

# Рынок слияний и поглощений в Беларуси в 2022 году

Январь 2023



Представляем вашему вниманию ежегодное исследование белорусского рынка слияний и поглощений (далее – M&A) от ASER Capital.

В 2022 году, как и годом ранее, суммы сделок продолжали снижаться, однако у рынка есть безусловный потенциал для возобновления роста и успешного развития в ближайшие несколько лет. Следует отметить, что многие прогнозы, которые мы делали на 2022 год, сбылись и, среди прочих, будут иметь актуальность в текущем году:

- В Беларуси главным сектором в M&A сделках останется ИТ-отрасль: в данном секторе прогнозируется дальнейшее увеличение сделок вплоть до 80% в их общем количестве
- Увеличение объема сделок по слиянию и поглощению будет сдерживаться экономической волатильностью и санкционными ограничениями в регионе. Входящие инвестиции будут поставлены на паузу
- Ряд иностранных компаний и компаний с иностранными партнерами проведут фактический и технический выход из Беларуси
- Реальный сектор экономики с компаниями малой и средней капитализации будет более активен по предложению к продаже, однако сделки, вероятнее всего, будут перенесены на следующий год при совпадении оценок покупателей и продавцов
- Сельскохозяйственные холдинги и транспортно-логистические компании продолжат осуществлять горизонтальное и вертикальное расширение, в том числе за счет сделок слияний и поглощений

В 2023 году мы ожидаем дальнейшего сокращения объема рынка M&A в денежном выражении, особенно в отсутствие крупных входящих сделок, которые традиционно задавали тон на белорусском рынке. Снижение деловой активности заставит пересмотреть планы по M&A, но оно же откроет перед некоторыми игроками возможности консолидации и диверсификации бизнеса путем приобретения проблемных активов по привлекательной цене.

Успешное завершение сделок в 2023 будет напрямую зависеть от надлежащей предпродажной подготовки активов, полноты доступа к актуальной информации о компании, реалистичности сторон в оценке стоимости бизнеса.

Управляющий партнер ASER Capital



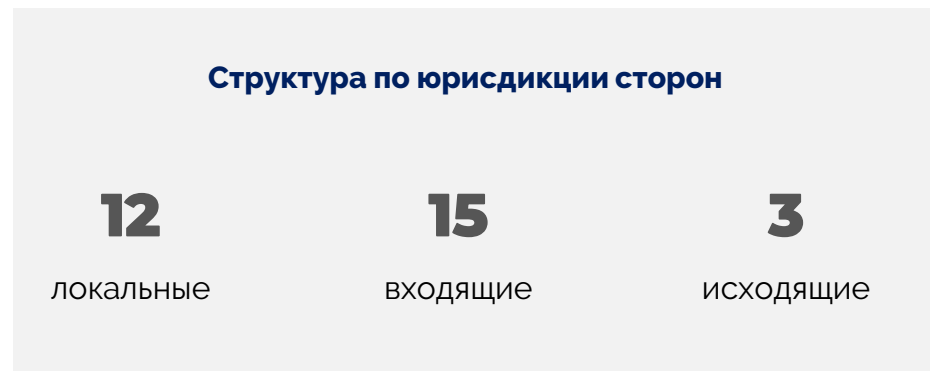
## Методология

В рамках исследования рынка слияний и поглощений в Беларуси анализировались публичные сделки слияния и поглощения, реализованные в 2022 году, предметом которых стали компании-резиденты Беларуси или как минимум на одной стороне в которых выступила компания-резидент Беларуси или имеющая белорусов в качестве основателей.

## Краткий обзор

Публичная информация свидетельствует о совершении в анализируемом периоде 30 сделок. В большинстве сделок (18) участвовали иностранные контрагенты, 3 из этих сделок – исходящие. Почти половину закрытых сделок (13) обеспечил технологический сектор. В нем же отметились наиболее крупная сделка (продажа Hellenic Bank), наиболее активный инвестор (EPAM) и наиболее активная компания на стороне продавца (Wargaming). Активность финансовых инвесторов находилась на низком уровне: инвестиционные компании и фонды выступили инвесторами в 2 сделках исключительно в ИТ-сегменте.

