

Дослідження

Вплив COVID-19
на ринок **M&A** в Україні

2021 vs 2020

Зміст

Вплив COVID-19 на ринок M&A в Україні	3
Плани продавців	4
Плани покупців	6
Оцінка ситуації в Україні для купівлі та продажу бізнесу	8
Перевірка об'єкта купівлі	9
Необхідність гарантій про стан об'єкта	10
Чи потрібні зовнішні радники в кризовій угоді?	11
Портрет респондента	12

Вплив COVID-19 на ринок M&A в Україні

Як саме змінились плани бізнесу купувати чи продавати активи у найближчі 6–12 місяців під впливом пандемії COVID-19 у порівнянні з 2020 роком? Щоб з'ясувати це, ми вдруге провели опитування серед українських та міжнародних компаній.

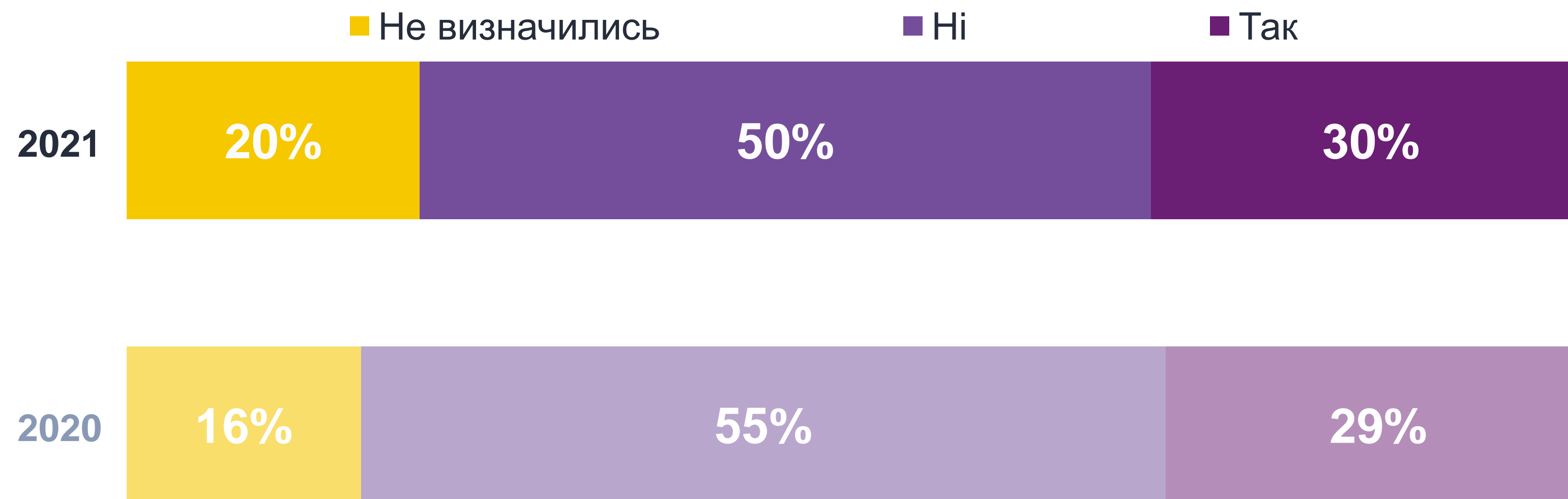
Висновки дослідження базуються на аналізі відповідей понад 90 респондентів та на значному досвіді AVELLUM із супроводу M&A угод у багатьох секторах економіки протягом 12 років роботи AVELLUM на ринку, в тому числі під час попередніх економічних криз.

Цьогорічне дослідження AVELLUM виявило кілька важливих тенденцій.

- Хоча кількість потенційних продавців суттєво не змінилася, кількість покупців зменшилась з 50% до 37%. З іншого боку, ми бачимо суттєву активність покупців, що почали реалізовувати свої плани. Ми також спостерігаємо збільшення активності і з боку іноземних інвесторів, що планують заходити на ринок України.
- В цілому, 70% респондентів визначили ситуацію в Україні для угод купівлі або продажу бізнесу як прийнятну.
- Продавці та покупці стали серйозніше ставитись до пандемії як до фактору впливу на угоди M&A. Відсоток тих, хто планує придбати або продати активи саме через пандемію, збільшився у 2021 році.
- Разом з тим покупці висувають суворіші вимоги до об'єкта угоди. Цього року більше респондентів віддають перевагу всеохоплюючим гарантіям щодо об'єкта купівлі та його повноцінній перевірці.
- Очевидна тенденція до створення умов для ринку покупця в цілому.

