



НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

**В РЕЖИМЕ
СТРАТЕГИЧЕСКОЙ
ПЕРЕЗАГРУЗКИ:
РОССИЙСКИЙ
РЫНОК СЛИЯНИЙ
И ПОГЛОЩЕНИЙ
В 2025 ГОДУ**



СОДЕРЖАНИЕ

ОБ ИССЛЕДОВАНИИ	1
ВВЕДЕНИЕ	1
КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ	2
ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ СДЕЛОК	4
ФИНАНСИРОВАНИЕ СДЕЛОК	7
ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛОК	9
ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА СДЕЛОК	10
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	12
ПОРТРЕТ УЧАСТНИКА ОПРОСА	13
КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	14





ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

Группа компаний Б1 в начале 2026 г. опросила более 30 экспертов в области сделок по слияниям и поглощениям. Среди участников нашего исследования – руководители М&А-проектов, отделов по М&А, директора по стратегии и финансовые директора российских компаний, представляющих различные отрасли.

Цель исследования – изучить общий инвестиционный и М&А-ландшафт и понять, как профессиональные участники рынка оценивают перспективы его развития.

ВВЕДЕНИЕ

Подавляющее большинство участников инвестиционного сообщества сходятся во мнении, что 2025 г. стал одним из самых сложных в истории российского М&А-рынка.

По различным оценкам, общий объем рынка (совокупная стоимость сделок) слияний и поглощений в России в 2025 г. снизился на 30–40% по сравнению с 2024 г. Высокая ключевая ставка, сложная геополитическая обстановка, налоговая реформа и существенный разрыв в ценовых ожиданиях между покупателями и продавцами отрицательно повлияли на активность участников рынка.

При этом сделки все же продолжали совершаться на фоне выявления крупными игроками подходящего момента для консолидации отдельных отраслей, высокой закредитованности активов и необходимости ребалансировать структуру капитала, а также продолжающейся деятельности фондов и семейных офисов, которые начали формирование своих портфелей после 2022 г. и продолжают наращивать присутствие в привлекающих их отраслях через М&А.

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ



НЕСМОТРЯ НА ЗАМЕДЛЕНИЕ M&A-АКТИВНОСТИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В 2025 Г., **87% РЕСПОНДЕНТОВ УЧАСТВОВАЛИ В СДЕЛКАХ ПО СЛИЯНИЯМ И ПОГЛОЩЕНИЯМ**, ЧТО ПОДТВЕРЖДАЕТ АКТУАЛЬНОСТЬ M&A КАК ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ РАЗВИТИЯ И РОСТА ДАЖЕ В НЕПРОСТЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.



ОСНОВНОЙ МОТИВ ДЛЯ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ – ЭТО **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ**. УЧАСТНИКИ ОПРОСА ПОКУПАЮТ ДРУГИЕ КОМПАНИИ ИЛИ ДОЛИ, КОГДА ИМ НУЖНО ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ СУЩЕСТВУЮЩИЙ БИЗНЕС ЛИБО ПРИОБРЕСТИ ПЕРСПЕКТИВНУЮ КОМПАНИЮ ИЛИ КОМПЕТЕНЦИИ.



БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ (58%) СДЕЛОК В 2025 Г. ПРОХОДИЛИ С УЧАСТИЕМ РОССИЙСКОГО ПРОДАВЦА ИЛИ ПОКУПАТЕЛЯ. УЧАСТНИКИ ОПРОСА В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ОТМЕТИЛИ **ТРЕНД НА КРАТНОЕ СОКРАЩЕНИЕ** НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ «КАЧЕСТВЕННЫХ» АКТИВОВ.



НЕСМОТРЯ НА ЗАВЕРШЕНИЕ ТРЕНДА, СВЯЗАННОГО С УХОДОМ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ С РОССИЙСКОГО РЫНКА, СУЩЕСТВЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПРОХОДИЛО ИМЕННО С УЧАСТИЕМ **ЗАРУБЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ (42%)**. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭТО ФИНАЛИЗАЦИЯ СДЕЛОК, ИНИЦИИРОВАННЫХ ЕЩЕ В ПРОШЛЫХ ПЕРИОДАХ И В МЕНЬШЕЙ СТЕПЕНИ ОТРАЖЕНИЕ АКТИВНОСТИ С ИНОСТРАННЫМИ КОМПАНИЯМИ ИЗ «ДРУЖЕСТВЕННЫХ» ЮРИСДИКЦИЙ.



НА ФОНЕ ОБЩЕГО СЖАТИЯ РЫНКА УЧАСТНИКИ ОПРОСА ИНТЕРЕСОВАЛИСЬ КРУПНЫМИ КОМПАНИЯМИ В КАЧЕСТВЕ ОБЪЕКТА ПОКУПКИ. **89% РЕСПОНДЕНТОВ ПРИОБРЕТАЛИ КОМПАНИИ С ВЫРУЧКОЙ БОЛЕЕ 1 МЛРД РУБЛЕЙ.**



ПОКУПАТЕЛИ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ПОЛНОМ КОНТРОЛЕ НАД ОБЪЕКТОМ ПОКУПКИ. **58% РЕСПОНДЕНТОВ ПОЛУЧИЛИ 100%-НУЮ ДОЛЮ В ПРИОБРЕТАЕМОЙ КОМПАНИИ.** А БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ТЕХ, КТО ВЫКУПИЛ ДОЛЮ В 51%+, ПОДТВЕРДИЛИ ФАКТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **МНОГОСТУПЕНЧАТОЙ СТРУКТУРЫ СДЕЛКИ** С ЦЕЛЮ ПОЛУЧЕНИЯ КОНТРОЛЯ В ДАЛЬНЕЙШЕМ.



