



Die Kategorie des „Nutzens“ in der neoklassischen Wirtschaftslehre

Eine Kritik der Grundlagen der subjektiven Werttheorie

von

Hans-Peter Büttner

1. Gesellschaftlicher Reichtum als Nutzen der Wirtschaftssubjekte

1. Die herrschende neoklassische Wirtschaftslehre baut zentral auf der Prämisse eines "methodologischen Individualismus" auf. Die Grundidee dieses Konzeptes ist es, die Preisbildung auf Märkten auf subjektive Nutzenschätzungen bzw. daraus folgende rationale Wahlhandlungen der Marktsubjekte zurückzuführen. Eine Ware – nach Karl Marx (1818-1883) die „Elementarform“, in welcher „der Reichtum der Gesellschaften, in welchen kapitalistische Produktionsweise herrscht, erscheint“¹ – ist aus dieser Perspektive nichts weiter als ein nützlicher Gegenstand, der zum Zwecke der Bedürfnisbefriedigung getauscht wird. „Reichtum“ ist hier also definiert als der Nutzen jener Dinge, die Menschen zum Zwecke der Maximierung ihrer individuellen Wohlfahrt tauschen. Der Begründer der Österreichischen Schule der Nationalökonomie, Carl Menger, hat die neoklassische Sichtweise auf das Verhältnis von Ware und Nutzen in bis heute für diese Schule gültiger Weise beschrieben:

„Aus dem eben dargelegten Begriff der Waare im wissenschaftlichen Sinne des Wortes ist zugleich ersichtlich, dass der Waarencharakter nichts einem Gute Anhaftendes, keine Eigenschaft, sondern lediglich eine besondere Beziehung desselben zu derjenigen Person ist, welche darüber verfügt, eine Beziehung, mit deren Verschwinden auch der Waarencharakter der Güter selbst entfallen muss. Ein Gut hört demnach auf, Waare zu sein, sobald dasjenige wirtschaftende Subject, welches darüber verfügt, seine Absicht, dasselbe zu veräußern, aufgibt, oder das betreffende Gut in die Hände derjenigen Person gelangt, welche dasselbe nicht weiter auszutauschen, sondern zu consumiren beabsichtigt (...).

Der Waarencharakter ist demnach nicht nur keine Eigenschaft der Güter, sondern der Regel nach nur eine vorübergehende Beziehung derselben zu den wirtschaftenden Subjecten“².

Nach Menger ist der Warencharakter also *erstens* eine „Beziehung derselben zu derjenigen *Person*, welche darüber verfügt“³ und *zweitens* „nur eine *vorübergehende*

¹ MEW 23, S. 49.

² Menger 1871, S. 231/32.

Beziehung“⁴. Der „methodologische Individualismus“ erzwingt also bereits einen bestimmten warenanalytischen Standpunkt, der sich vom Diskurs der ökonomischen Klassik und vor allem der Warenanalyse bei Karl Marx deutlich unterscheidet⁵.

2. Ursprünglich wurde die neoklassische Nutzenlehre als *Grenznutzenlehre* Mitte des 19. Jahrhunderts von Hermann Heinrich Gossen (1810-1858) in den zwei *Gossenschen Gesetzen* zusammengefasst.

Das *Erste Gossensche Gesetz* besagt hierbei, dass der Konsum eines Gutes von einer permanenten Abnahme des Nutzens der letzten konsumierten Einheit begleitet wird:

„Die Größe eines und desselben Genusses nimmt, wenn wir mit der Bereitung des Genusses ununterbrochen fortfahren, fortwährend ab, bis zuletzt Sättigung eintritt“⁶.

Auf dieser Grundlage wurde auch das klassische „Wertparadoxon“ – warum ist das lebensnotwendige Wasser so billig und ein für das Leben so unwichtiger Diamant so teuer? – als gelöst angesehen: Wasser sei reichlich vorhanden (in Bezug auf menschliche Bedürfnisse) und weise somit nur einen geringen Grenznutzen auf, während Diamanten sehr knapp seien (in Bezug auf das Bedürfnis nach ihnen) und deshalb einen sehr großen Grenznutzen erreichten⁷.

Das *Zweite Gossensche Gesetz* besagt nun, dass beim Konsum mehrerer Güter das Individuum die konsumierten Mengen so einteilt, dass sich die Grenznutzen der konsumierten Güter angleichen:

„Der Mensch, dem die Wahl zwischen mehr Genüssen freisteht, dessen Zeit aber nicht ausreicht, alle vollaus sich zu bereiten, muss, wie verschieden auch die absolute Größe dieser Genüsse sein mag, um die Summe seines Genusses zum Größten zu bringen, bevor er auch nur den größten sich vollaus bereitet, sie alle teilweise bereiten, und zwar in einem solchen Verhältnis, dass die Größe

³ Dies impliziert, dass hier nicht *gesellschaftliche Beziehungen zwischen Menschen* mitgedacht werden müssen, sondern nur die Beziehung eines Individuums zu einem „Gut“. Entsprechend wird im Kontext neoklassischer Theoriebildung immer wieder der berühmte einsame Robinson herangezogen, denn auch Robinson steht auf seiner Insel (zumindest vor Freitags Ankunft) außerhalb gesellschaftlicher Beziehungen.

⁴ Auch diese Aussage hat letztlich sehr weit reichende theoretische Konsequenzen, denn aus neoklassischer Sicht ist die Warenform im Prinzip gar keine eigenständige soziale *Form* (in welcher gesellschaftliche Beziehungen ausgedrückt werden), sondern nur der adäquate und durchsichtige Ausdruck menschlicher Bestrebungen zur Nutzenmaximierung, die eben durch den Tausch ein höheres Nutzenniveau erreichen können als ohne Tausch.

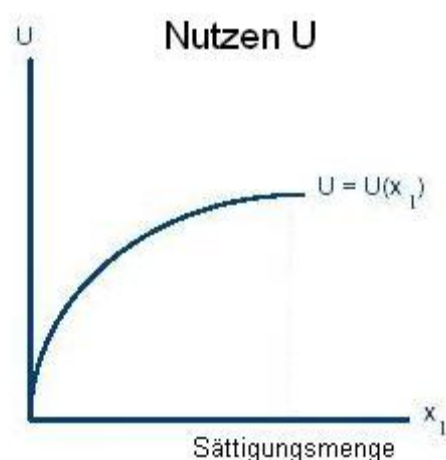
⁵ Die Grundidee des „methodologischen Individualismus“ besteht folglich darin, gesellschaftliche Strukturzusammenhänge konsequent auf individuelles Handeln zurückzuführen (und nicht umgekehrt). Der „Subjektivismus“ wiederum bezieht sich auf die erkenntnistheoretische Position, den ökonomischen Wert als nicht objektivierbares, in den Dingen lokalisierbares Phänomen zu verstehen, sondern als streng gebunden an die *inneren* Dispositionen der Marktsubjekte. Inwiefern die neoklassische Wirtschaftstheorie in ihrer bestehenden, formalisierten Gestalt diesen Anspruch selber verfehlt ist Gegenstand der Punkte 6 und 7 der vorliegenden Untersuchung.

⁶ Gossen 1927, S. 4.

⁷ Wobei dieser gängige Schluß logisch fragwürdig ist, denn streng genommen läßt das Erste Gossensche Gesetz keine Knappheits-*Vergleiche* (z.B. zwischen dem Wasser- bzw. Diamanten-„Genuß“) zu bzw. begründet nicht, wie diese möglich sein könnten. Der (Grenz-)Nutzen von Wasser ist somit mit dem von Diamanten überhaupt nicht vergleichbar, denn beiden „Genüssen“ liegen vollkommen unterschiedliche *Genußbereiche* zugrunde. Folglich ist auch die grenznutzentheoretische „Lösung“ des „Wertparadoxons“ mindestens unvollständig und erklärungsbedürftig in Bezug auf den logischen Status des Ersten Gossenschen Gesetzes.

eines Genusses in dem Augenblick, in welchem seine Bereitung abgebrochen wird, bei allen noch die gleiche bleibt⁸.

Gossens zweites Gesetz behandelt also die Frage, wie das „Wirtschaftssubjekt“ seine Wahlhandlungen in Bezug auf die von ihm begehrten Konsumgüter so ordnet und realisiert, dass es einen optimalen Nutzen aus seinem Konsum ziehen kann. Offenbar sieht Gossen dieses „Optimum“ dann erreicht, wenn der Genuss aller verfügbaren Güter einen einheitlichen Grenznutzen bereitet⁹. Der britische Ökonom William Stanley Jevons (1835-1882) hat diesen Grenznutzensausgleich dann verglichen mit einem System kommunizierender Röhren, in welchem das Wasser (als Symbol für die Nutzenmenge) einen einheitlichen Höhenstand durch gleichmäßige Verteilung auf alle Röhrenelemente erreicht¹⁰. Graphik 1 stellt den Nutzen in Abhängigkeit von der konsumierten Menge des gleichen Gutes dar:



Grafik 1

Wir sehen in diesem Schaubild, wie mit fortschreitendem Konsum der Nutzen U zwar zunimmt, aber eben die Zunahme des Nutzens der letzten konsumierten Einheit immer rückläufiger ist. Am Ende tritt Sättigung ein. Würde in der Folge weiter konsumiert werden, könnte die Nutzenkurve sich dann wiederum der Abszisse annähern, denn der Nutzen würde nun durch Übersättigung sogar abnehmen¹¹,

⁸ Gossen 1927, S. 12. Mit dem von ihm benutzten Begriff der „Wahl“ hat Gossen im Prinzip bereits den weiteren Weg der neoklassischen Nutzenlehre zu einer Theorie der Wahlhandlungen gewiesen wie er dann später von Pareto bis zur „Rational-Choice“-Lehre beschritten wurde.

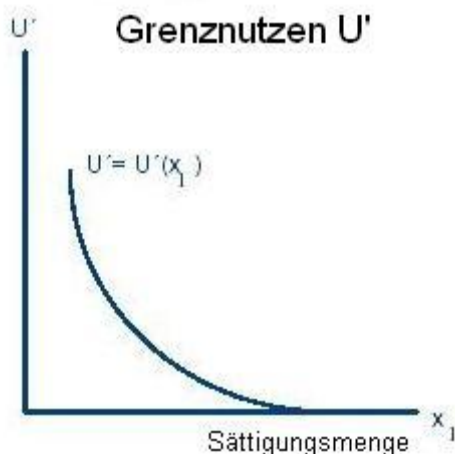
⁹ Dem aufmerksamen Leser wird nicht entgangen sein, dass das Erste und das Zweite Gossensche Gesetz methodisch vollkommen unterschiedliche Aussagen treffen. Während das erste Gesetz eine empirisch überprüfbare Aussage zum Konsumverhalten trifft, postuliert das zweite Gesetz eine sehr folgenreiche und methodisch hoch problematische Maximierungs- und Ausgleichsregel, die bis zur modernen Haushaltstheorie Gary S. Beckers in immer neuen Varianten reformuliert und verfeinert wurde.

