Влияние налоговой нагрузки по корпоративному налогообложению на сделки M&A

Игнатова Наталья Алексеевна
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономической безопасности, факультет национальной безопасности, Институт права и национальной безопасности, РАНХиГС при Президенте РФ, ignatova-na@ranepa.ru,

Микшин Александр Дмитриевич
аспирант, кафедра мировой экономики и финансов, АТиСО, miksh1n@mail.ru,

Шишкин Павел Михайлович
аспирант, кафедра мировой экономики и финансов, АТиСО, pasha.shishkin.1999@bk.ru

В статье исследуется влияние налоговой нагрузки на принятие решений о слияниях и поглощениях (M&A) в Российской Федерации. Корпоративное налогообложение рассматривается в узком функциональном смысле как налогообложение финансового результата и дохода организаций, в рамках которого ключевое значение имеют налог на прибыль организаций и упрощенная система налогообложения. На основе данных статистической налоговой отчетности за 2021–2025 гг. сопоставлена динамика поступлений налога на прибыль, налоговых обязательств организаций на УСН и показателей фактической налоговой нагрузки. Показано, что номинальная ставка не отражает фактическую величину изъятия: в 2023–2025 гг. наблюдаемая эффективная ставка по налогу на прибыль составила соответственно 16,19, 15,33 и 19,01 %, тогда как нагрузка, рассчитанная к доходам, существенно различалась между налогом на прибыль и двумя объектами УСН. Дополнительно проанализирована динамика российского рынка M&A. В 2025 г. повышение ставки налога на прибыль до 25 % и рост эффективной нагрузки совпали со снижением стоимости и количества M&A-сделок. Данное совпадение не трактуется как доказанная причинно-следственная связь, однако оно согласуется с результатами зарубежных исследований, показывающих чувствительность M&A-активности к корпоративному налогообложению. Выделены основные каналы воздействия налоговой нагрузки на сделки: изменение посленалоговых денежных потоков и оценки бизнеса, стоимости финансирования, налоговых рисков, ценности убытков и вычетов, а также возможность утраты специального налогового режима после приобретения компании. Сформулированы практические выводы для оценки и структурирования M&A-сделок.

Ключевые слова: корпоративное налогообложение, налоговая нагрузка, налог на прибыль организаций, упрощенная система налогообложения, M&A, слияния и поглощения.

Сделки слияний и поглощений (M&A) остаются одним из основных способов ускоренного корпоративного развития. Через приобретение готового бизнеса компания получает доступ к рынкам, технологиям, клиентской базе и производственным активам, а также решает задачи консолидации и вертикальной интеграции. После 2022 г. российский рынок M&A приобрел дополнительные функции: сделки стали использоваться для перераспределения активов, импортозамещения и адаптации бизнеса к изменившейся внешней среде [1–4].

Экономика такой сделки зависит не только от ожидаемой синергии. Покупатель оценивает будущий денежный поток, цену финансирования и риски, а налоги затрагивают каждый из этих элементов. Они уменьшают средства, остающиеся после операционной деятельности, влияют на долговую емкость и образуют самостоятельный блок рисков при due diligence. Поэтому налоговая нагрузка способна влиять и на предельную цену приобретения, и на решение о проведении сделки.

Для России этот вопрос особенно актуален после реформы 2025 г., когда основная ставка налога на прибыль была повышена с 20 до 25 %, а для части плательщиков УСН возникла обязанность по НДС. Цель статьи – оценить, как налоговая нагрузка по основным режимам корпоративного налогообложения связана с параметрами M&A и какие налоговые факторы должны учитываться при оценке компании-цели. В расчетах преимущественно используются данные ФНС России, статистика рынка M&A [17–19].

Российские публикации последних лет рассматривают M&A прежде всего через состояние рынка, мотивы участников и доступность финансирования. С. А. Григорьева и И. В. Скворцова связывают сделки с перестройкой финансовой архитектуры компаний [1], Ю. А. Власова – с изменением состава инвесторов и ростом неопределенности [2]. С. И. Серов и В. А. Мендукшева подчеркивают стратегическую роль M&A [3], а П. В. Барановский показывает, насколько выбор источника финансирования важен в условиях дорогого кредита [4]. В работах по налогообложению акцент смещен на фактическое, а не номинальное бремя: этот подход используется при оценке налога на прибыль, УСН и инвестиционных стимулов [9–15].

