

Рынок M&A Беларуси 2019

Обзор знаковых M&A сделок с белорусскими
КОМПАНИЯМИ

Март, 2020

Вступление

Команда M&A Capital Times



**Сергей
Гончаревич**

Управляющий партнер



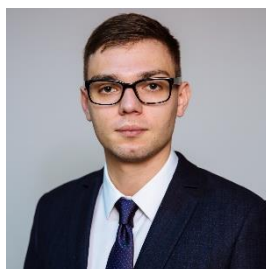
**Кирилл
Крупенков**

CEO Минского офиса



**Дементий
Юферев**

Директор по
Инвестиционному банкингу



**Александр
Шкут**

Инвестиционный советник

Добро пожаловать в обзор M&A рынка Беларуси за 2019 год!

Мы рады представить вам обзор деятельности и тенденций в сфере слияний и поглощений на белорусском рынке. В 2019 году было совершено 42 сделки M&A с раскрытыми контрагентами, из них 23 с участием иностранных контрагентов. Несмотря на общее снижение числа сделок M&A в мире, мы отметили стабильный интерес широкого круга инвесторов к Беларуси.

В 2019 году в белорусской юрисдикции более 80% закрытых сделок пришлось на 3 сектора – IT, ритейл и производство. Очевидная возможность – дальнейшая консолидация отрасли более крупными игроками – это хороший шанс для небольших компаний максимизировать свою стоимость.

Мы надеемся, что данный отчет будет полезным для вас, а наши идеи помогут вам лучше понять рынок и его тенденции. Если у вас есть дополнительные вопросы или вам необходимо обсудить наши выводы, не стесняйтесь обращаться к нам.

Пожалуйста, обращайтесь к нам:

a.shkut@capital-times.com

Содержание

3

Краткий обзор

Основные тренды, структура

4

Отраслевой анализ

Углубляемся в отдельные сектора экономики

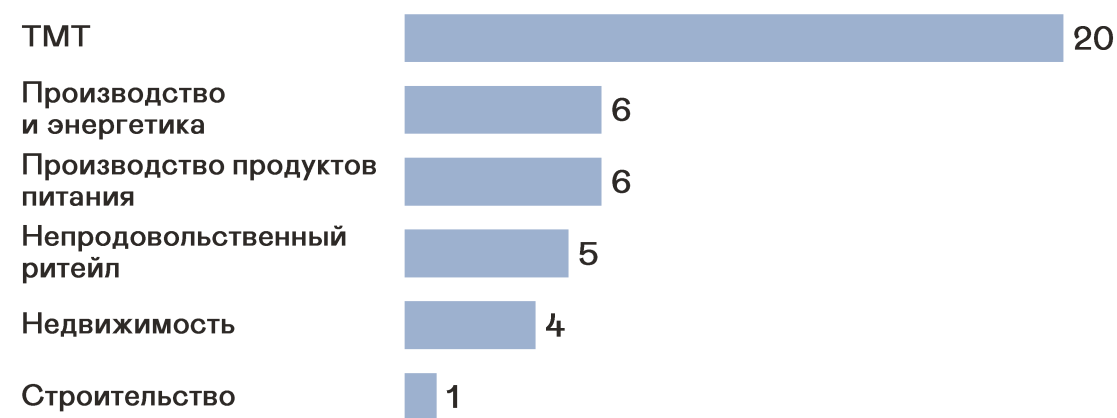
13

Заключительное слово

Что ожидать от 2020 года?

В 2019 году объем белорусского рынка M&A оценивается в \$465 млн. Из 42 закрытых сделок, более 40% были совершены на внутреннем рынке

Количество M&A сделок по отраслям*, 2019 г.



M&A рынок Беларуси в цифрах, 2019 г.