¹⁰ Siehe Hofmann 1964, S. 125. Dieses Sinnbild zeigt bereits die später noch zu diskutierende Idee eines einheitlichen, *intrapersonell* homogenen Nutzens, der sich quantitativ verteilt auf einzelne Nutzen- bzw. Genußbereiche.

¹¹ Was natürlich rein logisch bedeuten würde, dass einem Nutzenwert U zwei Sättigungsmengen entsprächen, nämlich einmal der Punkt auf dem aufsteigenden Teil der Kurve bis zum Scheitelpunkt und dann der entsprechende Punkt mit gleichem U -Wert auf dem abnehmenden Kurvenabschnitt. Allein der Scheitelpunkt würde *ein* eindeutiges Ergebnis für einen entsprechenden Nutzenwert von U liefern.

beispielsweise wenn ein bereits sattes Kind den Teller gegen sein Bedürfnis leer essen muss.

Der Verlauf des Grenznutzens mit Bezug auf die konsumierte Menge wird dargestellt in Grafik 2:



Grafik 2

Betrachten wir nur den Grenznutzen wie in Grafik 2, so verläuft die Kurve abnehmend mit Sättigung in dem Punkt, in dem die Grenznutzenkurve die Abszisse berührt. Bei fortgesetztem Konsum würde der Grenznutzen negative Werte („Nutzenabnahme“) annehmen und die Kurve somit unterhalb der Abszisse verlaufen.

Hermann Heinrich Gossen war durchaus überzeugt, dass seine Entdeckung einen epochalen Durchbruch in der Wissenschaft vom Menschen darstellt:

„Was einem Kopernikus zur Erklärung des Zusammenseins der Welten im Raum zu leisten gelang, das glaube ich für die Erklärung des Zusammenseins der Menschen auf der Erdoberfläche zu leisten. Ich glaube, dass es mir gelungen ist, die Kraft, und, in groben Umrissen, das Gesetz ihrer Wirksamkeit zu entdecken, welche das Zusammensein der Menschen möglich macht, und die Fortbildung des Menschengeschlechts unaufhaltsam bewirkt. Und wie die Entdeckungen jenes Mannes es möglich machten, die Bahnen der Weltkörper auf unbeschränkte Zeit zu bestimmen, so glaube ich mich durch meine Entdeckungen in den Stand gesetzt, dem Menschen mit untrüglicher Sicherheit die Bahn zu zeichnen, die er zu wandeln hat, um seinen Lebenszweck in vollkommener Weise zu erreichen“¹².

Bereits in der Vorrede zu seinem Hauptwerk hat Gossen also seinem Ansatz eine Universalität zugesprochen, die er offen mit den Gesetzen der klassischen Physik in Bezug auf die „Erklärung des Zusammenseins der Welten im Raum“ verglich. Diese offene methodische Anlehnung der neoklassischen Theorie an die Naturwissenschaften – und hier eben an die klassische Physik – hat sich bis heute gehalten¹³. Die Universalisierung des ökonomischen Ansatzes zu einer umfassenden Theorie rationaler Wahlhandlungen – den Begriff der „Wahl“ hat Gossen, wie wir gesehen haben, ebenfalls bereits explizit eingeführt – wurde dann von neoklassischen Ökonomen immer weiter verfolgt bis zur modernen Variante des Chicagoer Nobelpreisträgers für Wirtschaftswissenschaften Gary S. Becker.

¹² Gossen 1927, S. V (Vorrede).

¹³ Siehe zu diesem Themenkomplex z.B. Brodbeck 2000, Kapitel 2 „Soziale Physik“ sowie die Studie von Mirowski 1991 von der Universität Notre Dame, Indiana/USA.

Mit der Grenznutzentheorie wurde nun konsequent versucht, eine *subjektive Wert- und Preislehre* als Alternative zur Arbeitswertlehre der ökonomischen Klassik zu entwerfen¹⁴. Der Durchbruch der neuen Wertlehre ereignete sich zu Beginn der siebziger Jahre des 19. Jahrhunderts, als der österreichische Nationalökonom Carl Menger (1871), der englische Ökonom William Stanley Jevons (1871) und der französische Ökonom Léon Walras (1874) nahezu zeitgleich – und ohne Bezugnahme auf Gossen – ihre ökonomischen Lehren veröffentlichten¹⁵. Preise sollten aus Sicht der neuen Schule in letzter Instanz auf subjektive Kalküle bzw. (marginale) Nutzenschätzungen zurückgeführt werden. Die Knappheit eines Gutes in Kombination mit der individuellen Nutzenschätzung – also die relative Knappheit mit Bezug auf menschliche Bedürfnisse – ergibt so einen Preis, der als direkt ableitbare Funktion dieser Nutzenbewertung angesehen wird. Es wird nämlich unterstellt, dass ein Haushalt sein (in Geldform vorliegendes) Budget entsprechend der Gossenschen Gesetze einsetzt, so dass der Grenznutzen pro aufgewendeter Geldeinheit einheitlich ist und das Verhältnis von Grenznutzen zu Preis bei allen Gütern den gleichen Wert annimmt.

„Nimmt man nun an, dass der Nutzen in Geldeinheiten gemessen werden kann, der Grenznutzen der maximalen Zahlungsbereitschaft des Haushalts für eine jeweilige Einheit eines Gutes entspricht und dass der Grenznutzen des Geldes/Einkommens konstant und eins ist, dann entspricht im Haushaltsoptimum der Grenznutzen der zuletzt konsumierten Einheit eines Gutes seinem Preis“¹⁶.

Ein Gut, das einen doppelt so großen Grenznutzen aufweist als ein anderes, ist folglich auch doppelt so teuer. Die philosophische Grundlage für dieses Programm lieferte der englische Philosoph Jeremy Bentham (1748-1832) mit seiner Nützlichkeitsphilosophie („Utilitarismus“), nach welcher das Nützlichkeitsprinzip den Bewertungsmaßstab für menschliches Handeln bilden sollte. Bentham vertrat deshalb das Ziel, „das größtmögliche Glück für die größtmögliche Zahl“ zur ethischen Norm zu erheben. Dieser klassische Utilitarismus ging noch von der Messbarkeit und interpersonellen Vergleichbarkeit des Nutzens aus¹⁷.

3. Weil der Nutzen jedoch, wie sich schnell herausstellte, *nicht* meßbar und auch *nicht* interpersonell vergleichbar ist¹⁸ wurde versucht, dieses methodische Problem zu umgehen. Der Nationalökonom Vilfredo Pareto (1848-1923) schlug statt dieser „kardinalen“ Nutzenmessung eine „ordinale“ vor, die nur noch Wahlhandlungen kennt, die auf den Rationalitätsaxiomen der Präferenztheorie aufbauen¹⁹. An die

¹⁴ Als Überblick zur Entwicklung der Neoklassik von der frühen zur zeitgenössischen Nutzen- und Tauschtheorie siehe den Aufsatz von Hans Frambach 1998.

¹⁵ Ob diese Wende im ökonomischen Erkenntnisprogramm auch auf das Bedürfnis nach einer Legitimationslehre der bürgerlich-kapitalistischen Wirtschaftsordnung zurückzuführen ist, ist ein bis heute strittiger Punkt innerhalb der Wirtschaftshistorie. Die postkeynesianischen Cambridge-Ökonomen Joan Robinson und John Eatwell 1974, S. 67, verweisen beispielsweise darauf, dass „Veränderungen im politischen und ideologischen Klima (...) die klassischen Ideen eher gefährlich als unzutreffend“ erscheinen ließen. Der Soziologe Werner Hofmann 1971, S. 119, sieht ebenfalls die zentrale Motivation zum Ausbau einer streng subjektivistischen Wertlehre „in jenem verborgen wirkenden *gesellschaftlichen Bedürfnis* (...), das schon zuvor zur Ablehnung der klassischen Arbeitswertlehre, mit ihren sozialkritischen Folgerungen, geführt hatte“ (Hervorh. im Original).

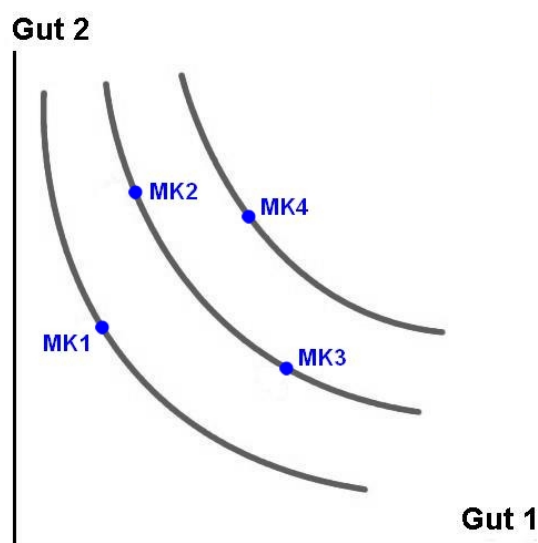
¹⁶ Stocker 2004, S. 46. Der Wiener Ökonom Ferry Stocker ebd., Fußn. 9, weist auch ausdrücklich darauf hin, dass diese Grundaussage für kardinale wie ordinale Nutzenlehre gleichermaßen gilt: „Entscheidend ist, dass beide Ansätze im wesentlichen zum selben Ergebnis führen“.

¹⁷ Siehe Söllner 2001, S. 125.

¹⁸ „Versuche zur Bestimmung kardinaler Nutzenfunktionen bzw. der konsistenten kardinalen Messung des Nutzens scheiterten“, so Fritz Söllner 2001, S. 63.

¹⁹ Siehe dazu genauer Punkt 5 der vorliegenden Untersuchung.

Stelle *absoluter* Nutzenschätzungen sollten also nur noch Aussagen treten, welche angeben, ob eine bestimmte Menge eines Gutes einer bestimmten Menge eines anderen Gutes vorgezogen wird oder nicht. Man kann so eine entsprechend wohl strukturierte Präferenzordnung annehmen, der nur noch *implizit* (nicht mehr *explizit*) die alten Nutzensauffassungen zugeordnet werden. Das Konzept des Grenznutzens wurde so umgewandelt in das Konzept der „Grenzrate der Substitution“. Ein gleicher Nutzenindex kann nun von einem Haushalt erreicht werden, indem alle möglichen Güterkombinationen auf einer Indifferenzkurve geometrisch dargestellt werden. Nimmt das eine Gut ab, muss mehr von dem anderen Gut bereitgestellt werden, um den gleichen Nutzenindex zu halten. Grafik 3 stellt diesen Zusammenhang dar:



Grafik 3

Wir sehen, dass die konvexen Indifferenzkurven Mengenkombinationen von Gut 1 und Gut 2 darstellen²⁰. Während Punkt MK1 (Mengenkombination 1) auf der Kurve mit dem geringsten Nutzenindex liegt, befindet sich Punkt MK4 (Mengenkombination 4) auf der Kurve mit dem größten Nutzenindex. Die Punkte MK 2 und MK3 entsprechen dem gleichen, mittleren Nutzenindex mit zwei unterschiedlichen Mengenkombinationen. Während bei MK2 die Menge von Gut 2 sehr hoch und die von Gut 1 sehr niedrig ist verhält es sich bei MK3 umgekehrt. Die „Grenzrate der Substitution“ drückt sich hierbei im konvexen Kurvenverlauf aus: Je weniger von dem einen Gut zur Verfügung steht, desto mehr muss nach dem Grenznutzensgesetz von der Menge des anderen Gutes zur Verfügung gestellt werden, um den gleichen Nutzenindex zu halten. Der Grenznutzen wird hier also unverändert unterstellt, denn die Grenzrate der Substitution ist per definitionem identisch mit dem Verhältnis der Grenznutzen von Gut 1 und Gut 2²¹.

