

СОВМЕСТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ · 2026

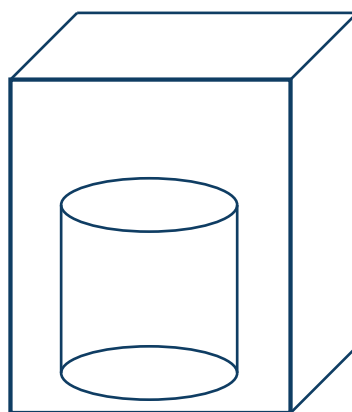
Упаковочный бизнес России: когда объединение создаёт СТОИМОСТЬ

M&A, покупатели и решения собственника

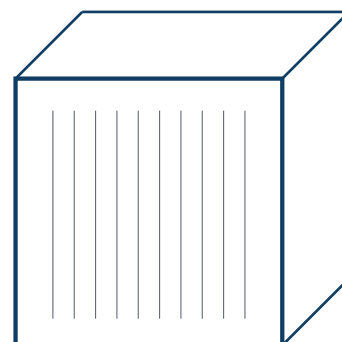
Срез: 31 октября 2026 года



ГОФРОКАРТОН



ГИБКАЯ УПАКОВКА



ПОЛИМЕРЫ

Оригинальный концептуальный скетч. Не изображение реального предприятия.

Автор и выпуск

МАКСКАПИТАЛ, M&A Advisory

Совместно с EVOLVIN Media / EVOLVIN Analytics.

Для кого

Собственникам, генеральным и финансовым директорам производителей полимерной, гибкой и картонно-бумажной упаковки.

О выпуске

Исследовательская записка по открытым данным. Версия 1.2. Срез: 31 октября 2026 года.

Покупать стоит конкретное преимущество

Найденные сделки подтверждают несколько мотивов приобретения. Они не доказывают ни общего роста оценок, ни готовности среднего бизнеса продаваться.

1. Разделить три ситуации

Выход иностранного владельца, внутренняя консолидация и покупка сырьевого актива требуют разных сравнений. Цена Mondi / Готэк не задаёт стоимость частной фабрики в 2026 году. [S01–S03]

2. Сначала проверить загрузку

Лига ПМ сообщает об избытке мощностей гофроупаковки и слабой динамике выпуска в 2026 году. Новая линия и купленная фабрика одинаково требуют подтверждённого сбыта. Это отраслевой сигнал, не вывод обо всех сегментах. [S17]

3. Покупатель может быть клиентом

В кейсе РПС / Арнест покупатель уже обеспечивал около 99% поставок производителя, по заявлению руководителя. Такая концентрация может поддерживать вертикальную сделку и одновременно ограничивать круг иных покупателей. [S12]

4. Цена доли — лишь начало бюджета

Нужны долг, обязательный ремонт, интеграция, оборотный капитал и проверка сохранения клиентов. Учебная модель далее показывает их влияние без отраслевых мультипликаторов.

5. Собственнику полезны три альтернативы

До обсуждения продажи сравнить самостоятельную модернизацию, партнёрство и сделку с капиталом. Подготовленный бизнес даёт больше вариантов, даже если продажа не планируется.

Полный бюджет может существенно превышать цену доли

Учебный пример в млн руб. Все значения ниже — допущения автора, не условия реального предложения и не оценка участника рынка.

Мост от цены к потребности в деньгах

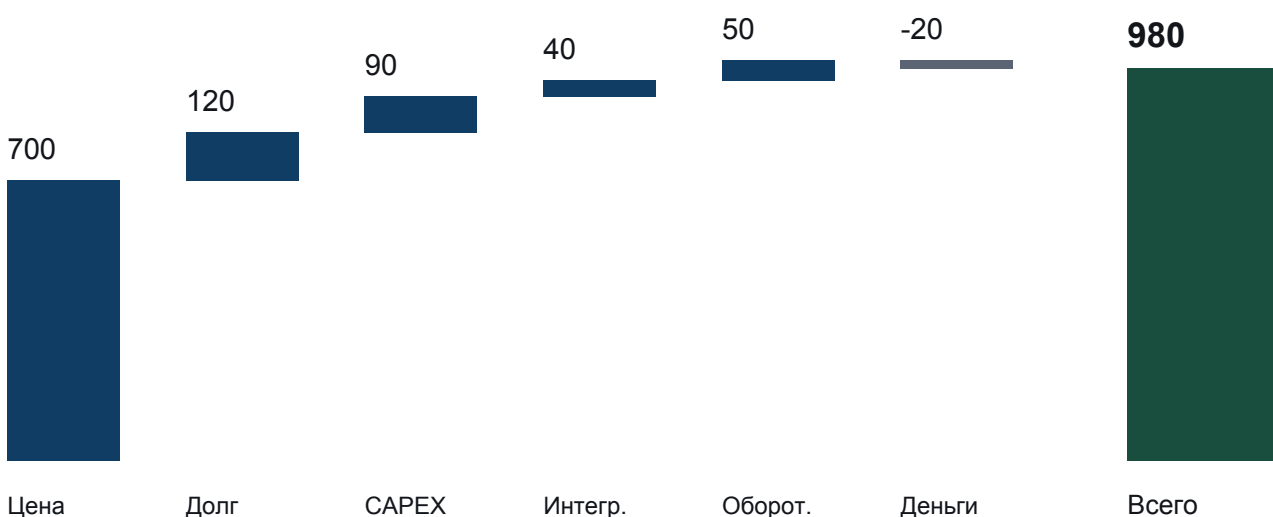
700 за доли + 120 принимаемого долга + 90 обязательного CAPEX + 40 интеграции + 50 дополнительного оборотного капитала – 20 приобретаемых свободных денег = 980 млн руб.