В УСЛОВИЯХ ВЫСОКИХ СТАВОК 84% УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОДТВЕРДИЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ **СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ** ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СДЕЛОК.



БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ОПРОШЕННЫХ (61%) **НЕЙТРАЛЬНО ОЦЕНИВАЕТ ПЕРСПЕКТИВЫ СОБСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ В 2026 Г.** ПРИ ЭТОМ ЛИШЬ 23% РЕСПОНДЕНТОВ ПРОГНОЗИРУЮТ СНИЖЕНИЕ АКТИВНОСТИ В СФЕРЕ СДЕЛОК.



СНИЖЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ПРОДОЛЖИТ БЫТЬ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РЫНКА НА СЛЕДУЮЩИЕ 12 МЕСЯЦЕВ – ТАК ОТВЕТИЛИ 52% РЕСПОНДЕНТОВ. ВТОРЫМ ПО ЗНАЧИМОСТИ ФАКТОРОМ В 2026 Г. СТАНЕТ **ОСЛАБЛЕНИЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ** – ЭТУ МЫСЛЬ РАЗДЕЛЯЮТ 29%.

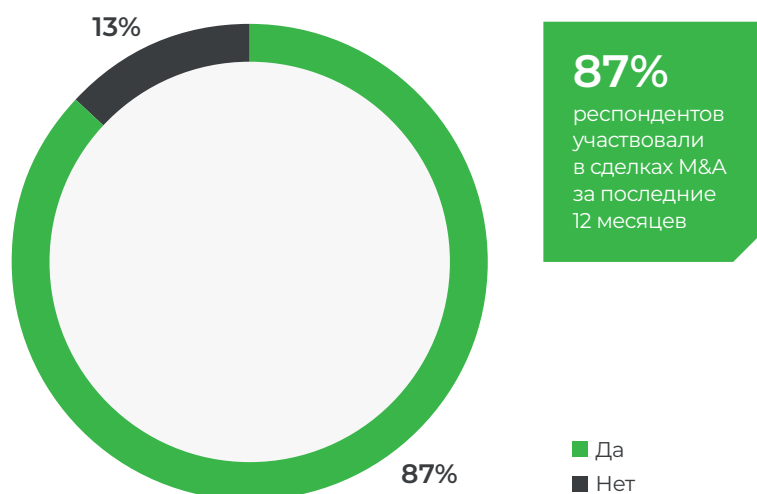
ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ СДЕЛОК

Несмотря на тот факт, что общие количественные параметры М&А-рынка существенно снизились, подавляющее большинство участников нашего исследования (87%) в последние 12 месяцев все же принимали участие в сделках М&А.

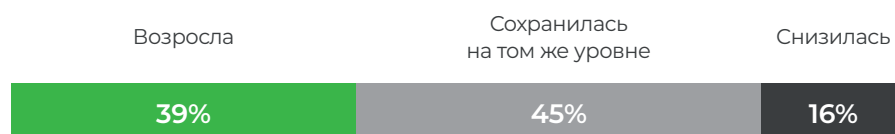
При этом компании, которые не участвовали в сделках в 2025 г., отметили общую проблему – недостаточное предложение качественных активов для приобретения, а также зачастую нереалистичные ожидания продавцов по оценке активов на фоне высокой стоимости капитала и соответствующих требований к доходности приобретений со стороны покупателей.

Почти половина респондентов (45%) сообщила, что их активность по сделкам осталась на прежнем уровне, а еще 39% отметили ее рост, подтвердив особую актуальность неорганического развития как перспективного инструмента для повышения качества выручки, укрепления продуктовой линейки, клиентской базы и технологического суверенитета. И лишь 16% сообщили о снижении своей М&А-активности.

УЧАСТВОВАЛА ЛИ ВАША КОМПАНИЯ В М&А-СДЕЛКАХ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 12 МЕСЯЦЕВ?



КАК ИЗМЕНИЛАСЬ АКТИВНОСТЬ ВАШЕЙ КОМПАНИИ В СФЕРЕ СДЕЛОК ЗА ПОСЛЕДНИЕ 12 МЕСЯЦЕВ?



84% респондентов не отмечают снижения М&А-активности за последние 12 месяцев



Больше 2/3 респондентов (70%), принимавших участие в сделках в последние 12 месяцев, представляют сторону покупателя. Это, учитывая общую обстановку на рынке, подтверждает тезис, что в 2025 г. рынок формировался в существенной степени за счет логики и переговорной силы покупателей.

Респонденты, которые участвовали в продаже бизнеса или привлечении инвестиций (19%), делали это в основном в рамках реализации стратегии по избавлению от непрофильных активов и высвобождению ликвидности.

Более половины сделок респондентов (58%) проходили с российским продавцом или покупателем. Оставшиеся 42% указали, что участвовали в сделках с иностранными контрагентами, несмотря на снижение тренда, связанного с уходом с ответственного рынка международных компаний. Такое существенное количество сделок с зарубежными партнерами, вероятно,

В КАКИХ М&А-СДЕЛКАХ УЧАСТВОВАЛА ВАША КОМПАНИЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 12 МЕСЯЦЕВ?



ВЫ УЧАСТВОВАЛИ В СДЕЛКАХ С РОССИЙСКИМ ИЛИ ИНОСТРАННЫМ ПРОДАВЦОМ / ПОКУПАТЕЛЕМ?



