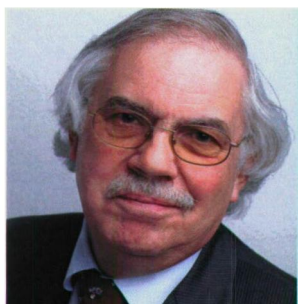


# Waarderen tegen kostprijs?



*Dr. Jan Vis MBA CMC RV is voorzitter van de maatschap BrightOrangeTalanton Corporate Finance, adjunct-professor Business Valuation verbonden aan de Rotterdam School of Management (Erasmus Universiteit), lid van de Raad voor de Jaarverslaggeving. Deze column weerspiegelt de persoonlijke opvattingen van de auteur.*

**Binnen de economische wetenschap is lang geworsteld met de vraag 'wat is waarde?'**

**De Klassieken namen de productiefactor arbeid als uitgangspunt. Deze opvatting leidt tot de misvatting dat overal waar wordt gewerkt waarde ontstaat. Politici en vakbondsleden willen nog wel eens met dit misverstand koketteren.**

Het is evident dat voor het laten ontstaan van waarde, arbeid van groot belang is en wellicht noodzakelijk, maar dat is niet voldoende. Als de consument niet vrijwillig overgaat tot het aanschaffen van het geproduceerde goed is van waarde creatie geen sprake. Ook de aard van het goed is niet van belang voor de vraag naar de waarde ervan. Voedsel is niet per definitie waardevoller dan cosmetica. Van belang is slechts het nut dat een mens ontleent aan een bepaalde hoeveelheid van een goed. In de economie gaat het om mensen die moeten kiezen welke handeling een betere positie of situatie zal opleveren. Bij het maken van die keus spelen alleen feitelijk aanwezige en beschikbare zaken een rol. Daaruit volgt dat waarde een ex ante begrip is. Het verleden heeft geen economische waarde.

Binnen de accountancy wordt bij het waarderen vaak gebruik gemaakt van betaalde prijzen. Waarderen tegen de kostprijs. Betaalde prijzen vormen dan de grondslag voor de in de jaarrekening op te nemen waarde. Natuurlijk is dit woordgebruik vanuit economisch perspectief niet juist. Waarde en prijs zijn alleen in zeer bijzondere omstandigheden aan elkaar gelijk. Gelukkig maar, mensen kunnen hun positie en situatie niet verbeteren indien de betaalde prijs gelijk is aan de verkregen waarde. Waarderen tegen kostprijs lijkt een overblijfsel van

het klassieke denken. Alsof de betaalde prijs van belang zou zijn. Mensen die ervaring hebben met het verwerken van een miskoop hebben aan den lijve ondervonden dat het niet gaat om hetgeen is betaald maar om hetgeen nog kan worden verkregen. Daarnaast is het niet van belang ontbloeit na te denken over hetgeen verder wellicht moet worden betaald. Sommige derivaten, bijvoorbeeld, hebben een kostprijs van nul maar dat wil niet zeggen dat er geen waarde aan verbonden is. Die waarde ontstaat omdat het bezit van het derivaat kan leiden tot in- of uitgaande geldstromen. Als grote uitgaande geldstromen worden verwacht kan de economische waarde fors negatief uitvallen. Indien tegen economische waarde wordt gewaardeerd is dit onmiddellijk zichtbaar.

De vraag kan worden gesteld waarom velen hardnekkig blijven vasthouden aan het gebruik van kostprijzen. Indien wordt afgezien van het altijd aanwezige opportunisme, de vraag 'hoe zie ik eruit?' is ook in zakelijke relaties van belang, komt één argument sterk naar voren. De betaalde prijs is meestal op vrij simpele wijze vast te stellen en te controleren. Bij het verantwoording afleggen neemt men vaak genoegen met een overzicht van de verrichte activiteiten en het bedrag dat daarmee is gemoed. Het waarom van de uitgevoerde handelingen komt niet aan bod. Voor het beoordelen van de kwaliteit van het gevoerde beleid is juist die vraag van groot belang. Het feit dat voor de aanschaf van een bedrijfsgebouw 5 miljoen is betaald mag interessant lijken, het krijgt pas betekenis indien wij weten waarom het pand is aangeschaft en wat de verwachte opbrengsten zullen zijn. Prijzen zonder context zijn waardeloos. Als zou blijken dat van verwachte opbrengsten nauwelijks sprake is kan de economische waarde fors onder de aanschafprijs liggen. Betaalde prijzen zijn historische feiten, niet meer en niet minder. Besluiten worden echter genomen op basis van verwachtingen.

