



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.



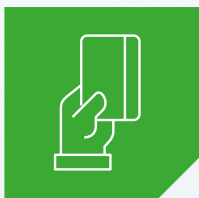
НЕСМОТРЯ НА ЗАВЕРШЕНИЕ ТРЕНДА, СВЯЗАННОГО С УХОДОМ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ С РОССИЙСКОГО РЫНКА, СУЩЕСТВЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК ПРОХОДИЛО ИМЕННО С УЧАСТИЕМ **ЗАРУБЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ (42%)**. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭТО ФИНАЛИЗАЦИЯ СДЕЛОК, ИНИЦИИРОВАННЫХ ЕЩЕ В ПРОШЛЫХ ПЕРИОДАХ И В МЕНЬШЕЙ СТЕПЕНИ ОТРАЖЕНИЕ АКТИВНОСТИ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

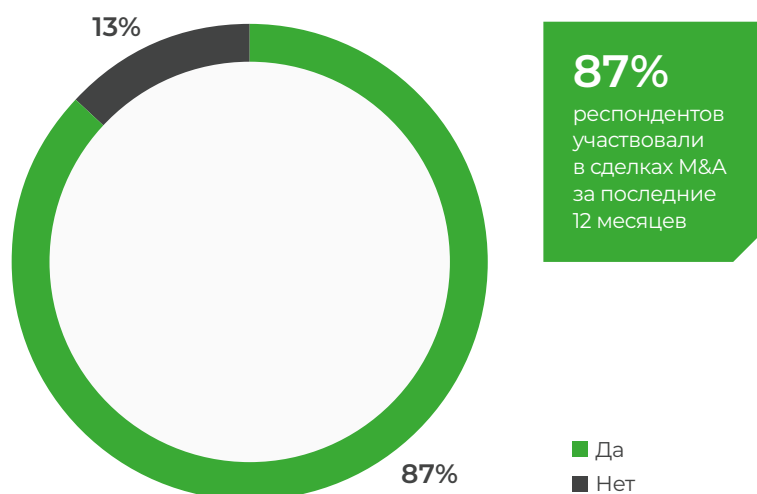
# ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ СДЕЛОК

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

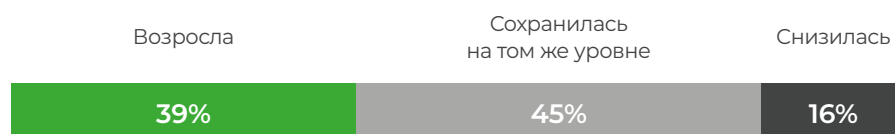
При этом компании, которые не участвовали в сделках в 2025 г., отметили общую проблему – недостаточное предложение качественных активов для приобретения, а также зачастую нереалистичные ожидания продавцов по оценке активов на фоне высокой стоимости капитала и соответствующих требований к доходности приобретений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

## УЧАСТВОВАЛА ЛИ ВАША КОМПАНИЯ В M&A-СДЕЛКАХ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 12 МЕСЯЦЕВ?



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



**84%** респондентов не отмечают снижения M&A-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.

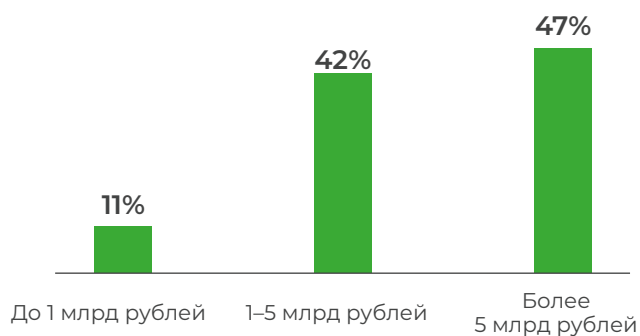


Подавляющее большинство участников исследования (89%) проводили сделки с компаниями с выручкой от 1 млрд рублей. При этом больше половины из них приобретали бизнес еще крупнее – с выручкой выше 5 млрд рублей. В условиях общей напряженности на рынке это может говорить о том, что покупатели стремились 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.