Связь корпоративных налогов и M&A подробнее разработана в зарубежной литературе. S. Bradley, F. Carril-Caccia и Y. V. Yotov установили, что повышение корпоративной ставки в стране цели связано со снижением трансграничных приобретений [5]. P. L. Hopkins показывает экономическую значимость распределения налоговых рисков в договоре [6], K. H. Chan, M. He, P. L. L. Mo и W. Zhang – связь налоговой стратегии покупателя со способом оплаты [7]. K. Russo отмечает, что введение нового минимального корпоративного налога в США заставило часть компаний откладывать сделки до завершения расчетов налоговых последствий [8]. Эти результаты позволяют рассматривать налоговую нагрузку как один из факторов цены и структуры M&A, но не как единственную причину изменения рыночной активности.

Информационная база включает статистическую налоговую отчетность ФНС России, Налоговый кодекс Российской Федерации и данные AK&M о сделках с российскими активами стоимостью от 1 млн долл. США [17–19]. Для сопоставления режимов используется отношение налога к доходам организаций; для налога на прибыль дополнительно рассчитываются наблюдаемая эффективная ставка к налоговой базе и скорректированная ставка с учетом эффекта переноса убытков и инвестиционных вычетов. Сравнение с M&A носит описательный характер: небольшое число годовых наблюдений и влияние неналоговых факторов не позволяют трактовать его как доказательство прямой причинности.

Корпоративное налогообложение охватывает несколько обязательных платежей, однако в статье рассматриваются налоги, непосредственно связанные с финансовым результатом или доходом организации. Для российского бизнеса здесь ключевыми являются налог на прибыль и УСН: они определяют долю результата, остающуюся у собственников и доступную для инвестиций и обслуживания сделки.

Налог на прибыль применяется прежде всего крупными и средними компаниями. База определяется как доходы за вычетом признаваемых расходов, а общая ставка с 2025 г. составляет 25 %. Фактическая нагрузка может быть ниже из-за убытков прошлых лет, инвестиционных вычетов, пониженных ставок и иных специальных правил [9, 13–17, 22]. Поэтому при M&A покупатель должен оценивать не только текущую сумму налога, но и причины отклонения эффективной ставки от номинальной.

УСН используется малым и частью среднего бизнеса. При объекте «доходы» базовая ставка составляет 6 %, при объекте «доходы, уменьшенные на величину расходов» – 15 %; региональные ставки могут отличаться. Для сделок важна и структура владения: в общем случае доля участия других организаций для применения УСН не должна превышать 25 % [17, 20]. Следовательно, приобретение контроля юридическим лицом может изменить налоговый режим цели. Историческая прибыль такой

компании уже не всегда показывает денежный поток, который получит покупатель после закрытия сделки.

Таблица 1
Сравнительная характеристика основных механизмов налогообложения результата организаций

Параметр	Налог на прибыль организаций	УСН «доходы»	УСН «доходы минус расходы»
Экономическая база	Прибыль (доходы за вычетом расходов)	Доходы	Доходы за вычетом учитываемых расходов
Базовая ставка	25 % с 2025 г.	6 %	15 %
Ключевая особенность	Развитая система льгот, убытков и вычетов	Расходы не уменьшают базу	Минимальный налог и особенности признания расходов
Риск при M&A	Изменение эффективной ставки и налоговых активов/обязательств	Утрата режима при несоблюдении критериев	Утрата режима; изменение состава признаваемых расходов

Источник: составлено авторами на основе положений НК РФ [17].

Динамика налоговых поступлений и фактической налоговой нагрузки

Налог на прибыль заметно превосходит УСН по фискальному масштабу. Поступления налога на прибыль в консолидированный бюджет выросли с 6,08 трлн руб. в 2021 г. до 9,21 трлн руб. в 2025 г. (+51,4 %). Сумма исчисленного налога по УСН организаций увеличилась с 303,9 до 441,6 млрд руб. (+45,3 %), хотя в 2025 г. она снизилась относительно 2024 г. [18]. Показатели различаются по методике – в первом случае отражены бюджетные поступления, во втором начисленный налог, – однако они позволяют оценить масштаб двух режимов и их динамику.