обусловлено в том числе и тем, что респонденты завершали сделки, которые были начаты еще 1-2 года назад, но по разным причинам не были закрыты

ранее. Ожидается, что в следующем году количество сделок с иностранными контрагентами станет существенно меньше.

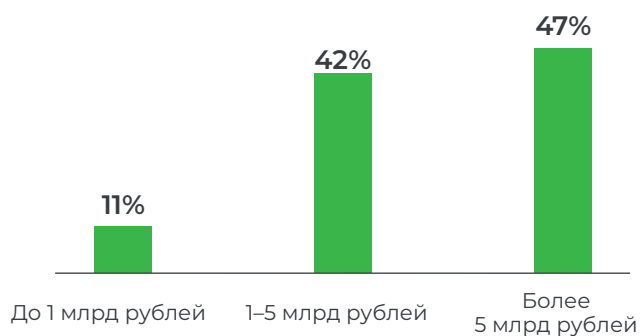


Подавляющее большинство участников исследования (89%) проводили сделки с компаниями с выручкой от 1 млрд рублей. При этом больше половины из них приобретали бизнес еще крупнее – с выручкой выше 5 млрд рублей. В условиях общей напряженности на рынке это может говорить о том, что покупатели стремились к получению более устойчивых и развитых компаний, обладающих сильным продуктом и доказавших свою конкурентоспособность, и меньше были готовы вкладываться в «молодые» и рискованные активы, опираясь лишь на веру в будущий рост.

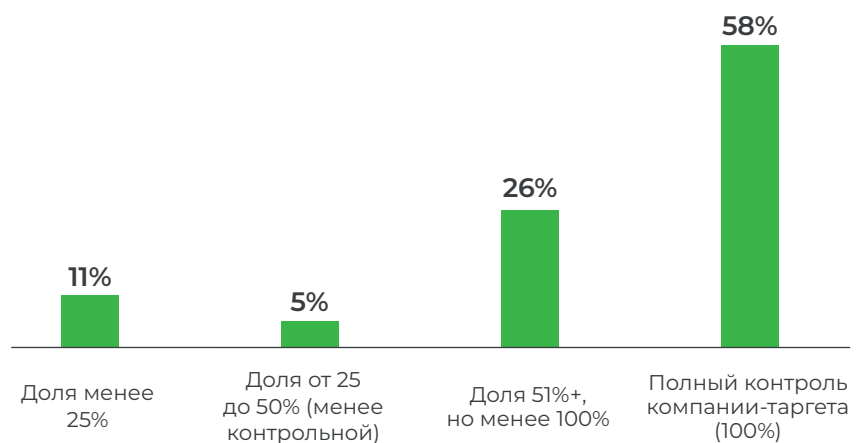
При этом больше половины респондентов-покупателей получили полный контроль над приобретаемой компанией. Вторая по популярности категория сделок также включала приобретение контрольной доли в размере более 51%. При этом часть респондентов в данной категории отметила, что это лишь первый этап сделки с перспективой получения полного контроля на более поздних этапах.

Таким образом, в условиях нестабильной экономической обстановки и «дорогих» денег можно отметить ярко выраженное желание покупателей

КАКОВ БЫЛ РАЗМЕР ПРИОБРЕТАЕМОЙ КОМПАНИИ (ПО ВЫРУЧКЕ ЗА 2024 ГОД)?



ПРИОБРЕТЕНИЕ КАКОЙ ДОЛИ КОМПАНИИ БЫЛО ЦЕЛЮ СДЕЛКИ?



получить в результате сделки прямой контроль над активом, его денежным потоком и перспективами дальнейшей интеграции, а не ограниченное финансовое присутствие.

Высокая стоимость капитала существенно повысила цену ошибки при реализации сделки, что делает наличие контроля над активом одним из основополагающих факторов.

ФИНАНСИРОВАНИЕ СДЕЛОК

В последние 12 месяцев подавляющее большинство компаний финансировали сделки из собственных средств. Так ответили 84% респондентов, участвовавших в покупке бизнеса или его части. Использование собственных средств при реализации сделок – это логичный шаг в условиях жесткой денежно-кредитной политики и повышенных требований со стороны кредитных организаций, а также естественного стремления к минимизации кредитных рисков в условиях волатильного рынка. Примечательно и широкое распространение организации консорциумов: 42% респондентов подтвердили использование данного механизма.

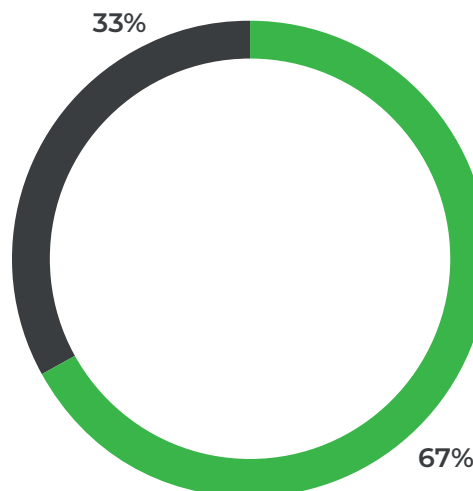
Заемное финансирование все же привлекалось третью респондентов, что свидетельствует о том, что кредитное плечо как инструмент финансирования сделок не исчезло совсем даже на фоне очень высокой ключевой ставки, однако оно превратилось, скорее, в точечный инструмент в тех сделках, где структура сделки и профиль актива позволяли его использование.

КАКИЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАЛИСЬ В СДЕЛКАХ?

Возможно несколько вариантов ответа.



