ENIGE MOEILIJKHEDEN BIJ PRACTISCHE TOEPASSING VAN DE VERVANGINGSWAARDELEER

door Prof. Dr. J. F. ten Doesschate

Gaarne wil ik ook een bijdrage leveren tot dit speciale nummer van het M.A.B., verschijnend ter gelegenheid van de 80ste verjaardag van professor *Limperg*. En ik wil dan openen met woorden van warme hulde voor zijn belangrijke en zeer oorspronkelijke bijdrage tot de huidige stand der bedrijfseconomie en accountancy in Nederland.

In concrete onderhandelingen met buitenlanders, waarin b.v. de begrippen kostprijs en winst een rol spelen, treft het mij vrijwel steeds, hoe wij te dezer zake in een andere denkwereld leven dan zij en hoeveel moeite het kost hen te overtuigen van stellingen, die voor in het vak geschoolde Nederlanders reeds lang tot algemeen aanvaard goed zijn geworden. De beslissende invloed van *Limperg* is bij dit laatste onmiskenbaar en het is alleszins op zijn plaats hem daarvoor, nu het hem gegeven is tot de beperkte groep der zeer sterken toe te treden, in het openbaar dank te betuigen.

Hetzelfde geldt voor zijn ideeën op het gebied van de accountantscontrole. Er komen mij vele rapporten zowel van interne als externe accountants onder ogen en men kan nu, in 1959, niet anders doen dan constateren, dat de door *Limperg* ontwikkelde „leer van het gewekte vertrouwen" in de praktijk is aanvaard en tot gemeengoed is geworden. Wij lezers en gebruikers van accountantsrapporten hebben het gevoel daarin meer houvast en zekerheid te vinden dan zonder *Limperg's* invloed het geval zou zijn. Ook dat wil ik vandaag, voorafgaande aan mijn korte beschouwing, graag eens openlijk zeggen.

**
*

Het spreekt wel vanzelf, dat doorvoering van de vervangingswaardegedachte in de praktijk hier en daar op moeilijkheden stuit. Vele uit deze gedachte voortvloeiende conclusies worden dagelijks in de praktijk toegepast, maar er is ter zake van andere een aarzeling merkbaar, die waard is gesignaleerd te worden. Op twee punten zou ik in dit verband nader willen ingaan.

Het eerste betreft de presentatie van de fiscale schuld in geval van herwaardering. Men heeft in zo'n geval te maken met een sinds jaren bestaande onderneming, die ertoe overgaat haar activa in de balans op vervangingswaarde (minus afschrijvingen) te herwaarderen. De activa, weergegeven in huidige guldens, komen daardoor tegen een hoger bedrag in de balans te staan en het verschil met de voordien bestaande presentatie wordt op een vermogensverschillenrekening gecrediteerd.

Tot zover is het vraagstuk, hoewel de practische toepassing toch nog wel tot het doorhakken van talloze knopen leidt - ik wijs in dit verband alleen maar op de nog nader te bespreken vraag, hoe de vervangingswaarde in de praktijk gemeten moet worden - niet moeilijk. Anders wordt het echter, als men in dit verband gaat nadenken over de weergave, in de balans, van de verhouding tot de fiscus. Deze trekt zich, naar de lezer weet, bij de bepaling der afschrijvingen van de vervangingswaarde en de daarop gebaseerde herwaardering der activa niets aan en verandert in niets zijn houding ten opzichte van de contribuabele. Met andere woorden - en dat is een belangrijk uitgangspunt bij de beoordeling van de zoëven gestelde vraag - door de herwaardering verandert de belastingschuld der onder-

neming *in het geheel niet*. En, aannemende dat die schuld reeds vóór de herwaardering goed berekend wâs, zou er dus aan deze post niets veranderd behoeven te worden.

Zo eenvoudig is het vraagstuk echter niet. Wat gebeurt er b.v. als we het geherwaardeerde activum, of de gehele onderneming, tegen de nieuwe balanswaarde zouden verkopen aan een derde? In dat geval ontstaat er een opeisbare fiscale schuld; immers, het verschil tussen de fiscale boekwaarde en de verkoopprijs is fiscale winst en zal dus belast worden.

