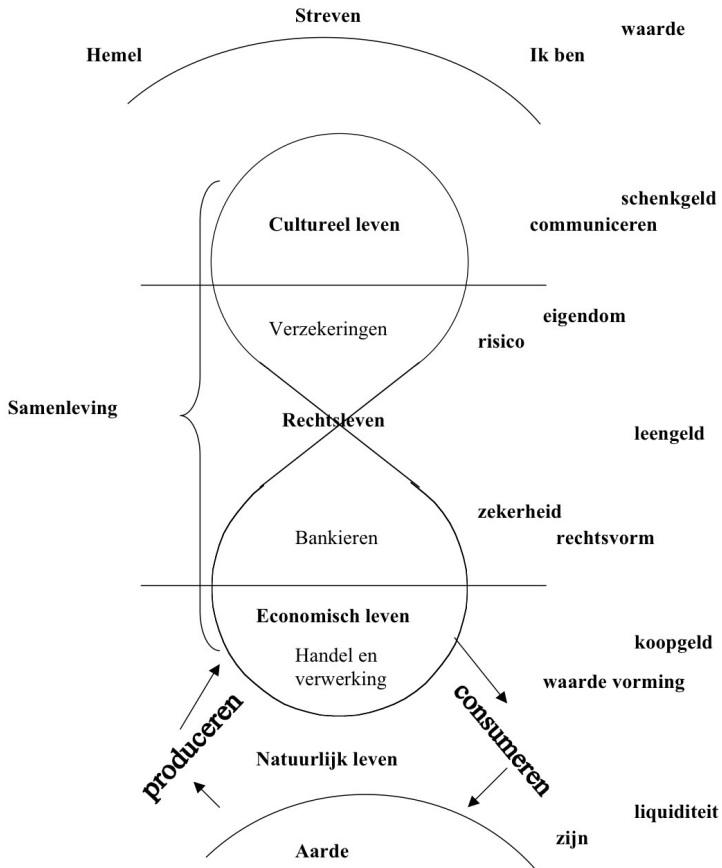


# Roven, ruilen, basisinkomen

## Over waarde-vorming



Helende-economie

# **Economie gaat over waarde, geld is slechts de “thermometer”**

**Jan JC Saal**

**Stichting Helecon  
Maart 2018**

## Inhoudsopgave

<b><u>INLEIDING</u></b>	<b>4</b>
<b><u>HOOFDSTUK 1</u></b>	<b>5</b>
<b>HET WAARDE-VORMENDE PROCES IN DE ECONOMIE</b>	<b>5</b>
<b>CONCLUSIES WAARDEVORMING</b>	<b>15</b>
<b><u>HOOFDSTUK 2</u></b>	<b>18</b>
<b>ROVEN-RUILEN-ASSOCIËREN</b>	<b>18</b>
<b><u>HOOFDSTUK 3</u></b>	<b>25</b>
<b>ASSOCIATIES HEBBEN DE TOEKOMST</b>	<b>25</b>
<b><u>HOOFDSTUK 4</u></b>	<b>29</b>
<b>BOEKHOUDING VOOR OVERZICHT IN WAARDERING</b>	<b>29</b>
<b><u>HOOFDSTUK 5</u></b>	<b>31</b>
<b>BASISINKOMEN ALS BEGRIP</b>	<b>31</b>

# INLEIDING

Menig boek over economie begint met een hoofdstuk over het geld. Wat is geld en waar moet geld aan voldoen? Eigenlijk is dat vreemd. Je begint een boek over kunst toch ook niet met het beschrijven van het metrische stelsel, omdat een kunstwerk in centimeters te meten is, of met de beschrijving van de kwaliteiten van verf.

Met geld wordt waarde gemeten in het economische proces. Er bestaat wel verwarring tussen waarde en geld. Dat is naar mijn mening zelfs spreekwoordelijk voor veel discussies over economie, die op dit moment in de maatschappij gehouden worden. Door deze verwarring komen zowel waarde als het geld niet goed tot hun recht en voeren dergelijke discussies meestal niet tot een uitkomst.

In dit boek over economie zullen waarde, waarde-meting, waarde-vorming en waarde-consumptie de basis vormen van het denken over de economie. Daardoor zal het geld geen centrale plaats meer innemen. De omgang met waarde is echter een menselijke zaak. Daarom zijn de menselijke verhoudingen waarin de waarde-vorming en waarde-consumptie een rol spelen juist wel belangrijk.

Voor veel economen zal dit uitgangspunt een onwennige situatie betekenen. Zij zijn er zo aan gewend om geld als uitgangspunt te nemen, dat ze moeite zullen hebben om een ander uitgangspunt te kiezen. De theorieën en modellen die zij normaal gebruiken blijven daardoor vaak te abstract en de toepassingen van de theorieën lopen meestal uiteindelijk heel anders af dan de bedoeling was. Daardoor hebben economen de twijfelachtige reputatie om niet-uitkomende voorspellingen te doen en de dingen die zich werkelijk voordoen niet te hebben voorspeld.

Ik wil niet zeggen dat ik wel in staat ben om veel kloppende voorspellingen te doen. Uiteindelijk zijn economische processen zeer complex en zij worden beïnvloed door wat mensen willen.

Zonder gedegen onderzoek naar wat mensen willen, is elke economische voorspelling gedoemd om te mislukken.

***Economie is geen systeem, maar het resultaat van menselijk handelen. We moeten dus uiteindelijk mensenkennis gebruiken om economische processen te kunnen begrijpen.***

## **Hoofdstuk 1**

### **Het waarde-vormende proces in de economie**

Wanneer we willen onderzoeken op welke wijze producten en geld waarde krijgen, moeten we ons dus verdiepen in mensen. Waardoor en wanneer worden ze actief in het economisch leven?

Doorslaggevend is dat mensen waarde hechten aan producten en diensten. Door dat te doen, worden producten en diensten in het economisch leven opgenomen. Waarde krijgen is geen natuurkundig- of mechanisch proces, maar een proces dat door mensen wordt voltrokken. Dat proces van waarde-hechten is niet zo zichtbaar en daardoor lastig meetbaar, omdat waarde op zich eigenlijk geestelijk van aard is. Bovendien bestaan er veel verschillende invalshoeken om ergens waarde aan te hechten en is het onzeker welke invalshoek in een bepaalde situatie wordt gekozen. Tenslotte bestaat er nog een groot verschil tussen waarde hechten aan en het werkelijk gevolg daaraan geven, door iets aan te kopen of te verkopen en zodoende in een transactie tegenwaarde tegenover waarde te stellen. In een economische transactie worden waarde en tegenwaarde tegen elkaar uitgeruild.

Waarde ontstaat niet in één ogenblik. Voor het hechten van waarde is tijd nodig. Er is ook tijd nodig om producten en diensten te fabriceren die waardevol zijn. Wanneer we vanuit deze werkelijkheid vertrekken, ontstaan de vragen: Hoe komt waarde-vorming eigenlijk tot stand? Wat is het voor een soort proces, dat uiteindelijk waarde als eindresultaat heeft? Heeft daar al iemand onderzoek naar gedaan?

Dat onderzoek is inderdaad al gedaan door Rudolf Steiner. Hij is de grondlegger van de Antroposofische wetenschap. Het onderzoek naar waarde-vorming is dan ook niet direct een onderzoek dat je in het werkveld zo maar kunt uitvoeren. Het is een onderzoek naar het denken en voelen van mensen over waarde en vooral ook een onderzoek dat de onderzoeker innerlijk moet voltrekken. Het gaat er in de eerste plaats om dat de onderzoeker eerlijk is tegenover zichzelf en dan innerlijk onderzoekt hoe hij zelf met waarde omgaat. Daarna kan bij anderen nagegaan worden in hoeverre dat ook zo gaat bij hen. Het is dus een onderzoek naar menselijke eigenschappen, naar menselijk gedrag en wat dat in de maatschappij veroorzaakt.

Bijvoorbeeld: Wanneer iemand heel graag in het bezit wil zijn van een bepaalde auto, dan zal dat zijn gedrag sterk beïnvloeden. Hij gaat op zoek naar die auto, zoekt uit waar er een te koop staat, informeert welke tegenwaarde daarvoor gevraagd wordt, probeert die tegenwaarde te verwerven en probeert om een transactie met de eigenaar van de auto tot stand te brengen waarin het eigendom overgaat.