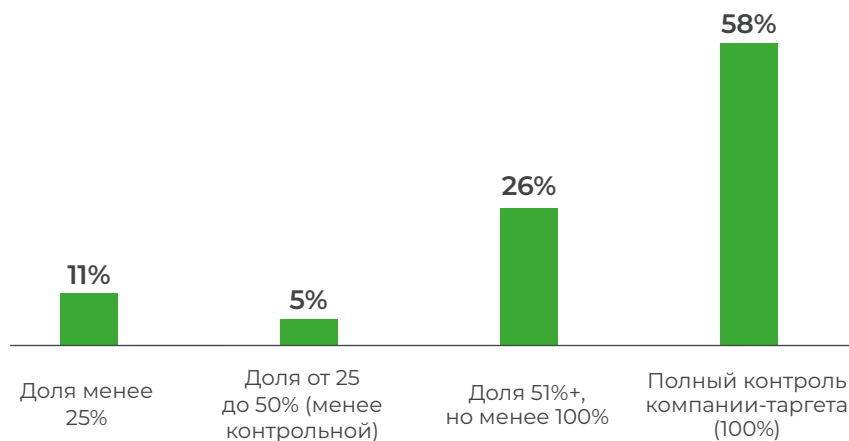
При этом больше половины респондентов-покупателей получили полный контроль над приобретаемой компанией. Вторая по популярности категория сделок также включала приобретение контрольной доли в размере более 51%. При этом часть респондентов в данной категории отметила, что это лишь первый этап сделки с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

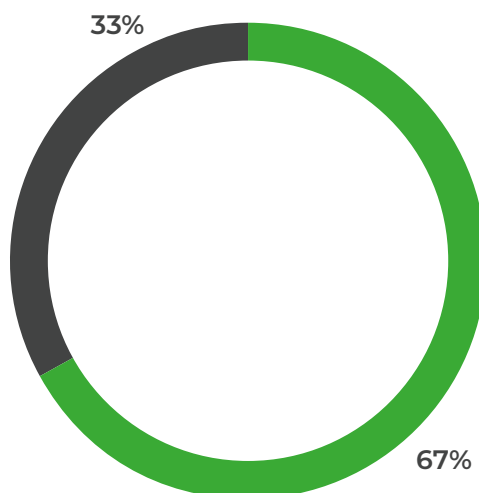
Заемное финансирование все же привлекалось третью респондентов, что свидетельствует о том, что кредитное плечо как инструмент финансирования сделок не исчезло совсем даже на фоне очень высокой ключевой ставки, однако оно превратилось, скорее, в точечный инструмент в тех сделках, где структура сделки 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 перенесли привлекаемый для сделки заем на приобретаемый актив

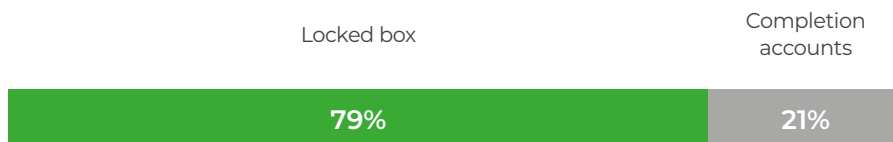
■ Да  
■ Нет

При этом две трети тех, кто привлекал внешнее финансирование, использовали механизм debt push-down<sup>1</sup>, 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.