De vraag, die ons bezighoudt, is echter niet, wat er *zou* gebeuren in geval van verkoop, doch wat het goede koopmansgebruik meebrengt in geval van herwaardering der activa van een going concern. En dan valt te bedenken, dat de fiscale schuld, waarvan zoëven sprake was, geheel onafhankelijk van de herwaardering ontstond; zij had daarmee niets te maken en men kan dus op deze grond bezwaarlijk een causale relatie construeren tussen de herwaardering en de plicht om deze (voorwaardelijke) schuld aan de fiscus te passiveren.

En toch zijn er accountantskantoren, die hun opdrachtgever ieder jaar rapporteren, dat onjuist gehandeld wordt door deze schuld niet op te nemen. Weliswaar geven zij een goedkeurende verklaring af ten aanzien van de jaarstukken, maar zij zeggen er bij, dat deze *eigenlijk* anders hadden moeten zijn. Welke redenering volgen zij daarbij? Is het niet vreemd, dat zij bepleiten een schuld op te nemen, die de onderneming in haar huidige status helemaal niet heeft?

Neen, zo is het antwoord van vele aanhangers van de vervangingswaardeleer. Dat is helemaal niet vreemd, integendeel. Zodra gij een nieuwe presentatie van Uw activa geeft, moet ge de fiscale schuld zodanig presenteren als daar logisch bijhoort. De fiscus staat U niet toe het door de herwaardering ontstane verschil ook fiscaal te activeren en af te schrijven. De tijd zal dus komen, dat gij de daarin opgesloten werkeenheden als kosten zult verbruiken zonder dat de fiscus deze als zodanig erkent. Gij zult dus over dat meerdere belasting moeten betalen en daarvan moet ge *nu* reeds in Uw balans getuigen. Uw balans werkt niet meer met aankoopprijzen, doch met de waarde in huidige guldens; weliswaar doet de fiscus daar niet aan mee, doch dit geeft U niet het recht in Uw balans met twee maten te meten, n.l. enerzijds met de vervangingswaarde der activa en anderzijds met een fiscale schuld, gebaseerd op de historische uitgaafprijs. Als U de fictie „gulden is gulden" verlaat, moet ge dat ook consequent doen, dus ook ten opzichte van de fiscus.

Ik hoop hiermede de redenering voldoende recht te hebben gedaan. De quintessens is m.i. gelegen in de bewering, dat men t.z.t. over de opwaardering belasting zal moeten betalen, welke dus *de uitkeerbare winst verkleint*. We komen hier aan een interessante phase in de gedachtengang; immers, het gaat bij deze redenering niet om een poging de inherente waarde van een groep vermogensbestanddelen te benaderen, maar om het weergeven van een winstcapaciteit, wat een heel andere zaak is. De netto jaarlijkse winstcapaciteit van de *oude* activa is geringer dan die van precies dezelfde activa, heden aangeschaft, omdat de oude activa minder fiscale afschrijving mogelijk maken dan de nieuwe.

Met andere woorden, als men het geherwaardeerde bedrijf vergelijkt met een volkomen identiek bedrijf, dat in het recente verleden en dus met guldens uit het heden gesticht is, dan moet in die vergelijking het verschil in winstcapaciteit *ten gevolge van de kleinere fiscale afschrijvingsmogelijkheden van het oude bedrijf* tot uitdrukking komen.

