



Динамика и тренды российского рынка M&A

XIV Российский M&A конгресс: Белые ночи 2024



25.06.2024

КОММЕНТАРИИ

- В 2023 г. рынок M&A отличался высокой активностью при незначительном увеличении количества сделок в сравнении с 2022 г.
- Лидирующей отраслью как по количеству, так и по совокупному объему сделок в 2023 г. стала строительная отрасль, на втором месте – машиностроение
- С уходом международных игроков кардинально изменился конкурентный ландшафт отрасли

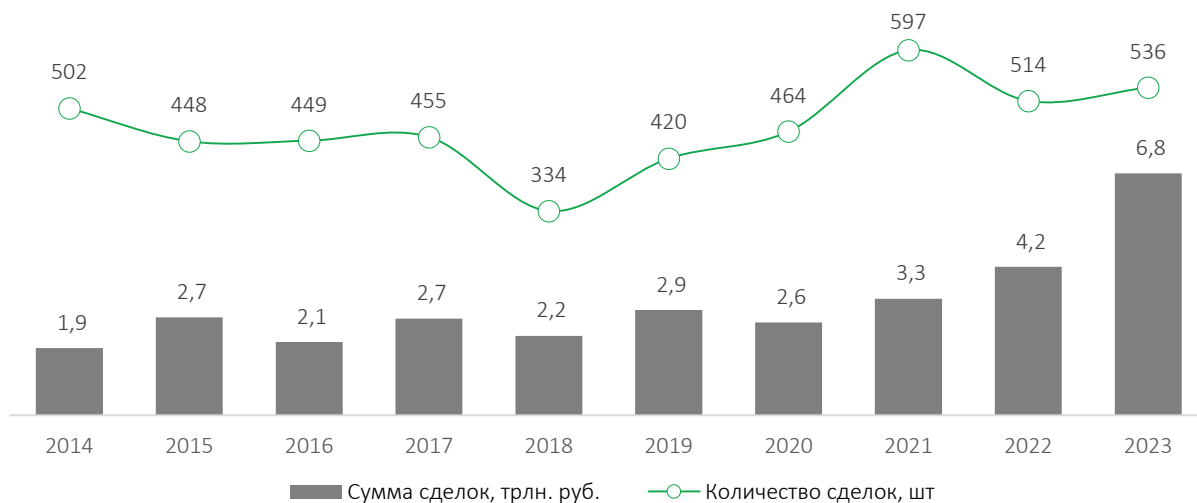
Ключевые тренды рынка M&A в 2022-2023 гг.

- Массовый уход иностранных инвесторов/компаний по низким оценкам
- Снижение стоимости российских компаний
- Выход российских инвесторов из зарубежных активов

Перспективные тренды на 2024 г.

- Завершение «исхода» иностранных инвесторов из России
- Возвращение оценок компаний на более устойчивый уровень
- Рост активности внутреннего M&A за счёт реализации отложенного спроса

ИСТОРИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА АКТИВНОСТИ M&A РЫНКА РОССИИ В 2014-2023 ГГ.



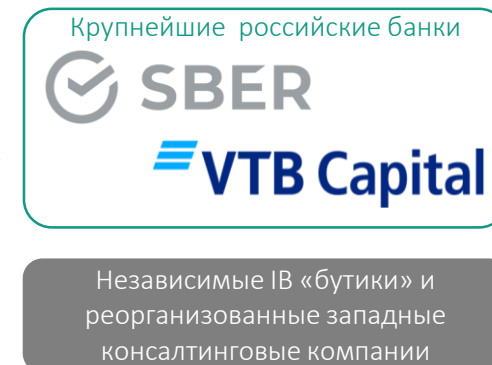
Источник: Информационно-аналитическое агентство АК&М

ИЗМЕНЕНИЕ В СТРУКТУРЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ M&A КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

