

如何确定现有颗粒厂的价值？



低的原油价格使美国取暖油的成本低于木屑颗粒成本。给东北地区的颗粒供暖行业带来极大的挑战，相比于美国其他地区，该地区更加依赖于取暖油。按照目前的价格，取暖油大约每年便宜200美元。

最近几个月，由于颗粒的价格回落，差距已经缩小。但是低油价以及2015-16的暖冬显著抑制对优质木屑颗粒的需求。库存水平仍然很高。在原油价格超过每桶65美元之前，很可能继续抑制对优质木屑颗粒市场需求，给颗粒的零售价带来下行压力。

在这样的环境下，一些现有颗粒厂可能无法实现盈亏平衡的现金流。规模较小的私营工厂可能没有足够的资源来应对这些挑战。如果颗粒厂转让的话，买方或卖方如何确定其市场价值？

确定现有颗粒厂的价值有三种基本估值方法。这三种方法要求参与者用长远的眼光评估工厂资产价值、生产能力、当前和未来木纤维和颗粒市场。

三种方法是基于：

- 规模相同的新厂成本。
- 历史和预期的未来现金流量。
- 工厂的净资产值。

方法1：在大多数情况下，现有工厂的价值是低于建设新厂的成本。在同一市场，一个新的、规模相同的新厂的成本应该设置一个上限值。一般来说，作为一个典型的基准，一个额定产量9万吨/年(TPY)的新工厂预期成本，预计一年内运行约7446个小时，因此新工厂实际生产76500吨/年，成本大致是2380万美元，牢记每个厂都是不同的，可能有不同的成本结构。

方法2：估值工作的下一步需要分析现金流。自由现金流水平往往是通过EBITDA（未计利息、税项、折旧及摊销前利润）衡量的。现有的业务可能有历史资料，能提供分析现金流量所需的财务数据。一些工厂最近可能进行了设备升级和业务优化，或由于市场挑战，其运行水平已经低于正常，可能没有后续的财务数据，这与现金流分析息息相关。

请记住，每一个项目都是不同的，这个假想90000 吨/年的颗粒厂，采用了典型的现金流分析预计EBITDA在2017年达到169万美元，一个典型的协商定价将是这个值的倍数。一般是4.5-6.5倍。未来现金流风险越高或越不确定，倍数就越低。如果假设上述项目2017年预期EBITDA是六倍的话，那么售价为960万美元。

对于前瞻性的估值，该交易的条款可能包括盈利能力。盈利能力是一种合同规定，指出今后如果企业达到一定的财务目标，卖方将得到额外的补偿。对于上面的例子，收盘价可能是700万美元，如果EBITDA超过协议价格，2017年年底盈利能力为260万美元。

方法3：买方也可能要执行资产负债表或项目净资产值（NAV）的评估。资产负债表或账面价值是资产的原始成本减去累计折旧。累计折旧是一个会计指标，往往与资产的实际市场价值没多大联系。一个维护良好的资产能够维持其市场价值，而且往往超过账面价值。资产净值是资产账面价值减去负债表负债。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/99369.html>