Таблица 2
Динамика налога на прибыль и налога при УСН организаций в 2021–2025 гг.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025	Изм. 2025/2021
Налог на прибыль: поступления, трлн руб.	6,08	6,36	7,92	8,05	9,21	+51,4 %
УСН организаций: исчисленный налог, млрд руб.	0,3	0,34	0,4	0,46	0,44	+45,3 %

Источник: составлено авторами по данным статистической налоговой отчетности ФНС России [18].

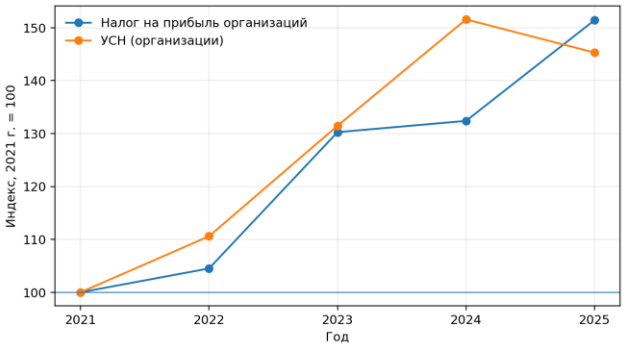


Рисунок 1 – Индекс динамики налога на прибыль и налога при УСН организаций, 2021 г. = 100
Источник: составлено авторами по данным таблицы 2.

В 2023–2025 гг. нагрузка по налогу на прибыль составляла 0,87; 0,76 и 0,82 % доходов. По УСН «доходы» она была значительно выше – 3,80; 3,77 и 3,54 %, а по объекту «доходы минус расходы» – около 1,2 %. Такое различие объясняется базой расчета: налог на прибыль взимается с финансового результата, тогда как при УСН «доходы» расходы вообще не уменьшают налоговую базу.

Для компаний на общей системе более показательной является эффективная ставка к налоговой базе. Она снизилась с 16,19 % в 2023 г. до 15,33 % в 2024 г., а после повышения основной ставки выросла до 19,01 % в 2025 г. Скорректированная ставка составила соответственно 17,22; 16,02 и 19,82 %. Разрыв между номинальной ставкой 25 % и фактическими значениями отражает влияние льгот, убытков и вычетов. Для M&A это принципиально: в модель нельзя автоматически закладывать ни номинальную ставку, ни исторически низкую эффективную ставку без проверки причин ее формирования [10, 11, 14–16].

Российский рынок M&A в 2021–2025 гг.

Таблица 3
Показатели фактической налоговой нагрузки организаций в 2023–2025 гг., %

Показатель	2023	2024	2025
Налог на прибыль: нагрузка к доходам	0,87	0,76	0,82
УСН «доходы»: нагрузка к доходам	3,80	3,77	3,54
УСН «доходы минус расходы»: нагрузка к доходам	1,19	1,21	1,19
Налог на прибыль: наблюдаемая эффективная ставка к налоговой базе	16,19	15,33	19,01
Налог на прибыль: скорректированная эффективная ставка	17,22	16,02	19,82

Источник: составлено авторами по данным статистической налоговой отчетности ФНС России [18].

Налоговая реформа 2025 г. совпала с охлаждением российского рынка корпоративного контроля. По данным AK&M, в 2021 г. было заключено 597 сделок на 46,47 млрд долл. США, в 2022 г. – 517 сделок, в 2023 г. – 536 сделок на 50,59 млрд долл., в 2024 г. – 499 сделок на 54,30 млрд долл. В 2025 г. показатели снизились до 399 сделок и 41,12 млрд долл. [19].

Снижение рынка нельзя объяснять только налогами: одновременно действовали дорогой кредит, ограничения трансграничных расчетов и изменение состава продавцов [1–4]. Но рост налогового изъятия при прочих равных также ухудшает экономику сделки, поэтому его необходимо оценивать вместе со стоимостью финансирования.