По результатам 2022 года количество публично раскрытых сделок, реализованных в Беларуси, **сократилось на 57%** в сравнении с предыдущим годом





Объем публично раскрытых сделок в 2022 году составляет **\$ 153,5 млн.**

### Самая крупная публично раскрытая сделка



**Продажа Wargaming Group Limited 13,41% акций в кипрской Hellenic Bank Public Company Limited в адрес Eurobank S.A. за \$67,5 млн.**

В результате закрытия сделки Eurobank увеличил свою долю в компании-цели с 12,59% до 26,0%. Wargaming продолжит владеть 7,2% акций в компании.

### Иные крупные сделки

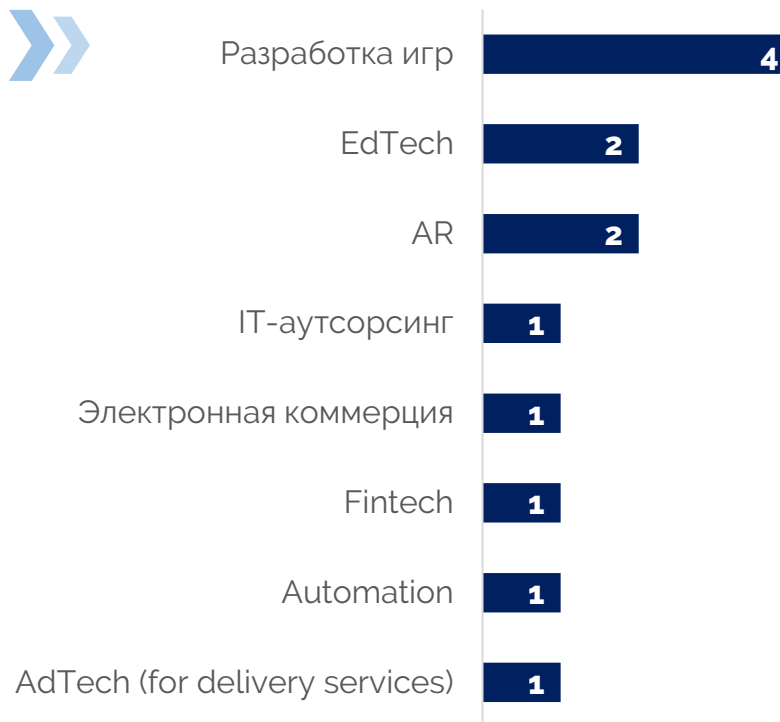
Актив	Инвестор	Параметры
	Softline	55,5% \$40 млн.
	Farfetch	100% \$29,4 млн.
	Табак-Инвест	100% \$11,9 млн.

В структуре рынка **IT-сектор лидирует** с точки зрения количества сделок с технологическими компаниями как активом (13 сделок) и с точки зрения объема таких сделок (\$ 70,15 млн.).  
Наиболее инвестиционно привлекательным сегментом стал GameDev

**Секторы экономики компаний-целей**



**Сегменты компаний IT-сектора**



Технологический сектор отметился как самым активным инвестором по числу совершенных поглощений (EPAM Systems), так и самой активной компанией на стороне продавца, продавшей сразу 4 своих актива (Wargaming Group).

Актив	Инвестор	Доля	Сумма
<b>Enginiety</b>	EPAM	100%	Н/Д
<b>Vivify Ideas</b>	EPAM	100%	Н/Д
<b>Гейм стрим (Wargaming Group)</b>	Частный инвестор (Малик Хатажаев)	92%	Н/Д
<b>Леста (Wargaming Group)</b>	Частный инвестор (Малик Хатажаев)	100%	Н/Д
<b>MEDvidi</b>	The Garage Syndicate	Н/Д	\$750 тыс.
<b>Wargaming Sydney (Wargaming Group)</b>	Riot Games (Tencent)	100%	Н/Д
<b>Knomyary</b>	ВымпелКом (Билайн)	миноритарная доля	Н/Д
<b>LogicLike</b>	Венчурный фонд МТС	миноритарная доля	Н/Д
<b>BantGO</b>	Н/Д	Н/Д	Н/Д