²⁰ Die Kurve impliziert unendliche Teilbarkeit und Substituierbarkeit der Güter und abstrahiert vom Geld. Zweifellos ist besonders die Annahme grenzenloser Substituierbarkeit der Güter besonders absurd, denn wie soll Brot Wein „ersetzen“ oder auch nur Wein Wasser? Die Idee der Substituierbarkeit macht mit Bezug auf den *Gebrauchswert* der Güter offensichtlich keinen Sinn. Eine solche Annahme kann nur in Bezug auf den *Tauschwert* der Güter vernünftig begründet werden.

²¹ In der neoklassischen Haushaltstheorie wurde das System der Indifferenzkurven dann erweitert, indem Indifferenzkurven verschiedener Marktsubjekte zusammengelegt werden. In einer „Edgeworth-Box“ wird ein binäres Indifferenzkurvensystem um 180 Grad gedreht und an ein anderes angelegt, so

Dabei entsprechen die Indifferenzkurven der Haushaltstheorie exakt den Indifferenzkurven der Unternehmenstheorie, welche die Kombination zweier Produktionsfaktoren auf gleichem Produktionsniveau beschreiben. In der Mikroökonomie wird deshalb auch von der „Grenzrate der *technischen* Substitution“ in der Unternehmenstheorie gesprochen. Hier sinkt dann die Grenzrate der Substitution des Produktionsfaktors 1 durch Produktionsfaktor 2 mit steigendem Mengenverhältnis von Faktor 2 zu Faktor 1. An diesem Beispiel zeigt sich bereits die umfassende Vereinheitlichung von Unternehmens- und Haushaltstheorie in der Neoklassik. Das konsumierende Haushalts-Individuum wird formal behandelt wie ein produzierendes Unternehmen – mit dem Unterschied, dass seine zu maximierende Zielgröße nicht „Gewinn“, sondern „Nutzen“ genannt wird. Karl-Heinz Brodbeck, Ökonom an der Fachhochschule Würzburg, umschreibt die neoklassische Programmatik deshalb auch so:

„Die Handlungen der Firmen werden durch Produktionsfunktionen, die der Haushalte durch Nutzenfunktionen repräsentiert“²².

Die neoklassische Haushaltstheorie ist methodisch gesehen nur ein Spiegelbild der Unternehmenstheorie – sie baut auf genau den gleichen formalen Apparaten auf und kennt prinzipiell keine relevante „Eigenlogik“ der Haushalte²³.

4. In ihrer modernsten Version, Gary S. Beckers „Neuer Haushaltsökonomik“, wird diese methodische Vereinheitlichung dann auf die Spitze getrieben, so dass auch im Haushaltsbereich mit Produktionsfunktionen gearbeitet wird. Für Gary S. Becker ist „jeder Haushalt (...) eine kleine Fabrik“²⁴, allerdings eine „Fabrik“ mit besonderen Eigenschaften. So maximieren bei Becker Haushalte „eine Nutzenfunktion von Objekten ihrer Wahl, im Folgenden als Zielgüter bezeichnet, die sie unter Einsatz von Marktgütern, ihrer eigenen Zeit, ihrer Fertigkeiten, ihrer Ausbildung, ihres sonstigen Humankapitals sowie weiterer Faktoren selbst produzieren“²⁵. Jeder Haushalt verfügt also nach Becker über eine eigene *Nutzenfunktion*, die wiederum direkt Bestandteil einer umfassenden *Produktionsfunktion* ist, welche sämtliche Ressourcen des Haushalts inkl. seiner Restriktionen (Zeit und Budget) auf die Produktion nutzenmaximaler „Zielgüter“ hin einsetzt. Die „Haushalts-Produktionsfunktion“

dass beide Kurven sich schneiden und zwischen den Schnittpunkten eine Linse entsteht, innerhalb derer beide Haushalte durch Tausch ihren Nutzen erhöhen können. Diese Methode ist gebräuchlich zur Ermittlung pareto-optimaler Gleichgewichtsallokationen, in denen (bei gegebenem Ressourcenbestand) kein Haushalt mehr besser gestellt werden kann, ohne dass nicht mindestens ein Haushalt schlechter gestellt wird. Das methodische Pendant dazu in der Unternehmenstheorie ist die Edgeworth-Box mit zwei Unternehmen (siehe dazu Herr/Heine 1999, S. 162 ff.).

²² Brodbeck 2000, S. 84.

²³ Die Frage nach der strikten Trennung der dem *Erwerbssprinzip* unterworfenen Unternehmenstheorie von der auf die Haushaltsebene beschränkten *Nutzenanalyse* hat der Kritische Rationalist Hans Albert verschiedentlich aufgeworfen. Seiner Annahme gemäß muss die Existenz zweier streng getrennter Rationalitätsbereiche zu Schwierigkeiten führen, „denn diese Annahmen beziehen sich – zumindest in Bezug auf Leute in Unternehmerrollen – auf den gleichen Personenkreis, so daß eine – keineswegs unproblematische – Abgrenzung von Verhaltenssphären vorgenommen werden müßte“ (Albert 1977, S. 191). Albert folgert deshalb: „Ganz abgesehen davon ist das Erwerbssprinzip im Hinblick auf die grundlegende Systemidee des Benthamischen Programms eine störende Annahme, wenn nicht gezeigt werden kann, wie sie auf das Nutzenprinzip zurückgeführt werden kann“ (ebd.). Wenn der Unternehmer nämlich einerseits der neoklassischen Nutzenmaxime folge und sich andererseits „wie ein Puritaner verhalte, der den Profit nicht um des dadurch möglichen Konsums willen, sondern um seiner selbst willen anstrebe“ (Albert 1968, S. 20), liege ein Konflikt der beiden Prinzipien vor.

²⁴ Becker 1996a, S. 9.

²⁵ Becker/Stigler 1996, S. 52.

entspricht methodisch der Unternehmens-Produktionsfunktion und die Haushaltsnachfrage nach Konsumgütern entspricht der Unternehmensnachfrage nach Produktionsmitteln. Sämtlichen „Restriktionen“ werden „Schattenpreise“ zugeordnet, so dass hier preisförmig bewertete „Inputs“ aller Art im „Produktionsprozeß“ des Haushalts in „Outputs“ verwandelt werden und Input-Output-Koeffizienten (wie bei gewöhnlichen Produktionsfunktionen) die mengenmäßige Transformationsrate von eingesetzten Ressourcen in Endprodukte messen²⁶. In seiner Theorie der Zeitallokation greift Becker entsprechend auf eine radikalisierte Variante der alten Abstinenztheorie und der neoklassischen Arbeitsangebotstheorie zurück, denn er begreift nun nicht mehr nur Arbeit als Verzicht auf Freizeit, sondern ordnet jeder Zeitallokation Opportunitätskosten²⁷ zu. Erwerbsarbeitszeit (zum Einkommenserwerb), Hausarbeitszeit und Freizeit werden dergestalt als (mit „Schattenpreisen“ belegte) „Abstinenz“ von der jeweilig möglichen Alternative verstanden. Im Ergebnis wird somit das Haushaltsindividuum als „Produzent“ verstanden, der durch rationale Wahlhandlungen unter Berücksichtigung aller denkbaren Opportunitätskosten extern erworbene Marktgüter und eigene „Produktionsfaktoren“ in „Zielgüter“ transformiert, die dem Haushalt den größtmöglichen Nutzen einbringen.

Wie wir noch sehen werden, erweist sich diese Vereinheitlichung der ökonomischen Theorie allerdings als überaus voraussetzungs- und problematisch.

Im Anschluß an diese kurze Einführung in die neoklassische Nutzenlehre und ihre theorie-immanente Weiterentwicklung möchte ich nun die erheblichen Probleme dieses Ansatzes diskutieren. Dabei geht es weniger um eine Auseinandersetzung mit der Konstruktion des „Grenznutzens“ und ihren einfachen Basisproblemen²⁸, sondern vielmehr um das gesamte theoretische Feld von Nutzenfunktionen, Präferenzordnungen und Wahlhandlungen in der neoklassischen Preislehre. Der Übersichtlichkeit halber habe ich den Untersuchungsbereich in sechs Abschnitte untergliedert, die selbstverständlich nicht streng voneinander getrennt verstanden werden können.

2. Der ahistorische Charakter der Grenznutzentheorie

1. Zunächst einmal ist die neoklassische Nutzenlehre *absolut ahistorisch* angelegt und abstrahiert von sämtlichen gesellschaftlichen Beziehungen, denn ihr Focus liegt auf einem anthropologisch unterstellten, nutzenmaximierenden „homo

²⁶ Siehe ebd., S. 53. So kann beispielsweise der Kauf einer Zeitung und ihr Lesen am Frühstückstisch als Produktion von „kulturellem Kapital“ („Zielgut“) durch Einsatz der „Inputs“ Geld und Zeit verstanden werden. Die Zeitung ist somit „produktionstechnisch“ ein Zwischenprodukt auf dem Weg zur Befriedigung des Bedürfnisses nach „Akkumulation“ von kulturellem Kapital.

²⁷ Unter „Opportunitätskosten“ werden in der ökonomischen Theorie (mit „Schattenpreisen“ bewertete) Nutzensausfälle bezeichnet, die auf den Verzicht alternativer Handlungsoptionen („Opportunitäten“) zurückzuführen sind.