Dat is normaal menselijk gedrag. Dat kun je in jezelf nagaan. Op basis van dit gedrag is een deel van de huidige auto-industrie en handel goed te verklaren. Vanuit een dergelijk voorbeeld kunnen we een waarde-vormend proces onderzoeken.

In zo'n proces van waarde-vorming onderscheidt Rudolf Steiner twee krachten die uiteindelijk waarde tot stand brengen. Dat zijn:

1. de waarde-vormende beweging
2. de waarde-vormende spanning.

Ad1

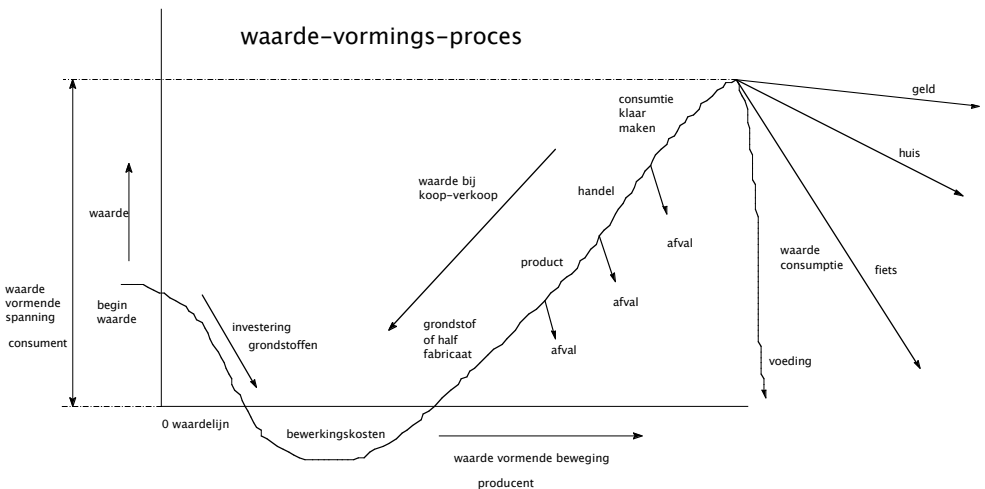
De waarde-vormende beweging wordt voltrokken door producenten, door verwerkers en handelaars. Dit proces is ons allen bekend, als productieproces, omdat je er moe van wordt en omdat het offers kost. Dit proces trekt de aandacht, omdat het geld kan opleveren, als tegenwaarde, en omdat de geproduceerde producten en diensten (economische prestaties) ons kunnen

aanspreken. De hoogte van de waarde in deze waarde-vormende beweging wordt vastgesteld door een berekening van kosten, onkosten en winststreven.

## Ad 2

De waarde-vormende spanning wordt opgebracht door de consument, de uiteindelijke koper, en wordt opgebouwd in het innerlijk van de consument. Deze spanning bestaat uit alle kosten en moeite die de consument bereid is om zich getroosten om de door hem gewenste prestaties te verwerven en te consumeren. De hoogte van deze spanning wordt o.a. zichtbaar in de prijs die de consument bereid is om te betalen, naast andere moeite die hij zich wil getroosten om de gewenste producten te verwerven, zoals uitzoeken waar het te krijgen is, transport e.d.

Ik wil iets van deze complexe waarde-vormende processen zichtbaar maken aan de hand van onderstaande voorstelling van het waarde-vormende-proces.



In deze voorstelling is weergegeven hoe waarde-vorming tot stand komt. Bijvoorbeeld in het geval van brood als product. De beginwaarde kunnen we dan zien als de waarde van bijvoorbeeld

het zaaigoed dat een boer ter beschikking heeft. Dit zaaigoed stelt hij ter beschikking aan de natuur, door het uit te strooien, waardoor het in eerste instantie ogenschijnlijk waardeloos wordt. De gebruikswaarde is door het uitzaaien voor de boer verloren gegaan en hij is van de natuur afhankelijk geworden of uit het zaaigoed een nieuw gewas tevoorschijn zal komen.

De waarde wordt zelfs negatief, wanneer de boer arbeid en machines moet gebruiken om het groeiproces te begeleiden. Ingeval van een misoogst zal de boer naast de waarde van het zaaizaad ook de waarde van de grondbewerkingen en zijn inzet verloren hebben.

Zodra het gewas oogstbaar is, begint de waarde weer boven de 0-lijn uit te komen. Door de arbeid van de boer wordt het gewas in de waarde-vormende beweging gedreven. Voor de boer zelf eindigt die waarde-vormende beweging met het oogsten van het gewas. Dat is voor hem het moment om een soort kosten-baten analyse te maken. Is al zijn inzet en werk de moeite waard geweest? Brengt de oogst op wat hij aan kosten heeft gemaakt en is er dan nog waarde-overschot? Zo ja, dan is dat zijn winst.

Na de oogst geeft de boer het gewas over aan de vervoerder en de verwerker of aan de groothandel, die het waarde-vormende proces verder zullen voeren. Zij verwerken het gewas waardoor het verder in het waarde-vormende proces gedreven wordt. Zodra zij klaar zijn met hun activiteiten, dragen zij het resultaat over aan de volgende schakel in de keten. Die nemen dan het gewas en de waarde van het gewas over, om het verder in de waarde-vorming door te zetten. Bij die overdracht wordt een afweging gemaakt met betrekking tot de waarde. Aan de ene kant heeft de boer daar een standpunt over, die vooral naar de kosten kijkt. Een handelaar kijkt echter vooral naar de maatschappij en wat daar zoal nog meer verhandeld wordt op dat gebied en komt zo tot een waarde. Bij de verkoop-transactie botsen die twee manieren van kijken op elkaar in de onderhandeling over de prijs. De prijs die wordt overeengekomen is dus het resultaat van die twee benaderingen samen.



De handelaars of verwerkers geven op hun beurt het verwerkte gewas, meel, brood weer over aan de detaillist, die het proces verder doorvoert naar zijn afnemers. Tenslotte geeft de detailhandel het eindproduct over aan de consument. Bij de consument ontstaat aan de ene kant de hoogste waarde, terwijl aan de andere kant door consumptie deze hoogste waarde vernietigd wordt.

Door het verwerken van het brood tot maaltijd drijft de consument zelf de waarde tot het uiterste op, alhoewel die waarde niet meer in een transactie tot uitdrukking komt. Dit uiterste wordt bereikt, vlak voor de consumptie. De consumptie vernietigt de economische waarde en vormt deze om tot voedingswaarde of belevingswaarde en tevens tot een soort levensenergie, waarmee de consument verder kan leven. Door consumptief gedrag kunnen mensen functioneren in de maatschappij. Dat functioneren wil zeggen dat mensen deel nemen aan verschillende levensgebieden waar de maatschappij uit bestaat, zoals bijvoorbeeld het economisch leven, het rechtsleven en het culturele leven.

Het waarde-vormende proces wordt dus door de consument afgesloten met een waarde-consumptie-proces ofwel een waarde-vernietigings-proces, waarbij in dit voorbeeld de mens zich voedt met de resultaten die uit het waarde-vormende proces zijn voortgekomen. Verwerkte planten worden door hun afbraak en innerlijke verwerking voeding voor mens en dier, zij worden verbruikt. Andere producten kunnen worden gebruikt. Zij verliezen daarbij niet meteen hun waarde, maar door veroudering en slijtage gebeurt dat toch na verloop van tijd wel. Een fiets gaat duidelijk langer mee dan voeding. Een huis gaat nog veel langer mee.

Elke keer wanneer de (verwerkte) gewassen worden overgegeven aan een volgende schakel in de keten, zoals bijvoorbeeld de boer de gewassen overgeeft aan de verwerker of aan de groothandel, wordt de waarde van dat moment zichtbaar op een markt. Zij wordt uitgedrukt in een prijs die meestal wordt betaald in geld, als

tegenwaarde. Bij elke markt-transactie komt de waarde, die in een voortgaand proces aan een product wordt gehecht, boven de toonbank en wordt zo zichtbaar. Deze waarde neemt normaal gesproken steeds toe tijdens de waarde-vormende beweging, zodat de consument uiteindelijk de hoogste prijs betaalt als tegenprestatie voor het hele waarde-vormende proces.