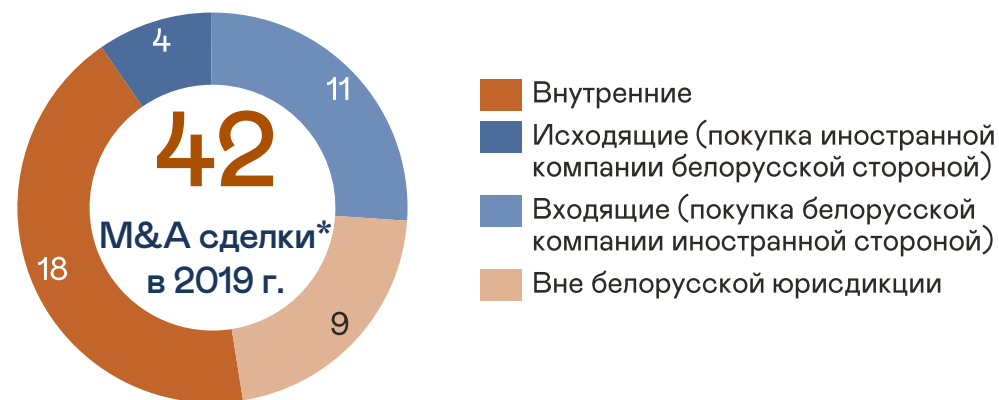
\$323 млн*

объем рынка M&A по внутренним сделкам

\$142 млн*

объем рынка M&A по внешним сделкам

Структура сделок M&A*, 2019 г.



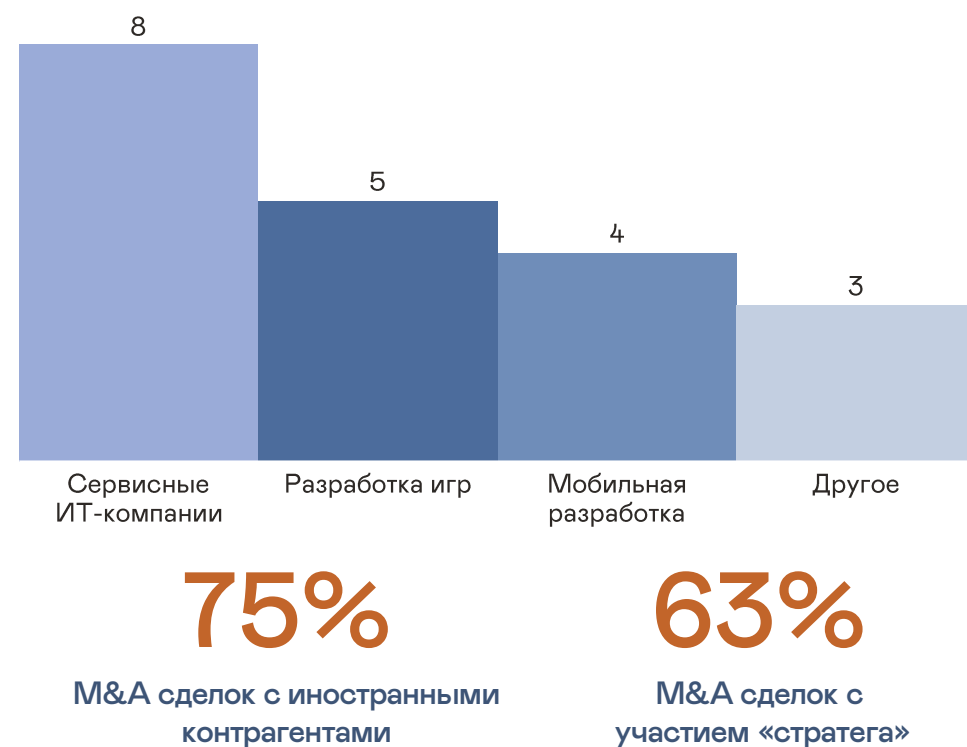
42
закрытые M&A сделки*

60%
M&A сделок с иностранными контрагентами

*По сделкам с раскрытыми контрагентами, в т. ч. с белорусскими компаниями, зарегистрированными вне Беларуси; суммы сделок оценены экспертным мнением

Технологический сектор завершил 2019 год в статусе лидера по активности в сфере M&A, было зафиксировано 20 сделок, из них только 5 – на внутреннем рынке

Структура M&A сделок в секторе TMT



В 2019 году в секторе TMT было закрыто 20 сделок. В основном инвесторами выступали зарубежные компании и только 20% всех сделок были совершены при участии исключительно белорусских компаний. При этом в 6 сделках целью являлось привлечение инвестиций в высокотехнологичные компании на ранней стадии развития.