²⁸ Das beginnt bereits mit der Frage, inwieweit *Tauschakte* eigentlich mit *Nutzenschätzungen* des Marktsubjektes wirklich vermittelbar sind, denn Tausch und Konsum fallen als Handlungsbereiche hier komplett auseinander. Der „Grenznutzen“, der ja wiederum unmittelbar gebunden ist an die Zeit – in welcher eine bestimmte Gütermenge verkonsumiert wird – ist zunächst also gar nicht umstandslos anwendbar auf Gütermengen. Letztlich hat die Neoklassik aus dieser Not eine „Tugend“ gemacht und einerseits den Begriff des „Nutzens“ sinnentleert und andererseits das Marktsubjekt in eine Art Rechenmaschine verwandelt, deren Basisdaten („Opportunitäts“-Kosten und „Präferenzen“ (im Rahmen bestehender Nutzenfunktionen) sind.

oeconomicus“²⁹. Die Gossenschen Gesetze gelten generell für alle Zeiten und Orte und somit kann nur eine *apriorisch unterstellte Verhaltensrationalität* der Gegenstand der neoklassischen Nutzenlehre sein, nicht aber historisch sich entwickelnde Produktionsverhältnisse und Organisationsweisen. Die neoklassische Nutzentheorie kann gar nicht erklären, unter welchen Bedingungen und Voraussetzungen die Güter, die uns Nutzen stiften, produziert werden und wie subjektive Erwägungen objektiviert und intersubjektiv auf Märkten geltend gemacht werden. Ohne diese produktiven Leistungen aber, die selbst wiederum unter historisch unterschiedlichen Bedingungen stattfinden, würden die Nutzen stiftenden Güter gar nicht existieren. Der mengersche Standpunkt, dass „der Waarencharakter (...) der Regel nach nur eine vorübergehende Beziehung derselben zu den wirthschaftenden Subjecten ist“³⁰ verkürzt den ökonomischen Erkenntnisbereich auf eine im Prinzip isolierte Beziehung *Subjekt-Objekt* (Wirtschaftssubjekt-Gut). Ein umfassenderer, realitätsnäherer Standpunkt würde dagegen von einem Beziehungssystem *Subjekt-Subjekt-Objekt* ausgehen, also Beziehungen zwischen den gesellschaftlich produzierenden (und ihre produzierten Waren distribuierenden) Subjekten. Der Unterschied zwischen einem „Gut“ und einer „Ware“ besteht eben in der Art und Weise, wie eine Ware in Produktions- und Reproduktionsprozesse eingegliedert ist.

2. Genauso wenig erscheint es sinnvoll, „Knappheit“ als Ausgangspunkt ökonomischer Theoriebildung zu wählen, denn „Knappheit“ ist im Zusammenhang gesellschaftlicher Produktionsstrukturen selbst *gemachte „Knappheit“* und nichts von außen den Wirtschaftssubjekten „naturhaft“ Entgegenstretendes. Robert Kurz hat dieses Problem sehr anschaulich beschrieben:

„Innerhalb der realen Gesellschaftlichkeit eines warenproduzierenden Systems dagegen *ist der Erklärungswert der Grenznutzenschätzungen von Gebrauchswerten gleich Null*. Denn die Marktteilnehmer wägen zwar selbstverständlich beim Kauf ihren subjektiven Nutzen und den dafür zu zahlenden Preis ab; *aber sie tun dies eben keineswegs voraussetzungslos, sondern unter objektivierten Bedingungen, die ihnen aufgeherrscht sind und die bereits apriori und unreflektiert in ihr Kalkül eingehen*. Dabei verdreht die subjektive Wert- bzw. Preislehre Ursache und Wirkung. Denn normalerweise steht ja ein Gut nur deshalb in größerer Reichlichkeit zur Verfügung, weil die entsprechende Produktivität erhöht, also die aufgewendete Arbeitsmenge pro Exemplar vermindert und somit der objektive Wert der einzelnen Ware durch Verminderung seiner Arbeitssubstanz gesenkt worden ist“³¹.

Die Knappheit eines Gutes kann also nicht unabhängig von den technologischen Produktionsbedingungen und Verhältnissen der effektiven Nachfrage verstanden werden³², denn während die Erhöhung der Arbeitsproduktivität Produktionskosten senkt, hängt die „effektive Nachfrage“ nicht nur von Konsumentenbedürfnissen ab,

²⁹ Der berühmte „homo oeconomicus“ ist also zunächst einmal nichts anderes als ein mikroökonomischer Akteur, welcher rational kalkulierend seinen Nutzen maximiert und über eindeutige, wohl geordnete Präferenzen verfügt. Eine etwas realitätsnähere Variante des „homo oeconomicus“ hat der deutsch-niederländische Soziologe Siegwart Lindenberg mit seinem Modell des „RREEMM“ („restricted, resourceful, expecting, evaluating, maximizing man“) präsentiert. Der „RREEMM“ ist ein „homo oeconomicus“, der mit seinen eigenen Restriktionen und Informationsdefiziten rational umgeht und die Opportunitätskosten seiner Entscheidungsalternativen (also z.B. auch Kosten der Informationsbeschaffung) verarbeitet (siehe als Überblick Rolle 2005, S. 234 ff.).

³⁰ Menger 1871, S. 231.

³¹ Kurz 1998, S. 92. Hervorh. HPB.

³² Die einzig wirklich „von außen“ ins ökonomische System hereinkommende „Knappheit“ ist die absolute Knappheit der natürlichen Ressourcen. Dieses Knappheitsverhältnis wird allerdings im ökonomischen System bearbeitet im Rahmen technologischer Möglichkeiten und gesellschaftlicher Verhältnisse und so transformiert in eine „innere“ Knappheit.

sondern *von kaufkräftiger Nachfrage* (die wiederum Produktion stimulieren kann). Der Sozialdemokrat Conrad Schmidt (1865-1932) hat diesen Sachverhalt bereits 1892 in einer der ersten ausführlichen Kritiken der Grenznutzenschule formuliert:

„Selbstverständlich sind die billigen Produkte nicht nur darum billig, weil sie in Masse vorhanden, sondern sie sind in Masse vorhanden, weil sie billig. Die kolossale Mehrheit in der modernen Gesellschaft besteht aus armen Teufeln, die von allen Konsummitteln nur die billigsten kaufen können. Die billigsten Waren werden also, eben weil sie billig, (...) am massenhaftesten produziert. *Ihre Billigkeit aus der Menge abzuleiten, heißt Ursache und Wirkung miteinander verwechseln*“³³.

Der historische Charakter der bestehenden Produktionsweise wird von den Vertretern der „subjektiven Wertlehre“ also ebenso ignoriert wie die sozialen Vermittlungsformen, die sich zwischen das Individuum und die Gebrauchswerte seines Begehrs schieben. Die Ausblendung der historischen Spezifika der kapitalistischen Produktionsweise geht im neoklassischen Diskursfeld einher mit der ideologischen Vereinheitlichung von Produktion und Konsum. Dabei werden Gesetzmäßigkeiten der Produktionssphäre und der Unternehmenstheorie auf die psychologische Konstitution der „Wirtschaftssubjekte“ und damit die Haushaltstheorie übertragen³⁴:

Das Erste Gossensche Gesetz entspricht hierbei dem *Gesetz des sinkenden Grenzertrags der Produktion*, während das Zweite Gossensche Gesetz dem *Gesetz des Ausgleichs der Profitraten* in der klassischen Politischen Ökonomie entspricht.

Der Grund für diese methodische Vereinheitlichung liegt nicht in ihrer Plausibilität oder empirischen Beweisbarkeit, sondern in ihrer *Notwendigkeit* für die Integration der Haushaltstheorie in das neoklassische Gleichgewichtsmodell:

„Die traditionelle Standardökonomik muß (...) die Subsumierung der produzierenden und konsumierenden Individuen unter das formal einheitliche Akteurs- und Handlungskonzept (Nutzen oder Gewinn) maximierender Rationalität retten, *um ihr allgemeines Gleichgewichtsmodell zu schützen*“³⁵.

Die Anwendung der Grenzwertrechnung in der Haushaltstheorie ist also eine notwendige Voraussetzung, damit die neoklassische Wirtschaftstheorie überhaupt formallogisch konsistent formulierbar ist. Das Postulat der Nutzenmaximierung läßt sich allerdings nur aufrecht erhalten, indem es *ausschließlich formal* und *gleichgültig gegen jeden Inhalt* aufgefasst wird. Dergestalt „lässt die Standardökonomik Nutzen völlig unspezifiziert und erklärt, dieser sei allein der subjektiven Wertung des Individuums zugänglich“³⁶. Der Ökonom Hans Raffée hat schon Ende der sechziger Jahre darauf hingewiesen,

„dass sich *sämtliche* menschlichen Verhaltensäußerungen mit dem Nutzenkonzept vereinbaren lassen und damit eine Abstraktionsebene erreicht ist, von der aus sich weder sinnvolle analytische noch prognostische Aussagen machen lassen“³⁷.

³³ Zit. nach Chaloupek 1986, S. 206. Hervorh. HPB.

³⁴ Zur Kritik dieser „Verallgemeinerung des Unternehmertypus“ siehe Hofmann 1969, S. 101 ff., S. 106 ff. und S. 129 ff.

³⁵ Hedtker 2001, S. 151. Hervorh. HPB.

³⁶ Ebd., S. 147. Reinhold Hedtker verweist ferner darauf, dass der neoklassische Nutzenbegriff normativ aufgeladen ist und in seiner Gleichgültigkeit gegen bestehende Zwecke impliziert, dass „das Faktische auch als das Richtige und Gute betrachtet werden muß“ (ebd., S. 146).

³⁷ Raffée 1969, S. 58 f.

3. Letztlich ist diese formale Entleerung des „Nutzen“-Begriffs in der tautologischen Konstruktion des gesamten Modells angelegt, denn jeder beliebigen Handlung kann so ex post nutzenmaximierende Motivation unterstellt werden³⁸. Die englische Cambridge-Ökonomin Joan Robinson (1903-1983) schrieb deshalb gleich zu Beginn ihres Kapitels über „Die Nutzentheorie der Neo-Klassiker“ in ihrer Monographie „Doktrinen der Wirtschaftswissenschaft“:

„Der *Nutzen* ist ein metaphysischer Begriff von unüberwindbarer Zirkularität; *Nutzen* ist diejenige Eigenschaft der Güter, die den Individuen ihren Erwerb wünschenswert erscheinen läßt, und die Tatsache, daß die Individuen Güter zu kaufen wünschen, zeigt wiederum, daß sie *Nutzen* haben“³⁹.

Für den schwedischen Ökonomen Gunnar Myrdal (1898-1987) war deshalb die subjektive Wertlehre „inhaltsleer“, denn „sie operiert mit einer abstrakten, zugegebenermaßen wirklichkeitsfremden *Voraussetzung*, die bereits alle *Folgerungen* enthält“⁴⁰.

"Sieht man sich die praktischen Resultate der subjektiven Wertlehre an, so ist man nicht gerade überwältigt. Sie lehrt uns nichts über die Wirklichkeit und hilft uns niemals, praktische Probleme zu lösen. Sie gibt uns ein abstraktes, unfruchtbares (...) Schema, das selten mit einer konkreten Situation in Beziehung gebracht werden kann, ohne die ganze Problemstellung zu verflachen“⁴¹.

