



# Динамика и тренды российского рынка M&A

*XIV Российский M&A конгресс: Белые ночи 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.

1. Массовый уход иностранных инвесторов/компаний по низким оценкам
2. Снижение стоимости российских компаний
3. Выход российских инвесторов из зарубежных активов

### Перспективные тренды на 2024 г.

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

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



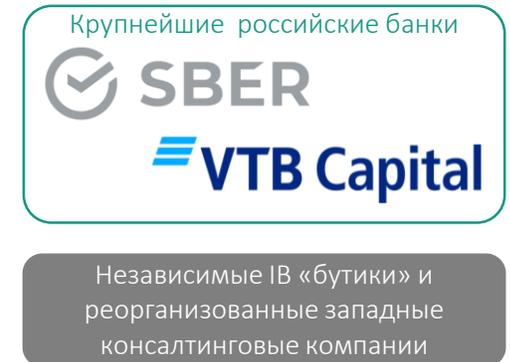
Источник: Информационно-аналитическое агентство АК&М

## ИЗМЕНЕНИЕ В СТРУКТУРЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ M&A КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

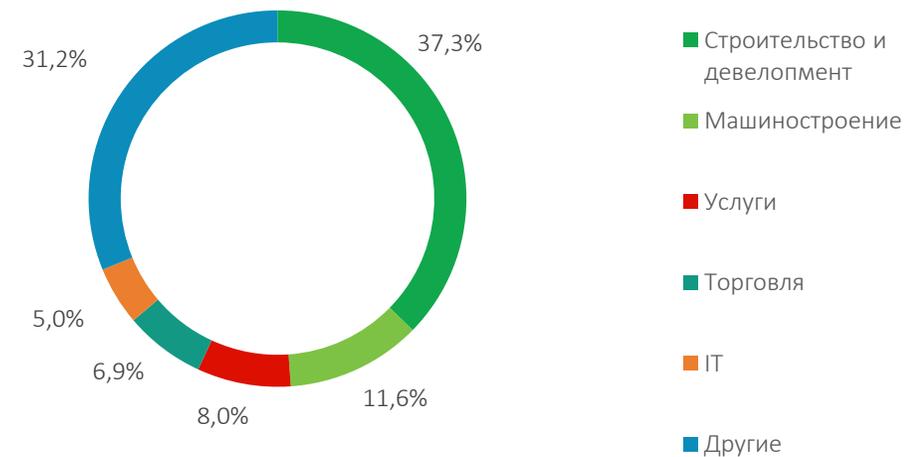
Конкурентная среда до 2022 г.



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



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

Примечания: (1) Форвардный мультипликатор по EBITDA

- Обширный опыт и экспертиза M&A команды во всех ведущих отраслях экономики, включая инфраструктурный и потребительский сектора, а также агропромышленный комплекс, ТМТ, 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><i>Сумма не раскрывается</i></p> <p>Текущая сделка Консультант продавца</p>	<p>Продажа крупного игрока на рынке производства свинины и курицы</p> <p><i>Сумма не раскрывается</i></p> <p>Текущая сделка Консультант покупателя</p>	<p>Продажа крупного игрока на рынке ресторанов быстрого питания</p> <p><i>Сумма не раскрывается</i></p> <p>Текущая сделка Консультант покупателя</p>	<p>Продажа непродовольственного ритейлера</p> <p>~7 млрд руб.</p> <p>Май 2024 Консультант продавца</p>	<p>Покупка крупного грузоперевозчика</p> <p>~4 млрд руб.</p> <p>Май 2023 Консультант покупателя</p>	<p>Приобретение производителя подсолнечного масла</p> <p><i>Сумма не раскрывается</i></p> <p>Февраль 2023 Консультант покупателя</p>	<p>Покупка девелоперской компании</p> <p>~40 млрд</p> <p>Декабрь 2022 Консультант покупателя</p>
<p>Приобретение месторождения</p> <p><i>Сумма не раскрывается</i></p> <p>Ноябрь 2022 Консультант покупателя</p>	<p>Приобретение крупного производителя упаковки</p> <p>~150 млн евро</p> <p>Сентябрь 2022 Консультант покупателя</p>	<p>Приобретение крупного производителя упаковки для напитков</p> <p><i>Сумма не раскрывается</i></p> <p>Сентябрь 2022 Консультант покупателя</p>	<p>Продажа доли в лесопромышленном холдинге</p> <p>~ 150 млн долларов</p> <p>Январь 2022 Консультант продавца</p>	<p>Приобретение игрока башенной инфраструктуры</p> <p><i>Сумма не раскрывается</i></p> <p>Декабрь 2021 Консультант покупателя</p>	<p>Слияние компаний в сфере АПК</p> <p><i>Сумма не раскрывается</i></p> <p>Июнь 2021 Консультант продавца</p>	<p>Продажа телекоммуникационной компании</p> <p><i>Сумма не раскрывается</i></p> <p>Апрель 2021 Консультант продавца</p>

# Оценки и мультипликаторы в рамках недавних IPO

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