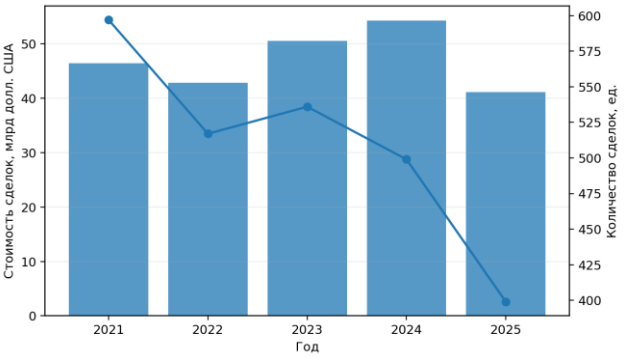


Рисунок 2 – Динамика российского рынка M&A в 2021–2025 гг.
Источник: составлено авторами по статистике агентства AK&M [19].

Каналы влияния налоговой нагрузки на сделки M&A

Наиболее прямой канал влияния налогов проходит через посленалоговый денежный поток. Если при неизменной операционной прибыли компания уплачивает больше налога, уменьшается свободный денежный поток и, следовательно, ее стоимость в доходной модели. Для покупателя это означает либо более низкую допустимую цену, либо необходимость большей синергии. Одновременно сокращаются внутренние ресурсы для первоначального платежа и обслуживания долга, что особенно чувствительно при высокой процентной ставке [4, 16].

Не менее важны налоговые риски и налоговые активы. Спорные расходы, неподтвержденные льготы и возможные доначисления учитываются при due diligence и могут привести к корректировке цены, escrow или специальным условиям о возмещении потерь [6]. Обратная ситуация возникает при наличии переносимых убытков, инвестиционных вычетов и пониженных ставок. Они способны добавить цели стоимость, но только если право на их применение сохранится после сделки и у компании будет достаточная налоговая база. Временное преимущество нельзя механически переносить на весь прогнозный период.

Для компаний на УСН существует дополнительный риск: смена собственника сама может изменить режим налогообложения. Если после приобретения не выполняются критерии УСН, прогноз должен строиться уже исходя из общей системы, включая налог на прибыль, НДС и дополнительные административные расходы [17, 20]. Кроме того, налоговые последствия зависят от юридической формы приобретения и способа расчетов. Зарубежные исследования подтверждают, что налоговая стратегия покупателя связана со структурой оплаты сделки [7]. Поэтому налоговый фактор влияет не только на ответ «покупать или нет», но и на конструкцию уже согласованной сделки.

Сопоставление налоговой нагрузки и M&A-активности

Наиболее сопоставимые данные имеются за 2023–2025 гг. В 2023 г. наблюдаемая эффективная ставка налога на прибыль составляла 16,19 %, а

стоимость российского рынка M&A – 50,59 млрд долл. США. В 2024 г. ставка снизилась до 15,33 %, стоимость рынка выросла до 54,30 млрд долл. В 2025 г. эффективная ставка увеличилась до 19,01 %, тогда как рынок сократился до 41,12 млрд долл., а число сделок – с 499 до 399.

Переход от 2024 к 2025 г. показателен по направлению изменений: эффективная ставка выросла на 3,68 процентного пункта, а стоимость рынка снизилась примерно на 24 %. Скорректированная ставка увеличилась с 16,02 до 19,82 %. Такое сочетание соответствует результатам международных исследований, где более высокая корпоративная налоговая нагрузка ассоциируется с меньшей привлекательностью приобретений [5, 8]. Экономический механизм понятен: при прочих равных более высокий налог снижает NPV приобретаемого бизнеса и делает часть пограничных проектов невыгодными.

Агрегированная статистика не позволяет отделить налоговый эффект от дорогого долга, санкционных ограничений и влияния крупных единичных сделок. Поэтому совпадение направления изменений подтверждает значимость налогового канала, но не показывает его долю в общем снижении M&A-активности.

Таблица 4

Эффективная ставка налога на прибыль и показатели российского рынка M&A в 2023–2025 гг.