3. Die Konstruktionsprobleme eines „homogenen Nutzens“

1. Der Nutzen, das wurde schnell auch den neoklassischen Ökonomen klar, ist weder *messbar* noch *interpersonell vergleichbar*, denn subjektive Bedürfnisse in Bezug auf subjektive Ziele lassen sich nicht quantifizieren und entsprechend ist zwischen den Marktsubjekten kein Vergleichsmaßstab konstruierbar. Auch ist Besitz nicht identisch mit Konsum und folglich hängt es sehr von dem spezifischen Gebrauchswert des jeweiligen Gutes ab, ob ihm überhaupt ein sinkender Grenznutzen zukommt. Gold und Diamanten sinken wie das Geld nie in ihrem Grenznutzen, denn sie verkörpern "Reichtum schlechthin"⁴².

Mit dem Konzept der „Indifferenzkurven“ wird (stillschweigend) eine *intrapersonelle* Vergleichbarkeit des Nutzens unterschiedlicher Gebrauchswerte angenommen. Diese Annahme ist aber äußerst problematisch, denn Bedürfnisse nach Brot, Urlaubsreisen oder Tageszeitungen sind höchst heterogen. Ein „gemeinsames Nutzenniveau“ auf einer Indifferenzkurve setzt aber voraus, dass ich über einheitliche, homogene „Bedürfnisquanten“ – wie sie in Jevons' „kommunizierenden

³⁸ Manche Ökonomen stellen diese totale inhaltliche Leere des Nutzenbegriffs sogar als analytische Stärke dar, wie z.B. Becker 1996b, S. 22: „Die Analyse geht davon aus, dass der einzelne seine Wohlfahrt, *so wie er sie sieht*, maximiert – ob er nun egoistisch, altruistisch, loyal, boshaft oder masochistisch ist“.

³⁹ Robinson 1965, S. 60.

⁴⁰ Myrdal 1963, S. 89. Hervorh. HPB.

⁴¹ Ebd., S. 93.

⁴² Letztlich kann man, wenn man *jedes* Gut als *Träger der Wert-Eigenschaft* betrachtet, die für seinen Besitzer „Vermögen“ darstellt, der gesamten Grenznutzenlehre auch von hier aus ein Defizit nachweisen, denn diese Eigenschaft, „*Vermögen schlechthin*“ zu verkörpern, impliziert eine Art von Gebrauchswert, die gar nicht an die konsumtiven Nutzenaspekte des Gutes anknüpft. „Reichtum schlechthin“ weist keinen abnehmenden Grenznutzen auf, denn seiner Natur nach ist er auf einen Gebrauchswert gerichtet, der sich ganz anders verhält als der konsumtive – immer vorausgesetzte – Gebrauchswert. Ein abnehmender Grenznutzen existiert hier nämlich gar nicht wenn wir vom neoklassischen Nichtsättigungs-Axiom ausgehen.

Röhren“ vorausgesetzt werden – verfüge, von denen jedes Einzelbedürfnis nur ein quantitativ gleicher Ausschnitt wäre⁴³.

2. Die neoklassische Kritik am „substantialistischen“ Denken der marxistischen Ökonomiekritik erweist sich spätestens hier als wenig überzeugend, denn auch die Neoklassik kann in ihrer Nutzentheorie auf einen impliziten „Substantialismus“ nicht verzichten. Ohne diese Voraussetzung wäre ein „einheitlicher Nutzenindex“ (und streng genommen auch das zweite Gossensche Gesetz) nicht konstruierbar. Da Bedürfnisse aber *konkrete* Bedürfnisse sind und der Nutzen eines jeden Gegenstandes, der ein bestimmtes Bedürfnis erfüllt, nur im Kontext *dieses speziellen Bedürfnisses* relevant ist, bleibt die „Einheitlichkeit“ und „Homogenität“ des Nutzens (oder die Idee eines „Einheitsbedürfnisses“) rätselhaft⁴⁴. Mein Bedürfnis nach Nahrung wird von einem Fahrrad genausowenig befriedigt werden wie mein Bedürfnis nach Fortbewegung von einer Bratwurst (außer vielleicht in sehr speziellen Sonderfällen!). Ebenso, darauf verweist Reinhold Hedtke⁴⁵, kann ein und dasselbe Gut überaus heterogene Bedürfnisse befriedigen – was in Widerspruch zur standardökonomischen Annahme steht, daß jedem Gut nur ein Nutzen zugeordnet wird⁴⁶.

Der Übergang vom Kardinalismus zum Ordinalismus erweist sich hier bereits als sehr voraussetzungsvolle *Scheinlösung*, die ihrerseits voller ungelöster Probleme steckt und beispielsweise die *interpersonelle* Unvergleichbarkeit des Nutzens in eine (problematische) *intrapersonelle* Vergleichbarkeit verwandelt.

4. Die nutzentheoretische Verdrängung der Preisform/Wertform

1. Der Nutzen ist im Hinblick auf subjektivistische Preisbildungsgesetze auch *nicht unabhängig vom Budget (Einkommen, Vermögen) des handelnden Wirtschaftssubjektes denkbar*. Wir verfügen nur über begrenzte und zwischen den Wirtschaftssubjekten sehr ungleich verteilte Budgets, mittels deren wir den Preis, den wir für ein Gut zu zahlen bereits sind, übertragen. Unsere Einkommen sind aber selbst als Lohneinkommen bzw. Kapitaleinkommen *bereits preisförmig bewertete* Budgets. Der unter „Budgetrestriktionen“ stehende "Nutzen" steht also in strikter Abhängigkeit von preisförmig vorausgesetzten Kaufkraftstrukturen. Wir haben ein preisförmig zustande gekommenes Budget (z.B. einen Lohn oder einen Unternehmergeinn) und äußern unsere Bedürfnisse über das Geld, das wir für die Güter unseres Bedarfs ausgeben.

Ein unabhängig von der Preisform existierender oder ihr logisch vorgelagerter „Nutzen“ existiert nicht, außer wir lassen Budgets (oder „Anfangsausstattungen“) einfach vom Himmel regnen.

⁴³ Diesen Punkt diskutieren auch Foerderreuther u.a. (1972, S. 156), die betonen, dass die neoklassische Nutzenlehre „einen abstrakten gemeinsamen Nenner“ voraussetzt, der letztlich „unabhängig und vor allem Tausch als Naturmaßstab in der Brust der isolierten Individuen existiere“. Ein solcher „abstrakter Nutzen“ stellt allerdings ein epistemologisch und psychologisch überaus seltsames Konstrukt dar, das noch kein Nationalökonom zu erklären vermochte.

⁴⁴ Hofmann (1971, S. 195) verweist darauf, dass die Logik der Indifferenzkurven, also die „Ersetzbarkeit von Gütern zur Erzielung des gleichen Erfolges nur bei den *Produktivgütern* (also in der Produktionswirtschaft!) [existiert], nur sehr selten dagegen bei den ‚Genußgütern‘“. Auch hier wird also die Logik der Unternehmenstheorie einfach auf die Haushaltstheorie übertragen.

⁴⁵ Hedtke 2001, S. 153.

⁴⁶ So kann eben beispielsweise ein Auto die sehr unterschiedlichen Bedürfnisse nach Mobilität, Statussymbolik und Ästhetik erfüllen.

2. In seiner frühen Kritik der neoklassischen Nutzenlehre hat der Sozialdemokrat Conrad Schmidt deshalb den Geltungsbereich der Grenznutzentheorie darauf beschränkt,

„die Formel zu finden, nach der *bei gegebenen Güterpreisen* das Individuum seine Geldeinkommen verteilt (...) Der Irrtum und der unlösbare Widerspruch beginnt, sobald man den der Grenznutzenüberlegung *gegebenen* Güterpreis aus dieser Grenznutzenüberlegung selbst ableiten will“⁴⁷.

Eine Ableitung *des Preises selbst* aus irgendwelchen Nutzen-Gesetzen, das sah Conrad Schmidt bereits, wäre also ein „unlösbarer Widerspruch“, denn jegliche Nutzenschätzung kann nur vor dem Hintergrund *bereits preisförmig vorliegender* Budgets etc. stattfinden. Wir müssen also, um Marktpreise *als Preise* erklären zu können, die Preisform universell voraussetzen, denn sie konstituiert bereits die preisförmigen Einkommen, mittels derer dann die Wirtschaftssubjekte ihre Transaktionen tätigen. Die Idee, man könnte einen subjektiven Nutzen streng kausal zur Ursache der Preisbildung außerhalb der Preisform erklären, ist irrsinnig. Das Subjekt erscheint ohne Kaufkraft nämlich gar nicht auf dem Markt, sondern drückt sich die Nase platt an Schaufenstern und kann seine Bedürfnisse nicht befriedigen. Sobald es aber über Kaufkraft verfügt, ist es Teil einer über den Tauschwert vermittelten Warenproduktion, die sowohl an die Reproduktion ihrer sozialen Formen als auch an die Reproduktion des in Einzelkapitale zersplitterten Gesamtkapitals gebunden ist.

3. Auch setzt das Konzept der Indifferenzkurven den Vergleich Gebrauchswert gegen Gebrauchswert voraus und abstrahiert komplett von der Geldform. Werner Hofmann macht diesen Sachverhalt gegen die prämonetäre Präferenzlehre von John R. Hicks (1904-1989) geltend:

„In Wahrheit vergleichen die Konsumenten eine Ware nicht mit einer anderen Ware, sondern mit ihrem Preis. Die Grenzrate der Substitution einer Ware ist also die Grenzrate ihrer Substitution gegen Geld“⁴⁸.

Wenn Hicks allen Ernstes glaubt, dass seine Präferenzordnung „ihrerseits unabhängig von den Preisen ist“⁴⁹, bleibt er wiederum prämonetären Nutzenschätzungen bzw. Präferenzordnungen verhaftet, denen die Warenform und das Preisgeschehen vollkommen äußerlich bleiben. In marxistischer Terminologie vollziehen seine Wirtschaftssubjekte ihre Präferenzhandlungen im Rahmen der „einfachen Wertform“, in welcher sich noch kein allgemeines Äquivalent aus dem Tauschprozess herausgebildet hat. Der Bezug auf das Geld bleibt dem Zirkulationsprozess⁵⁰ dergestalt rein äußerlich und unterliegt dem „Geldschleier“-Theorem. Erst nachdem die Nutzenschätzungen naturalwirtschaftlich abgeschlossen und quantifiziert sind, tritt das Geld als redundantes Nebenprodukt am Ende dieser Kausalkette rein äußerlich auf den Plan. Mit realen Preisbildungsprozessen hat diese Sichtweise selbstverständlich nicht das Geringste zu tun.

⁴⁷ Zitiert nach Chaloupek 1986, S. 197. Erste Hervorh. HPB, zweite im Original.

⁴⁸ Hofmann 1971, S. 224.

⁴⁹ Zit. nach ebd., S. 225.

