



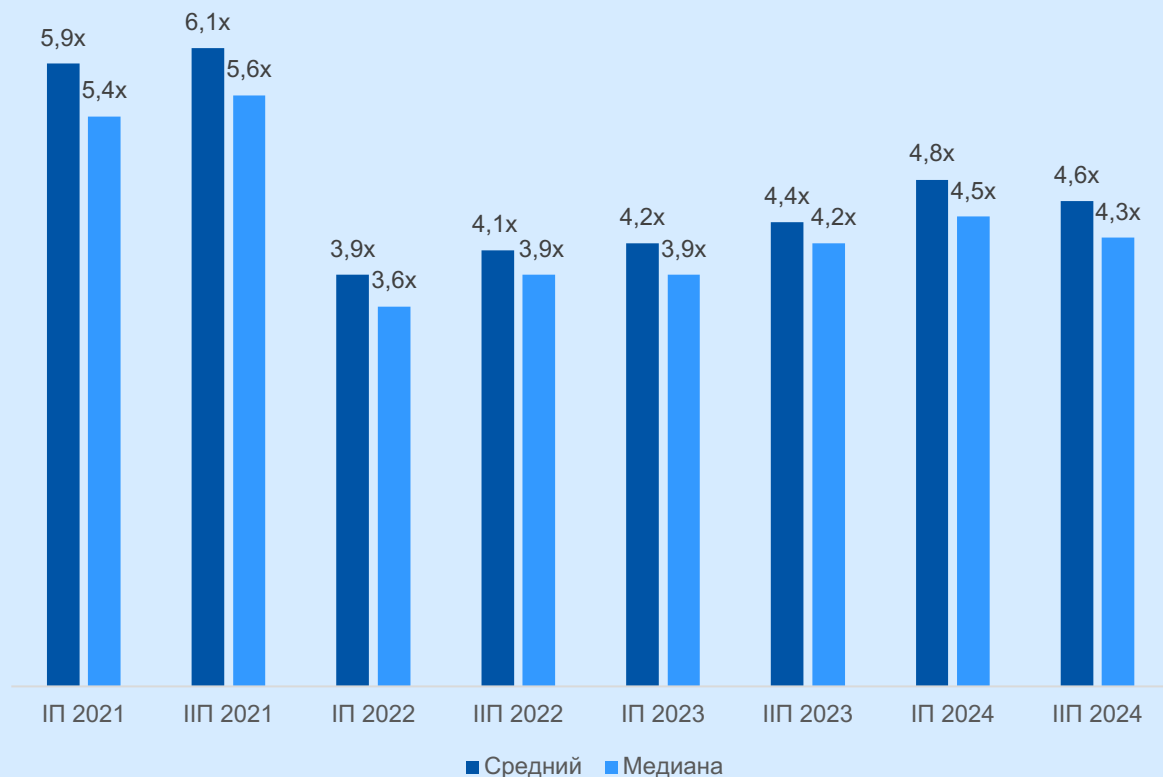
Путь к IPO через активную M&A-стратегию

ADVANCE
CAPITAL

2025

Динамика мультипликаторов на рынке M&A в период 2021-2024 гг.

Мультипликатор EV/LTM EBITDA на российском рынке



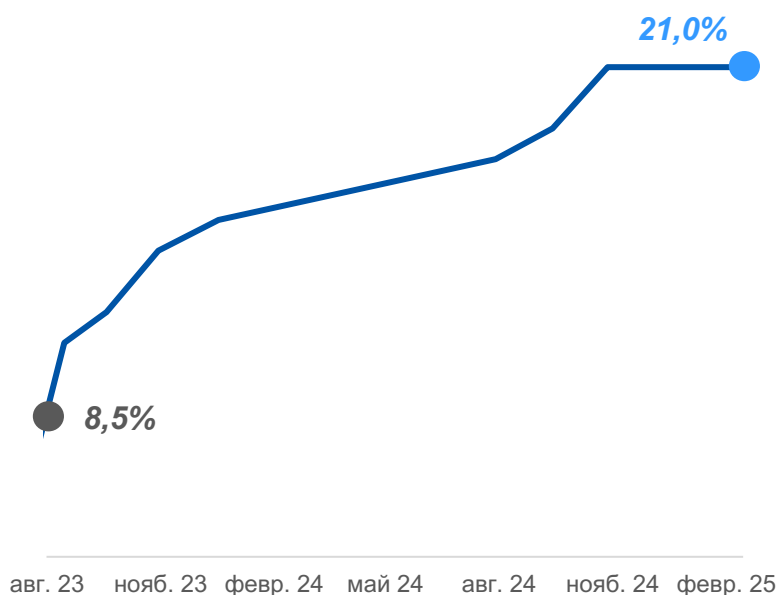
«Пауза» в восстановлении оценок компаний