Het geld dat door de consument betaald wordt, wordt als tegenwaarde verdeeld onder de boer, de verwerker en de handelaar om hen achteraf voor hun prestaties te kunnen belonen.

Op dit punt krijgt het begrip “de juiste prijs” zijn inhoud. Het is duidelijk dat de consumentenprijs klopt, wanneer boer, verwerker en handelaar voldoende tegenprestatie-waarde ontvangen om voort te kunnen gaan met hun werk en daardoor dergelijke producten opnieuw kunnen produceren. De hoogte van deze juiste prijs kent geen absoluut waarde. Zij zal kunnen variëren, afhankelijk van de wijze waarop deze mensen hun werk doen, afhankelijk van de levensstandaard die ze gewend zijn, afhankelijk van de kosten die ze maken en afhankelijk van de mogelijkheden van de uiteindelijke consument om tegenwaarde te kunnen verzamelen.

Uit het hierboven beschreven proces van waarde-vorming en waarde-consumptie kunnen allerlei economische vraagstukken worden afgeleid.

1. Is de waarde-vormende spanning hoog genoeg, zodat de producent voldoende tegenwaarde ontvangt om de kosten te kunnen betalen en om zelf een inkomen te verwerven?
2. Is de consument bereid en in staat om deze juiste prijs te betalen?
3. Hoe functioneert de handel precies tussen producent en consument?
4. Hoe waarde-vormend is de handel zelf eigenlijk?

## **Waarde-vormende spanning**

De waarde-vormende spanning wordt in het innerlijk van consumenten opgebouwd door zijn behoefte aan bepaalde prestaties gecombineerd met de tevredenheid over eerder soortgelijke geconsumeerde prestaties. Wanneer de producten voldoende aantrekkelijk zijn voor de consumenten en ze zijn "voldoende schaars" en de consumenten zijn voldoende geneigd tot herhalingsaankopen, dan kan de waarde-vormende spanning hoog genoeg oplopen en kan de juiste prijs in principe tot stand komen. Deze neiging tot (herhalings-)aankopen is in wezen de bron van de vraag op de markt en dus de bron van de waarde-vormende spanning zoals de producent of handelaar deze bij consumenten kan waarnemen. Ze wordt gevoed door positieve informatie en positieve ervaringen. Ze wordt afgebroken door negatieve informatie en negatieve ervaringen. Schaarste bevordert de spanning, mits het uitzicht op aankoop aanwezig blijft. Overaanbod vermindert de spanning, evenals teleurstellingen bij of na de aankoop. Wanneer de waarde-vormende spanning hoog genoeg is om de juiste prijs te rechtvaardigen, bestaat er een economisch verantwoorde toekomst voor een aangeboden product.

Wanneer de spanning te hoog oploopt, is dat een teken dat er te weinig wordt geproduceerd. Dan kan besloten worden om de productie op te voeren.

Wanneer de spanning niet hoog genoeg is, dan is dat een teken dat er te veel wordt geproduceerd. Dan kan besloten worden om de productie te verminderen.

Natuurlijk zijn er ook nog andere manieren om te sturen in het waarde-vormende proces. Daar zullen we later op ingaan, zodat ook andere factoren daarbij betrokken kunnen worden.

## **Soorten waarde**

De waarde-vormende beweging brengt de verwerkte producten (prestaties) steeds verder, richting hoogste waardering. Kopers nemen van verkopers prestaties over en drijven die prestaties verder richting consumptie, oftewel naar de plek in het economisch leven waar de hoogste waardering tot stand kan komen. Gedurende dat proces van waarde-vormende beweging

kan steeds op een andere manier naar het (voorlopige) resultaat worden gekeken, met andere ogen, waardoor steeds een andere waarde zichtbaar kan worden. De hoogste waarde heeft uiteindelijk de grootste kracht in zich om de prestatie die kant op te trekken in het economisch proces.

We kunnen bij verschillende waardes bijvoorbeeld denken aan:

- Inkoopwaarde
- Verkoopwaarde
- Gebruikswaarde
- Vervangingswaarde
- Handelswaarde
- Public-relations waarde
- Grondstofwaarde
- Hergebruikwaarde enz.

Elke economische overweging is in beginsel terug te voeren op het tegen elkaar afwegen van verschillende waardes. Deze afweging kan bij één persoon plaatsvinden, maar ook bij verschillende personen.

Bijvoorbeeld:

Iemand zoekt een auto om aan te schaffen. Dan kan hij persoonlijk afwegen of de inkoopwaarde hoger of lager is dan de gebruikswaarde die hij er aan toekent, wanneer hij die auto zelf wil gaan gebruiken. Wanneer het echter een autohandelaar betreft, kunnen de inkoopwaarde en de verkoopwaarde tegen elkaar worden afgewogen. Wanneer we nagaan wat de verkoper van de auto afweegt en de koper, dan zullen beiden verschillende waardes met elkaar vergelijken. Daardoor komen ze met een verschillende waardering en moeten gaan onderhandelen om te zien of er een transactie mogelijk kan worden. Bij die onderhandeling kunnen nog weer andere gezichtspunten naar voren komen, die het eigen oordeel onderbouwen.

De waarde-bepaling bij koop en verkoop is dus in de eerste plaats een innerlijk proces. In de tweede plaats een onderhandelingsproces en in de derde plaats het vinden van

overeenstemming in de bepaling van de verkoopprijs. Pas wanneer overeenstemming is bereikt over de prijs-waarde kan de verkooptransactie plaatsvinden en is de betaling van de prijs in geld-waarde aan de orde.

### **Waarde van geld in transactie**

Geld is een hulpmiddel in een koop/verkoop transactie om de tegenwaarde van de prestatie ook werkelijk over te kunnen dragen. Geld krijgt pas (tegen)waarde in dat proces, wanneer het daadwerkelijk als tegenwaarde wordt gebruikt.

We moeten dus onderscheid maken tussen de (nominale) waarde van het geld en de tegenwaarde van het geld. De nominale waarde krijgt het geld opgedrukt tijdens de fabricage van het geld. De tegenwaarde verkrijgt het in een koop-verkoop transactie in het economisch leven.

De nominale waarde van geld is eigenlijk een abstractie in het economisch proces. Het is een hulpmiddel om een hoeveelheid geld precies te kunnen beschrijven. Het is eigenlijk de thermometerkant van het geld.

Omdat de waarde van een prestatie in geld wordt uitgedrukt, kan de waarde van een prestatie vergeleken worden met deze nominale waarde. De prestatie heeft echter gebruiks-/verbruiks-/bezits-waarde en geld heeft tegenwaarde. Wanneer geld in een kooptransactie wordt gebruikt, wordt daarmee de onderhandelde waarde geobjectiveerd. Het geld dat in een transactie wordt gebruikt noemen we het kooggeld. De tegenwaarde van het kooggeld is eigenlijk een soort afspraak, een soort belofte. Tegen inlevering van dit geld mag je in de toekomst iets van gelijke waarde uit het economisch leven nemen. Je krijgt door de verkoop van een prestatie de beschikking over een bepaalde hoeveelheid tegenwaarde. De economische waarde van die tegenwaarde is in de toekomst afhankelijk van de omstandigheden die er dan zijn. Afhankelijk van de prestaties die dan beschikbaar zijn en van de behoeften die je dan zult hebben.

De nominale waarde van het geld is afhankelijk van de rechtsverhoudingen binnen de gemeenschap waarin dit geld

wordt gebruikt. De tegenwaarde van het geld is echter afhankelijk van de economische omstandigheden binnen diezelfde gemeenschap.

Zolang het geld steeds weer wordt gebruikt als tegenwaarde, blijft die tegenwaarde fris en actueel. Bij elke transactie worden waarde en tegenwaarde op elkaar afgestemd. Wanneer we echter geld gaan reserveren, dan brengen we het geld buiten het gebied van transacties, buiten het gebied van het koopgeld. Daardoor veranderen de verhoudingen. Tegenover de stroom aan prestaties komt dan een kleinere hoeveelheid koopgeld te staan. Daardoor zal de tegenwaarde van het geld stijgen en krijgen we deflatie. Op het moment dat we dit gereserveerde geld weer in transactie brengen, veranderen de verhoudingen opnieuw. Dan komt er meer geld in transactie, bij dezelfde prestatie-waarde-stroom. Daardoor zal de tegenwaarde omlaag gaan, wat inflatie betekent.