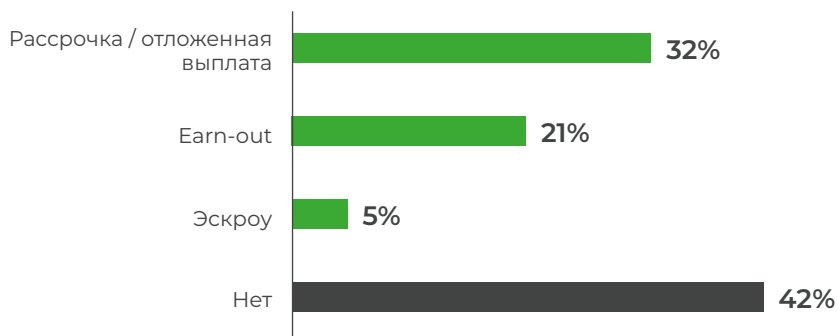
Если говорить о механиках закрытия сделки, то подавляющее большинство респондентов-покупателей (79%) за последний год отдавали предпочтение механизму locked box<sup>2</sup>. Способ закрытия completion accounts<sup>3</sup> оказался востребован только у 21% покупателей.

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-out<sup>4</sup> (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.

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> 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.

<sup>4</sup> 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 проверку<sup>5</sup> в ходе своих сделок.

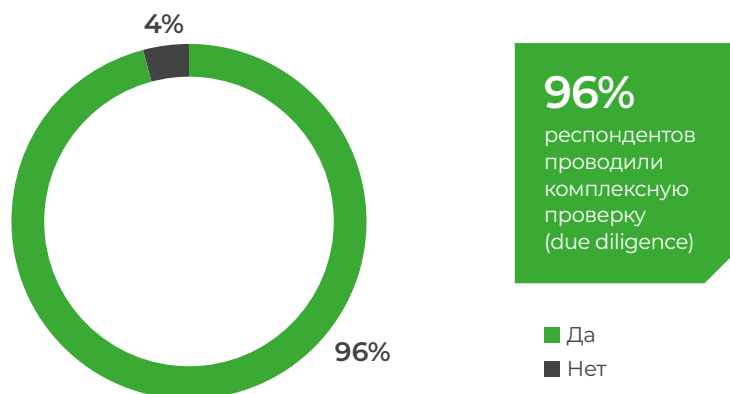
Кроме того, покупка или продажа бизнеса редко обходится без привлечения внешних консультантов. Об этом сообщили 93% участвовавших в сделках респондентов.

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?



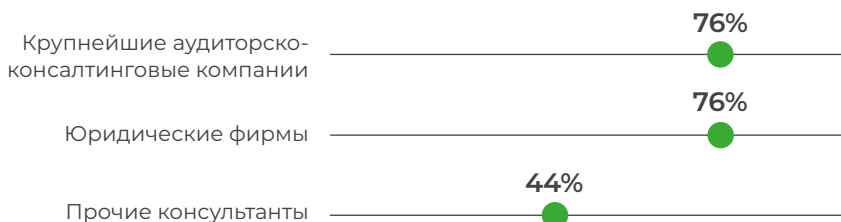
## ПРИВЛЕКАЛИ ЛИ ВЫ К РАБОТЕ НАД СДЕЛКОЙ ВНЕШНИХ КОНСУЛЬТАНТОВ И НА КАКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТ?

Возможно несколько вариантов ответа.