Плани продавців

Чи плануєте ви або ваша компанія продавати бізнес у найближчі 6–12 місяців?

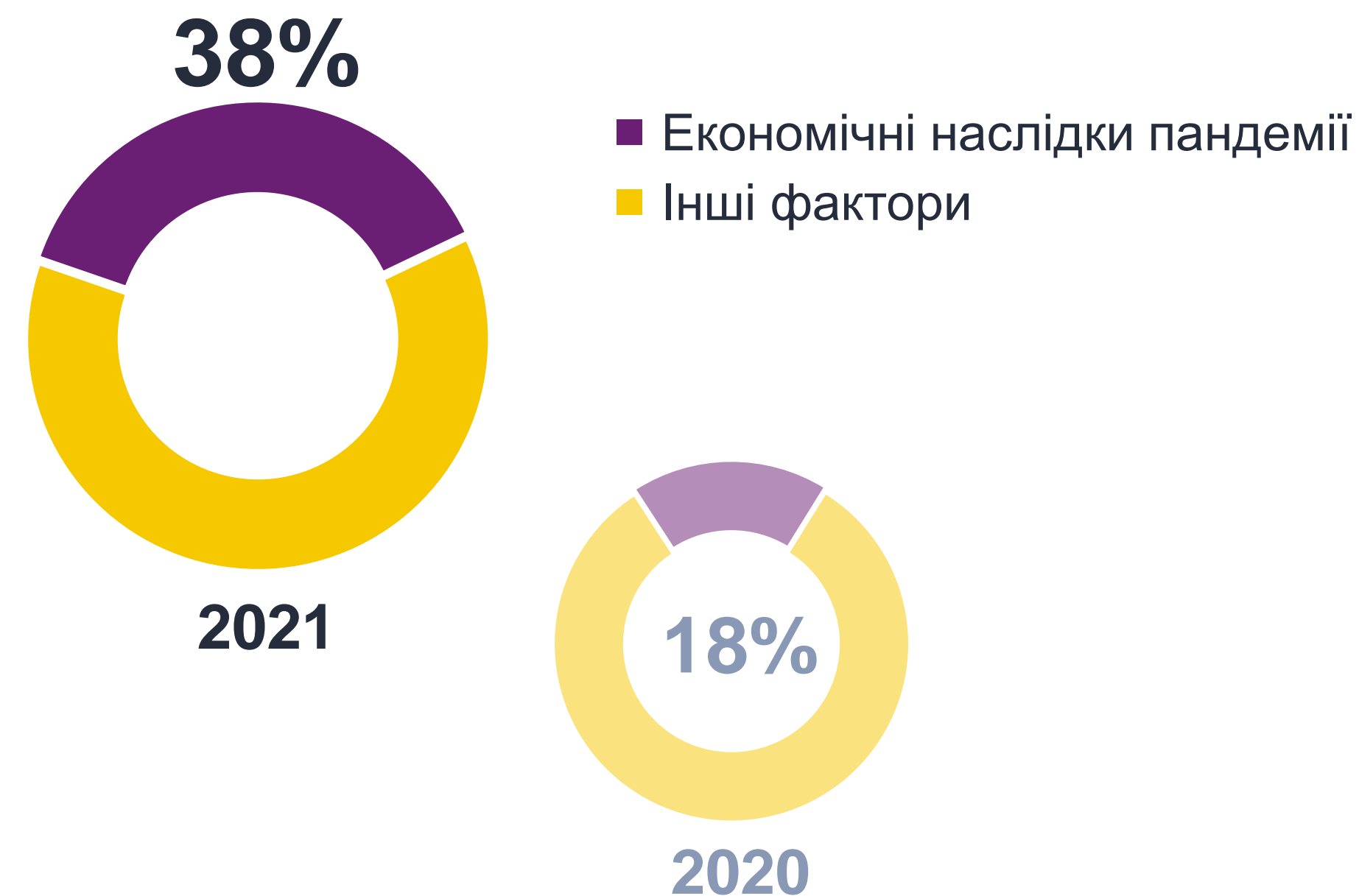


50% опитаних компаній зазначають, що **не планували і не планують продавати свій бізнес**. Це означає, що попри епідемію COVID-19, масовий розпродаж бізнесу не спостерігається. У порівнянні з 2020 роком збільшилась частка тих, хто не визначився з планами щодо продажу активів.