Значимые M&A сделки, 2019 г.

Цель	Покупатель	Доля, %	Сумма
	 SCIENCESoft Professional Software Development	>50%	неизв.
		100%	17,3 млн USD
		<50%	неизв.
		51%	1,2 млн USD
		неизв.	неизв.

За 2019 год EPAM закрыл три M&A сделки. Сделка по приобретению компании Exadel сорвалась



17,3 млн USD

за 100% акций в Test IO



покупатель EPAM – выручка за 2019 года составила 2,29 млрд USD (+24,5% к предыдущему году), EBITDA – 348 млн USD, 30+ тыс. сотрудников.

В 2019 году Компания поглотила три специализированные компании-разработчика: «NAYA Tech», «Competentum Group», «Test IO».

цель Test IO – европейский лидер в области непрерывного человеческого тестирования для гибкой разработки ПО, которому доверяют такие компании, как «Lacoste», «Samsonite» и «Deutsche Bahn».

Мотивация для продавца:

Выход собственников из бизнеса (кэш-аут)

Высвобождение ресурсов для развития новых бизнесов

Интеграция бизнес-процессов развитой транснациональной компании в собственную инфраструктуру

Мотивация для покупателя:

01 Большие компании используют M&A для изучения и освоения новых технологий вместо финансирования собственных R&D разработок (что считается достаточно медленной и рискованной стратегией развития)

03 Закрывание дефицита рабочей силы в секторе ИТ. Хеджирование рисков, связанных с наймом новых сотрудников

02 Зрелые технологичные компании прибегают к M&A сделкам, чтобы раскрыть и реализовать потенциал своих продуктов и клиентов, получить уникальную экспертизу в узкой области

Причины, по которым не состоялась сделка с «Exadel»: отсутствие должной предварительной подготовки, неверная оценка синергии компаний, повышенные риски интеграции.

В 2019 году после успешного привлечения стратегического партнера компания SolbegSoft успешно реализует стратегию неорганического роста

покупатель SolbegSoft – основана в 2008 году, имеет офисы в Нью-Йорке, Сан-Диего, Таллине и Минске, штат – более 800 сотрудников.

В 2018 году «SolbegSoft» при помощи Capital Times привлек стратегического партнера – эстонскую компанию «Helmes». При этом собственники белорусской компании сохранили операционную независимость и продолжают успешно развивать свой бизнес.

После завершения сделки доля белорусских собственников значительно выросла в цене за счет более высоких темпов роста выручки и повышения маржинальности. Увеличение оценки обеспечивается более высокими рейтами по проектам, предоставляемыми эстонской компанией-партнером.

цели SmartexLab – основана в 2014 году, имеет успешный опыт работы на белорусском рынке и более 120 выполненных проектов. Основным направлением деятельности «SmartexLab» является разработка программного обеспечения для финтех-отрасли, здравоохранения и логистики.

Мотивация для продавца:

Выход на новые рынки

Получение экспертизы в корпоративном управлении и перестройка бизнес-процессов

Усиление бренда компании

Увеличение маржинальности за счет повышения цены на оказываемые услуги

Мотивация для покупателя:

01 Узкоспециализированная экспертиза разработчиков, возможность выполнять более сложные проекты