ИСПОЛЬЗОВАЛСЯ ЛИ МЕХАНИЗМ DEBT PUSH-DOWN ДЛЯ ОБЪЕКТА ПРИОБРЕТЕНИЯ?



Более 2/3

респондентов переносили привлекаемый для сделки заем на приобретаемый актив

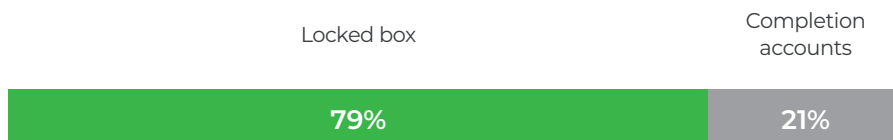
■ Да
■ Нет

При этом две трети тех, кто привлекал внешнее финансирование, использовали механизм debt push-down¹, одна из целей использования которого – это оптимизация налоговой нагрузки. Несмотря на то что данный способ в российских сделках связан с высоким риском предъявления претензий со стороны налоговых органов, многие участники рынка продолжают структурировать сделки именно таким образом.

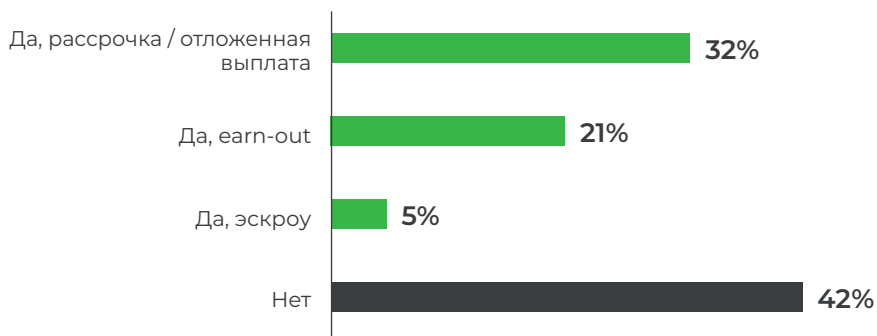
Если говорить о механиках закрытия сделки, то подавляющее большинство респондентов-покупателей (79%) за последний год отдавали предпочтение механизму locked box². Способ закрытия completion accounts³ оказался востребован только у 21% покупателей.

Популярность более технически простых и предсказуемых механизмов закрытия сделки объясняется желанием облегчить и без того сложный переговорный процесс по базовой оценке. При этом одновременно приобретают популярность и более комплексные варианты оплаты цены сделки, цель которых – более равномерное распределение риска между сторонами. В этом случае договоренности между покупателем и продавцом относительно базовой цены становятся более прозрачными, но при этом корректировка цены сделки, связанная с изменениями в бизнесе, может быть произведена в рамках следующих этапов расчетов по сделке.

КАКОЙ МЕХАНИЗМ ЗАКРЫТИЯ СДЕЛКИ ИСПОЛЬЗОВАЛСЯ?



БЫЛО ЛИ ПРЕДУСМОТРЕНО УДЕРЖАНИЕ ЧАСТИ УЖЕ СОГЛАСОВАННОЙ СУММЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ?



Так, удержание части согласованной суммы сделки в том или ином виде предусмотрено в сделках покупки больше чем у половины участников исследования (58%). Среди самых популярных механизмов такого структурирования цены чаще всего называли рассрочку и отложенную выплату (32%) и earn-out⁴ (21%).

Использование механизмов удержания части цены приобрело особую актуальность на фоне увеличения разрыва в ожиданиях по оценке актива со стороны покупателей и продавцов, а также из-за необходимости

более тщательного прогнозирования и контроля исполнения согласованных финансовых и бизнес-показателей в турбулентной экономической ситуации.

Таким образом, цена сделки перестала быть результатом лишь базовой договоренности сторон о стоимости актива, а превратилась в функцию согласования структуры сделки. В 2025 г. стороны все реже приходили к единой справедливой цене и все чаще – к конструкции, в которой существенная часть цены ставилась под условие.

¹ Перенос долга на приобретаемый актив (Debt push-down) – способ финансирования сделки, в ходе которого связанные с приобретением актива долговые обязательства возлагаются на сам актив, а не на его покупателя. Один из желаемых эффектов использования механизма – налоговая экономия, которая достигается за счет вычета процентов по привлеченному долгу из налогооблагаемых доходов приобретаемого актива.

² Механизм фиксированной цены (locked box) предполагает, что стороны договариваются о конечной цене покупки на основе самой последней заверенной аудитором и проверенной покупателем финансовой отчетности компании. При этом цена не меняется, если продавец выполняет свои обязательства, зафиксированные в рамках обязывающей документации.

³ Механизм корректировки цены на дату закрытия (completion accounts) предполагает, что стороны договариваются о принципе формирования базовой стоимости бизнеса на основе исторических данных (годовой или квартальной отчетности). Стоимость компании может корректироваться в зависимости от фактических результатов отчетности на дату закрытия.

⁴ Механизм «Выплата при достижении показателей» (earn-out) – механизм, при котором часть стоимости компании выплачивается продавцу позднее, при достижении проданным бизнесом определенных финансовых или операционных показателей (КПЭ).

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛОК

Проведение комплексных проверок объекта покупки или продажи давно стало стандартной процедурой. 96% респондентов отметили, что проводили комплексную проверку⁵ в ходе своих сделок.