Later zullen we ook het baargeld of cash-geld, het leengeld en het schenkgeld karakteriseren, die in het gebruik van geld ook hun rol spelen.

Elke prestatie ontleent zijn intrinsieke waarde, zijn eigen waarde, aan de mogelijkheid om gebruikt of verbruikt te worden. Gebruik en verbruik zijn twee uitersten van een scala aan mogelijkheden waarbij die twee gecombineerd aanwezig zijn. Elke prestatie heeft in zekere zin het gebruik en het verbruik in zich als mogelijkheid.

- Voedingsmiddelen worden voornamelijk verbruikt. Maar, bij het opmaken van een schotel of een bord bijvoorbeeld, kunnen echter ook voedingsmiddelen als versiering gebruikt worden.
- Een huis of een fiets worden voornamelijk gebruikt. Echter roest, slijtage en verwerking geven toch een stuk verbruik aan van deze gebruiks-middelen.

Voedingsmiddelen en geld vertegenwoordigen eigenlijk de twee uitersten in dit spectrum van verbruik en gebruik. Voedingsmiddelen omdat die weinig tot geen gebruiksmogelijkheden hebben, terwijl geld, als product

gezien, weinig tot geen verbruiksmogelijkheden heeft.

Wanneer inflatie in dit verband gekarakteriseerd wordt als een soort slijtage van het geld, zie ik dat als een typisch voorbeeld van de verwarring tussen waarde en geld. Bij inflatie draagt het geld minder tegenwaarde, maar het verslijt niet. Hij geeft iets aan over de waarde in het economisch proces. Het gaat er dan om uit te zoeken wat er precies aan de hand is en dan passende maatregelen te nemen.

Wanneer een thermometer een lagere temperatuur meet, verslijt hij ook niet. Dan wordt de ervaring van kou geobjectiveerd. Ook dan kun je je afvragen wat er eigenlijk aan de hand is en passende maatregelen nemen.

Wanneer inflatie wordt vastgesteld kan geconcludeerd worden dat er naar verhouding meer geld in transacties wordt gebruikt, ten opzichte van de waarde van de verhandelde prestaties. Dat kan veel oorzaken hebben, die elk hun eigen aanpak vragen om er iets aan te doen.

### **Conclusies waarde-vorming**

- In het economisch proces gaat het altijd om waarde-vorming en waarde-hechting en waarde-overdracht.
- Waarde-vorming ontstaat aan de ene kant door een waarde-vormende beweging, maar aan de andere kant door een waarde-vormende spanning.
- Waardering brengt prestaties het economische proces binnen. Door waardering veranderen goederen in waren.
- Kopers nemen de waarde-vormende beweging over van de verkopers door minstens zoveel waarde aan een prestatie te hechten als de verkoper.
- In een kooptransactie wordt de actuele waarde van een prestatie zichtbaar. De waarde op dat moment, op die plaats en tussen die koper en verkoper. Het bedrag aan koopprijs, als tegenwaarde, laat zien hoe hoog de waarde op dat moment opgelopen is in de richting van de waarde-vormende spanning van de uiteindelijke afnemer.

- Door verschillende waarderingsgrondslagen kan een (voorlopige) prestatie verschillende (voorlopige) waarden vertegenwoordigen.
- De (voorlopige) prestatie wordt steeds die kant opgetrokken in het economische proces, waar de hoogste waardering tot stand komt en met behulp van kooptransacties wordt waargemaakt.
- In het economische proces functioneert geld als tegenwaarde en heet dan kooppeld.
- De tegenwaarde van kooppeld ontstaat in een kooptransactie, waarbij de nominale geldwaarde gelijk gesteld is aan de waarde van prestaties.
- Een kooptransactie is een transactie tussen mensen waarbij waarde en tegenwaarde worden geruild. De prestatie verandert van eigenaar, maar de waarde wordt geruild tegen de tegenwaarde. De opgetelde som van waarde en tegenwaarde verandert dus niet per persoon, omdat de waarde wordt gecompenseerd met tegenwaarde en andersom.

### **Waarde ontstaat door hechting**

Hoe ontstaat en vergaat waarde dan precies?

Voor het begrip “waarde” kom je direct bij de mens zelf terecht. De mens is in staat om zaken op waarde te schatten. Waarde voor zichzelf of waarde voor een ander. Waarde om te kunnen consumeren, waardevol voor gebruik, waardevol als ruilmiddel of waardevol om te bewaren.

Waarde-vorming ontstaat door de combinatie van de waarde-vormende beweging (arbeid verrichten) en de waarde-vormende spanning (vraag naar producten en diensten wekken), maar waarde-vorming moet uiteindelijk altijd wel door een mens daadwerkelijk worden gerealiseerd door ergens waarde aan te hechten en in een transactie deze waarde waar te maken.

Daarmee wordt waarde concreet en kan eigenlijk niet abstract zijn. Dat wil zeggen dat elke waarde die uiteindelijk niet in een economische transactie wordt gerealiseerd eigenlijk geen



economische waarde genoemd mag worden. We kunnen zo'n waarde wel potentiële waarde noemen. In een transactie zal blijken in hoeverre zo'n potentiële waarde omgezet kan worden in een werkelijke waarde.

**Bijvoorbeeld:**

Wanneer ik een mooie tafel maak, dan heeft deze een zekere potentiële waarde. Dit kan pas een economische waarde worden, wanneer ik er een koper voor vindt, wanneer ik bereid ben om hem te verkopen en wanneer we het eens kunnen worden over de prijs en over de levering. Pas door de verkooptransactie komen waarde en tegenwaarde tevoorschijn. Voordien noemen we de waarde potentiële waarde. Na de transactie noemen we de waarde "gerealiseerde waarde".

**Waarde-vorming en winst**

Het geld als transactiemiddel (koopgeld) vervult een functie om vraag en aanbod bij elkaar te krijgen, zodat waarde-vormende processen zich kunnen afspelen en voortzetten. Hier leeft een hele wereld van kwaliteit, hoeveelheden, mechanisatie, automatisering, echte behoeften en schijnbehoeften, harde werkers en luilakken, slimmeriken en domoren, cultuur- en milieuvraagstukken, vaklieden en amateurs. Als alles goed gaat wordt er veel waarde gecreëerd en kan er zelfs een overschot aan waarde ontstaan: winst.

Het ontstaan van winst geeft eigenlijk een directe inkijk in de resultaten van waarde-vormende processen in samenhang met economische transacties. Winst is eigenlijk het eindpunt van het economisch leven, maar het begin van het rechtsleven en het culturele leven.

## Hoofdstuk 2

### Roven-ruilen-associëren

Het economisch leven vormt samen met het rechtsleven en het geestesleven de driegelede maatschappij zoals Rudolf Steiner daar indertijd (ca. 1917/18) over geschreven en gesproken heeft. Het gaat er bij deze onderscheiding om dat ingezien wordt dat elk levensgebied aan eigen wetmatigheden onderhevig is. Wanneer we de wetmatigheden van het ene levensgebied willen toepassen op een ander levensgebied ontstaat een soort onwerkelijkheid die een normale menselijke samenleving ontwricht.

Om de huidige economie te kunnen begrijpen moet je je enerzijds afvragen welke verhouding deze heeft tot het geestesleven, tot het rechtsleven en tot het natuurlijk leven. Dat gaan we later ook zeker doen. Je kunt ook naar de ontwikkeling van het economisch leven zelf kijken. Hoe is de economie in de afgelopen eeuwen eigenlijk veranderd? De huidige economie is immers slechts hooguit een eeuw oud. Voordien heerste er heel andere situaties in het economisch leven, maar ook in het rechtsleven en in het culturele leven of geestesleven.

In principe kun je dan drie stadia in de economische ontwikkeling onderscheiden die te karakteriseren zijn met de begrippen: “roven, ruilen en associëren”. In een wat verder verleden bestond het economisch leven in West-Europa voor een groot deel uit een roofcultuur. Niet dat er overal roversbenden rondliepen, maar het roven was toch een vrij normaal verschijnsel. De adel nam gewoon van de burgers wat het nodig achtte. Piraterij was relatief normaal en ook landveroveringen met alles wat daarbij hoorde, was in zekere zin heel normaal. We kunnen ook denken aan het roven van slaven, het werken met lijfeigenen of horigen, aan het kolonialisme enz. Rudolf Steiner heeft het in zijn Nationalökonomischer Kurs (een cursus over economie die hij in 1924 heeft gehouden) ook over een roofoononomie en wat dat voor maatschappelijke gevolgen heeft. Ook nu kunnen we bedenken wat het zou betekenen wanneer al ons economisch handelen op roof gebaseerd zou zijn. Dat is immers een denkbare situatie.

