДТЭК (на момент кейса Директор департамента внешних связей ОАО «Мечел»)

Г.р. 14.04.1977, окончил МГИМО(У), Международные отношения

В IR «Мечела» 2005-2010 г.г., из них 2007-2010 – руководство всем внешним блоком компании. До 2004 года – работа в МИД России.

IR Кейс «IPO префов» 2010:

Задача: согласно обязательствам перед продавцом компании Bluestone (США) нам необходимо было провести IPO привилегированных акций компании до 8 мая 2010 г.

Итог – сделка закрыта (несмотря на то, что в этот же период практически все сделки на фондовых рынках провалились), объем привлеченных средств: более \$230 млн, обеспечена возможность продажи остальных акций для семьи Justice после истечения Lock-up.

Компания: ОАО «Мечел», 82 000 сотрудников, капитализация на момент сделки \$8 млрд, листинг на NYSE с 2004 года.

Сложности:

- 1) Аудированная отчетность (US GAAP, SoX compliant) могла быть подписана только к концу апреля – очень узкое окно для организации и проведения сделки;
- 2) У компании уже был действующий и высоколиквидный (до \$100 млн. в день) листинг обыкновенных акций в Нью-Йорке (NYSE:MTL), что усложняло продажу второго класса акций той же компании;
- 3) Невысокая стартовая ликвидность предлагаемого инструмента: почти в 10 раз меньше листинга обыкновенных акций;
- 4) Неудачный опыт попытки размещения этих бумаг в 2008 году по завышенной цене (сделка отменена из-за кризиса);
- 5) Сложный инструмент: доходности привязана к % от чистой прибыли по US GAAP и позиционируется как equity, а не fixed income. Необходимо было четко объяснить, чем отличаются от привычных российских «префов».

Форс-мажорные факторы:

- 1) Извержение вулкана в Исландии поставило под вопрос возможность качественного проведения роад-шоу, часть сделок перед этим уже сорвалась;
- 2) Резкое падение рынков во время сделки, вызванное долговыми проблемами Европы (снижение до 30%);
- 3) Закрытие сделки пришлось на «черный четверг», когда индекс Dow Jones упал на 10%, что заставило инвесторов забрать заявки из уже заполненной книги заявок.

Решения:

За несколько месяцев до сделки был усилен мониторинг торгов обыкновенными акциями и акциями конкурентов на крупнейших биржах. В итоге составлен список активных инвесторов, которым был

дополнен список, предлагаемый банками-организаторами. С начала года проводились активные встречи с инвесторами (более 300 встреч) с целью держать их в «горячей готовности» и в курсе дел компании, чтобы не тратить во время роад-шоу времени на базовые новости.

Для повышения ликвидности выбрана площадка NYSE, в банки организаторы взяли американский банк с обязательством привлечь в сделку американский ритейл. Акции раздроблены (2 АДР на 1 акцию), чтобы психологически разделить цену обыкновенных и «префов», а также увеличить предложение в единицах бумаг и сделать ценовой коридор ближе к психологически комфортному уровню для ритейла. Был обрисован механизм будущего повышения ликвидности.

В команду роад-шоу включены специалисты по всем важным направлениям, для покрытия максимальной географии команда разделялась в неключевых городах. Проработана аварийная логистика на случай повторного закрытия авиাপространства. В итоге роад-шоу покрыло Великобританию, Германию, Швецию, Швейцарию, в США: Лос-Анжелес, Сан-Диего, Сан-Франциско, Чикаго, Бостон, Нью-Йорк.

Удалось наглядно доказать инвесторам, что «Мечел» вошел в пятерку крупнейших мировых игроков на рынке коксующегося угля. Для этого пришлось «поломать копыя» с юристами, чтобы включить соответствующие сравнительные слайды в презентацию роад-шоу.

Акции позиционировались как премиальный equity, с учетом высокой дивидендной доходности. Для этого использовалась тема ключевых инвестпроектов «Мечела», прежде всего – Эльгинский. Одновременно давались намеки на то, что дивиденды по «обычке» будут снижены.

Изюминкой презентации на роад-шоу стала географическая карта Эльгинского проекта со схемой и графиком строительства железной дороги. Учитывая, что эта ж/д стройка является крупнейшей в России, возможность увидеть и визуализировать детали – оказалась неожиданно интересной инвесторам. Даже обычно скептически настроенные управляющие с интересом «ползали» вслед за менеджментом компании по карте формата А1, отвлекаясь от сложных вопросов. Данный случай еще раз показывает, насколько визуализация ключевых проектов важна даже «математикам» в инвестсообществе.

После стремительного распада уже закрытой книги заявок (см. «черный четверг») – часть заявок была возвращена в книгу за ночь за счет личных звонков фондам, с которыми были наработаны многолетние отношения. Кроме того, удалось вернуть значительную часть заявок из России и Европы, пользуясь разницей во времени. Фактически, за ночь книга была пересобрана, некоторые инвесторы привлечены в нее «с нуля».

В итоге, несмотря на обвал рынков, сделка была закрыта, хоть и в несколько меньшем объеме. Акции торгуются выше размещения.

Статья с подробностями сделки: <http://tolkach.ru/2010/05/ipo-prefs>