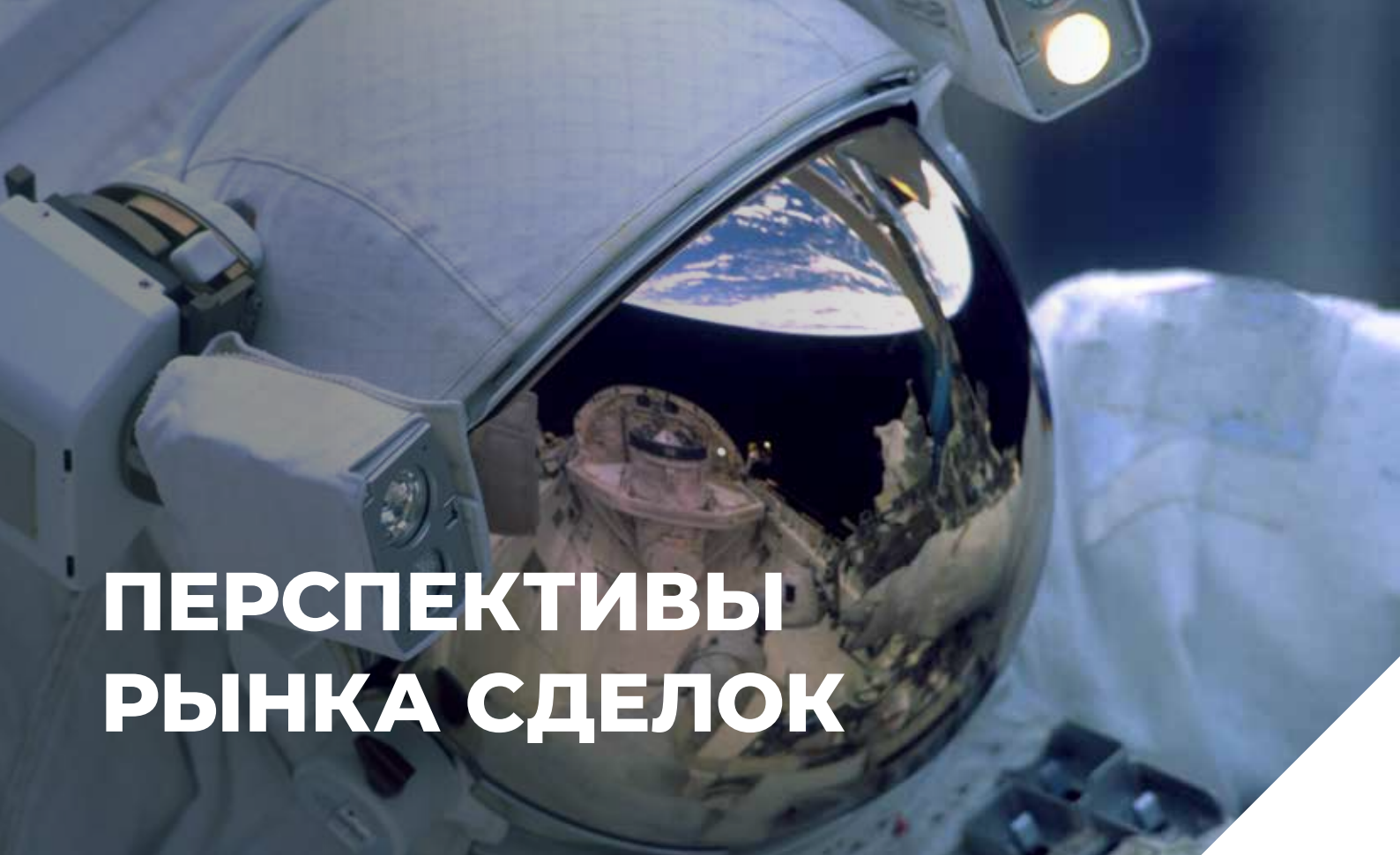


## КТО БЫЛ ВАШИМ КОНСУЛЬТАНТОМ В ХОДЕ СДЕЛКИ?

Возможно несколько вариантов ответа.



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



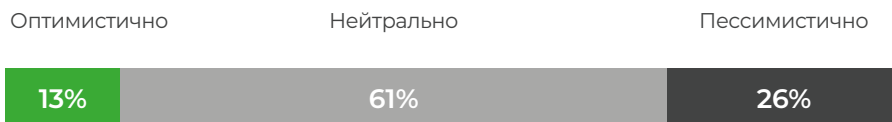
# ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА СДЕЛОК

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.

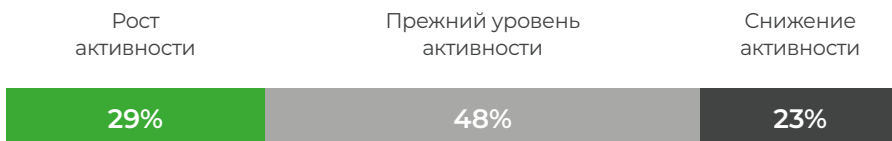
Респонденты также отмечают, что при сохранении текущих условий маловероятно, что активность на рынке сделок будет быстро расти: около половины (48%) участников опроса не ожидают изменений в уровне сделочной активности в ближайшие 12 месяцев. При этом среди респондентов, прогнозирующих изменение динамики, 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?