Показатель	2023	2024	2025
Наблюдаемая эффективная ставка, %	16,19	15,33	19,01
Скорректированная эффективная ставка, %	17,22	16,02	19,82
Стоимость M&A, млрд долл. США	50,59	54,30	41,12
Количество M&A-сделок, ед.	536	499	399

Источник: составлено авторами по данным статистической налоговой отчетности ФНС России [18] и статистике AK&M [19].

Практические последствия для оценки и структурирования сделки

Для практической оценки компании-цели целесообразно использовать нормализованную эффективную ставку. Разовые убытки, инвестиционные вычеты и временные льготы следует отделять от устойчивой нагрузки, иначе прогноз свободного денежного потока будет искажен. Для цели на УСН разумно строить два сценария – сохранение режима и переход на общую систему после сделки. Если структура владения делает второй вариант неизбежным, именно он должен использоваться как базовый.

Налоговые преимущества включаются в цену только после проверки их юридической сохранности и экономической реализуемости. Тот же принцип действует и в отношении рисков: возможные доначисления должны отражаться не только в отчете due diligence, но и в цене либо договорных механизмах защиты [6, 13]. Чем выше общая налоговая нагрузка, тем дороже ошибка в оценке прошлых операций и тем важнее качество налоговой проверки.

На макроуровне повышение ставки увеличивает бюджетные поступления, но одновременно снижает посленалоговую доходность инвестиций. Поэтому применительно к рынку корпоративного контроля важно сопоставлять фискальный эффект с возможным влиянием налога на перераспределение капитала и инвестиционную активность [14, 15].

Заключение

Налоговая нагрузка является значимым, но не самостоятельным фактором M&A. Она влияет на посленалоговый денежный поток, долговую емкость, цену компании и распределение рисков [21]. Для организаций на УСН сделка может изменить сам налоговый режим, поэтому исторические показатели цели необходимо пересчитывать на условия после приобретения.

В 2025 г. наблюдаемая эффективная ставка по налогу на прибыль выросла до 19,01 %, а скорректированная – до 19,82 %; российский рынок M&A одновременно сократился до 399 сделок на 41,12 млрд долл. США. Прямой причинности эти данные не доказывают, но они согласуются с зарубежными исследованиями [5–8]. Для сделки это означает необходимость использовать нормализованную эффективную ставку, проверять сохранение специальных режимов и налоговых активов и учитывать результаты налогового due diligence непосредственно в цене.