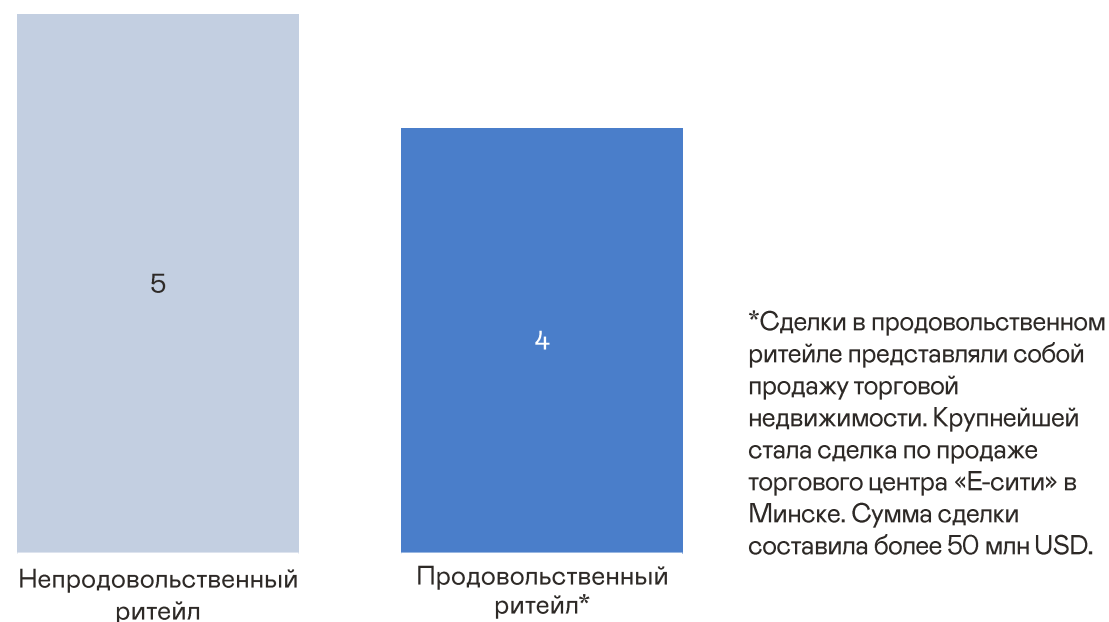
03 Закрытие дефицита рабочей силы в ИТ секторе. Хеджирование рисков, связанных с наймом новых сотрудников, географическая диверсификация

02 Получение портфеля клиентов, посредством которых можно нарастить выручку и географически диверсифицировать клиентов

После привлечения стратегического партнера компания «Solbegsoft» начала реализацию стратегии неорганического развития через поглощения небольших компаний. Данная стратегия позволяет значительно увеличить стоимость компании в короткие сроки

В 2019 году сектор ритейла был вторым по активности после сектора ТМТ. 5 из 9 сделок были совершены в сегменте специализированного ритейла

Структура M&A сделок в секторе непродовольственного ритейла



В 2019 году сектор ритейла остается таким же активным, как и годом ранее. В 2018 году был закрыт ряд крупных сделок: «Мостра групп» выкупила контрольный пакет акций «Добронома», контроль над торговой сетью «Рублевский» перешел от «Мостра Групп» к «Санте», торговая сеть «Гиппо» выкупила «Белмаркет».

Сделки в непродовольственном сегменте происходили в сегментах: обувь, алкоголь, аптеки, дрогерии и ветеринария.

Источник: Capital Times, Office Life, EMIS, Crunchbase

Наиболее активным игроком в секторе ритейла стала «Мостра Групп» (20% рынка FMCG в Беларуси), которая совершила 2 поглощения на внутреннем рынке:

- приобретение сети зоомагазинов «ZOObazar»
- поглощение дистрибьютора алкоголя «Белвингрупп»

Значимые M&A сделки, 2019 г.

Цель	Покупатель	Доля, %	Сумма
		неизв.	неизв.
		неизв.	неизв.
		100%	неизв.
		20%	[3,5–10] млн USD
	«Группа Белвест»	55%	10 млн USD

Зубр Капитал приобрел 20% группы компаний Мила. Инвестиции будут вложены в собственный склад и открытие новых магазинов



3,5 - 10 млн USD

за 20%



покупатель **Зубр Капитал** – первая в Беларуси компания, управляющая фондами прямых инвестиций (SMH, Zubr Capital Fund I). В 2019 г., помимо сделки с «Милой», компания инвестировала в продуктовую ИТ-компанию «Media Cube».

В 2020 году фонд проинвестировал в финтех-компанию «Myfin.by». Это уже вторая сделка с «классифайдом»* для Зубр Капитал. Фонд готов активно вкладываться в бизнесы, работающие над «цифровой трансформацией». На начало 2020г. в портфеле «Зубра» находится 11 компаний.