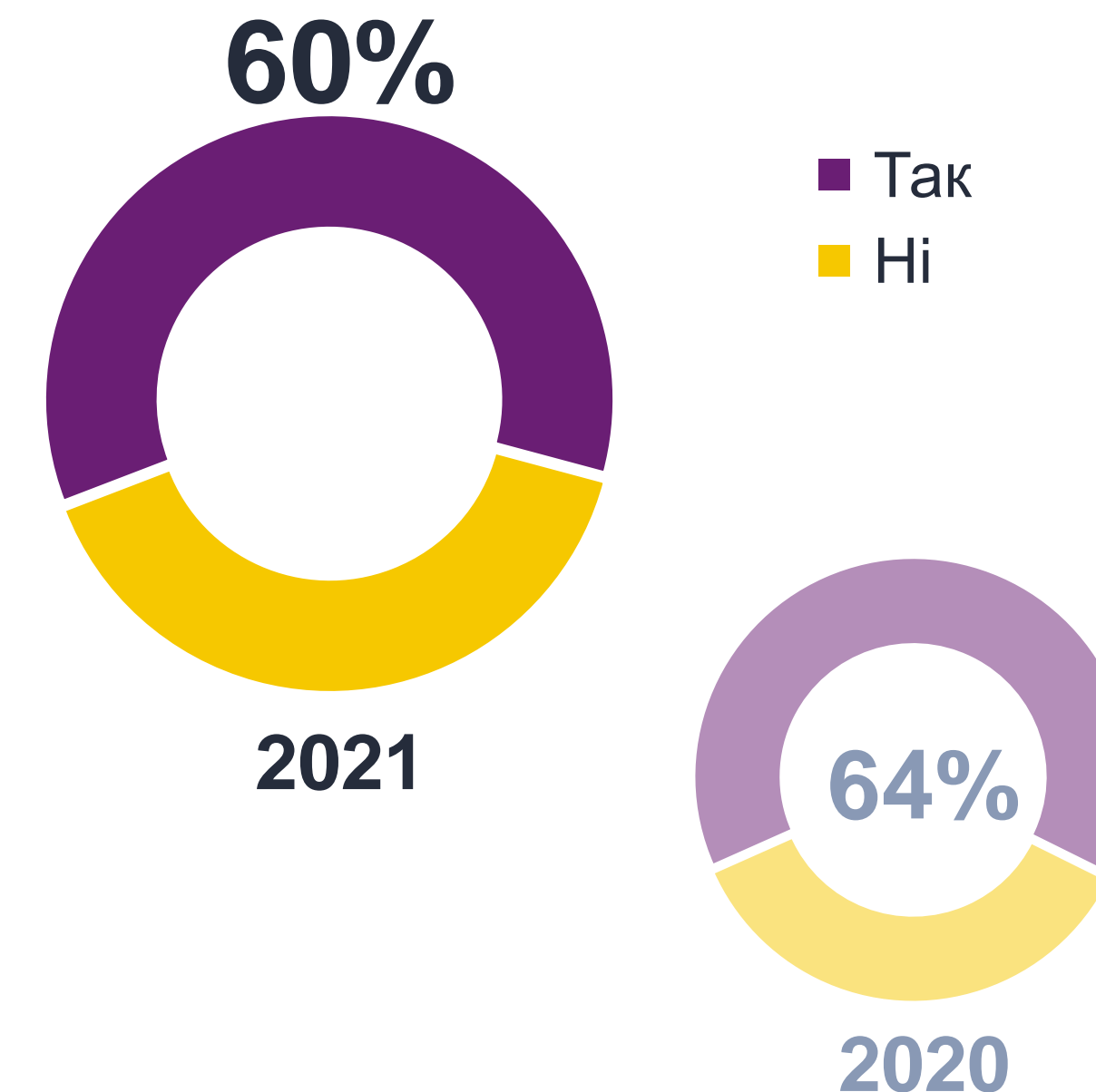
П'ята частина ринку досі не впевнена, чи варто продавати, незважаючи на те, що пандемія триває вже майже два роки. **Стабільним** залишається відсоток компаній (**30%**), що планують **продавати бізнес** у найближчі 6–12 місяців.