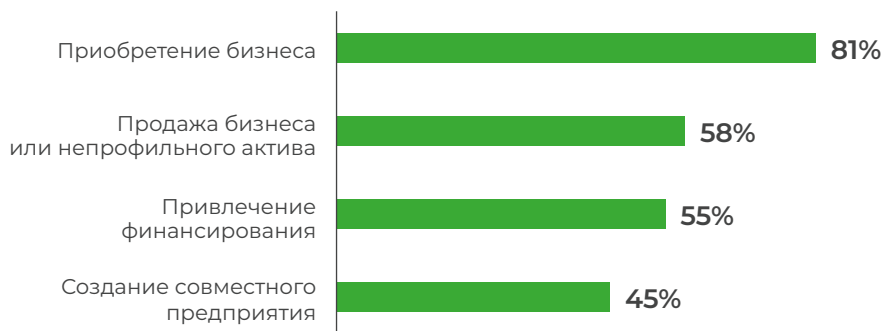


## КАКУЮ ДИНАМИКУ НА РЫНКЕ СДЕЛОК ВЫ ОЖИДАЕТЕ В СЛЕДУЮЩИЕ 12 МЕСЯЦЕВ?



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

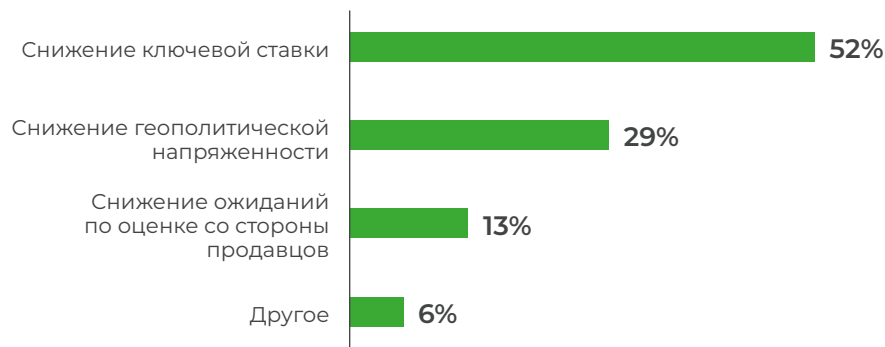
*Возможно несколько вариантов ответа.*



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 сделок 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?