⁵⁰ Überlegungen zum Produktionsprozess, der dem Subjekt erst die Gebrauchswerte für seine Nutzenschätzungen liefert, bleiben hier noch gänzlich außen vor.

4. Die *erkenntnistheoretischen* Defizite, die sich aus der Konzentration der neoklassischen Nutzenlehre auf den Gebrauchswert ergeben, hat erstmals der marxistische Philosoph und Nationalökonom Alfred Sohn-Rethel (1899-1990) in den dreißiger Jahren herausgearbeitet.

Nach Sohn-Rethel ignoriert die Grenznutzenlehre „die Realität des Tausches als gesellschaftlicher Verkehrsform“⁵¹, denn sie übersieht in ihrer Fixierung auf die Beziehung des Wirtschaftssubjektes zu dem Gebrauchswert die Art und Weise, wie Gebrauchswerte gesellschaftlich vermittelt und (über den Tausch) erst zu Gebrauchswerten gemacht werden. Der Preis ist nämlich ein anderer Ausdruck dafür, dass gesellschaftliche Arbeitsteilung in privater Form herrscht und die Produkte erst Gebrauchswerte werden, wenn an ihnen ein Formwandel vollzogen wurde. Dieser Formwandel findet statt über den *Tauschwert*, der dem Gut eine *gesellschaftliche Form* gibt, die es als Produkt unabhängig voneinander produzierender, privater Produzenten annehmen muss, um vom Produzenten zum Konsumenten zu gelangen und so „Gebrauchswert *für andere*“ (nicht für den Produzenten, denn wir leben nicht in einer Subsistenzwirtschaft) zu werden.

Wird der Gebrauchswert aber mit dem Tauschwert gleichgesetzt, geht dieser Formwandel der Ware verloren und die logische Verbindung von Produktion und Zirkulation, von Gebrauchswert und Tauschwert, wird eingeebnet. Auf dieser Basis kann die Geldform als zentrales Element der gesellschaftlichen Verkehrsweise dem gesamten Produktions- und Zirkulationsprozess nur rein äußerlich eingefügt werden:

„Die Umsetzung der Bedürfnisse in Wertquanten ist als *äußere Gegebenheit* (!) in die Theorie hineingezogen“⁵².

Der Ökonom und Philosoph Hans-Georg Backhaus wirft der etablierten Standardökonomie daher vor, dass sie den ökonomischen Gegenstand nur in einer Art und Weise zu erfassen vermag, die dazu tendiert, „permanent erste und zweite Natur zu verwechseln, d.h. das Problem der Gegenständlichkeit ihres Gegenstands laufend zu verdrängen“⁵³. Dabei ist mit der „zweiten Natur“ die spezifisch *soziale* Dimension gemeint, die sich neben der unmittelbar-physischen Gegenständlichkeit (der „ersten Natur“) durch die historisch besondere Bearbeitung und Vermittlung der Gebrauchswerte konstituiert. Während der Gebrauchswert also eine *unmittelbar* physische Eigenschaft einer Sache verkörpert, stellt der Tauschwert eine „realabstrakte“, *mittelbare* Eigenschaft dar. Georg Simmel (1858-1918) sprach deshalb in seiner „Philosophie des Geldes“ davon, dass nicht nur die „Betrachtung der Wirtschaft, sondern *die Wirtschaft selbst* sozusagen in einer realen Abstraktion (...) besteht“⁵⁴. Wenn diese „reale Abstraktion“ nicht bedacht wird, versagt die gesamte Objektbestimmung der Ökonomie und die Wissenschaft „berechnet also Qualitätsloses, Monströses, vermag somit nicht zu bezeichnen, was ihr tagtäglich begegnet, was von ihr berechnet wird“⁵⁵.

Das große Problem der „subjektiven Werttheorie“ besteht somit in ihrer Unfähigkeit, die spezifische Qualität des Tauschwertes und der Geldform plausibel zu machen und somit die Überführung (heterogener) physischer Größen in (homogene)

⁵¹ Alfred Sohn-Rethel in einem Interview in Dombrowski u.a. 1978, S. 22.

⁵² Sohn-Rethel 1978, S. 251.

⁵³ Backhaus 1997, S. 27.

⁵⁴ Simmel 1989, S. 57. Hervorh. HPB.

⁵⁵ Backhaus 2002, S. 116.

Wertgrößen zu erklären. Dieses Verdrängte kehrt in der Nationalökonomie allerdings beständig wieder und erinnert sie immer wieder an ihre eigenen Aporien⁵⁶.

5. Die Redundanz subjektiver Nutzenschätzungen in der Preislehre

1. Die neoklassische Nutzentheorie ist in dem Moment für den Preisbildungsprozess *überflüssig*, in dem *kapitalistische Handlungsrationalität der Unternehmer* und *Mobilität des Produktionsfaktors "Kapital"* vorausgesetzt werden. Wo nämlich die Kapitalisten aufgrund "subjektiver Nutzenschätzungen" (genauer: effektiver Zahlungsbereitschaft bzw. Nachfrage) ihrer Kunden einen unterdurchschnittlichen oder gar keinen Profit machen würden, könnte Kapital abgezogen und in profitablere Sektoren investiert werden. Durch das zurückgehende Angebot im einen und das steigende Angebot im anderen Sektor würde sich ein neues System relativer Preise ergeben, das dem Verwertungsbedürfnis des Kapitals wieder entspricht.

Die US-Ökonomen Edward Hunt und Howard Sherman haben ferner aufgezeigt, dass Arbeitswerte (gegenüber einer subjektiven Werttheorie) mikroökonomisch den Vorteil haben, dass sie mit Arbeitsteilung, effizienter und profitorientierter Produktion, mobilen Produktionsfaktoren und der Idee der Tauschäquivalenz problemlos vereinbar sind⁵⁷.

Sie konstruieren als Ausgangspunkt zur Erläuterung ein einfaches Modell, in welchem Schuhproduzenten Schuhe und Bäcker Brot produzieren. In ihrem Beispiel brauchen die Schuster durchschnittlich 4 Tage, um ein paar Schuhe herzustellen und die Bäcker 2 Tage, um ein Laib Brot herzustellen⁵⁸. Entsprechend tauschen sich in diesem ökonomischen System zwei Laib Brot gegen 1 Paar Schuhe. In Geld und absoluten Zahlen ausgedrückt könnte dann das Preis-System z.B. 1,40 Euro für ein Brot und 2,80 Euro für ein Paar Schuhe lauten.

Hunt und Sherman werfen nun die Frage auf, welche Konsequenzen ein systematisches Abweichen von dem arbeitswerttheoretisch induzierten Tauschverhältnis auslösen würde. Angenommen bei gleicher Produktionstechnik und gleichem Arbeitsaufwand in der Produktion würden die Schuhe 3 Euro kosten und die Brote 1 Euro; dann würde sich folgendes Verhalten für die Produzenten lohnen: Brotproduzenten könnten von der Brot- in die Schuhproduktion wechseln, Schuhe auf gegebenem technischen Niveau herstellen und mittels Schuhen dann Brote erwerben. Dies wäre lukrativ, weil so insgesamt die Brotproduzenten einen Teil ihres Aufwandes nicht entlohnt bekämen, während die Schuhproduzenten im Tausch ein höheres Wertprodukt an sich ziehen könnten als sie selber hergestellt (und im Tausch in die Zirkulation geworfen) haben. Diese „Kapitalbewegung“ von der Brot- in die Schuhproduktion hätte allerdings, wenn wir weiter denken, zweierlei Effekte:

„*Erstens* geht das Angebot an Brot zurück. Sinkt die verfügbare Menge an Brot, so sorgt die Konkurrenz der Brotnachfrager für einen Anstieg des Brotpreises und für eine neue Verteilung des knapper gewordenen Angebots. Dabei setzen sich die Gebote derjenigen Nachfrager durch, die am

⁵⁶ Siehe dazu auch Hans-Georg Backhaus 2000 sowie den Aufsatz „Zur logischen Misere der Nationalökonomie“ in Backhaus 1997, S. 431-500.

⁵⁷ Eine neuere Studie, welche die Vorteile der Arbeitswertlehre gegenüber anderen Preismodellen hervorhebt, erschien von Helmedag 1994. Fritz Helmedag vertritt allerdings eine „reine“ Arbeitswertlehre und keine Produktionspreistheorie mit Durchschnittsprofitrate wie Marx im dritten Band des „Kapital“.

⁵⁸ Von unterschiedlichen Umschlagszeiten, Wechseln im Geldwert, fixem Kapital, der inneren Zusammensetzung der Kapitalien und unterschiedlichen Komplexitätsgraden der Arbeit wird hier natürlich abstrahiert.

ehosten einen höheren Kaufpreis für Brot aufbringen können. Diejenigen mit weniger Geld oder einem geringeren Bedürfnis nach Brot schränken bei dem nun geltenden, höheren Preis ihre Käufe ein. *Zweitens* nimmt das Angebot an Schuhen zu. Um das vergrößerte Angebot abzusetzen, senken die Schuhproduzenten, sich wechselseitig unterbietend, den Preis und veranlassen auf diese Weise die Konsumenten dazu, mehr Schuhe zu kaufen.

Die Preisbewegungen auf beiden Märkten setzen sich so lange fort, bis sich das gleichgewichtige Tauschverhältnis von zwei Laib Brot gegen ein Paar Schuhe eingestellt hat. Erst wenn sich die Preise in proportionalem Verhältnis zu der in den Produkten verkörperten Arbeitszeit eingestellt haben, besteht für die Produzenten kein Anreiz mehr, von einem Markt in den anderen überzuwechseln. Auf diese Weise sorgen die Kräfte von Angebot und Nachfrage für Gleichgewichtspreise, die sich proportional zu den in den Produkten aufgewandten Arbeitsmengen verhalten⁵⁹.

Das Gleiche passiert bei Änderungen der effektiven Nachfrage, denn auch hier wird die produzierte Menge so verändert, dass die Struktur der relativen Preise wieder mit der mikroökonomischen Rationalität der Produzenten vereinbar ist. Hunts und Shermans Modell demonstriert auf sehr einfache Weise also, dass kapitalistische Preise in the long run Funktionen unternehmerischer Handlungsrationalität und technologischer Produktionsdaten sind⁶⁰.

2. Die Irrelevanz der subjektiven Wertlehre für eine Theorie marktwirtschaftlicher Gleichgewichtspreise war auch Gegenstand einer nationalökonomischen Kontroverse in den zwanziger Jahren des 20. Jahrhunderts⁶¹.

Der italienische Ökonom Piero Sraffa (1898-1983) hat Mitte der zwanziger Jahre die neoklassische Theorie – damals in der Gestalt der Theorie des Ökonomen Alfred Marshall (1842-1924) vorherrschend – einer vernichtenden logischen Kritik unterzogen⁶². Sraffa untersuchte die neoklassische Theorie hinsichtlich der Frage der „Skalenerträge“, also der Veränderungen der Menge der Endprodukte bei Variation der Einsatzmenge an Produktionsfaktoren⁶³.