Kort gezegd komt het hierop neer: de rover neemt bij de beroofde een

bepaalde waarde weg. Van de beroofde is daardoor een bepaalde waarde overgegaan naar de rover en de beroofde blijft met lege handen achter. Dat kan iets heel eenvoudig zijn (huisraad, een werktuig of iets dergelijks), maar ook iets van veel waarde. De rover hecht echter een heel andere waarde aan hetgeen hij geroofd heeft, dan de beroofde. Meestal zal deze waarde lager zijn, omdat de rover zich relatief weinig hoeft in te spannen om het geroofde in zijn bezit te krijgen. In ieder geval is dat een heel andere inspanning dan iets van waarde produceren.

Je moet nu niet denken dat roven vroeger overal en altijd gebeurde. Om ethische redenen werd daar natuurlijk ook toen wel tegen opgetreden, maar roven was toch een normaal onderdeel van het economisch leven, vooral tegenover mensen die niet tot de eigen familie of tot het eigen volk behoorden. De economische ontwikkeling ging echter zodanig voort, dat het roven langzamerhand werd vervangen door het ruilen. Ruilen wil zeggen dat bij de overgang van waarden van de een naar de ander een tegenwaarde wordt gegeven van dezelfde orde van grootte. Deze tegenwaarde wordt eerst in goederen, later in geld gegeven.

Velen kennen misschien nog het verhaal van “Domme Hans”. In dat verhaal ruilt domme Hans steeds een dier tegen een ander dier, maar zo dat het dier steeds kleiner wordt, zodat hij uiteindelijk niets overhoudt. Dat verhaaltje wordt aan kinderen verteld, zodat zij vooral niet opgroeien als domme Hansen en bij het ruilen goed opletten dat waarde en tegenwaarde met elkaar in evenwicht zijn.

Bij het ruilen ontstaat dus een heel andere situatie, met betrekking tot waarde, dan bij het roven. Degene die waarde kwijtraakt krijgt dus een tegenwaarde voor de waarde die overgaat van de beroofde (die nu producent heet) naar de rover (die nu consument heet).

Als je ruilt neem je bij de één waarde weg - meestal in de vorm van een product of dienst - maar je geeft er een andere waarde - in de vorm van geld - voor terug. Dat noemen wij kopen. Als je iets koopt, krijg je een waarde in de vorm van een artikel en je geeft een bepaalde geldwaarde, tegenwaarde terug. Als je een fiets koopt voor 100 euro dan is de fiets 100 euro waard, maar 100 euro is ook de fiets waard. Zo krijgt elk artikel z'n waarde in de ruil, waarbij tegelijkertijd ook het

geld zijn waarde krijgt. Maatschappelijk gezien ontstaat er dus veel meer waarde door ruil dan door roof, omdat er geen waarde verloren gaat. De producent raakt in een ruiltransactie wel zijn prestatie kwijt, maar niet zijn waarde. De consument raakt bij de transactie wel zijn geld kwijt, maar niet zijn waarde. Na de transactie hebben beide dus een waarde in bezit, producent en consument, zodat maatschappelijk de waarde dubbel zo groot is geworden dan bij het roven. Immers bij het roven was de beroofde zijn waarde kwijt.

In werkelijkheid nog meer waarde dan voorheen, omdat bij elke ruiltransactie winst kan worden gemaakt. De verkoper hecht meer waarde aan het geld dan aan zijn prestatie die hij verkocht heeft, en maakt dus winst. De koper hecht meer waarde aan de prestatie dan aan het geld dat hij net heeft uitgegeven en maakt dus ook winst.

De consument krijgt er echter wel mee te maken, dat hij die tegenwaarde moet zien te verwerven. Dat was bij het roven niet nodig. De rover kon dus een lui leven leiden, afgezien van zijn roofbezigheden. De consument moet werken om waarden in zijn bezit te krijgen die hij kan ruilen tegen andere waarden die hij niet zelf kan maken. In de maatschappij als geheel werken nu niet alleen de oorspronkelijke producenten. Alle consumenten, oorspronkelijke rovers, gaan nu ook op zoek naar werk om tegenwaarde te verzamelen die bij het ruilen gebruikt moeten worden.

We zitten als mensheid nog steeds in de overgang van roven naar ruilen, want er wordt nog op grote schaal economisch geroofd. In landen waar meer geroofd wordt dan in andere landen, gaat het daar economisch dan ook in den regel slechter. In het ergste geval komt men daar niet boven een basaal bestaan uit. Dat komt niet alleen door de rooftransacties zelf, maar ook doordat de mensen het perspectief wordt ontnomen, om hun eigen situatie te kunnen verbeteren. Zij leven in de verwachting dat, steeds wanneer zij iets van waarde hebben geproduceerd, deze waarde hen elk moment weer kan worden ontnomen. In deze landen bestaan natuurlijk wel enkele rijke mensen, maar vergeleken met de rijke mensen in de ruil-economie gaat het de laatsten in het algemeen toch veel beter. Met ruilen kun je namelijk veel meer waarde verdienen dan met roven, vooral omdat er veel meer waarde in de maatschappij beschikbaar komt. Bovendien is het legaal

om via ruilen aan waarde te komen, zodat je ook niet in angst voor de rechtelijke macht hoeft te leven. Tenslotte zal de rechtelijke macht ook jouw eigen bezit beschermen, zodat eenmaal vergaarde rijkdom niet zo maar meer afgepakt kan worden. Daardoor wordt het mogelijk om veel meer van de rijkdom te genieten, door in weelde te leven. Kijk maar naar een Bill Gates bijvoorbeeld, maar er bestaan nog talloze anderen.

De overgang van roven naar ruilen is eigenlijk vooral mogelijk geworden door een ontwikkeling in het rechtsleven. Onder het rechtsleven versta ik alles wat tot wetten, regels en afspraken tussen mensen leidt. Sinds de Romeinse tijd is het eigendomsrecht toegekend aan individuele burgers. Voordien bestond er eigenlijk alleen maar gemeenschappelijk eigendom van families en volken. De Romeinse wet kende de individuele burger het recht van eigendom toe. Sindsdien is het begrip “burger” voor de wet geleidelijk veranderd. In de Romeinse tijd werd nog onderscheid gemaakt tussen burgers en slaven. Sindsdien is de slavernij afgeschaft en is iedereen eigenlijk burger geworden. Er bestaan nog wel discussies over eersterangs burgers en tweederangs burgers, maar die discussie laat eigenlijk duidelijk zien dat elk mens in beginsel een vrij burger is geworden voor de wet. Dat betekent dat in de huidige maatschappij elk mens het recht heeft op eigendom, op bezit. Dat recht wordt wettelijk beschermd, met als gevolg dat roverij in principe wordt verboden en bestraft. De huidige ruileconomie zou niet kunnen bestaan zonder dit eigendomsrecht.

De ontwikkeling van het rechtsleven is nog verder voortgeschreden, omdat in de huidige maatschappij niet alleen natuurlijke personen worden erkend, maar ook rechtspersonen. Wanneer mensen volgens bepaalde, wettelijk beschreven, afspraken samenwerken, dan krijgt hun samenwerkingsverband wettelijk de status van een persoon en wordt daarmee in staat gesteld om ook waarde in eigendom te kunnen hebben. We kunnen hierbij denken aan bijvoorbeeld een BV of een NV of een coöperatieve vereniging of een Gemeente of Waterschap enz. Dat heeft tot gevolg dat niet alleen mensen met elkaar kunnen ruilen, maar dat ook mensen met organisaties kunnen ruilen en ook organisaties onder elkaar. Naast de beschreven ontwikkelingen van het rechtsleven zijn natuurlijk ook de ontwikkelingen in de techniek een belangrijke stimulans geweest voor het mogelijk maken van het huidige economische leven. Wanneer we daar iets dieper op in willen

gaan, is het belangrijk om een goed onderscheid te kunnen maken tussen het natuurlijk leven en het economisch leven. Eigenlijk behoren alle spullen en materialen tot het natuurlijk leven. Zij zijn fysiek van aard en moeten met natuurlijke krachten worden bewogen en bewerkt. Zodra er waarde wordt gehecht aan die spullen, komt het economisch leven in beeld. Je zou het economisch leven ook het leven van waarden kunnen noemen. Bij de technische vooruitgang kunnen we verschillende aspecten van die vooruitgang benoemen en we zien dan dat verschillende aspecten deel uitmaken van verschillende levensgebieden.