цель **ГК Мила** – поставщик товаров для красоты и ухода с собственной сетью одноименных магазинов. Одна из крупнейших дрогери-сетей в Беларуси, насчитывающая 417 магазинов в Минске и регионах, более 5 тыс. сотрудников и более 50 контрактов с такими брендами как Henkel & Schwarzkopf, Colgate & Palmolive, Johnson & Johnson и др.

Мотивация для продавца:

Лидерство в сегменте и закрепление на позиции №1

Привлечение инвестиций в собственный бизнес (возможность частичного кэш-аута)

Открытие более 150 новых магазинов на территории Беларуси

Развитие логистики: создание собственного логистического центра

Инвестиции в ИТ-инфраструктуру

Мотивация для покупателя:

01 Возможность значительного увеличения рыночной стоимости компании для последующего выхода

03 Приобретение актива, который хорошо вписывается в стратегию фонда

02 Диверсификация инвестиционного портфеля, балансировка рисков путем инвестирования в «зрелую» компанию

Партнером Зубр Капитал в данной сделке выступил ЕБРР. Участие институциональных инвесторов накладывает на проработку сделки дополнительную ответственность еще на этапе планирования. У ЕБРР есть особые требования к управлению компанией, структуре совета директоров и т. д.

*Первой подобной сделкой для Зубр Капитал стала покупка миноритарной доли в автоклассифайде av.by

В секторах производства и энергетики произошло 5 поглощений, из них 4 – при участии иностранных компаний. Во всех случаях выкупленная доля составила 100%

Структура M&A сделок в секторе производства и энергетики



80%

M&A сделок с иностранными контрагентами

100%

M&A сделок с участием «стратега»

Сектор производства обозначился одной из крупнейших сделок на белорусском рынке, А100 Девелопмент приобрел Завод современных бетонных конструкций. Также интересна сделка по покупке турецким холдингом белорусской компании, зарегистрированной для создания ветроэлектростанции. Дальнейший предполагаемый объем инвестиций – 40 млн USD.

M&A сделки, 2019 г.

Цель	Покупатель	Доля, %	Сумма
	 A100 девелопмент	100%	неизв.
	 амкор	100%	1 млн USD
		100%	неизв.
«Юстина»	 E L G EUROPEAN LINGERIE GROUP	100%	неизв.
Ветропарк «Велешковичи»	 GÜRİŞ	100%	74 тыс. USD

Сделка по продаже Завода современных бетонных конструкций стала одной из крупнейших сделок на белорусском M&A рынке в 2019 году

A100
девелопмент



покупатель A100 Девелопмент – один из крупнейших и наиболее известных девелоперов жилой и коммерческой недвижимости в Беларуси.

За 12 лет работы компания успешно реализовала 16 крупномасштабных проектов. В их числе – жилые районы «Зеленый Бор», «Новая Боровая», сеть автозаправочных станций «A100», крупные торговые центры «ALL House» и «ALL».

цель Завод современных бетонных конструкций – предприятие европейского класса по производству сборного железобетона. Производит продукцию высокого качества при соблюдении всех норм и стандартов Беларуси, России и ЕС.

Мотивация для продавца:

Выход собственников из бизнеса (кэш-аут)
Недиверсифицированная выручка (высокая доля выручки от одного покупателя), что является риском для бизнеса и собственников

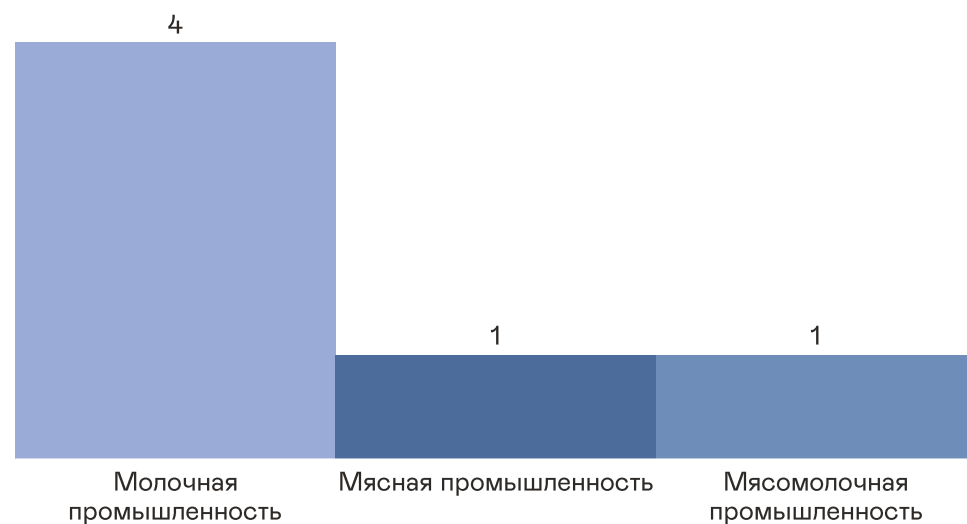
Мотивация для покупателя:

- 01** Возможность выхода на строительные рынки Украины, Прибалтики, Польши
- 03** Возможность напрямую контролировать производственный процесс и качество производимых конструкций

- 02** Вертикальная интеграция - A100 Девелопмент является первым коммерческим застройщиком в Беларуси, в собственности которого находится производство мощностью 180 тыс. м² в год

В 2019 году в секторе производства продуктов питания произошло – 6 сделок, среди них – покупка обанкротившегося завода в России белорусским «Серволюксом»

Структура M&A сделок в секторе еда и напитки



84%

Сделки с государственными предприятиями

5 из 6 сделок в 2019 году были внутренними. Единственной трансграничной сделкой стала покупка обанкротившейся фабрики «Загорский бройлер» под Сергиевым Посадом в России компанией «Серволюкс». По итогам 2019 года «Савушкин» получил 100% контроль над «Березовским сыродельным комбинатом»

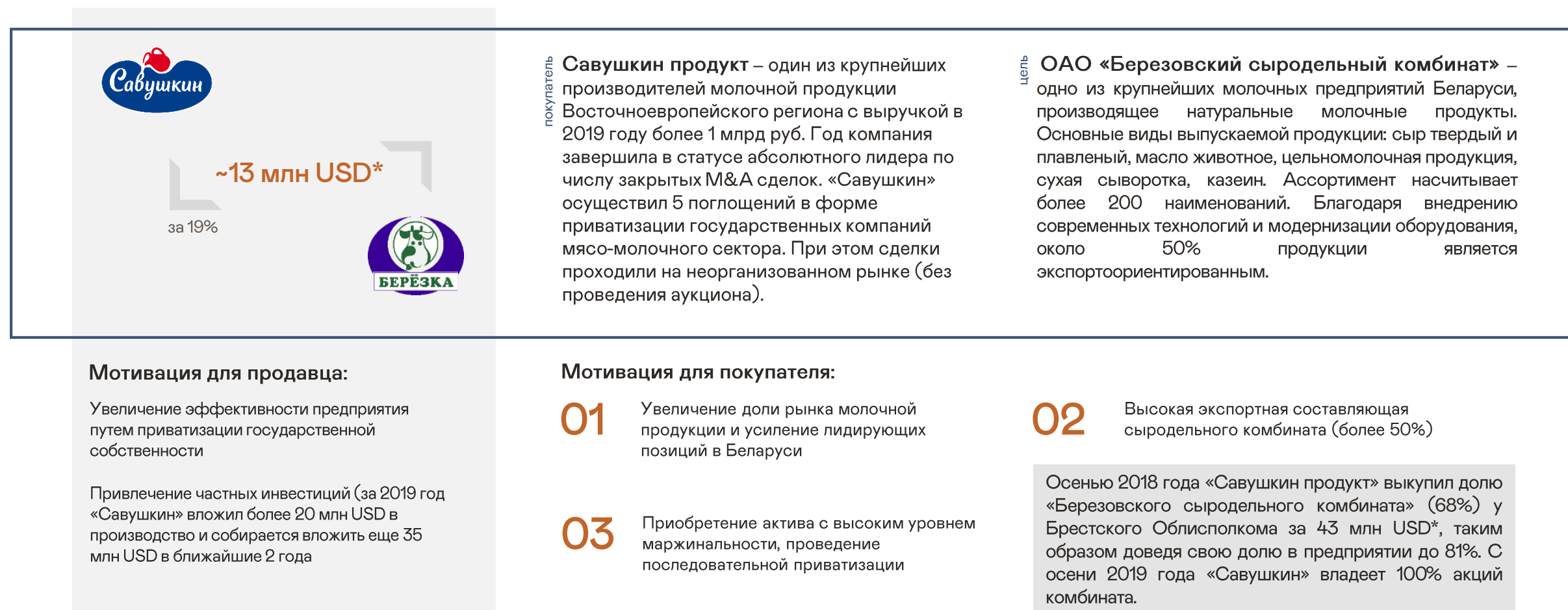
Значимые M&A сделки, 2019 г.