Онлайн-клиника, оказывающая услуги в области психического здоровья (лечение СДВГ, тревоги, депрессии, стресса, ОКР, бессонницы)

Образовательная онлайн-платформа по развитию логики и мышления для детей и взрослых

Услуги управления рекламным контентом, размещаемым на курьерах, для сервисов доставки

**MED** vidi

 logiclike

**ВАНТГО** 

**The Garage Syndicate инвестировал \$750 тыс. в белорусский стартап MEDvidi.**

Инвестиции были осуществлены в рамках бридж-раунда с целью перехода к раунду А. По собственным данным, инвестор помог организовать свыше 26 тыс. онлайн-визитов и довести ARR до \$7,6 млн.

**Венчурный фонд МТС приобрел миноритарную долю в белорусском стартапе LogicLike**

и этим продолжил формировать свой портфель EdTech-компаний, в котором с 2021 года находится платформа онлайн-образования «Академия перемен». Известно, что фонд фокусируется на стартапах ранней стадии и инвестирует от \$500 тыс. до \$5 млн. Параметры настоящей сделки не разглашаются.

Стартап белорусского происхождения **привлек инвестиции в рамках angels раунда** с целью расширения географии деятельности на ОАЭ.



Наиболее интенсивные консолидационные процессы отметились в фармацевтическом и телекоммуникационном секторах. Существенно сократилась активность в финансовом секторе (лишь 1 сделка в сравнении с 4 сделками в 2021 году): прогноз прошлого года на продолжение консолидации банков не оправдался. Секторы иные, чем IT, были привлекательны только стратегическим инвесторам.

Актив	Инвестор	Доля	Сумма
<b>Хостинг Партнер</b>	HostFly.by	100%	Н/Д
<b>Космос ТВ</b>	Частный инвестор (Вадим Олегович Николаев)	100%	\$4 млн
<b>Kufar (Adevinta)</b>	Частные инвесторы (Топ-менеджеры ООО «Куфар-Тех»)	100%	Н/Д
<b>Элнет, Элсат, Элсат ТВ</b>	A1	100%	Н/Д
<b>Белфарм-центр</b>	Остров здоровья	100%	Н/Д
<b>Торговая компания «Маст» (ASBISc Enterprises)</b>	Частные инвесторы (резиденты РФ)	100%	\$14
<b>life:)</b>	Turkcell	20%	\$1,2 тыс.
<b>Амкодор-ЛТЗ</b>	Амкодор-Брянск, Амкодор-Центр	25%, 25%	по 50 млн. RUB
<b>С/х Штотц Агро-Сервис</b>	Серволюкс	100%	Н/Д
<b>Белфидагро (Linas Agro)</b>	Юридическое лицо-резидент России	98%	Н/Д

## Тенденции развития рынка в 2022 году

- Антирекордные уровни M&A активности (30 закрытых сделок против 70 сделок в прошлом году) в целом и, в том числе, доли сделок в ИТ-секторе в общем объеме сделок под влиянием геополитических факторов и внутренней политической напряженности
- Высокая степень закрытости информации о параметрах сделок: стоимость большего числа сделок (21 сделка, что составляет 70% от их количества) не разглашалась
- Лидирование ИТ-сегмента с точки зрения числа и объема закрытых сделок
- Продолжающаяся консолидация в фармацевтической отрасли (аптечные сети) и активная консолидация в телекоммуникационном секторе
- Низкий интерес финансовых инвесторов к активам в Беларуси
- Продажа зарубежными компаниями белорусских активов по причине введения санкций или ввиду конфликта в Украине