- В начале 2022 года мультипликаторы на российском рынке резко снизились в связи с большим количеством сделок по уходу иностранных компаний (медианный мультипликатор EV/LTM EBITDA составил 3,8x)
- С 2П2023 началось **постепенное восстановление** мультипликаторов по мере сокращения числа сделок по продаже российских активов иностранных компаний
- Резкое повышение ключевой ставки привело к **более консервативным оценкам** компаний в рамках M&A сделок, что трансформировалось в снижение мультипликаторов в 2П2024 по сравнению с началом года

Рынок покупателя с большим запасом ликвидности

Ключевая ставка ЦБ РФ, %

Прогноз *



21,0%

Консенсус-прогноз
ключевой ставки в 1П2025



19,0-22,0%

Ключевая ставка
в среднем за 2025 год



13,0-14,0%

Ключевая ставка
в среднем за 2026 год

Жесткая ДКП и нестабильная
макроэкономическая обстановка привели
к упрочению «рынка покупателя»



Снижение уровня оценки компаний
ввиду повышенного давления
процентной нагрузки на бизнес



Более сильная переговорная позиция
покупателей в условиях
недоступности внешнего
финансирования



«Buyer-friendly» структуры сделок
в условиях экономической
нестабильности: чаще встречаются
отложенные платежи, «рэтчет» и т.д.

Текущая обстановка представляет собой уникальное время для приобретений: условия сделок выгодны покупателям, а низкие оценки открывают значительный потенциал роста по мере смягчения ДКП, что позволит максимизировать акционерную стоимость при будущем выходе на IPO в 2026-2027 гг.

Создание дополнительной стоимости через реализацию M&A стратегии

Активная M&A-стратегия является существенным фактором для увеличения оценки компании и успешного проведения IPO



Премия к оценке за технологичность бизнеса

Усиление позиционирования при IPO благодаря высокой доли технологичных продуктов / онлайн продаж

Активное приобретение технологичных синергитичных бизнесов позволит получить более высокую оценку при размещении

Мультипликаторы EV/EBITDA*

Технологичные и ИТ-компании: **>10x**

Классические «традиционные» бизнесы: **~4-5x**



Построение вертикальной бизнес-модели

Интеграция на всех этапах цепочки создания стоимости продукта / услуги

Повышение маржинальности бизнеса и устойчивости финансовых показателей

Одним из ключевых факторов успешного IPO является стабильность финансовых показателей



Расширение портфеля продуктов и построение новых синергетических вертикалей

Трансформация в экосистемного игрока за счет интеграции смежных бизнесов и возникновению синергии с текущим портфелем продуктов

Расширение бизнеса и увеличение темпов роста за счет синергетического эффекта

Приобретения в новых вертикалях увеличивают общие темпы роста, что способствует росту оценки

Типы M&A сделок в рамках реализации стратегии M&A для выхода на IPO



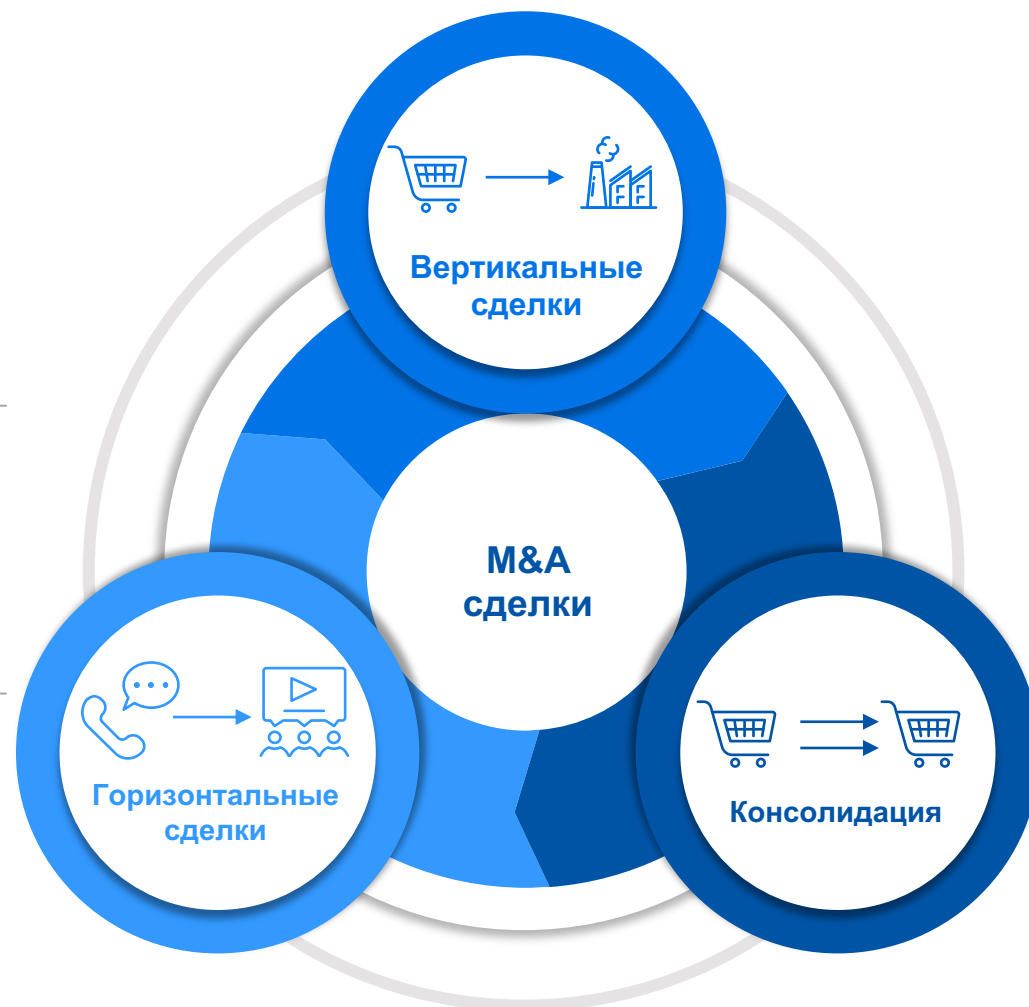
Вертикальные сделки заключаются для выхода Компании в новый для себя сегмент производственной цепочки («выше» или ниже») в рамках одного сектора