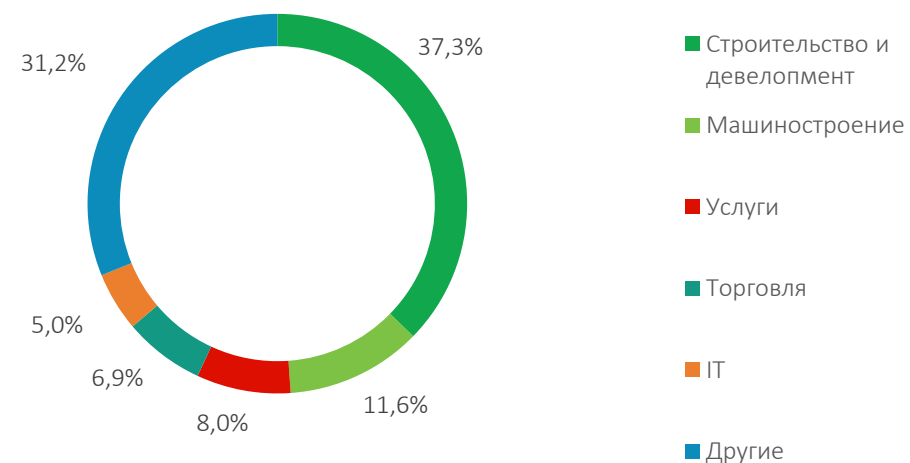
Конкурентная среда до 2022 г.



Конкурентная среда после 2022 г.



ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА M&A РЫНКА РОССИИ В 2023 Г.



Профиль покупателей

- Тренд на консолидацию стал характерным для многих отраслей
- Значительно выросла активность на рынке со стороны стратегических инвесторов
- Сохраняется интерес непрофильных инвесторов к активам

Фондирование

- Сохранение высокой ключевой ставки в какой-то степени будет нивелироваться избыточной денежной массой на российском рынке

Удорожание M&A сделок



- Увеличение активности российских крупнейших стратегических инвесторов и экосистем после внутренних процессов реструктуризации
- Приобретение готового бизнеса как основной инструмент для развития, ввиду увеличения стоимости иностранного оборудования
- Значительная часть потенциальных сделок на рынке мотивирована желанием российских продавцов выйти из российского бизнеса и/или сосредоточиться на зарубежных рынках

Сбер – один из ключевых организаторов аукционов по продаже крупного бизнеса в России



Компания является ведущим игроком на российском рынке непродовольственных товаров в 14 товарных категориях, на сегодняшний день компания насчитывает около 100 магазинов гибкого формата от 90 до 200 кв. м. во флагманских торговых центрах в 36 городах России

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности:



Привлекательная финансовая модель новых магазинов с окупаемостью менее 8 месяцев



Продуманная система по созданию и развитию уникальной ассортиментной матрицы в 14 товарных категориях



Высокий потенциал будущего органического роста как собственной сети, так и франчайзинга



Сильный профиль роста и рентабельности (>85% CAGR выручки и EBITDA '17-'22, 21% – рентабельность EBITDA в 2022 г.)

Роль команды M&A:

1

Сбор и обработка информации от клиента, поиск и дальнейшее согласование потенциального списка инвесторов

2

Подготовка маркетинговых материалов (инфо-мемо, модель), ежедневная коммуникация с потенциальными покупателями

3

Проведение презентаций менеджмента / координация всех сторон в процессе DD и максимизация цены предложения

4

Структурирование юридической документации (Term-sheet, SPA), переговоры по принципиальным условиям и корректировкам к конечной цене с целью оптимизации стоимости

Выслан тизер

Подписано NDA

Получено NBO

Средний мультипликатор

Получено ВО

Оценка на подписании

32

10

3

EV/EBITDA'23¹ : с 4,6х до 5,6х

EV/EBITDA'23¹: 5,6х

2

4

- Стоимость бизнеса (EV): 5 млрд руб.
- Цена сделки: 6,4 млрд руб.
- Комиссия Сбера за вознаграждение: 87 млн руб. (без НДС)

- ✓ Обширный опыт и экспертиза M&A команды во всех ведущих отраслях экономики, включая инфраструктурный и потребительский сектора, а также агропромышленный комплекс, TMT, тяжелую и легкую промышленность
- ✓ Непревзойденный доступ к инвесторам за счет крупнейшей франшизы корпоративного и private банкинга
- ✓ Разработка возможных опций структурирования сделок с финансирующими подразделениями банка, предоставляющими как долговое, так и акционерное финансирование

53







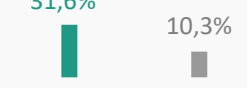

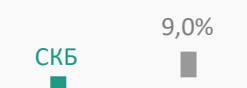

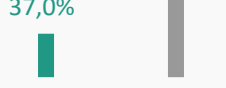



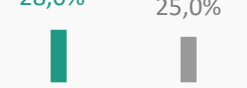




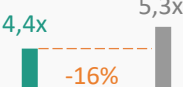
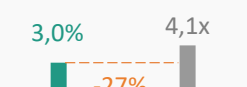

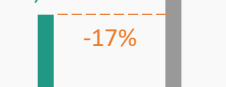
Сделок закрыто в роли
M&A консультанта с 2019