Плани продавців

Причини продажу:



Планують зробити знижку у зв'язку з кризою:

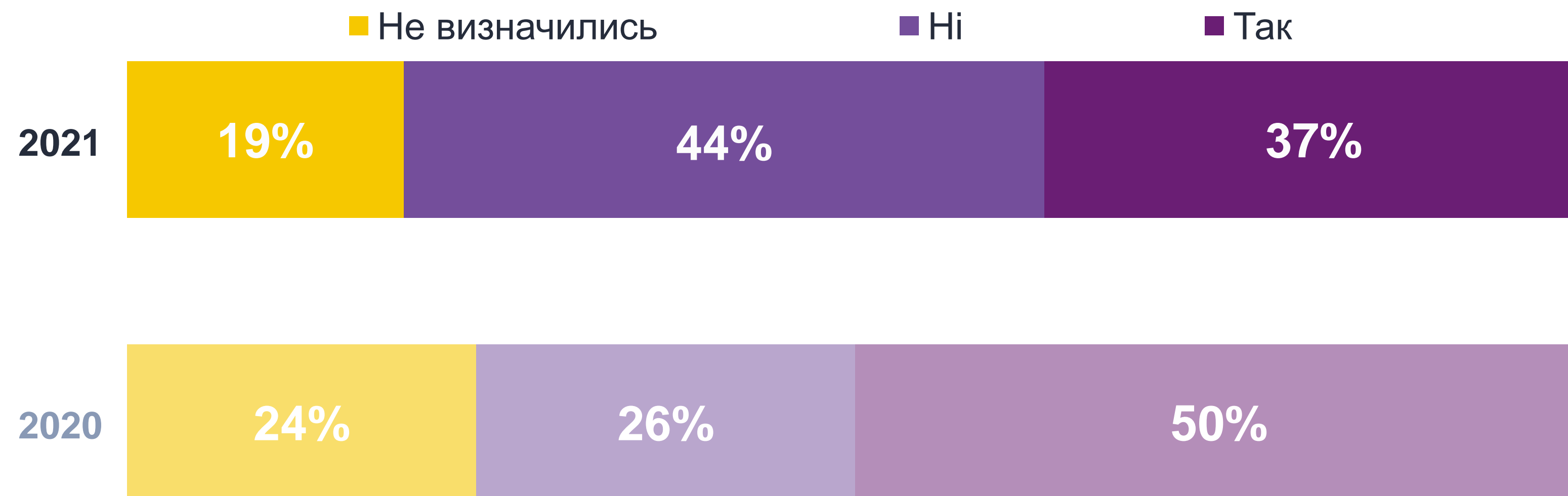


Вдвічі збільшилася кількість компаній, що збираються продавати бізнес **у зв'язку з коронакризою** (38% проти 18% у 2020 році). Загальна кількість продавців не зменшується, але змінюється їхня мотивація. Серед інших факторів продажу продавці назвали **зміну стратегічних планів головного офісу (41%)** або **складнощі бізнес-середовища (21%)**.

Як і у 2020 році, більш ніж половина компаній на продаж (60%) **готові зробити знижку в ціні у зв'язку з кризою**, адже внаслідок впливу COVID-19 M&A ринок демонструє тенденцію до спаду (див. сторінку 6).

Плани покупців

Чи плануєте ви або ваша компанія купувати бізнес у найближчі 6–12 місяців?