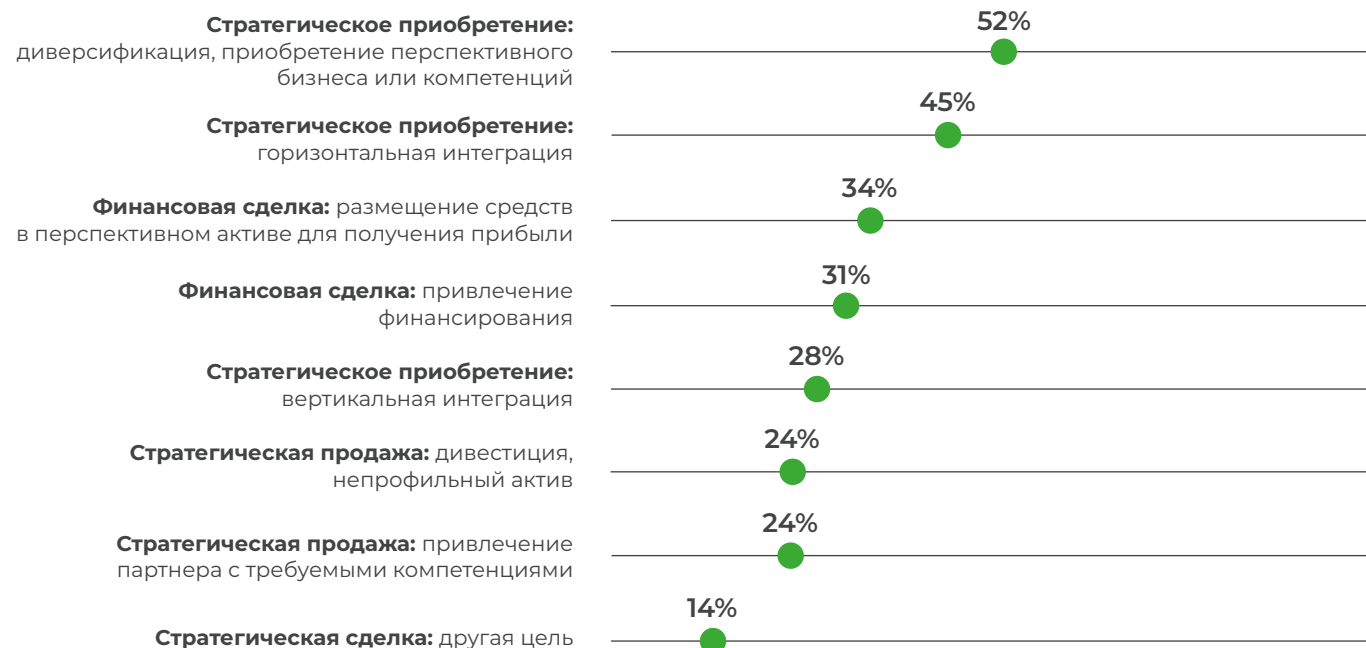
Кроме того, часть респондентов (13%) рассчитывает на рост рынка на фоне снижения ожиданий по оценке со стороны продавцов, что является, скорее, следствием прочих факторов, таких как ключевая ставка и общая экономическая ситуация в стране.

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

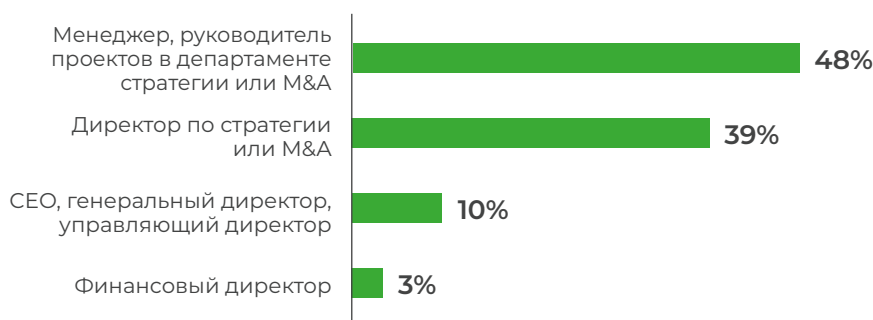
В исследовании приняли участие более трех десятков экспертов в сфере сделок слияний и поглощений. Более половины из них (55%) представляют инвестиционные фонды, семейные офисы или управляющие компании.

## В КАКОЙ ОТРАСЛИ РАБОТАЕТ ВАША КОМПАНИЯ?



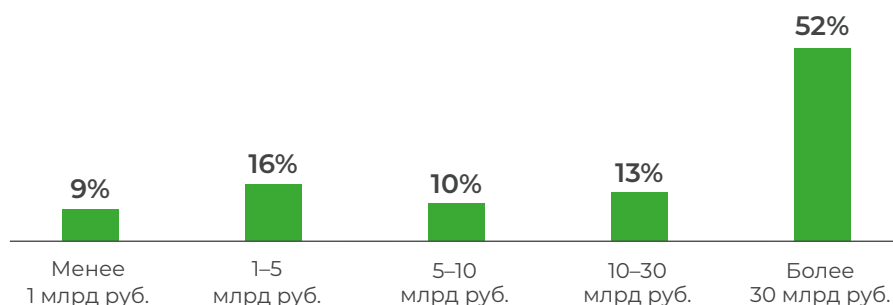
52% опрошенных – руководители на высоких позициях (от директора и выше). 48% – руководители проектов и менеджеры по слияниям и поглощениям или стратегии.

## 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