Горизонтальные сделки позволяют компании занять новую продуктовую нишу в секторе, где компания не была представлена ранее



Консолидация – сделки по приобретению компаний, представленных в **аналогичном сегменте**, которые являются прямыми **конкурентами**



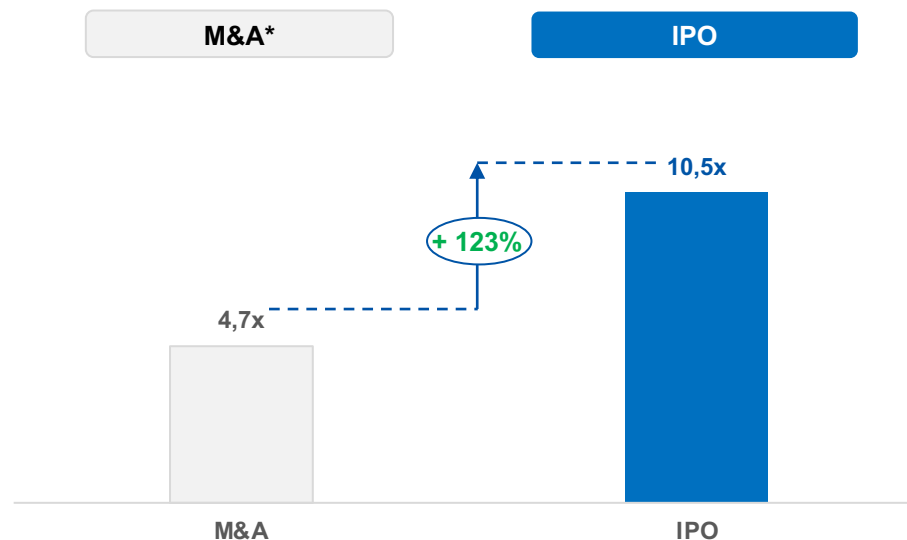
Сделки каждого из указанных выше типов могут усилить позиционирование кандидата за счет достигаемых синергий, что позволит усилить equity story при выходе на биржу и сделать бизнес компании более устойчивым

M&A позволит увеличить оценку консолидированного бизнеса при проведении IPO

Преимущества реализации M&A-стратегии с последующим выходом Компании на IPO

- ❖ В 2024 г. на российском рынке в рамках IPO компании в среднем оценивались **в два раза выше** по сравнению с компаниями, которые были проданы в сделках M&A. Разрыв сохраняется даже с учетом того, что большая часть компаний, недавно вышедших на биржу – технологические
- ❖ Поэтому активная реализация **M&A стратегии** позволит существенно увеличить оценку компании в преддверии IPO за счет **неорганического роста** и **существующей разницы в мультипликаторах**
- ❖ Таким образом в текущих рыночных условиях Компания может приобрести сразу несколько таргетов по более низкой оценке и впоследствии провести IPO консолидированного бизнеса по мультипликатору, **значительно превышающему мультипликатор покупки**
- ❖ Важно, что этим upside в оценке можно и скорее нужно делиться с продавцами, чтобы **снизить риски интеграции и усилить кейс для продавца**

Актуальные медианные мультипликаторы в 2024 году (EV/EBITDA)



Pre-IPO раунд позволит профинансировать M&A – стратегию



Контакты



Артур Шубаев

Партнер

Моб.: + 7 (964) 589 1484

E-mail: Artur.Shubaev@advcap.ru



Кирилл Венгеров

Руководитель проектов

Моб.: + 7 (968) 557 7754

E-mail: Kirill.Vengerov@advcap.ru

Россия, 123112, Москва
Пресненская наб. 12,
Башня Федерация «Восток», 65 этаж

Тел.: +7 (495) 161 6700

INFO@ADVCAP.RU

WWW.ADVANCECAPITAL.RU