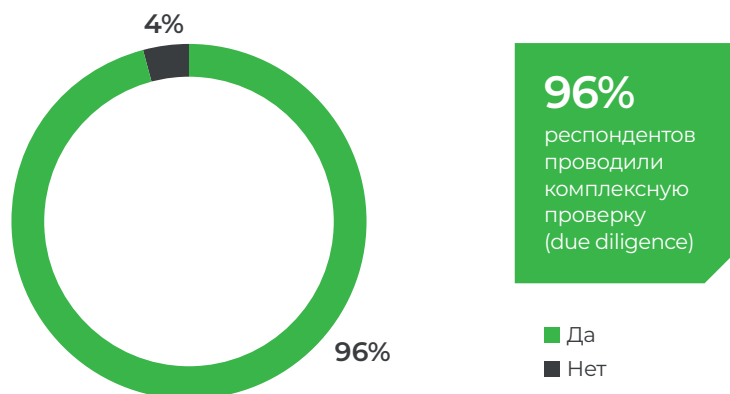
Кроме того, покупка или продажа бизнеса редко обходится без привлечения внешних консультантов. Об этом сообщили 93% участвовавших в сделках респондентов.

Чаще всего консультантов привлекают именно для проведения due diligence:

- ▶ 78% респондентов обращались к консультантам для проведения финансовой и налоговой проверки;
- ▶ 74% запрашивали юридическую проверку;
- ▶ 59% пользовались услугами консультантов для юридического сопровождения или структурирования сделки.

В качестве консультантов часто привлекали крупнейшие аудиторско-консалтинговые компании – так ответили 76% респондентов. Столько же участников опроса обращается к юридическим фирмам. Менее известные консультационные фирмы привлекают реже – их услугами воспользовались 44% участников исследования.

ПРОВОДИЛАСЬ ЛИ В РАМКАХ СДЕЛКИ КОМПЛЕКСНАЯ ПРОВЕРКА?



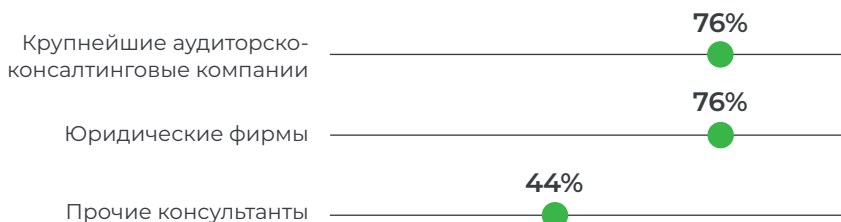
ПРИВЛЕКАЛИ ЛИ ВЫ К РАБОТЕ НАД СДЕЛКОЙ ВНЕШНИХ КОНСУЛЬТАНТОВ И НА КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТ?

Возможно несколько вариантов ответа.