1. De inzichten die gevonden zijn en gebruikt worden horen zelf eigenlijk in het geestelijk leven thuis, omdat zij nu eenmaal niet stoffelijk van aard zijn.
2. De technische kennis hoort thuis in het culturele leven. Zij ontstaat uit onderzoek en inzichten en zij ontwikkelt zich tot toepasbare technische kennis.
3. De rechten die met deze kennis en inzichten samenhangen horen in het rechtsleven thuis. Deze rechten veroorzaken verschillen in menselijke verhoudingen. Ook de eigendomsrechten op spullen en op waarde horen in het rechtsleven thuis.
4. De waarde van de machines en andere investeringen horen in het economisch leven thuis. Dat is het leven waar waarde en tegenwaarde en eigendomswaarde door mensen worden gedragen en overgedragen.
5. De machines, grondstoffen, producten en prestaties horen eigenlijk allemaal in het natuurlijk leven thuis, voor zover het door de mens beheerd wordt. Daarnaast kent het natuurlijk leven nog een heel eigen sfeer in het leven van planten en dieren, waar ook het leven van de mens onderdeel van is.

Door dit onderscheid zo te maken, kunnen we onderzoeken op welke wijze de verschillende zaken onderhevig zijn of kunnen zijn aan de waarde-vorming van het economisch leven.

- a) Het natuurlijk leven, voor zover het niet door mensen wordt beheerd, is eigenlijk niet vatbaar voor waarde-vorming. Zodra waarde-vorming daarop wordt betrokken, worden deze zaken eigenlijk uit hun natuurlijk verband geïsoleerd, hetgeen in het algemeen de dood tot gevolg heeft.

- b) Grondstoffen, hulpstoffen, machines en energie worden uit het natuurlijk leven geïsoleerd onder invloed van waarde-vorming. Vanaf dat moment is eigendom aan de orde en is het ook de vraag op welke wijze deze zaken in een waarde-vormende beweging worden gebracht.
- c) Naast de waarde van prestaties maakt geld als tegenwaarde deel uit van het economisch leven. Het gaat daarbij dus niet om het geld zelf, maar om de tegenwaarde van het geld. Het gaat niet om de prestaties zelf, maar over de waarde van die prestaties.  
Daarnaast krijgen huizen, machines en andere investeringen een soort investeringswaarde, die we kapitaal noemen. Technische hulpmiddelen zijn dus als kapitaal in het economisch leven actief en worden daar zichtbaar als posten voor onderhoud, afschrijving en onkosten. De omgang met deze economische waarden wordt voor bedrijven in een verlies- en winstrekening beschreven en kan kooppeld genoemd worden.
- d) Rechten en plichten, eigenschappen van het rechtsleven, worden als vermogen in het rechtsleven op waarde geschat. Omdat de waarde van vermogen heel erg afhankelijk is van de mogelijkheden om ze in het economisch leven aan te wenden, kunnen deze waarden nogal fluctueren, afhankelijk van de manier waarop er naar gekeken wordt en afhankelijk van wie deze zaken in bezit heeft.
- e) Op een balans, of in een boedelbeschrijving worden deze waarden zichtbaar gemaakt als eigen vermogen of vreemd vermogen. Al deze waarden kunnen onder het begrip “leengeld” worden gevangen.
- f) Ideeën en inzichten zijn niet op dezelfde manier met waarde te verbinden als grondstoffen en machines. In feite geldt hier een omkering van de waardering. Grondstoffen, machines en energiedragers zijn zoveel waard als men bereid is als tegenwaarde te geven aan de eigenaar. Ideeën en inzichten zijn zoveel waard als men bereid is er voor op te offeren. Omdat daar geen oorspronkelijke eigenaar van bestaat, maar ze rechtstreeks uit de geestelijke wereld worden gehaald is er in deze situatie geen sprake van ruilen, maar van opofferen. Daar kan het begrip schenkgeld mee worden verbonden.

We zien dus dat door de overgang van roven naar ruilen het economisch leven veel ingewikkelder is geworden en enorm is versneld. Het geld heeft een heel andere plaats gekregen in het maatschappelijk leven en de technische hulpmiddelen die ontwikkeld zijn hebben ons dagelijks leven radicaal veranderd. In de zin van rijkdom kun je stellen dat dit de rijkdom enorm heeft bevorderd.

Door het ontwikkelen van de ruileconomie, als opvolger van de roofoononomie, zijn de economische verschillen in de wereld wel erg groot geworden. Dat is niet uitsluitend aan de ruileconomie op zichzelf toe te schrijven. Doordat het echter veiliger werd om bezit te hebben, heeft het kapitalisme, in de zin van het beheren van kapitaal, zich pas echt kunnen ontwikkelen. Waar dat beveiligen van bezit onvoldoende gebeurt, kan het roven doorgaan en kan de waarde vorming in de economie niet goed op gang komen.

Dat zie je bijvoorbeeld in Afrika. Afrika is bij uitstek een land waar nog veel roofoonementen in de normale economie zitten. Eigenlijk op alle fronten. Politiek wordt er geroofd, in families wordt er van elkaar geroofd, op straat wordt er geroofd en het economisch verder ontwikkelde deel van de wereld roofst er ook nog lustig op los.

We zien daar dat de rijkdom blijft hangen bij die mensen die zich van macht en geweld kunnen bedienen. Kapitaalvorming en waardevorming door te produceren komen daardoor niet goed op gang. Voor zover dat wel gebeurt, is men te veel gericht op het kapitalistische westen. Langzaam maar zeker begint er een beetje verandering in te komen, ten teken dat men ook daar bezig is om na het roven het ruilen door te voeren. Dat kan echter alleen slagen, wanneer tegelijkertijd ook het rechtsleven met eigendomsrechten voor iedere burger wordt meewontwikkeld.

Als er onderzoek naar gedaan zou worden, dan zou blijken dat in landen waar het meeste wordt geroofd, ook de grootste armoede wordt geleden. Bovendien zijn deze landen meestal politiek instabiel, vanwege een zwak rechtsleven. Vergeleken met Nederland bestaan er wel erg grote verschillen. In ons land is het rechtsgevoel en ook het rechtsbestel relatief sterk verankerd in de maatschappij. Ruilen is bij ons en de ons omringende landen in een vrij ver gevorderd stadium van ontwikkeling. In verhouding gaat het deze landen dan ook goed. Je



ziet zelfs al een begin ontstaan van associatieve economie, de volgende ontwikkelingsstap. Toch moeten we ons niet vergissen in hoeveel situaties het roven nog als normaal wordt beschouwd. Er moet nog veel overwonnen worden.

## Hoofdstuk 3

### Associaties hebben de toekomst

Wat is nu een volgende stap in de ontwikkeling van de economie? Het is logisch dat die volgende stap naar meer waarde in de maatschappij zal moeten gaan. Rudolf Steiner geeft aan dat het richting arbeidsdeling en associatievorming zal moeten gaan. Hoe kunnen we dat begrijpen?

We moeten ons dus de toekomst gaan voorstellen met het verleden en het heden als uitgangspunt. Het gaat om de ontwikkeling van de mensheid, op een zodanige manier dat ons handelen meer waarde op gaat brengen. Kunnen we dat nu al een beetje waarnemen misschien?

In de gewone economie kunnen we zien dat arbeidsdeling inderdaad meer waarde opbrengt. Het is werkelijk ongelofelijk wat mechanisering, automatisering en computerisering allemaal met zich heeft meegebracht en welke versnelling dat in de economie heeft veroorzaakt. Tegelijk is daarmee goed waarneembaar dat specialisering en daarmee arbeidsdeling daaraan ten grondslag ligt. Arbeidsdeling wil zeggen dat een proces in onderdelen wordt opgesplitst en dat mensen (met machines) zich in die onderdelen specialiseren. Uiteindelijk moeten al die specialisaties weer worden samengevoegd tot één geheel. De menselijke ontwikkeling daarbij bestaat uit een zekere verdieping van een eenzijdigheid aan de ene kant, waarbij tegelijkertijd het geheel niet uit het oog mag worden verloren.