Deze stelling is op zichzelf juist. Wie herwaardeert zonder de fiscale schuld te herzien, presenteert het hogere vermogen zonder rekening te houden met de geringere winstcapaciteit, welke het „oude" bedrijf tegenover een „nieuw" zou hebben. Maar doet men in de balans een poging om een „bedrijfswaarde", een contante waarde van toekomstige nettoopbrengsten, te geven? Neen immers, dat ware onbegonnen werk, van zoveel suppositities afhankelijk, dat de gewone periodieke balans in tegenstelling tot een balans, dienende tot overname van een bedrijf of fusionering, daartoe niet in aanmerking komt. De winstcapaciteit wordt immers door talloze factoren beinvloed. Moet, om er slechts enkele te noemen, een onderneming haar activa in de balans lager waarderen of anders een schuld opvoeren, wanneer zij een slechtere vestigingsplaats, een mindere grondstoffenpositie, geringere know-how of managers van geringer kaliber bezit dan de concurrentie? Natuurlijk spelen deze factoren een rol bij de waardebepaling van het bedrijf, dat is in confesso. De beurskoers, als die er is, zal het verschil waarschijnlijk wel weerspiegelen. Maar dat is niet de vraag, die thans aan de orde is. Die vraag luidt, of het goede koopmansgebruik vereist, dat de directie dergelijke factoren in de *balans*presentatie van de onderneming als going concern opneemt. Beantwoordt men deze vraag ontkennend, dan zal men veel nieuwe argumenten moeten aanvoeren om aannemelijk te maken, dat de vraag, of men de (fictieve) fiscale schuld moet opvoeren, waarover ik in den aanvang sprak, een bevestigend antwoord vereist.

Men kan het vraagstuk ook nog uit een andere gezichtshoek benaderen. Wanneer de ondernemer zijn gebruikelijke latente belastingen passiveert, waarom zou hij dan *deze* latentie *niet* passiveren? Hier moet worden opgemerkt, dat er wel enig onderscheid bestaat tussen deze beide latenties. De eerste, meest voorkomende, latentie ontstaat doordat de fiscus toestaat de historische kostprijs van het activum sneller af te schrijven dan commercieel gebruikelijk of zelfs wenselijk is. Het goede koopmansgebruik brengt dan mede, dat men deze gunst niet ten goede laat komen aan het jaar, waarin zij ontstaat, doch verdeelt over de jaren, waarop zij betrekking heeft. Het betreft hier uitsluitend een verrekening in de tijd, echter is geen kwantitatief totaalverschil aanwezig. De fiscale schuld is, winst veronderstellende, werkelijk aanwezig, alleen zij is nog niet opeisbaar.

In het geval der herwaardering echter, ligt dat anders. Hier is wel een kwantitatief totaalverschil aanwezig en dit verklaart zonder twijfel de aarzeling, die men in brede lagen gevoelt om de besproken latentie in balansen van publieke vennootschappen op te nemen. Trouwens, zou men dit willen doen, dan rijzen ook daar weer tal van moeilijkheden. De balans moet immers in evenwicht zijn. Voert men de fictieve schuld aan de fiscus als passivum op, moet men dan een ander passivum, de winst van dat jaar, dienovereenkomstig verkleinen? Alleen ten gevolge van de herwaardering dus met een volkomen vertrokken winst of waarschijnlijk zelfs met een groot verlies naar voren komen? Of moet men de ruimte voor het nieuwe passivum vinden door de vermogensvermeerdering zelve dienovereenkomstig kleiner voor te stellen? Dan ontstaat weer het bezwaar, dat de presentatie van het eigen vermogen niet meer in verhouding staat tot de geherwaardeerde activa. Of kan men het verschil of een verantwoord gedeelte daarvan rustig halen uit de bestaande afschijvingsrekening, die bij een jaren bestaande en voorzichtig geleide onderneming waarschijnlijk tóch veel hoger is dan met de bedrijfseconomische realiteit overeenstemt?

Tot dusver is men, voorzover ik weet, in de praktijk - afgezien van de

mogelijkheid om deze materie in de tekst van het jaarverslag af te doen - nog niet goed uit deze wirwar van vragen gekomen. Naarmate men er in Nederland meer algemeen toe over zou gaan herwaarderingsbalansen samen te stellen, zal zich de min of meer algemeen aanvaarde regel, die ik nu nog niet kan onderkennen, waarschijnlijk wel gaan aftekenen.