ИЗБРАННЫЕ СДЕЛКИ ПОСЛЕДНИХ 3-х ЛЕТ

<p>Продажа крупного порта</p> <p>Сумма не раскрывается</p> <p>Текущая сделка</p> <p>Консультант продавца</p>	<p>Продажа крупного игрока на рынке производства свинины и курицы</p> <p>Сумма не раскрывается</p> <p>Текущая сделка</p> <p>Консультант покупателя</p>	<p>Продажа крупного игрока на рынке ресторанов быстрого питания</p> <p>Сумма не раскрывается</p> <p>Текущая сделка</p> <p>Консультант покупателя</p>	<p>Продажа непродовольственного ритейлера</p> <p>~7 млрд руб.</p> <p>Май 2024</p> <p>Консультант продавца</p>	<p>Покупка крупного грузоперевозчика</p> <p>~4 млрд руб.</p> <p>Май 2023</p> <p>Консультант покупателя</p>	<p>Приобретение производителя подсолнечного масла</p> <p>Сумма не раскрывается</p> <p>Февраль 2023</p> <p>Консультант покупателя</p>	<p>Покупка девелоперской компании</p> <p>~40 млрд</p> <p>Декабрь 2022</p> <p>Консультант покупателя</p>
<p>Приобретение месторождения</p> <p>Сумма не раскрывается</p> <p>Ноябрь 2022</p> <p>Консультант покупателя</p>	<p>Приобретение крупного производителя упаковки для напитков</p> <p>~150 млн евро</p> <p>Сентябрь 2022</p> <p>Консультант покупателя</p>	<p>Приобретение крупного производителя упаковки для напитков</p> <p>Сумма не раскрывается</p> <p>Сентябрь 2022</p> <p>Консультант покупателя</p>	<p>Продажа доли в лесопромышленном холдинге</p> <p>~ 150 млн долларов</p> <p>Январь 2022</p> <p>Консультант продавца</p>	<p>Приобретение игрока башенной инфраструктуры</p> <p>Сумма не раскрывается</p> <p>Декабрь 2021</p> <p>Консультант покупателя</p>	<p>Слияние компаний в сфере АПК</p> <p>Сумма не раскрывается</p> <p>Июнь 2021</p> <p>Консультант продавца</p>	<p>Продажа телекоммуникационной компании</p> <p>Сумма не раскрывается</p> <p>Апрель 2021</p> <p>Консультант продавца</p>

Оценки и мультипликаторы в рамках недавних IPO

Ниже представлены уровни дисконта к ближайшему аналогу, достигнутые в рамках последних сделок

	 АСТРА группа компаний	 HENDERSON	 ЮГК ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ	 СОВКОМБАНК	делимобиль	 DIASOFT ВСЕ ПО-НАСТОЯЩЕМУ
Размер сделки, млрд руб.	3,5	3,8	7,0	11,5	4,2	4,1
Компании-аналоги	Группа Positive	Fix Price	Полус	Сбер	Yandex	HeadHunter Группа Positive Астра
Темп роста	EBITDA, '23-25 74,0% 60,0%  Астра Аналоги	EBITDA, '22-24 31,6% 10,3%  Henderson Аналоги	Производство, '22-26 14,1% 4,0%  ЮГК Аналоги	Чист. прибыль, '24 СКБ -4,0% 9,0% Аналоги 	EBITDA, '23-25 55,1% 51,0%  Делимобиль Аналоги	EBITDA, '23-25 37,0% 67,0%  Diasoft Аналоги
Прибыльность	Маржинальность EBITDA, '23 46,0% 48,0%  Астра Аналоги	Маржинальность EBITDA, '23 40,2% 17,8%  Henderson Аналоги	Маржинальность EBITDA, '22 44,1% 60,7%  ЮГК Аналоги	RoAE, '24 28,0% 25,0%  СКБ Аналоги	Маржинальность EBITDA, '24 32,0% 30,0%  Делимобиль Аналоги	Маржинальность EBITDA, '24 45,0% 48,0%  Diasoft Аналоги
Мультипликаторы	EV / EBITDA, '24 8,3x 8,4x  Астра Аналоги	EV / EBITDA, '24 4,5x 4,8x  Henderson Аналоги	EV / EBITDA, '24 4,4x 5,3x  ЮГК Аналоги	P / E, '24 3,0% 4,1x  СКБ Аналоги	EV / EBITDA, '24 6,1x 7,6x  Делимобиль Аналоги	EV / EBITDA, '24 8,2x 9,9x  Diasoft Аналоги