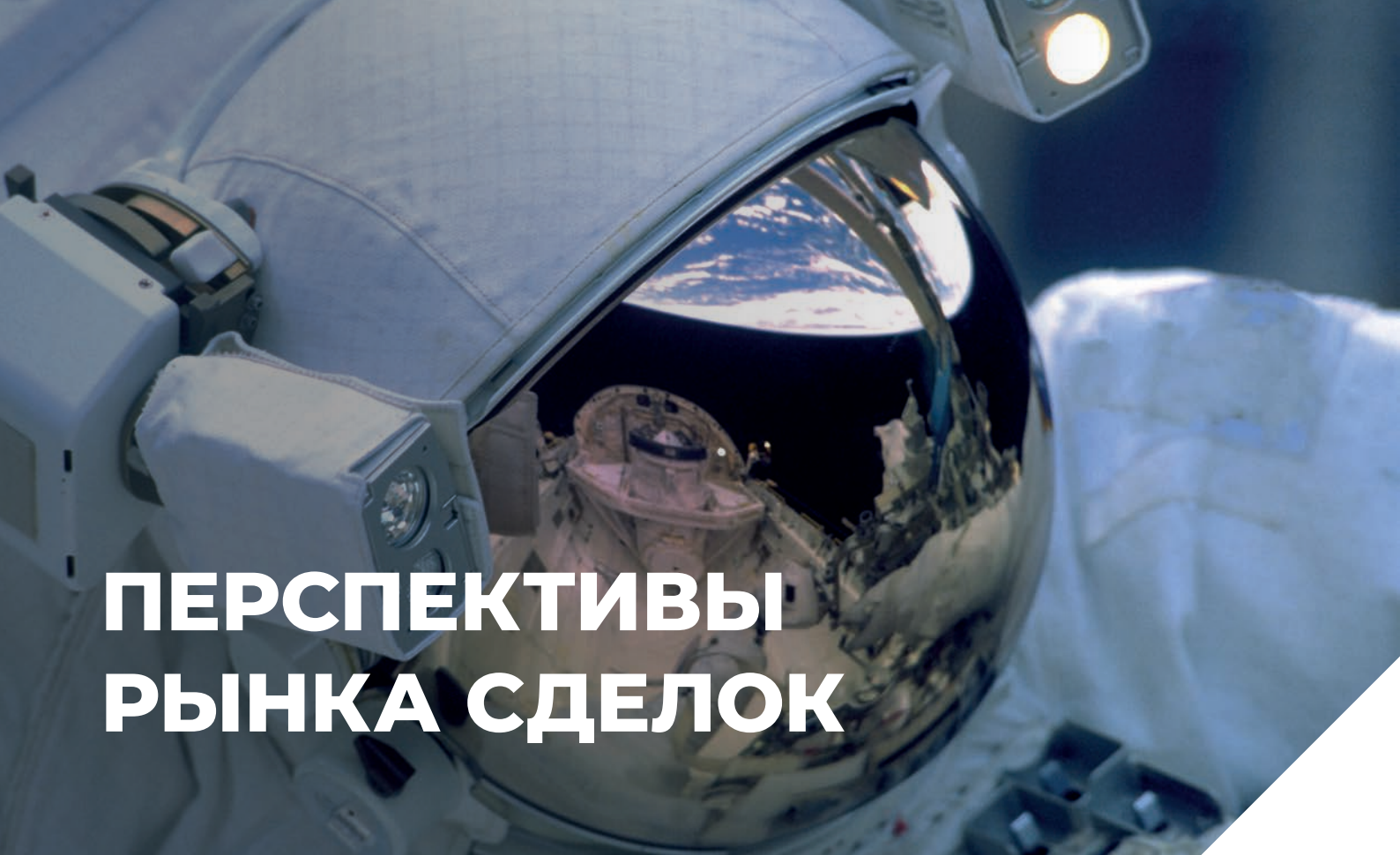


КТО БЫЛ ВАШИМ КОНСУЛЬТАНТОМ В ХОДЕ СДЕЛКИ?

Возможно несколько вариантов ответа.



⁵ Комплексная проверка (due diligence) – процедура комплексной независимой проверки компании перед сделкой (покупкой бизнеса или доли, слияния).



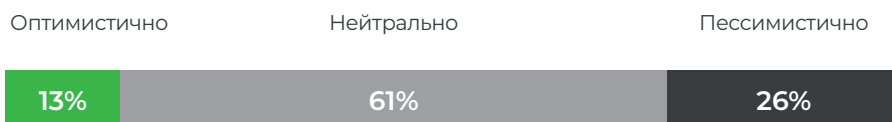
ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА СДЕЛОК

Оценивая перспективы своей отрасли, основная масса участников исследования (61%) не ожидает изменений относительно текущей ситуации. При этом лишь 13% настроены оптимистично, а 26%, напротив, ожидают ухудшения ситуации.

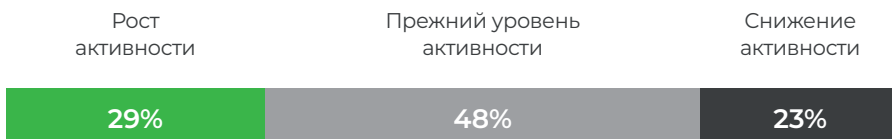
Респонденты также отмечают, что при сохранении текущих условий маловероятно, что активность на рынке сделок будет быстро расти: около половины (48%) участников опроса не ожидают изменений в уровне сделочной активности в ближайшие 12 месяцев. При этом среди респондентов, прогнозирующих изменение динамики, оптимистов все же чуть больше, чем пессимистов – 29% против 23% соответственно.

Описывая свои планы на будущее, 81% участников исследования собираются осуществить приобретение, а 58% – продать непрофильный актив. Больше половины участников также рассматривают привлечение финансирования.

КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ПЕРСПЕКТИВЫ СВОЕЙ ОТРАСЛИ В СЛЕДУЮЩИЕ 12 МЕСЯЦЕВ?

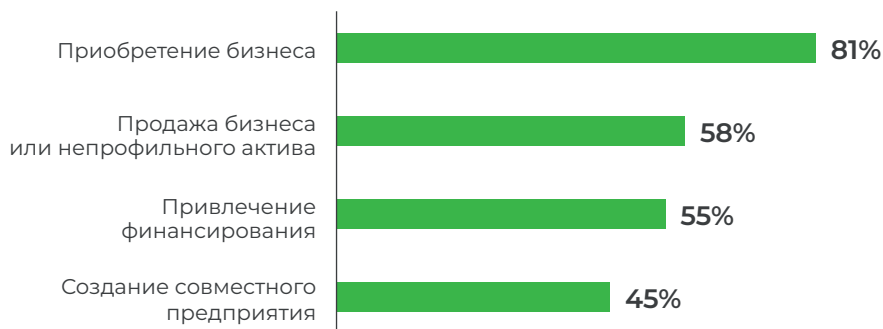


КАКУЮ ДИНАМИКУ НА РЫНКЕ СДЕЛОК ВЫ ОЖИДАЕТЕ В СЛЕДУЮЩИЕ 12 МЕСЯЦЕВ?



В КАКИХ СДЕЛКАХ ВАША КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ УЧАСТВОВАТЬ В БЛИЖАЙШИЕ 12 МЕСЯЦЕВ?

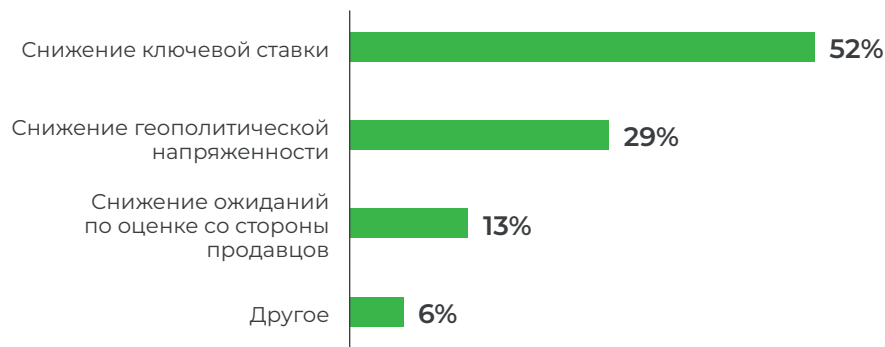
Возможно несколько вариантов ответа.