In een associatieve economie gaan producent en consument zich echt voor elkaar interesseren, in een bepaalde bedrijfskolom. Vanuit die interesse is men steeds meer bereid om afspraken te maken en datgene te doen wat de ander nodig heeft. Dat betekent dat de producent echt

op de diepere behoefte van de klant wil ingaan en dat de consument echt bereid is om een juiste, eerlijke prijs aan de producent te betalen. Communicatie tussen die twee is dan geen reclame meer of manipulatie. Communicatie wil dan zeggen dat de een de ander informeert over wat er werkelijk speelt, over de mogelijkheden en behoeften die er werkelijk zijn. Daardoor zal de waardering van de consument voor de producent omhoog gaan en daarmee de waarde van het product of van de prestaties die geleverd worden. Dat betekent tevens dat de prijzen omhoog zullen gaan en dat er meer weloverwogen geproduceerd en geconsumeerd zal gaan worden. Uiteindelijk heeft dat tot gevolg dat het welzijn in de maatschappij verder omhoog zal gaan. Door een associatieve economie worden we meer welvarend en neemt de waarde in de maatschappij verder toe.

Het begin van een associatieve economie zie je nu langzamerhand ontstaan. In bepaalde ketens weet men een afsprakenstructuur te organiseren tussen producent, handel en consument. Je zou Albert Heijn als voorbeeld kunnen nemen. Albert Heijn doet echt z'n best om het de klanten naar de zin te maken, omdat men weet dat dit klantenbinding veroorzaakt. Al getuigt het handelen van Albert Heijn nog weinig van idealisme, hij weet wat de klant aan productkwaliteit en kwantiteit wil en levert dat dan ook. Door zijn hele structuur wordt Albert Heijn tegelijkertijd gedwongen om te zoeken naar een eerlijke prijs. Dat is nu soms nog ver te zoeken, maar door allerlei maatschappelijke ontwikkelingen moet steeds beter gekeken worden naar milieu, dierenwelzijn, verwerkingsmethodes en handelspraktijken. Inderdaad het moet worden afgedwongen, dus het roefelement is nog niet verdwenen.

Daar gaat het in deze tijd dus om: we moeten de roefelementen in ons ruil-handelen herkennen en uitbannen. Niet alleen omdat het ethisch niet verantwoord is, maar ook omdat het economisch niet verantwoord is. Door roefelementen in de ruilhandel wordt de waarde van de prestaties omlaag gehaald.

Het roven zit echter diep in ons. Dat is ook logisch, omdat elk mens dezelfde ontwikkeling moet doormaken, van roven, via ruilen naar associëren. Als kind kunnen we niet anders dan roven. Elke waarde die we vanuit het gezin en de maatschappij als kind consumeren, kunnen

we alleen maar ontvangen, zonder tegenprestatie, dus roven, al is dat een beetje negatief uitgedrukt. Wanneer we opgroeien, komen we steeds meer terecht in de ruileconomie. Als volwassene weten we dat het geheel niet overeind kan blijven, wanneer prestaties en tegenprestaties niet met elkaar in evenwicht zijn. We willen dat niet alleen naar de maatschappij toe, maar we willen vooral dat wat we zelf presteren voldoende wordt gewaardeerd. Dat gevoel kan de basis vormen voor het bereiken van evenwicht bij het ruilen. Daarnaast kan het inzicht ontstaan dat eerlijk ruilen ook waarde-vormend is. Dan blijft nog het vraagstuk wat precies eerlijk is in de economie. Dat vraagstuk kan niet zo maar worden opgelost. We moeten ons eigen gevoel voor eerlijkheid ontwikkelen door de situaties die we in het leven tegenkomen. Het eindpunt van zo'n ontwikkeling is een associatieve grondhouding. Tegelijkertijd kunnen we zien dat de oudere mens, die zijn overlijden tegemoet gaat, uit de aard der zaak zo'n associatieve grondhouding ontwikkelt. Hij weet dat aan het einde al het aardse weggegeven moet worden en hij wil dat het liefste zo doen dat het waardevol en zinvol is.

### **Roven in het koopgeld-gebied, het economisch leven**

Roven in het koopgeld-gebied kunnen we in het algemeen relatief gemakkelijk herkennen. Wanneer we ons iets toe-eigenen, waarde toe-eigenen wat niet van ons is, is dat duidelijk roven. Dat is ook wettelijk verboden en rovers worden gepakt en gestraft. Maar er zijn meer complexe manieren van roven, die vaak niet als zodanig worden herkend, zoals:

- Te weinig betalen voor een prestatie (minder dan deze waard is)
- Te weinig kwaliteit leveren voor een bepaalde prijs
- Ondeugdelijke goederen of materialen leveren
- Het milieu belasten bij de productie
- Te hoge prijs vragen (te veel winst maken)
- Uitknijpen van toeleveranciers
- Uitknijpen van medewerkers door te weinig loon of door te hoge werkbelasting
- “Free rider” gedrag
- Belasting ontduiking

Al deze mogelijkheden kennen zoveel variaties, dat we rustig kunnen stellen dat het roven in de praktijk nog een dagelijkse bezigheid is bij heel veel mensen. Gebrek aan bewustzijn over tal van zaken maakt het mogelijk en erger dan nodig zou zijn.

### **Roven in het leengeld-gebied**

Roven in het leengeld-gebied is complexer dan in het koopgeld-gebied. Het gaat daarbij over rechten en plichten die met elkaar in overeenstemming zouden moeten zijn, maar dat dan niet zijn. Vaak komt de aap pas na verloop van tijd uit de mouw en kan een transactie, die oorspronkelijk in evenwicht leek, alsnog uitdraaien op een roofsituatie. Bijvoorbeeld:

- Valse verwachtingen scheppen bij een transactie
- Verzekeringopolissen met kleine lettertjes
- Te veel of te weinig rente vragen
- Te veel of te weinig salaris
- Prijsbepaling bij investeringsgoederen, zoals huizen en machines
- Handel in aandelen zonder interesse in de onderneming
- Kopen en verkopen van aandelen, met voorkennis
- Productierechten verhandelen
- Onterechte belastingen
- Miskennen van gemeenschappelijk eigendom
- corruptie

Er zijn nog veel meer voorbeelden te noemen, maar dit is de denkrichting. Ook hier kunnen we zien dat we niet altijd deze acties als roven bestempelen. Het vraagt voortgaande ontwikkeling om de rofelementen te herkennen.

### **Roven in het schenkgeldgebied**

Ook het roven in het schenkgeldgebied komt veelvuldig voor. Het gaat er daarbij om dat de waarde, die eigenlijk beschikbaar is voor ontwikkeling van mensen, van die eindbestemming wordt weggehouden. Deze manier van roven komt meestal niet aan het daglicht, omdat de mensen die daar de gevolgen van ondervinden dat meestal niet weten en anders meestal niet in staat zijn om daar wat aan te doen.

Bijvoorbeeld:

- Hoog salaris van directeuren
- Winstuitdeling van banken
- Hoog salaris bij maatschappelijke instellingen
- Scholen die niet functioneren
- Corruptie, waardoor mensen een functie vervullen die ze niet waar kunnen maken
- Geen geld beschikbaar stellen aan het oplossen van maatschappelijke misstanden
- Het geld dat mensensmokkelaars incasseren
- Geldschepping niet ten goede laten komen aan de armen
- Verhandelen van gemeenschappelijk eigendom voor eigen gewin.

Ook hier kan de lijst nog eindeloos worden aangevuld. Gemiste ontwikkelingen zijn nog moeilijker waar te nemen als verkeerde ontwikkelingen van mens en maatschappij. Wanneer je waarden weghoudt van situaties waar dergelijke ontwikkelingen mogelijk zijn, berooft je in die situatie de mensen eigenlijk van schenkgeld.