Литература

1. Григорьева С. А., Скворцова И. В. Российский рынок слияний и поглощений. Новая реальность или вынужденная активность? // Российские корпорации на пути к антихрупкости. Финансовая архитектура компаний / И. В. Ивашковская [и др.]. – М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2025. – С. 174–189;
2. Власова Ю. А. Состояние российского рынка слияний и поглощений в текущих экономических условиях // Аудиторские ведомости. – 2025. – № 1. – С. 49–54. – DOI: 10.24412/1727-8058-2025-1-49-54;
3. Серов С. И., Мендукшева В. А. Анализ рынка сделок слияний и поглощений в России // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2024. – № 5-2 (111). – С. 137–141. – DOI: 10.24412/2411-0450-2024-5-2-137-141;
4. Барановский П. В. Формы и методы финансирования сделок на российском рынке слияний и поглощений (M&A) в 2022–2024 гг. // Экономический вестник. – 2025. – Т. 4. – № 4. – С. 53–59;
5. Bradley S., Carril-Caccia F., Yotov Y. V. Reassessing the Effects of Corporate Income Taxes on Mergers and Acquisitions Using Empirical Advances in the Gravity Literature // National Tax Journal. – 2025. – Vol. 78. – No. 4. – P. 821–861. – DOI: 10.1086/736219;
6. Hopkins P. L. Tax Indemnification and Unrecognized Tax Benefits in Mergers and Acquisitions // The Journal of the American Taxation Association. – 2024. – Vol. 46. – No. 1. – P. 113–135. – DOI: 10.2308/JATA-2022-035;
7. Chan K. H., He M., Mo P. L. L., Zhang W. Long-term tax strategy and corporate acquisition payment structure: An analysis based on the book-tax tradeoff theory // Journal of Contemporary Accounting & Economics. – 2024. – Vol. 20. – No. 3. – Article 100442. – DOI: 10.1016/j.jcae.2024.100442;
8. Russo K. Initial Company Responses to the Enactment of the Corporate Alternative Minimum Tax // National Tax Journal. – 2024. – Vol. 77. – No. 2. – P. 449–466. – DOI: 10.1086/730179;
9. Смирнова Е. Е., Сергеева И. А. Налогообложение прибыли организаций и налоговая реформа в Российской Федерации // Проблемы экономики и юридической практики. – 2025. – Т. 21. – № 3. – С. 254–260. – DOI: 10.33693/2541-8025-2025-21-3-254-260;
10. Мандрощенко О. В. Налоговая нагрузка на организацию: проблемы оценки и пути оптимизации // Вопросы региональной экономики. – 2023. – Т. 57. – № 4. – С. 204–210;
11. Ануреев С. В. Новый подход к расчету валовой добавленной стоимости и фактического налогового бремени по отраслям // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2025. – Т. 60. – № 3. – С. 63–83. – DOI: 10.55959/MSU0130-0105-6-60-3-4;
12. Дедова О. В., Ковалева Н. Н., Дворецкая Ю. А., Ермакова Л. В. Действительно ли упрощена «упрощенная система налогообложения»? // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2025. – № 2. – С. 10–17. – DOI: 10.51760/2308-9407_2025_2_10;
13. Гончаренко Л. И. Конструктив преференциальных налоговых режимов как детерминанта привлечения инвестиций в инновационное развитие России // Экономика. Налоги. Право. – 2024. – Т. 17. – № 3. – С. 156–166. – DOI: 10.26794/1999-849X-2024-17-3-156-166;
14. Кичко Н. И., Ложникова А. В., Куделина О. В., Эльмурзаева Р. А. Налог на прибыль как герой региональных бюджетов нашего времени // Journal of Institutional Studies. – 2024. – Т. 16. – № 3. – С. 49–67. – DOI: 10.17835/2076-6297.2024.16.3.049-067;
15. Богачёв С. В., Вишневский В. П. Налоговое стимулирование экономического роста в России: анализ с позиций налоговой динамичности // Terra Economicus. – 2024. – Т. 22. – № 2. – С. 22–38. – DOI: 10.18522/2073-6606-2024-22-2-22-38;
16. Harris P. Corporate Tax Law: Structure, Policy and Practice. – 2nd ed. – Cambridge: Cambridge University Press, 2024. – 664 p. – DOI: 10.1017/9781009429207;
17. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. по состоянию на 15.09.2026);
18. Федеральная налоговая служба. Данные по формам статистической налоговой отчетности [Электронный ресурс]. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения: 15.09.2026);
19. AK&M. Рынок слияний и поглощений: итоги российского рынка M&A за 2021–2025 гг. [Электронный ресурс]. – URL: https://mergers.akm.ru/ (дата обращения: 15.09.2026);
20. Федеральная налоговая служба. Упрощенная система налогообложения: условия применения [Электронный ресурс]. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/usn/ (дата обращения: 15.09.2026);
21. Игнатова Н. А., Шишкин П. М., Микшин А. Д. Влияние национальных особенностей налогообложения прибыли при переносе убытков на стоимость компаний в сделках слияний и поглощений: российская практика в международном контексте // Экономическое развитие России. – 2026. – № 8. – С. 441–445;
22. Микшин, А. Д. Роль налогового контроля в обеспечении экономической безопасности / А. Д. Микшин // Современные подходы к обеспечению экономической безопасности: от теории - к практике в новой реальности : Монография. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью "Русайнс", 2024. – С. 198–214;
23. Игнатова, Н. А. Система риск-ориентированного подхода к организации налогового контроля в Российской Федерации / Н. А. Игнатова, И. Ю. Маркушина // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 3(104). – С. 246–251;
24. Шишкин, П. М. Геоэкономическая фрагментация и рост стоимости капитала как факторы трансформации глобального и российского рынка слияний и поглощений / П. М. Шишкин // Экономика и предпринимательство. – 2026. – № 6(191). – С. 244–250. – DOI: 10.34925/EIP.2026.191.6.040.