22%

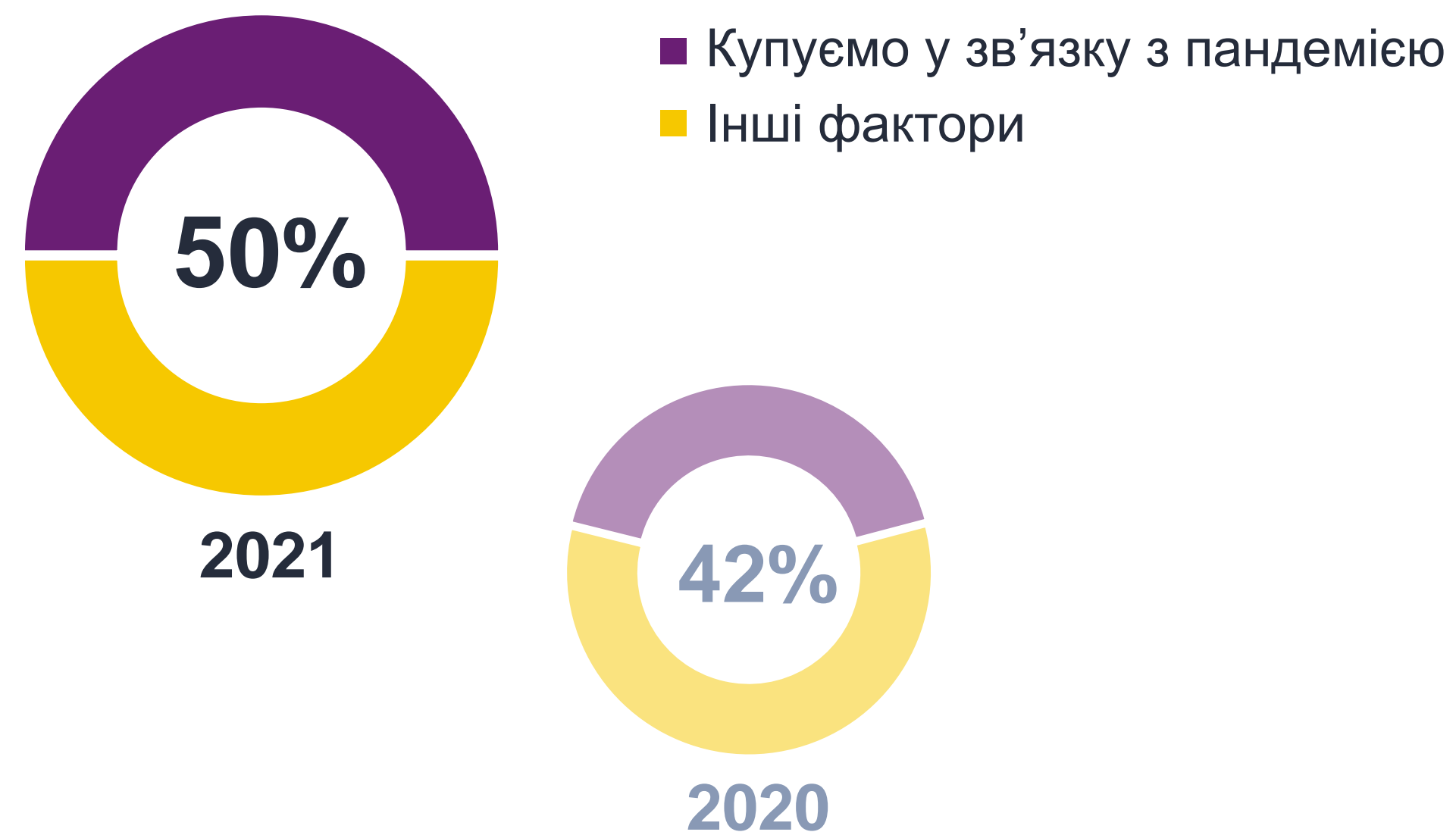
з тих, хто не планує купувати бізнес, у 2021 році відмовилися від покупки саме у зв'язку з коронакризою

В 2021 році **значно зменшилася частка компаній, які планують купувати** бізнес у найближчі 6–12 місяців: з 50% у 2020 до **37%**. Не виключено, що із стабілізацією економіки такі покупці швидко **повернуться на ринок** і спровокують підвищення ціни на активи, що продаються.

Попри зменшення кількості потенційних покупців, зросла активність **іноземних інвесторів** (які не є респондентами цього дослідження). Це свідчить про збільшення інтересу до українських активів з боку інвесторів, зокрема з Австралії, Азербайджану, Казахстану, Німеччини, Польщі та Франції.