Цель	Покупатель	Доля, %	Сумма
		50,7%	23,1 млн USD
		19%	~13 млн USD*
ОАО «Брестмясо молсервис»		100%	неизв**
		100%	2,6 млн USD

*оценочная стоимость

**В 2015 году «Савушкин» выкупил у Брестского облисполкома 88,7% акций предприятия за 15,2 млрд руб. (неденоминированных). На конец 2019 года «Савушкин» владеет 100% долей «Брестмясомолсервис»

Приватизация Березовского сыродельного комбината стала крупнейшей сделкой на белорусском M&A рынке в своем сегменте



Глобальный экономический кризис, который был запущен пандемией коронавируса, окажет глубокое влияние на M&A активность и экономику Беларуси в целом

2020

Активность M&A в этом году будет снижена из-за начавшегося экономического кризиса, несмотря на то, что бизнес во всех секторах экономики продолжает рассматривать слияния и поглощения в качестве драйвера роста.

В 2020 году оценки компаний будут снижаться. Основными покупателями в технологическом секторе станут глобальные стратеги, которые хотят усилить свои позиции через расширение узконаправленной экспертизы, а также получить выгоды от географической диверсификации и налогового режима ПВТ.

Вследствие ухода от риска снизится активность иностранных PE-фондов, инвестирующих в успешные белорусские стартапы, инкорпорированные в зарубежных юрисдикциях, но имеющие основные R&D центры в Беларуси.

Общий экономический рост замедлится или уйдет в отрицательную зону. Инвесторов, как и прежде, будут интересовать те компании, которые способны демонстрировать ускоренное развитие.

Кроме тех секторов, которые представляли интерес для инвесторов в предыдущем году, особое внимание может быть приковано к финансовому сектору.

2019
2018

- (1) Активизация M&A в ИТ, причем как с сервисными компаниями, так и с продуктовыми.
- (2) Активизация приватизационных сделок в секторах производство и энергетика и производство продуктов питания.
- (3) Увеличение в общем объеме M&A рынка сделок с иностранными контрагентами.

Сделки на внутреннем рынке преобладают по объему в денежном выражении, но не по количеству. Наблюдается тренд увеличения притока иностранных инвестиций. Зарубежные инвесторы-стратеги приобретают доли в белорусских компаниях для получения секторальной экспертизы и географической диверсификации. Зарубежные PE-фонды инвестируют в перспективные технологические стартапы с высоким потенциалом доходности.

Сделки в секторе производства продуктов питания носят приватизационный характер и направлены на переход активов в частную собственность для повышения их эффективности. В условиях сделок прописаны обязательства по инвестициям в производственные мощности, а также сохранение рабочих мест.

Финансовый сектор

Телеком

Сельское хозяйство

Тяжелая промышленность

ИТ

Фармацевтика

Производство продуктов питания

Энергетика

Недвижимость

Медицина

Ритейл

Дисклеймер

Этот документ составлен для исключительного внутреннего использования и не предоставляет никаких прав на публикацию или раскрытие какой-либо другой стороне без предварительного письменного согласия Capital Times Investment Advisory. Он не является полным без детального анализа, и все заявления, сделанные в этом документе, являются объектом критической оценки пользователя. Capital Times Investment Advisory не несет никакой ответственности за полноту и точность информации, представленной в этом документе.

Capital Times

Investment Advisory

ул. Ярославская, 58, БЦ «Астарт»
Киев 04071, Украина
тел: +380 (44) 499 88 34
capital-times.com

пр. Дзержинского, 3Б
Минск 220069, Беларусь
тел: +375 (17) 388 01 16
capital-times.com