The impact of corporate tax burden on m&a transactions

Ignatova N.A., Mikshin A.D., Shishkin P.M.
RANEPA (Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration), ATiSO (Academy of Labour and Social Relations)

JEL classification: G20, G24, G28, H25, H30, H60, H72, H81, K22, K34

The article examines how the corporate tax burden affects merger and acquisition (M&A) decisions in the Russian Federation. Corporate taxation is used in a functional sense and focuses on taxation of corporate profit and income; therefore, the analysis concentrates on corporate income tax and the simplified taxation system applicable to legal entities. Using Russian tax statistics for 2021–2025, the study compares corporate income tax receipts, tax liabilities of companies applying the simplified system, and several measures of the effective tax burden. The results show that statutory rates are insufficient for assessing the actual tax pressure on businesses. The observed effective corporate income tax rate amounted to 16.19% in 2023, 15.33% in 2024 and 19.01% in 2025, while revenue-based tax burden indicators differed considerably across tax regimes. The paper also compares these dynamics with the Russian M&A market. In 2025, the increase in the statutory corporate income tax rate to 25% and the rise in the effective tax burden coincided with a decline in both the aggregate value and the number of M&A transactions. This descriptive coincidence is not treated as causal evidence, but it is consistent with recent international research on the sensitivity of M&A activity to corporate taxation. The paper identifies the main transmission channels: after-tax cash flows and business valuation, financing capacity, tax due diligence and contingent liabilities, tax losses and investment incentives, and the risk of losing simplified tax status after a change in ownership.

Keywords: corporate taxation, tax burden, corporate income tax, simplified taxation system, mergers and acquisitions, M&A.