**
*

Thans nog enkele woorden over een ander onderwerp, dat me in dit verband van belang voorkomt, n.l. de eigenlijke bepaling van de vervangingswaarde. Men komt ook daarbij, evenals b.v. bij de bepaling van de capaciteit ener fabriek, veel grotere praktijkmoeilijkheden tegen dan de student in het algemeen zou vermoeden. De activa ener fabriek zijn nu eenmaal geen goederen met een beursnotering. Wil men van een bepaald apparaat de vervangingswaarde berekenen, dan kan men òf naar het verleden (de aanschaffingsprijs) terugkeren en verder met indexcijfers werken òf alleen in het heden zien en een taxatie naar huidige inzichten laten maken. Beide methoden hebben hun specifieke moeilijkheden.

Doet men het eerste, dan blijkt al spoedig, dat er geen indexcijfers te vinden zijn, die met de onderhavige apparatuur corresponderen. Men is dus wel gedwongen een keuze te doen en hoe meer men zich in het vraagstuk verdiept, hoe aanvechtbaarder de keuze wordt. Waarschijnlijk zullen indexcijfers voor bouwwerken, groothandelsprijzen voor afgewerkte produkten in de metaalwarenindustrie en arbeidslonen gecombineerd worden om tot een aanvaardbare schatting te komen. Nu is voor het ene apparaat de verhouding tussen het belang dezer factoren in feite verschillend van die van het andere; men zal wellicht alle machinerieën en apparaten dooreen nemen en dan maar aannemen, dat de verschillen niet al te groot zijn. Een moeilijkheid van bijzonder karakter is daarbij de invloed van het buitenland. In een bepaald fabrieksonderdeel kan b.v. een deel van de machinerieën Amerikaans zijn, een deel Frans, Duits of Engels, een ander deel Nederlands. Moet men nu bij de vervangingswaardeberekening gebruik maken van Amerikaanse, Franse, Duitse of Engelse indexcijfers naast de Nederlandse? En zo ja, in welke mate; immers, voor ieder fabrieksonderdeel zou dit eigenlijk apart berekend moeten worden. En de Amerikaanse indexcijfers kunnen wel degelijk een verloop te zien geven, afwijkend van de Europese of van een bepaald Europees indexcijfer. Ook kunnen de zeevrachten een belangrijke rol spelen. Het is duidelijk, dat men hier in de praktijk knopen moet doorhakken en dat men zich dan moet realiseren, dat het resultaat bij ingewikkelde en omvangrijke apparaturen niet meer dan een grove benadering kan zijn.

De methode der taxatie, hierboven even aangeduid, is practisch onuitvoerbaar. De ervaring heeft geleerd, dat globaal taxeren tot veel te grote verschillen kan voeren, terwijl gedetailleerd taxeren - alleen voor de periodieke vaststelling der vervangingswaarde - zinloos voorkomt. De kosten zouden de voordelen verre overtreffen. Bovendien zou men hiertoe de vakkennis der leveranciers nodig hebben en het zou beschamend zijn hierop een beroep te doen, wanneer geen werkelijke vervanging overwogen werd. Zouden de leveranciers dit laatste bemerken, dan zouden hun opgaven niet meer serieus zijn en dus alle waarde als bedrijfsgegeven missen. Uit dit alles blijkt dus wel, dat de vervangingswaarde in vele practische gevallen niet meer kan zijn dan een verantwoorde schatting.

Ik wil tot slot nog even een moeilijkheid belichten, die niet zozeer wortelt in de onmogelijkheid om de vervangingswaarde van een *bepaalde* ap-

paratuur te bepalen als wel in het doen van de keuze tussen de vervangingswaarde van verschillende apparaturen. Laat ik een voorbeeld mogen ontlenen aan de chemische industrie.

Een stikstoffabriek heeft drie grondstoffen, t.w. kooksovengas, olie en kooks. Zij vervaardigt de stikstof in drie daarmede corresponderende synthesegasfabrieken, voor het gemak genoemd I, II en III, die een volkomen identiek produkt (N in NH_3) opleveren. Hoewel de ene synthesegasfabriek moderner is dan de andere, kan men niet zeggen, dat die andere of die anderen daardoor bepaald verouderd zijn. De grondstof kooksovengas is n.l. in dit veronderstelde geval ter plaatse aanwezig, de olie en de kooks moeten worden aangevoerd, maar het hangt van het onderlinge prijsverloop dier beide energiebronnen af, welke van de twee tot de voordeligste produktie leidt. Tenslotte heeft men besloten ook een (nieuwe) synthesegasfabriek in te richten op aardgas, waarmee men dus nog geen precieze ervaring heeft. De bouw van deze nieuwe fabriek zal twee jaar duren en inmiddels moet op 31 december a.s. de administratie de vervangingswaarde van de bestaande drie synthesegasfabrieken bepalen.