Von *konstanten Skalenerträgen* wird gesprochen, wenn eine Steigerung des Faktoreinsatzes eine proportionale Steigerung der Produktionsmenge nach sich zieht. *Steigende Skalenerträge* liegen wiederum vor, wenn steigender Faktoreinsatz zu einer überproportionalen Zunahme der Produktionsmenge führt. Bei *fallenden Skalenerträgen* ergibt eine Ausweitung des Faktoreinsatzes lediglich einen unterproportionalen Anstieg des Produktionsergebnisses.

Piero Sraffa untersuchte nun den neoklassischen Ansatz und kam zu dem Ergebnis, dass er allein vereinbar sei mit der Existenz *konstanter* Skalenerträge im Produktionsbereich. Bei steigenden Skalenerträgen (also fallenden Grenzkosten) wäre das Wettbewerbsmodell nicht mehr haltbar, denn in diesem Fall wäre – im Extremfall – der Branchengewinn maximal bei Monopolisierung der Produktion durch

⁵⁹ Hunt/Sherman 1990, S. 192.

⁶⁰ Empirische Forschungen der letzten 25 Jahre bestätigen interessanterweise die Arbeitswertrechnung des ersten Bandes des Marxschen „Kapital“ (ohne Durchschnittsprofitrate) nachhaltig wenn es um die Frage der Korrelation realer Preise mit Arbeitswerten geht. Siehe hierzu beispielsweise die entsprechenden Studien von Shaikh 1984, Cockshott/Cottrell/Michaelson 1995 und Zachariah 2004.

⁶¹ Die unterschiedliche Beurteilung der Arbeitswerttheorie durch Marxisten und Neoricardianer klammere ich im Folgenden aus, um den Rahmen dieses Aufsatzes nicht zu sprengen. Da es im Kontext der *hiesigen* Untersuchung lediglich auf die Kritik beider Ansätze an der subjektiven Wertlehre ankommt, halte ich diese Vorgehensweise für gerechtfertigt. Zur Debatte zwischen Marxisten und Neoricardianern sh. meine Beiträge Büttner 2004 und Büttner 2006.

⁶² Sh. zur „Sraffa-Debatte“ der zwanziger Jahre und ihrer Aktualität das hervorragende Buch von Steve Keen 2007, S. 56 ff.

⁶³ Zum Folgenden siehe auch die Zusammenfassung in Schefold 1987b, S. 465 ff.

ein einziges Unternehmen⁶⁴. Die einzig theoretisch denkbare Möglichkeit, diesem Dilemma zu entkommen, wäre die Annahme, dass die steigenden Skalenerträge gar nicht *firmenintern* auftreten, sondern *branchenintern*. Diese „externen Skalenerträge“ sind allerdings ein wenig plausibles, realitätsfernes Verlegenheits-Konstrukt⁶⁵.

Fallende Skalenerträge (bzw. steigende Grenzkosten) wiederum sind gänzlich unplausibel⁶⁶ – ihnen widerspricht die Erfahrung kostengünstiger Massenproduktion – und führen ebenfalls zu schwerwiegenden Problemen⁶⁷.

Ein weiteres Problem, auf welches Sraffa aufmerksam gemacht hat ist die bei den Neoklassikern unkritisch vorausgesetzte Unabhängigkeit von Angebots- und Nachfragekurven in der partiellen Gleichgewichtsanalyse, welche sich mit einzelnen Teilmärkten – nicht mit der Gesamtheit aller Märkte – beschäftigt. Wenn nämlich bestimmte Produktionsfaktoren in der kurzen Periode in unveränderlichen, invarianten Proportionen vorliegen, haben Änderungen der Produktionsmenge Effekte auf die Verfügbarkeit dieses Faktors für andere Marktteilnehmer sowie logischerweise deren interne Kostenstruktur. Damit wiederum ändert sich die Zusammensetzung der Nachfrage bei den Käufern was die Unabhängigkeit von Angebot und Nachfrage zerstört⁶⁸.

Diese „Rückkoppelungseffekte“ können ebenfalls nur bei konstanten Skalenerträgen ausgeschlossen werden, weil nur hier symmetrische Außenwirkungen (und damit entsprechend symmetrische Rückwirkungen) auftreten.

Grafik 4 zeigt den Kostenverlauf bei steigenden (3), fallenden (1) und konstanten Skalenerträgen (2) auf. Die Ordinate y drückt hierbei die langfristigen Durchschnittskosten aus (nach oben zunehmend), die Abszisse x die Zunahme des Produktionsausstoßes (nach rechts zunehmend).

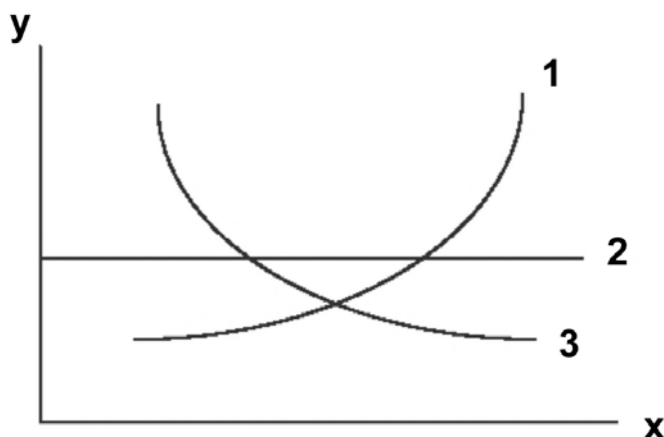
⁶⁴ Mit Bezug auf die Plausibilität steigender Skalenerträge schrieb der Londoner Ökonom Nicholas Kaldor (1973, S. 87): „Noch immer zweifelt auf einer empirischen Ebene niemand, daß bei jeder ökonomischen Aktivität, die die Verarbeitung oder Transformation von Rohstoffen einschließt, - mit anderen Worten in der Industrie – zunehmende Erträge die dominierende Rolle spielen“.

⁶⁵ Siehe Schefold 1987b, S. 466.

⁶⁶ Kaldor 1973, S. 87, weist darauf hin, „dass die durchschnittlichen Anlagekosten in jedem integrierten Produktionsprozeß (...) mit der Größe der Anlage notwendig sinken, einfach wegen der Dreidimensionalität des Raumes. Sofern die technischen Probleme einer Konstruktion gelöst werden können, bringt eine Vergrößerung notwendigerweise weitere Kostenreduktionen, da die Kapazität notwendigerweise schneller zunimmt als die Konstruktionskosten“.

⁶⁷ Wie Schefold 1987b, S. 466 zeigt, führt auch die Annahme fallender Skalenerträge zu Problemen mit dem Wettbewerbsmodell, da auf der Firmenebene Produktionsmittel extern erworben werden können und somit konstante Durchschnittskosten ermöglicht werden. Dieses Dilemma wiederum kann nur aufgehoben werden, wenn jeder Firma ein gegebener, unveränderlicher Anteil am knappen Faktor unterstellt wird. Genau *diese* Annahme ist allerdings denkbar abstrus, denn dieser Faktor wäre bei invarianter Verteilung gar keine Ware und widerspräche damit a priori der Idee des Tausches.

⁶⁸ Sraffa hat diesen Zusammenhang in den zwanziger Jahren nur als kritische Anmerkung zur inneren Inkonsistenz der neoklassischen Theorie formuliert. Er hat mit seinem Hauptwerk „Warenproduktion mittels Waren“ dann im Jahre 1960 ein eigenes mikroökonomisches Preismodell vorgelegt, das sich zentral an produktionstechnologischen Daten und der ökonomischen Verflechtungsstruktur orientiert. Dieses Modell grenzt sich scharf von der Neoklassik ab, verzichtet aber auch auf arbeitswerttheoretische Elemente bei der Preisberechnung. Arbeitswerte, die sich über eine Umformung seines Gleichungssystems auch ermitteln lassen, sind bei Sraffa nur noch ein „Nebenprodukt“.



Grafik 4

Als einzige Möglichkeit verbleibt somit für ein halbwegs realistisches Wettbewerbsmodell eines Gleichgewichtspreises der Fall *konstanter* Skalenerträge. Dies allerdings bedeutet alles andere als eine befriedigende Lösung für die Neoklassik:

„Fatalerweise jedoch lässt eine Produktion bei konstanten Skalenerträgen und gegebener Verteilung keinen Raum für die Preisbestimmung durch die Kräfte von Angebot und Nachfrage. Es sind vielmehr die konstanten Produktionskosten, die im langfristigen Gleichgewicht den Preis einer Ware determinieren“⁶⁹.

Ergo lässt sich festhalten, dass bereits in den zwanziger Jahren der formal einwandfreie Nachweis erbracht wurde, dass das neoklassische Gleichgewichtsmodell nur bei Existenz konstanter Skalenerträge formuliert werden kann. Für diesen Fall gilt allerdings, dass von der Nachfrage bzw. den subjektiven Nutzenschätzungen der Käufer kein Einfluß auf das Preissystem ausgehen kann weil eine symmetrische Beziehung zwischen Produktionskosten und Angebotsmenge besteht, für die allein produktionstechnische Daten relevant sind.

Zur Bestimmung von Preisen und Einkommen sind folglich subjektive Nutzenschätzungen prinzipiell irrelevant, denn bei Produktionsfunktionen mit konstanten Skalenerträgen gibt es keine relevanten Preis-Mengen-Effekte.

6. Die Selbstwidersprüche der ordinalen Nutzentheorie

1. Weil der Nutzen nicht messbar ist, haben die Nationalökonomien, wie gesehen, die *kardinale* Nutzentheorie zur *ordinalen* weiter entwickelt. Die ordinale Nutzentheorie misst nun nicht mehr den *absoluten Nutzen* (den festzustellen eben unmöglich ist), sondern es wird gefragt, ob ein bestimmtes Nutzenniveau höher oder niedriger ist als ein anderes – diese Frage gilt, im Gegensatz zum Versuch der Bestimmung eines absoluten Nutzens, als beantwortbar⁷⁰.

⁶⁹ Ebd. Konstante Skalenerträge sind auch heute noch allgemeiner Standard bei sog. Cobb-Douglas-Produktionsfunktionen.

⁷⁰ Wobei die Rationalität des Individuums im Falle zweier identischer Nutzenniveaus zweier gleichwertiger Güter oder Güterbündel versagen würde. Das Individuum hätte dann keine *rationale* Entscheidungsgrundlage mehr, sich für die eine oder die andere Alternative zu entscheiden. Es würde hilflos dastehen wie Buridans Esel zwischen den beiden Heuballen.