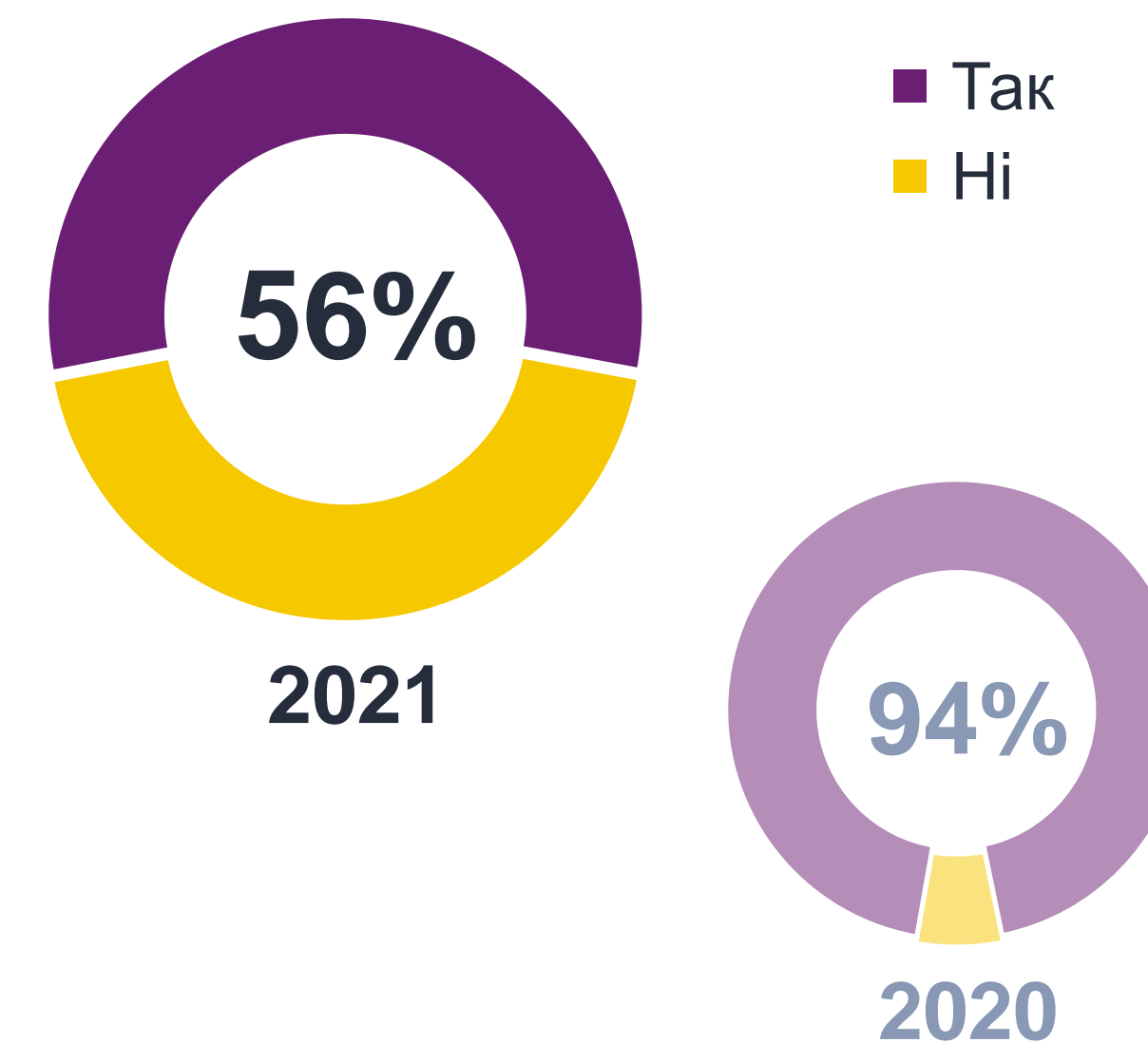
Плани покупців

Плани, пов'язані з пандемією COVID-19, карантинними обмеженнями та падінням економіки:



50% потенційних покупців зацікавлені купувати саме **у зв'язку з пандемією**. Їхня частка збільшилась у порівнянні з минулим роком. Це свідчить про те, що значна частина компаній має опортуністичні настрої та вірить у майбутній підйом економіки.

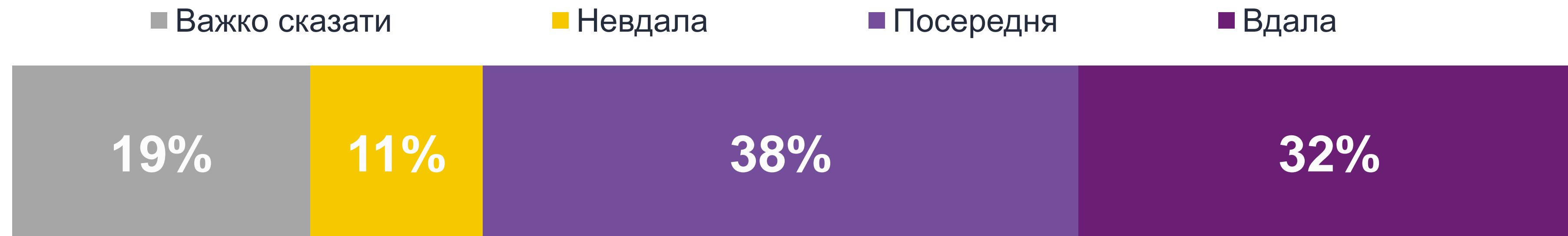
Очікують на знижку у ціні у зв'язку з кризою:



Серед інших факторів покупці називають **перспективи розширення присутності на ринку України або вдалу можливість для виходу на новий ринок**. Помітно зменшилась частка покупців, що **очікують на знижку**. Тепер плани продавців та очікування покупців щодо знижки приблизно співвідносяться (60% та 56% відповідно).