## **Hoofdstuk 4**

### **Boekhouding voor overzicht in waardering**

Bij bedrijven wordt in Nederland verplicht een boekhouding bijgehouden. Deze boekhouding moet ook aan allerlei voorwaarden voldoen. Daardoor wordt binnen bedrijven zichtbaar hoe het is gesteld met waarde-vorming, waarde-consumptie en het richting geven van waarde.

In de verlies- en winstrekening wordt het koopgeld zichtbaar gemaakt, waarde-vorming en waarde-consumptie met winst of verlies als resultaat. Deze verlies- en winstrekening is dus een waarde-spiegel van het economisch leven.

In de balans wordt zichtbaar waar het leengeld, het vermogen vandaan komt en onder welke voorwaarden dit beschikbaar is gesteld aan de onderneming. We kunnen dat een waarde-spiegel van het rechtsleven noemen, omdat zichtbaar wordt met welke

mensen en organisaties de onderneming verbonden is en onder welke voorwaarden.

Het eigen vermogen van de organisatie geeft aan welke potentie er is aan schenkgeld. Daar zou een overzicht van gemaakt kunnen worden, voor welke idealen welk budget beschikbaar is. Dat overzicht zou dan een waarde-spiegel van het culturele leven kunnen worden.

De consumenten, als kopers van die prestatie maken daarover geen boekhouding op en merken daardoor hun waarde-winst of verlies in het algemeen niet op. Bij consumptief gedrag is die waarde-winst ook niet zo relevant, omdat de hele waarde toch geconsumeerd wordt, inclusief waarde-winst. Voor inzicht in het economische proces kan het echter wel degelijk van belang zijn. Immers vlak voor de consumptie heeft een consument de hoogste waarde gegeven, waardoor de prestatie naar hem of haar is toegestroomd. Dat heeft effect op het hele economische proces, omdat deze prestatie daardoor niet meer beschikbaar is voor anderen. De prestatie is uit de circulatie gehaald en moet in principe vervangen worden door een gelijksoortige prestatie. Daar ontstaat een waarde-vormende spanning die zo'n nieuwe prestatie naar zich toe trekt.

Bijvoorbeeld: wanneer een dealer een auto verkocht heeft, krijgt hij behoefte aan een nieuwe auto om te kunnen verkopen. Heeft hij genoeg tegenwaarde voor de verkochte auto ontvangen, dan is hij ook in staat om voldoende te betalen aan zijn medewerkers en toeleveranciers.

De consument kan zover komen dat hij zich niet alleen als consument opstelt, maar ook als verantwoordelijke, vrije medemens. Dan heeft hij niet alleen behoeften, maar ook rechten en plichten en ook idealen en denkbeelden. Daaruit volgt dat het ook voor een consument belangrijk is om een boekhouding op te stellen, waardoor zijn gedrag in het economisch leven, in het rechtsleven en in het culturele leven in een waarde-spiegel zichtbaar wordt. Daardoor schept een mens de mogelijkheid om nauwkeurige afwegingen te maken, waarbij een overzicht van waarden, in de vorm van een jaarverslag, onontbeerlijk zal zijn in de toekomst.

# Hoofdstuk 5

## Basisinkomen als begrip

Het basisinkomen is als begrip belangrijk in de huidige ontwikkelingsfase van de economie. Door de overgang van roofo-economie naar ruil-economie, in combinatie met de arbeidsdeling, hebben we als maatschappij het geld geïntroduceerd op een manier dat elk mens daar gebruik van moet maken. Zonder geld kun je in deze maatschappij eigenlijk niet meer terecht. Daarmee maken we het onmogelijk om te leven voor diegenen die niet over voldoende geld kunnen beschikken, om welke redenen dan ook.

Tegelijkertijd is het zo dat door de arbeidsdeling en door de mechanisering, automatisering en computerisering voor een behoorlijk aantal mensen geen baan meer beschikbaar is. Zeker geen baan die in overeenstemming is met hun capaciteiten, fysieke mogelijkheden en hun gevoel voor zingeving.

Dit betekent dat een toenemend aantal mensen afhankelijk zal zijn van schenkgeld in hun levensonderhoud. Dat is ook helemaal niet erg. Ook in de huidige tijd is dat al voor veel mensen het geval. Zij krijgen een uitkering of worden door anderen onderhouden die wel voldoende inkomen uit hun werk kunnen genereren.

Een basisinkomen is een inkomen voor mensen, zonder dat daar voorwaarden aan worden gesteld. Daardoor zijn de mensen die dat krijgen vrij om hun leven naar eigen inzichten en wilsimpulsen vorm te kunnen geven. De meeste mensen kunnen wel inzien dat dit een recht van elk mens zou moeten zijn. Toch zijn veel mensen hier niet voor, omdat ze jaloers zijn of om dat ze zich niet kunnen voorstellen hoe dat in de praktijk zou moeten werken. Onderdeel van deze moeite is dat het lastig is om je voor te stellen hoe in zo'n andere situatie het zal gaan met waarde-vorming en arbeidsverdeling.

Volgens mij is het een fundamentalistische benadering om er van uit te gaan dat iedereen een basisinkomen zou moeten krijgen vanuit de overheid. Dat is een beperkte opvatting van dit vraagstuk. Het gaat er volgens mij om dat iedereen over een basisinkomen moet kunnen beschikken. Vervolgens is het de vraag op welke wijze hij of zij aan dat basisinkomen kan komen. Dat is dus een onderzoeksvraag. Mensen die onvoldoende in staat zijn om in hun basisinkomen te voorzien, moeten daarbij geholpen worden. Dat zou bijvoorbeeld ook kunnen zijn dat ze een baan wordt aangeboden waaruit ze wel voldoende inkomen kunnen verwerven.

Juist de discussie over het basisinkomen kan ons brengen op de noodzaak dat in de toekomst arbeid en inkomen eigenlijk gescheiden zouden moeten zijn. De arbeidsvraag: "waar kan ik het beste mijn arbeid inzetten?", is een economische vraag. Het inkomensvraagstuk is een rechtsvraag. Is het rechtvaardig dat sommige mensen niet kunnen beschikken over een basisinkomen? Is het rechtvaardig dat anderen over heel veel inkomen beschikken? Is het rechtvaardig dat sommigen geen toegang kunnen vinden tot arbeid in het economisch leven? Hoe moet arbeid in het rechtsleven of in het culturele leven eigenlijk beloond worden?

De vraag naar een basisinkomen is net zo relevant als de vraag naar de juiste prijs. Het antwoord is echter in beide gevallen niet een getal, maar een proces waarlangs oplossingen moeten worden gevonden. Aan de basis van deze processen ligt dan de sociale hoofdwet ten grondslag:

Het zal een gemeenschap van mensen beter vergaan, naarmate de enkeling zijn behoefte niet bevredigt uit zijn eigen prestaties, maar uit prestaties van anderen. Dat wil zeggen naarmate hij zelf minder opeist van de resultaten van zijn arbeid en deze meer ter beschikking stelt aan anderen.

Dat beschikbaar stellen aan anderen kan het uitgangspunt vormen van een basisinkomen voor diegenen die dat niet op een andere



wijze verkrijgen. Uiteraard moet dan wel met de werkelijkheid gerekend worden. Een gemeenschap die geen prestaties verricht heeft ook niets te verdelen voor een basisinkomen van de leden.

Het vraagstuk hoeft ook niet in één keer opgelost te worden. Het vraagstuk zal juist veel verschillende oplossingen kennen. Bij het oplossen gaat er hoogstwaarschijnlijk meer veranderen dan alleen iemand zonder inkomen van inkomen voorzien.

Tenslotte is er ook een heel duidelijk economisch argument af te leiden uit het bovenstaande. Wanneer iedereen in de maatschappij de beschikking heeft over een basisinkomen, dan kan iedereen optimaal meewerken aan waarde-vorming door waardering. Dat heeft tot gevolg dat de aanwezige waarde in onze maatschappij hoger zal zijn dan wanneer dat niet het geval zou zijn. Daar kan iedereen van mee profiteren. Prijzen zullen dan wel stijgen, maar er zullen ook tal van andere prestaties beschikbaar komen, die we nu nog niet kennen. De omgang met schenkgeld zal een heel nieuw werkgebied openen, dat we nu nog maar nauwelijks kennen. We kunnen er een glimp van opvangen door te onderzoeken wat subsidies en uitkeringen nu al teweeg brengen.