Интересен и тот факт, что 45% рассматривают создание совместного предприятия (СП), при том что только 4% респондентов отметили, что участвовали в такой форме сделок в предыдущие 12 месяцев. Рост популярности СП может быть связан со стремлением сторон сделки получить требуемые ресурсы и компетенции без существенных односторонних затрат, а скорее путем стратегического объединения усилий для достижения конкретных целей.

Среди драйверов рынка, оказывающих наибольшее влияние на дальнейшую траекторию его развития, больше половины респондентов (52%) предсказуемо выделили снижение ключевой ставки как основополагающий фактор восстановления экономики. Еще чуть менее трети (29%) участников ожидают положительного влияния от возможного снижения геополитической напряженности.

ЧТО СТАНЕТ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА В БУДУЩЕМ?



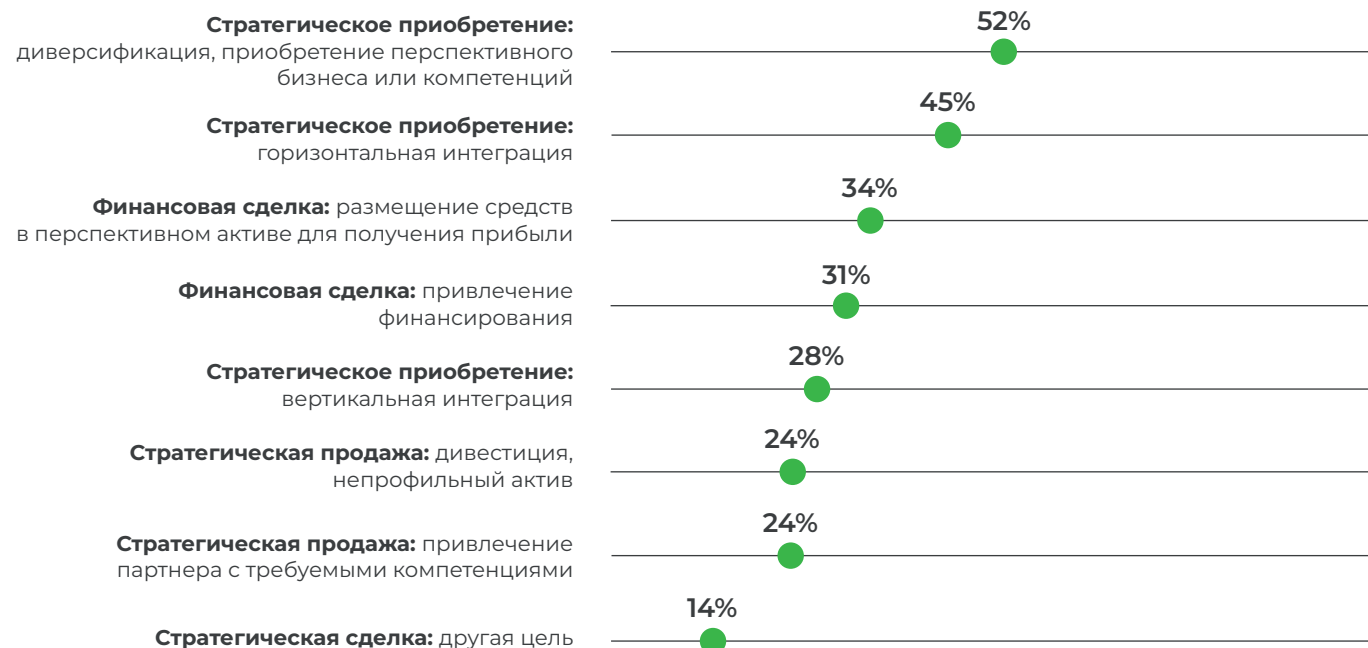
Кроме того, часть респондентов (13%) рассчитывает на рост рынка на фоне снижения ожиданий по оценке со стороны продавцов, что является, скорее, следствием прочих факторов, таких как ключевая ставка и общая экономическая ситуация в стране.

При этом основная мотивация участников M&A-рынка, опрошенных нами, связана в подавляющем большинстве случаев

с дальнейшими стратегическими приобретениями: диверсификацией бизнеса и горизонтальной или вертикальной интеграцией. Только 34% респондентов отметили размещение средств в перспективном активе для получения прибыли в качестве мотивации к сделке, а еще треть (31%) опрошенных сами готовы привлечь финансирование.

КАКОВА МОТИВАЦИЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ ДЛЯ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ?

Возможно несколько вариантов ответа.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ



КОМПЛЕКСНО ПРОАНАЛИЗИРОВАВ РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА, МОЖНО ПРИЙТИ К ВЫВОДУ, ЧТО **РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО M&A-РЫНКА В ПОСЛЕДНИЕ 12 МЕСЯЦЕВ МОЖНО НАЗВАТЬ БОЛЕЕ ДИСЦИПЛИНИРОВАННЫМ.**



АКТИВНОСТЬ СОХРАНИЛАСЬ У БОЛЬШИНСТВА ИГРОКОВ, НО МОТИВАЦИЯ СТАЛА МЕНЕЕ СПЕКУЛЯТИВНОЙ И БОЛЕЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ. БОЛЕЕ ЖЕСТКИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СРЕДСТВ И ПРИ ЭТОМ БОЛЕЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ АКТИВОВ ПРИВЕЛИ К НЕОБХОДИМОСТИ **ТЩАТЕЛЬНОГО ОТБОРА ПРОЕКТОВ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЛОЖНЫХ СТРУКТУР СДЕЛКИ.**



РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ ЖИТЬ И РАЗВИВАТЬСЯ, НО УЖЕ НЕ В ПАРАДИГМЕ ДОСТУПНЫХ ДЕНЕГ И УВЕРЕННОСТИ В БУДУЩЕМ РОСТЕ, А В УСЛОВИЯХ КОНЦЕНТРАЦИИ ВНИМАНИЯ НА **УПРАВЛЕНИИ ВОЗРОСШИМИ РИСКАМИ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА РЕЗУЛЬТАТ.**

ПОРТРЕТ УЧАСТНИКА ОПРОСА

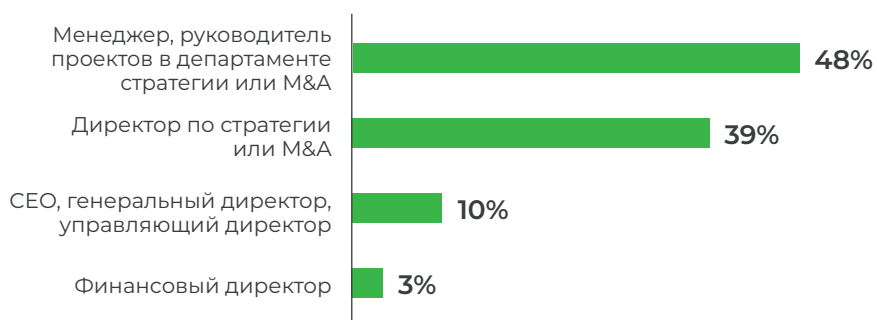
В исследовании приняли участие более трех десятков экспертов в сфере сделок слияний и поглощений. Более половины из них (55%) представляют инвестиционные фонды, семейные офисы или управляющие компании.

В КАКОЙ ОТРАСЛИ РАБОТАЕТ ВАША КОМПАНИЯ?



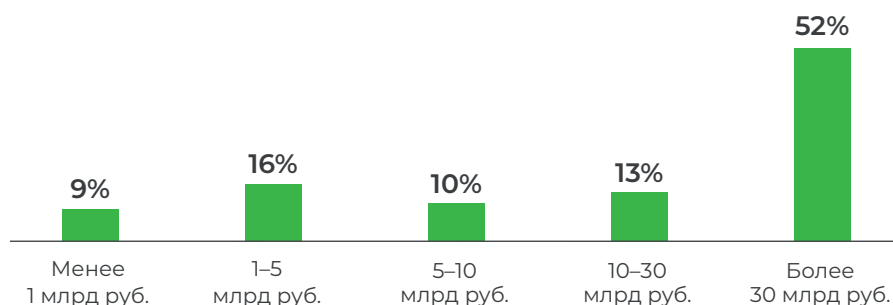
52% опрошенных – руководители на высоких позициях (от директора и выше). 48% – руководители проектов и менеджеры по слияниям и поглощениям или стратегии.

КАКОВА ВАША ПОЗИЦИЯ В КОМПАНИИ?



Большинство участников исследования представляют крупный бизнес. 52% опрошенных сообщили, что выручка их компаний в 2024 г. превысила 30 млрд рублей.

КАКОВ РАЗМЕР ВЫРУЧКИ ВАШЕЙ КОМПАНИИ ЗА 2024 ГОД?



О ГРУППЕ КОМПАНИЙ Б1

Группа компаний Б1 предлагает многопрофильные услуги в сфере аудита, стратегического, технологического и бизнес-консалтинга, сделок, оценки, налогообложения, права и сопровождения бизнеса.

Мы работаем свыше 35 лет в России и более 25 лет в Беларуси. За это время в компаниях группы создана сильная команда специалистов с обширными знаниями и опытом реализации сложнейших проектов. Наша практика представлена в 12 городах: Москве, Минске, Владивостоке, Екатеринбурге, Казани, Краснодаре, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Самаре, Санкт-Петербурге, Тольятти и Челябинске.

Группа компаний Б1 помогает клиентам находить новые решения, расширять, трансформировать и успешно вести свою деятельность, а также повышать свою финансовую устойчивость и кадровый потенциал.

© ООО «Б1 – Консалт», 2026
Все права защищены.

Информация, содержащаяся в настоящей публикации, представлена в сокращенной форме и предназначена лишь для общего ознакомления, в связи с чем она не может рассматриваться в качестве полноценной замены подробного отчета о проведенном исследовании и других упомянутых материалов и служить основанием для вынесения профессионального суждения. Группа компаний Б1 не несет ответственности за ущерб, причиненный каким-либо лицам в результате действия или отказа от действия на основании сведений, содержащихся в данной публикации. По всем конкретным вопросам следует обращаться к специалисту по соответствующему направлению.

Информация в данной публикации не предназначена для потребителей.

B1.RU | B1.BY



Единый номер для звонков из России

8 800 500 9700

Офис в Москве

+7 495 755 9700

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ



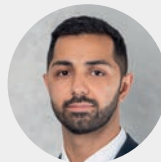
ЮЛИЯ ЗАГОРНОВА

Партнер, руководитель группы по оказанию услуг в области слияний и поглощений
julia.zagornova@b1.ru



СЕРГЕЙ ПОГОРЕЛОВ

Партнер, руководитель группы услуг в области налогового сопровождения сделок
sergey.pogorelov@b1.ru



ФУАД АЛИЕВ

Директор, группа по оказанию услуг в области слияний и поглощений
fuad.aliev@b1.ru



АЛЕКСЕЙ ЛАВРУХИН

Руководитель Аналитического центра Б1
alexey.lavrukhin@b1.ru



АЛЕКСАНДР АЛЕКСЕЕВ

Эксперт Аналитического центра Б1
alexander.alekseev@b1.ru