Het aantal vragen, uit deze problematiek voortvloeiende, is niet gering. Ik kan er in dit beknopte artikel slechts enkele aanduiden. Heeft de vervangingswaarde van synthesegasfabriek I te maken met die van II en III? Hebben zij alle drie te maken met de nieuwbouwwaarde van synthesegasfabriek IV, die een heel andere verhouding tussen vaste en variabele kosten te zien zal geven en die wellicht de trend der techniek aangeeft? Moet men zich baseren op de vervangingswaarde van een fabriek, die men nog niet heeft en waarvan de bouw zowel mee als tegen kan vallen? Elders in Europa en in de wereld wordt stikstof gemaakt op basis van aardgas en men kan zich een oordeel vormen over de kostprijsverandering, die daardoor - afhankelijk uiteraard van de inzetprijs van het aardgas - in het eigen bedrijf zal optreden. Moet men in zijn kostprijs nú reeds rekening houden met deze wetenschap? Wellicht zal vervanging van een der drie fabrieken niet plaatsvinden op dezelfde grondstofbasis als voorheen, maar op die van de nieuwste grondstof, aardgas. Wellicht echter ook niet, dat hangt nog van tal van onbekende factoren af, maar *inmiddels* staat de administratie voor de noodzaak de kostprijs naar vervangingswaarde te berekenen. Wanneer de modernste fabricagewijze naar schatting, want we passen haar immers nog niet toe en hebben dus geen referentiecijfers, per ton produkt méér afschrijving en minder variabele kosten vergt, wat moet men dan in de *bestaande* drie fabrieken per ton produkt afschrijven? Moet men daar in totaal méér afschrijven dan met de vervangingswaarde van die oude machines overeenkomt? En in het jaar, dat men van de technici de nieuwste berichten verneemt, maar - het zij nogmaals gezegd - nog geen praktijkervaring heeft, moet men dan het „manco" aan afschrijving ten laste van de verlies- en winstrekening nemen?

Indien men de mening zou zijn toegedaan, dat in de geschetste omstandigheid inderdaad meer dient te worden afgeschreven dan op basis van de vervangingswaarde der bestaande apparatuur gewettigd is, dan zal men deze extra afschrijving wel niet in de kostprijs der lopende produktie willen verwerken. Immers, men zou dan wel met de kostprijsverhogende, doch niet met de kostprijsverlagende invloed der nieuwe produktiewijze rekening te houden. Maar dan rijst weer de vraag: Tot hoever moet men doorgaan met dit afschrijven (dus via kostprijs en resultatenrekening)? Tot de vervangingswaarde van de oude apparatuur bereikt is, of tot de (hogere) investering, verbonden aan de nieuwste fabri-

cagewijze, waarvan echter, zoals gezegd, helemaal niet zeker is, dat de werkelijke vervanging t.z.t. op deze produktiemethode gericht zal zijn. Zo kan men doorgaan. Naarmate men in dit gegeven voorbeeld meer varianten uitwerkt, komt men als man van de praktijk voor steeds verrassender problematiek. En ik denk, dat 99 % der bedrijfsleiders, die met deze vraagstukken geconfronteerd worden, in feite werken met gemiddelde kostprijzen en met wat zij beschouwen een voorzichtige afschrijvings- en financieringspolitiek te zijn. Zij voorkomen daarmede een slechts door enkelen begrepen cijferpresentatie, die onrustig aandoet en alleen daarom al niet in het belang van de onderneming geacht moet worden. Zij zullen echter moeten erkennen, dat middeling van de afschrijving nimmer tot de vervangingswaarde van het meest moderne produktiemiddel kan leiden. Hier ontstaat dan ook weer een financieringsvraagstuk.