Оцінка ситуації в Україні для купівлі та продажу бізнесу

Як ви оцінюєте поточну ситуацію в Україні для угод купівлі або продажу бізнесу?



70% респондентів визначили ситуацію в Україні як **прийнятну** для угод купівлі або продажу бізнесу. Майже третина компаній (**32%**) вважають, що поточна ситуація в Україні є **вдалою** для таких угод.

Лише **11%** опитаних компаній зазначають, що наразі в Україні **несприятливі умови** для укладання угод купівлі або продажу бізнесу.

Перевірка об'єкта купівлі

Купуючи в рамках кризової M&A угоди, чи будете ви робити перевірку (*due diligence*) об'єкта?



Попри малу кількість об'єктів на продаж (нагадаємо, що лише 30% готові продавати), основна частка покупців очікує на можливість **проведення повноцінної перевірки** та хоче отримати від продавця гарантії про стан об'єкта.

Цього року 14% покупців влаштує **точкова перевірка** об'єкта, що продається. У 2020 році їхня частка становила 16%. Помітно, що покупці більше не бажають ризикувати, купуючи неперевіреним об'єкт.

Необхідність гарантій про стан об'єкта


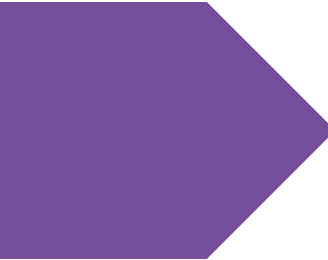

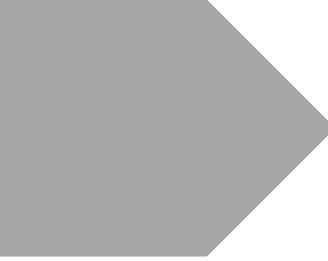

Чи повинен продавець в рамках кризової M&A угоди надавати покупцеві гарантії (warranties) про стан об'єкта, що продається?