## Прогнозы развития рынка в 2023 году

- Неопределенные перспективы сохранения ведущих позиций за IT-отраслью ввиду, с одной стороны, массовой релокации белорусских компаний и, с другой, – законодательного запрета на реорганизацию и выход участников ряда субъектов с иностранным капиталом
- Белорусские компании (активы), являющиеся дочерними подразделениями иностранных инвесторов, все чаще будут выступать предметом глобальных сделок по выходу с рынков РФ и РБ
- Увеличение количества сделок M&A до значения 2021 года (70 сделок), при этом существенное уменьшение среднего чека: по результатам 2023 года объем рынка в денежном выражении будет сопоставим с 2022 годом
- Рост интереса российского бизнеса к белорусским активам на фоне санкций и углубляющейся интеграции между странами
- Потенциал совершения сделок в следующих секторах, помимо технологического:
  - производство строительных материалов
  - производство продуктов питания
  - медицина и фармацевтика
  - ритейл
  - HoReCa
  - дистрибуция
  - финансовый сектор
- Увеличение и популяризация сделок по выкупу компании менеджментом (MBO) как результат стабилизации ситуации для финансирующих банков на кредитном и финансовом рынке, а также некоторые “вынужденные” сделки по слиянию и поглощению компаний





## Максим Додолев

### *Управляющий партнер*

Отвечает за общее руководство компанией и сопровождение крупнейших сделок. Опыт реализации сделок M&A и привлечения инвестиций на белорусском рынке капитала — более 10 лет. Осуществил привлечение финансирования в сумме >100 млн USD для компаний среднего и крупного бизнеса в Беларуси и за рубежом. Отраслевая экспертиза – финансовый сектор, медицина и IT. Член Совета директоров ряда частных белорусских компаний.



## Олег Ильин

### *Партнер*

Опыт реализации проектов в области инвестиционного и стратегического консалтинга — более 10 лет. Магистр в области инвестиций и финансов Queen Mary University of London.

Член рабочей группы по формированию инвестиционного имиджа при Совете Министров Республики Беларусь, член Наблюдательного совета (независимый директор) ОАО «МАЗ», член сети бизнес-ангелов Angels Band, член Немецко-белорусского экономического клуба.



## Александр Кондрашенок

### *Партнер*

Опыт в сфере управленческого и финансового консалтинга — более 10 лет. Выступал инвестиционным консультантом и куратором ряда крупнейших инфраструктурных проектов, реализуемых международными организациями и финансовыми институтами: ООН, UNIDO, МБРР, ЕБРР, ЕИБ, NEFCO, Глобальный экологический фонд и др. Тренер в области финансового моделирования и оценки эффективности бизнеса.



## Владислав Болбатовский

### *Партнер*

Принял участие в реализации более 200 проектов в различных отраслях экономики. Ключевые компетенции: оказание консультационных услуг по управлению и сопровождению проектов в сфере осуществления инвестиционной деятельности, приватизационных сделок, сделок M&A, а также услуг по вопросам эффективности работы бизнеса и стратегии развития, подготовки бизнес-планов, feasibility study, due diligence, оценки бизнеса и привлечения финансирования для сложноструктурированных проектов.

## Дисклеймер

Данные в основе настоящего отчета получены из общедоступных источников, а также внутренних каналов информации. Отчет является результатом анализа и экспертной оценки ASER Capital. Компания ASER Capital не несет ответственности за любые решения, принятые по итогам ознакомления с отчетом.

## Контакты

### Максим Додолев

Управляющий партнер

T: +375 44 724 10 07

E: [m.dodolev@asercapital.by](mailto:m.dodolev@asercapital.by)



- сделки слияния и поглощения (M&A)
- оценка бизнеса и активов
- финансирование бизнеса
- венчурное финансирование
- инвестиционный Due Diligence
- подготовка бизнеса к продаже



ASER Capital – инвестиционный бутик по сопровождению сделок M&A, привлечению проектного и институционального финансирования, консалтингу в сфере корпоративного управления и управления активами.



[sales@asercapital.by](mailto:sales@asercapital.by)



+375 44 724 10 07



220036, Республика Беларусь,  
г. Минск, пр. Жукова 29, этаж 10, оф. 19



050040, Республика Казахстан,  
г. Алматы, ул. Тимирязева 28В



127566, Российская Федерация,  
г. Москва, Высоковольтный проезд, 13А, оф. 21А



[sales@aser.by](mailto:sales@aser.by)



+ 375 29 122 58 55