References

1. Grigoryeva S. A., Skvortsova I. V. The Russian mergers and acquisitions market. A new reality or forced activity? In: Russian Corporations on the Way to Antifragility. Financial Architecture of Companies / I. V. Ivashkovskaya et al. Moscow, HSE Publishing House, 2025, pp. 174–189. (In Russ.)
2. Vlasova Yu. A. The state of the Russian mergers and acquisitions market under current economic conditions. Auditorskie vedomosti [Audit Journal], 2025, no. 1, pp. 49–54. DOI: 10.24412/1727-8058-2025-1-49-54. (In Russ.)
3. Serov S. I., Mendukshev V. A. Analysis of the mergers and acquisitions market in Russia. Ekonomika i biznes: teoriya i praktika [Economics and Business: Theory and Practice], 2024, no. 5-2 (111), pp. 137–141. DOI: 10.24412/2411-0450-2024-5-2-137-141. (In Russ.)
4. Baranovskiy P. V. Forms and methods of financing transactions in the Russian mergers and acquisitions (M&A) market in 2022–2024. Ekonomicheskiy vestnik [Economic Bulletin], 2025, vol. 4, no. 4, pp. 53–59. (In Russ.)
5. Bradley S., Carril-Caccia F., Yotov Y. V. Reassessing the effects of corporate income taxes on mergers and acquisitions using empirical advances in the gravity literature. National Tax Journal, 2025, vol. 78, no. 4, pp. 821–861. DOI: 10.1086/736219.
6. Hopkins P. L. Tax indemnification and unrecognized tax benefits in mergers and acquisitions. The Journal of the American Taxation Association, 2024, vol. 46, no. 1, pp. 113–135. DOI: 10.2308/JATA-2022-035.
7. Chan K. H., He M., Mo P. L. L., Zhang W. Long-term tax strategy and corporate acquisition payment structure: An analysis based on the book-tax tradeoff theory. Journal of Contemporary Accounting & Economics, 2024, vol. 20, no. 3, article 100442. DOI: 10.1016/j.jcae.2024.100442.
8. Russo K. Initial company responses to the enactment of the corporate alternative minimum tax. National Tax Journal, 2024, vol. 77, no. 2, pp. 449–466. DOI: 10.1086/730179.
9. Smirnova E. E., Sergeeva I. A. Corporate profit taxation and tax reform in the Russian Federation. Problemy ekonomiki i yuridicheskoy praktiki [Economic Problems and Legal Practice], 2025, vol. 21, no. 3, pp. 254–260. DOI: 10.33693/2541-8025-2025-21-3-254-260. (In Russ.)
10. Mandroshchenko O. V. Tax burden on an organisation: problems of assessment and ways of optimisation. Voprosy regionalnoy ekonomiki [Problems of Regional Economy], 2023, vol. 57, no. 4, pp. 204–210. (In Russ.)
11. Anureev S. V. A new approach to calculating gross value added and the actual tax burden across industries. Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika [Moscow University Economics Bulletin], 2025, vol. 60, no. 3, pp. 63–83. DOI: 10.55959/MSU0130-0105-6-60-3-4. (In Russ.)
12. Dedova O. V., Kovaleva N. N., Dvoretskaya Yu. A., Ermakova L. V. Is the "simplified taxation system" really simplified? Vestnik IPB (Vestnik professionalnykh bukhgalterov) [Bulletin of the Institute of Professional Accountants], 2025, no. 2, pp. 10–17. DOI: 10.51760/2308-9407_2025_2_10. (In Russ.)
13. Goncharenko L. I. The design of preferential tax regimes as a determinant of attracting investment into Russia's innovative development. Ekonomika. Nalogi. Pravo [Economics, Taxes & Law], 2024, vol. 17, no. 3, pp. 156–166. DOI: 10.26794/1999-849X-2024-17-3-156-166. (In Russ.)
14. Kichko N. I., Lozhnikova A. V., Kudelina O. V., Elmurzaeva R. A. Corporate income tax as the hero of regional budgets of our time. Journal of Institutional Studies, 2024, vol. 16, no. 3, pp. 49–67. DOI: 10.17835/2076-6297.2024.16.3.049-067. (In Russ.)
15. Bogachev S. V., Vishnevsky V. P. Tax incentives for economic growth in Russia: an analysis from the standpoint of tax dynamism. Terra Economicus, 2024, vol. 22, no. 2, pp. 22–38. DOI: 10.18522/2073-6606-2024-22-2-22-38. (In Russ.)
16. Harris P. Corporate Tax Law: Structure, Policy and Practice. 2nd ed. Cambridge, Cambridge University Press, 2024. 664 p. DOI: 10.1017/9781009429207.
17. Tax Code of the Russian Federation (Part Two) of 5 August 2000 No. 117-FZ (as amended as at 15 September 2026). (In Russ.)
18. Federal Tax Service of Russia. Data on statistical tax reporting forms. Available at: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (accessed 15 September 2026). (In Russ.)
19. AK&M. Mergers and acquisitions market: results of the Russian M&A market for 2021–2025. Available at: https://mergers.akm.ru/ (accessed 15 September 2026). (In Russ.)
20. Federal Tax Service of Russia. Simplified taxation system: conditions of application. Available at: https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/usn/ (accessed 15 September 2026). (In Russ.)
21. Ignatova N. A., Shishkin P. M., Mikshin A. D. The impact of national specifics of profit taxation on loss carry-forward and company value in mergers and acquisitions: Russian practice in the international context. Ekonomicheskoe razvitie Rossii [Economic development of Russia], 2026, no. 8, pp. 441–445. (In Russ.)
22. Mikshin A. D. The role of tax control in ensuring economic security. In: Modern Approaches to Ensuring Economic Security: from Theory to Practice in the New Reality. Monograph. Moscow, RuScience, 2024, pp. 198–214. (In Russ.)
23. Ignatova N. A., Markushina I. Yu. A system of the risk-based approach to organising tax control in the Russian Federation. Ekonomika i predprinimatelstvo [Journal of Economy and Entrepreneurship], 2019, no. 3 (104), pp. 246–251. (In Russ.)
24. Shishkin P. M. Geoeconomic fragmentation and the rising cost of capital as factors in the transformation of the global and Russian mergers and acquisitions market. Ekonomika i predprinimatelstvo [Journal of Economy and Entrepreneurship], 2026, no. 6 (191), pp. 244–250. DOI: 10.34925/EIP.2026.191.6.040. (In Russ.)