

МАЙНОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ФАКТОР ВАРТОСТІ.

Визначення вартості підприємств кабельної промисловості як представників виробничої сфери не може зводитись до аналізу фінансових величин, запропонованих для кредитних установ. Чільне місце в цьому процесі належить показникам майнового стану та ефективності використання ресурсів.

Аналіз виробників кабелю як галузевої сукупності передбачає їх порівняння та ранжування за значеннями розрахованих показників. Проте він підлягає впливу обмежень. По-перше, вони неоднорідні за масштабами діяльності та позицією на ринку, тому зіставлення можливе тільки за відносними величинами. По-друге, мають місце суттєві відмінності у асортименті продукції та у колі кінцевих споживачів. Вихідні умови збуту, фактори, які визначають попит на продукцію і прибутковість, неоднакові для всіх підприємств репрезентативної групи. По-третє, проблемним моментом виступає участь у капіталі деяких підприємств іноземного капіталу або їх приналежність до великих зарубіжних холдингів. Ці причини надають результатам порівнянь умовності та унеможлюють обчислення середньогалузевих показників.

Технічний стан основних фондів виробників кабелю за останнє десятиріччя в цілому погіршився. За коефіцієнтом зносу на період 2008-2011 їх можна згрупувати по шкалі фізичного зносу та стану обладнання, запропонованій Deloitte & Touche [1]:

Знос від 0 до 33 %	Азовкабель, Чернігівкабель
від 34 до 50 %	Агрокабель, Еней-Електрокабель
від 51 до 67 %	Бердянський кабельний завод, Південькабель, Елтіз,
від 68 до 83 %	Інформаційно-маркетингова служба, Промбудкабель, Преттль Кабель Україна, Донбаскабель
понад 83 %	Одескабель

Попри активне впровадження новітнього обладнання лідерами галузі їх коефіцієнти зносу сягають найвищих значень. У 2011 р. Одескабель звітував про 89 % зношеності фондів, Донбаскабель – 76 %. Переважна більшість їх фондів – обладнання і машини. Ми пояснюємо цю тенденцію політикою прискореної амортизації капітальних вкладень для самофінансування, а не морально і фізично застарілими основними засобами. Тому при використанні методик субстанційної вартості слід робити значні поправки на вартість обладнання за ринковими цінами на дату оцінювання.

Виробники з незначною часткою необоротних активів звітують про знос на рівні 40 - 70 %, що стосується офісного обладнання, а не активних фондів. Ми вважаємо недоцільним обчислення середньогалузевого показника зносу, оскільки наведені дані враховують лише кількісну характеристику, зазначену в балансі. Вона, в свою чергу, залежить від облікової політики, і не висвітлює якісних розбіжностей у складі фондів, за якими обраховано знос, їх дійсний фізичний і моральний знос.

Основною причиною поступового збільшення зношеності фондів кабельного виробництва є низькі темпи оновлення. Уповільнення технічного переозброєння пояснюється скороченням попиту на готову продукцію на внутрішньому ринку в наслідок політичних і економічних факторів. Крім того низькими (вони рідко перевищують 1 % на рік) залишаються і коефіцієнти вибуття. Це можна вважати непрямим підтвердженням того, що основні засоби, на думку менеджменту означених підприємств, мають високий потенціал корисної служби попри коефіцієнти зносу, зафіксовані в балансі.

В цілому майновий стан підприємств галузі можна оцінити як задовільний з тенденцією до погіршення, що знижує їх вартість у порівнянні з цифрами, що характеризують їх фінансову стійкість та рентабельність.

Література

1. http://www.deloitte.com/view/uk_UA/ua/acad-uk/e9b7c2a5bb0c6310VgnVCM2000001b56f00aRCRD.htm
2. <http://www.smida.gov.ua/db/emitent/>