Не допустить двойного счёта

Если цена уже определена как стоимость бизнеса без долга и денег, расчёт строится иначе. Долг, лизинг и оборотный капитал сверяются с определением цены в договоре. Доступность денег проверяется отдельно.

Что включить в денежный поток

Обслуживание оборудования, реальные потери материала, налоги, ремонт, потребность в запасах и дебиторской задолженности. EBITDA не равна денежному потоку. Обещанная синергия не включается без плана реализации.



Собственный расчёт, модель scenario.json. Млн руб.; единовременный бюджет, без графика финансирования.

Подготовка полезна даже без намерения продавать

Определить ограничение роста, собрать данные, сравнить альтернативы, затем обсуждать капитал.

Пять комплектов данных

1. Контроль, права на площадку, оборудование и формы. 2. РСБУ и управленческая сверка за три года и 2026 год по месяцам. 3. Продажи и маржа по клиентам/SKU, договоры и рекламации. 4. Фактическая загрузка, ремонт, CAPEX и технологическая команда. 5. Долг, лизинг, гарантии, экология и документы соответствия.

Условия перехода к сделке

Покупатель и продавец согласовали периметр; прибыль нормализована; обязательный CAPEX оценён инженером; удержание ключевых клиентов проверено; финансирование подтверждено. При отсутствии этих условий обсуждается сбор данных, а не обоснованная цена.

Проверить эффект до включения в цену

EVOLVIN предлагает пилоты подготовки документов к проверке и обработки коммерческих запросов: входные данные → проверяемый результат → контроль человеком. Сравнить с Excel и обычной автоматизацией, измерить качество и полную стоимость на отдельной выборке. Это предлагаемые пилоты, не доказанная экономия. Подробно — две страницы полного отчёта.

Следующий шаг

По аналитической постановке: ai@evolvin.ai. По продаже или приобретению бизнеса: ma@maxcapital.ch. Конфиденциальные данные — только в согласованном периметре.

Продать бизнес или купить актив: два маршрута

МАКСКАПИТАЛ сопровождает продажу и покупку бизнеса, оценку и due diligence. Ниже — предлагаемый состав мандата; этапы и исполнители согласуются с клиентом. [S25]

Продавцу · подготовить и провести продажу

Уточняем периметр, нормализуем прибыль, сверяем долг и оборотный капитал. Готовим инвестиционные материалы и комнату данных, определяем профиль покупателей. Организуем раскрытие под NDA, сравнение предложений, проверку и переговоры до закрытия.

Результат sell-side

Обоснование стоимости, адресный список покупателей и сопоставление условий: деньги при закрытии, отсрочки, гарантии и остающаяся ответственность. Это помогает защищать позицию собственника и заранее устранять причины пересмотра цены.

Покупателю · найти подходящий актив и проверить цену

Формулируем критерии поиска, отбираем компании и организуем контакт с владельцами. Считаем полный бюджет, проверяем прибыль, CAPEX и синергии; координируем финансовую, юридическую и техническую проверку с профильными специалистами.

Результат buy-side

Короткий список с причинами отбора, инвестиционная модель, предел цены и условия отказа. Переводим выявленные риски в предмет переговоров: корректировки цены, гарантии, условия закрытия и задачи интеграции.

С чего начать

Напишите на ma@maxcapital.ch: «Продажа» — профиль бизнеса и цель выхода; «Покупка» — технология, география и бюджет. Первый шаг — согласовать периметр диагностики и список данных. Сторона мандата, конфиденциальность и вознаграждение фиксируются до работы.