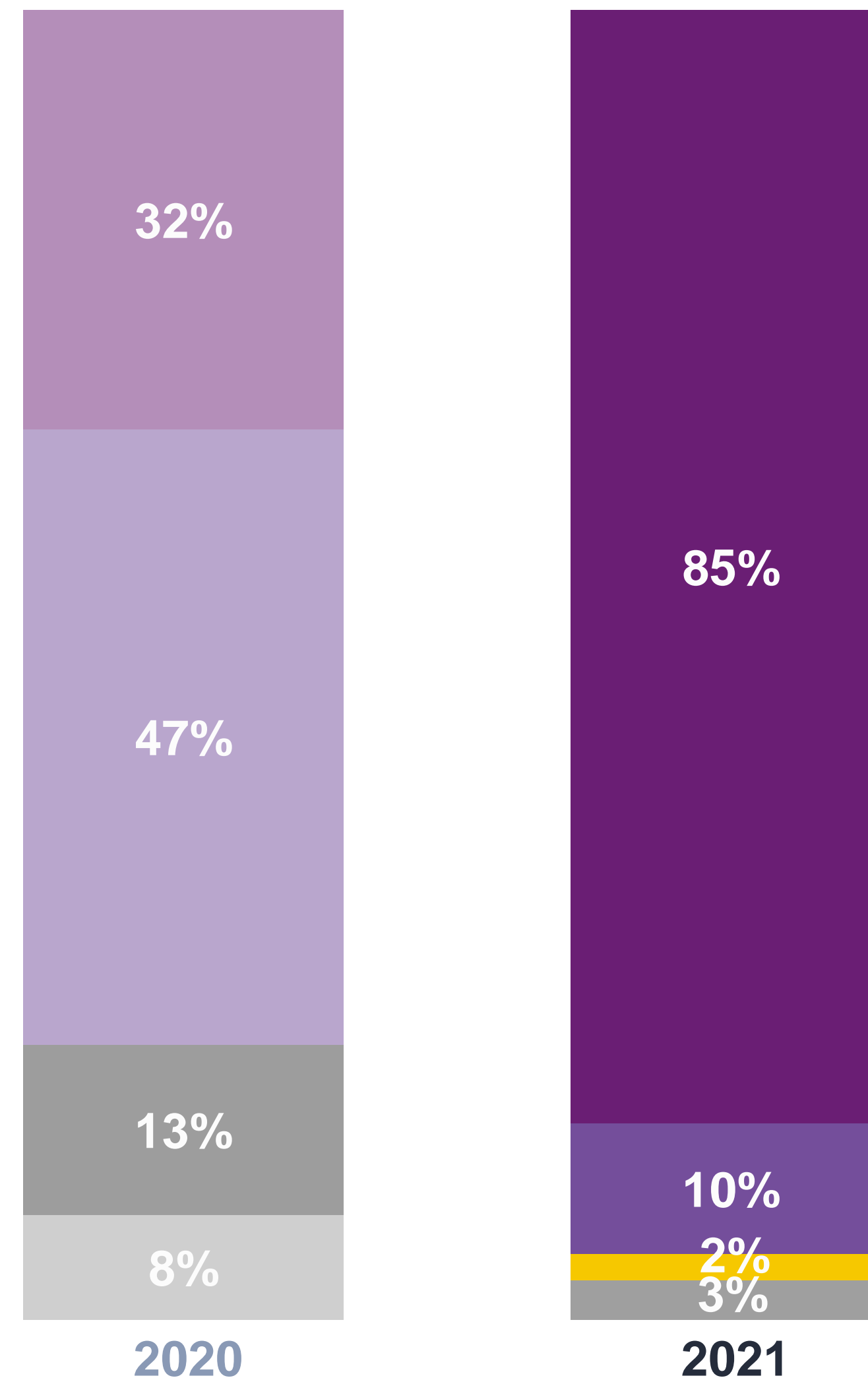


Попит зменшується, і при цьому, як і у 2020 році, більше **60%** респондентів вважають, що **продавець має надавати покупцеві всеохоплюючі гарантії** про стан об'єкта, що продається. Покупці не хочуть ризикувати у період нестабільності.

Збільшилася кількість респондентів, для яких є важливими гарантії стосовно права власності та ключові операційні гарантії (**7%**). **Менше** респондентів обирають вузькі гарантії. Вимоги покупців до об'єкта угоди стають суворішими. Це свідчить про тенденцію до поступового формування ринку покупця.

Чи потрібні зовнішні радники у кризовій M&A угоді?

-  Так, потрібні обом сторонам. Адже кризова M&A угода значно складніша, ніж звичайна
-  Так, але тільки покупцеві. Продавець і так продає об'єкт не вигідно, тому на оплату послуг зовнішніх радників бракуватиме коштів
-  Потрібні, але тільки продавцеві, адже ризики покупця будуть враховані у знижці
-  Не потрібні жодній стороні
-  Інше

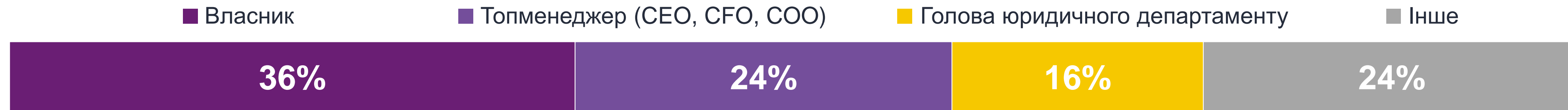


Суттєво змінилася думка учасників M&A угоди стосовно зовнішніх радників в кризовій угоді, адже ні перші, ні другі не готові ризикувати у нестабільний період.

Так, у 2021 майже **в 3 рази зросла** частка компаній (з 32% у 2020 до 85%), які вважають, що **зовнішні радники необхідні обом сторонам.**

Портрет респондента

Роль респондента в бізнесі



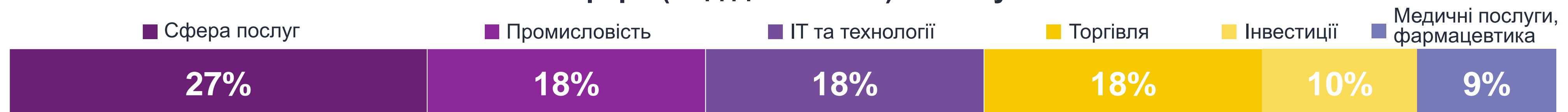
Власник компанії респондента



Кількість працівників



Сфера (вид діяльності) бізнесу



Контакти



МИКОЛА СТЕЦЕНКО
КЕРУЮЧИЙ ПАРТНЕР

mstetsenko@avellum.com



ЮРІЙ НЕЧАЄВ
ПАРТНЕР

ynchayev@avellum.com



АНДРІЙ РОМАНЧУК
РАДНИК

aromanchuk@avellum.com