Diese Idee ist bei genauer Betrachtung aber äußerst voraussetzungsvoll und kann die inhärenten Probleme der älteren Nutzenlehre keineswegs überwinden. Der österreichische Mathematiker Herbert Auinger hat dies sehr deutlich kritisiert in seinem Buch "Mißbrauchte Mathematik" von 1995:

"Man kann zwar nicht feststellen, wie hoch der Nutzen eines Gutes ist, aber dass es höher oder niedriger ist als der eines anderen Gutes, dessen Nutzengröße ebenfalls unbekannt ist – das soll erkennbar sein? Die *Größe* verschiedener 'Nutzensituationen' läßt sich nicht ermitteln, der Unterschied *dieser Größen* aber schon? Das ist ein Ding der Unmöglichkeit, denn die Konstatierung des bestimmten Unterschieds, ja schon die bloße Feststellung, daß ein solcher oder auch eine Indifferenz vorliege, unterstellt das Vorhandensein zweier Größen, *deren* Unterschied bzw. Gleichheit doch wohl gemeint ist"⁷¹.

Während also beständig suggeriert wird, dass der kardinale Nutzen widerspruchsfrei überwunden wurde, wird er beständig in Anspruch genommen und vorausgesetzt⁷². Entlang der „Indifferenzkurven“ soll der Wert schließlich konstant sein und die Kurve selbst ein einheitliches „Nutzenniveau“ darstellen. Es ist klar, dass dieses Konstrukt durch die Hintertür wieder voraussetzt, dass die Nutzenbewertungen für die Güterbündel bekannt sind. Der Versuch neoklassischer Ökonomen, die Logik der „ordinalen“ von der „kardinalen“ Nutzenlehre abzugrenzen und erstere als ein widerspruchsfreies, womöglich besser empirischer Beobachtung zugängliches Verfahren darzustellen treibt seltsame Stilblüten. So schreiben Stocker und Strobach in ihrem Lehrbuch zur Mikroökonomie:

„Die Annahme der Konvexität der Präferenzen und damit die fallende Grenzrate der Substitution zeigen, dass freilich auch die ordinale Nutzenkonzeption davon ausgeht, dass mit dem Konsum zusätzlicher Einheiten eines Gutes der damit verbundene Zugewinn bzw. Wert immer geringer wird. Die ordinale Nutzenkonzeption unterscheidet sich von der kardinalen jedoch insofern grundlegend, als sie diesen Wert nicht mit einem ‚Nutzen‘ misst, sondern durch die Anzahl der Einheiten anderer Güter, die dafür aufgegeben werden müssen. Damit werden verschiedene Güter *direkt* miteinander verglichen“⁷³.

Bei Stocker und Strobach geht also aus der Grenzrate der Substitution einerseits hervor, dass das Erste Gossensche Gesetz prinzipiell gilt weil im Verlauf des Konsums eines Gutes ja „der damit verbundene Zugewinn bzw. Wert immer geringer wird“. Andererseits wird aber darauf hingewiesen, dass dieser „Wert“ nicht „mit einem ‚Nutzen‘“ gemessen wird – was aussagenlogisch bedeutet, dass dieser im Rahmen der Grenzrate der Substitution angenommene „Wert“ also keine wie auch immer geartete Form von „Nutzen“ darstellt, sondern etwas anderes (Nutzen durch Nutzen zu messen scheint in Bezug auf ein und dieselbe Person ein wenig sinnvolles Verfahren). Was unter „Wert“ hier im Rahmen der ordinalen Nutzenlehre eigentlich qualitativ verstanden werden soll – ein einfacher Zahlen-„Wert“ kann wohl nicht gemeint sein, denn dieser Zahlenwert müsste ja eine Größe mit Bezug auf irgend eine Qualität ausdrücken – bleibt so vollkommen unerfindlich. Das Ganze wird durch die letzten beiden Sätze dann noch rätselhafter, weil nun dieser „Wert“ *direkt*

⁷¹ Auinger 1995, S. 59.

⁷² Rittig 1950/51, S. 240, formuliert das zusammenfassend so, dass die Indifferenzkurventheorie zwar nicht mehr zu erklären versucht, „wie das Individuum seinen Nutzenkosmos durchrechnet, wie es zu seinen Ergebnissen kommt“, dass sie aber einfach „das fertige (...) Ergebnis verlangt. Die Indifferenzkurventheorie schiebt den ganzen Güter-Nutzenzusammenhang dem Individuum zu und kümmert sich nicht weiter darum, wie es damit fertig wird, sie nimmt aber an, dass es damit fertig wird“. Dies sei allerdings „ein formaler Trick, der das Grundproblem weder ausschaltet noch löst noch erledigt“ (ebd., S. 84).

⁷³ Stocker/Strobach 2004, S. 105.

gemessen werden soll durch direkte Güter(mengen)vergleiche. Diese Gütermengen freilich drücken in ihrer Anordnung auf der Indifferenzkurve eine dem Individuum unterstellte Disposition aus, denn die dort mengenmäßig kombinierten Güter sollen ja eine Indifferenzhaltung des wählenden Subjektes ausdrücken. Der Versuch, hier über unmittelbare Vergleiche von Gütermengen die Probleme der kardinalen Nutzentheorie zu überwinden stellt also schlicht eine totale methodische Konfusion dar, denn die Gütermengen müssen sinnvoll in Bezug gesetzt werden zu dem Individuum, von dem sie indifferent gewertet werden sollen und nicht zu anderen Gütern auf der gleichen Kurve. Die Frage, wie dieser Wertungsvorgang sinnvoll verstanden werden kann – das kann er eigentlich nur, wenn beide Gossenschen Gesetze und damit die kardinale Nutzentheorie wieder vorausgesetzt werden – wird so ausgeblendet und ignoriert statt beantwortet.

Wir treffen auch hier also wieder auf das Phänomen, dass die alte Nutzenlehre überwunden aber doch auch gerettet werden soll durch ihre Überführung in beobachtbare Wahlhandlungen. Da ein solches Verfahren schlichtweg nicht empirischer Überprüfung zugänglich ist⁷⁴ drängt sich der Eindruck auf, dass hier eine einfache Immunisierungsstrategie verfolgt wird, welche das Modell in eine erfahrungsunabhängige, apriorische Form bringen soll.

Die Idee Paretos und seiner Nachfolger, die Probleme der alten Nutzenlehre zu „überwinden“, ist also einerseits verständlich und andererseits sehr problematisch in ihrer Durchführung. Sie beruht auf dem nicht sehr kreativen Versuch, das Kausalverhältnis der kardinalen Nutzenlehre auf den Kopf zu stellen und aus dem fertigen Ergebnis (rein logisch-apriorisch, nicht empirisch!) den Ausgangspunkt abzuleiten⁷⁵.

2. Spätere Versuche, dieses Konzept in einen Präferenzordnungsansatz zu überführen, fallen nicht weniger fragwürdig und methodisch kurios aus. Sie laufen letztlich darauf hinaus, „Verhalten ohne irgend etwas anderes als Verhalten zu erklären“⁷⁶, also fertige Ergebnisse mit fertigen Ergebnissen zu begründen und eigentlich *gar nichts mehr* zu erklären⁷⁷. Paul A. Samuelson hat zur Veranschaulichung der neueren Präferenzlehre bereits in den dreißiger Jahren des 20. Jahrhunderts die „Revealed Preference theory“ („Theorie der offenbarten Präferenz“) entwickelt, nach der die praktisch nicht beobachtbare Präferenzordnung des Konsumenten sich in seinen faktisch vollzogenen Wahlhandlungen „offenbart“. Dieses Theorem geht davon aus, „dass jeder tatsächliche Kaufakt definitionsgemäß die Bedürfnisse maximiert und folglich rational ist“⁷⁸. Wie der US-amerikanische Historiker Irving Kristol aber zurecht einwendet, liefert dieses Gedankengebäude „keine geistige Anleitung für das Verständnis, die Erklärung oder die Vorhersage“⁷⁹. Es handelt sich hier schlichtweg um eine tautologische Konstruktion:

⁷⁴ Neben den äußerst restriktiven Voraussetzungen der neoklassischen Präferenzaxiome (s.u.) sei hier nur auf die vollkommen realitätsferne Annahme der totalen Einordnung des gesamten Güterraumes und aller Mengenkombinationen in das Präferenzordnungssystem verwiesen. Siehe zu den Problemen empirischer Bestimmung numerischer Nutzenfunktionen Laux 2005, S. 94 ff.

⁷⁵ So rekurriert auch Gary S. Becker als Repräsentant der modernen neoklassischen Konsum- und Haushaltslehre nach wie vor auf die Gossenschen Gesetze, wenn er erklärt, dass „die optimale Allokation der Konsumaktivitäten sich aus der Gleichheit des Verhältnisses ihrer Grenznutzen und ihrer Schattenpreise bestimmt“ (Becker 1996a, S. 55).

⁷⁶ Little 1966, S. 182.

⁷⁷ Inwiefern allerdings auch diese Ansätze letztlich wieder auf psychologische Faktoren Bezug nehmen müssen, diskutiert Pribram 1992, S. 872 ff.

⁷⁸ Kristol 1984, S. 271.

⁷⁹ Ebd.

Weil den beobachtbaren Wahlhandlungen definitionsgemäß bestimmte Präferenzordnungen und diesen Präferenzordnungen ebenfalls definitionsgemäß Nutzenfunktionen zugrunde liegen, äußern sich in den Handlungen der Marktsubjekte grundsätzlich ihre Präferenzordnungen und damit ihre Nutzenfunktionen.

Der englische Cambridge-Ökonom Maurice Dobb (1900-1976) hat diese vollkommene Entleerung der ökonomischen Theorie von empirischer Relevanz und sinnvoll eingesetzten Grundbegriffen in einem Aufsatz aus dem Jahre 1949 so kommentiert:

„Macht man sich die Mühe, die Aussagen über die Nachfrage, die alle als wichtige Determinanten ins ökonomische Bild eingesetzt werden, genau zu analysieren, so wächst der Verdacht, hinter ihnen verberge sich nichts Besseres als die Binsenweisheit, dass bestimmte Dinge zu bestimmten Preisen verkauft werden, weil die Konsumenten sie zu diesen Preisen kaufen [bzw. die Produzenten sie zu diesen Preisen verkaufen, H.-P. Büttner]. Das mag wie Parodie klingen. Exakte Untersuchungen würden jedoch, wie ich meine, erweisen, dass die moderne Preistheorie zu keinen triftigeren Erkenntnissen (...) vorgestoßen ist“⁸⁰.

Die neoklassische Nutzenlehre hat sich also in letzter Instanz selbst aufgehoben in einer „Preislehre“, die nur noch das Bestehende feststellt und ihm eine inhaltsleere, banale „Gesetzmäßigkeit“ unterstellt. Weil jeder seriöse Erklärungsversuch im Prinzip gescheitert ist wurde einfach der Spieß umgedreht und das reale Ergebnis zum Ausgangspunkt gemacht wurde, dem dann mit Bezug auf das Wirtschaftssubjekt ex post die nicht falsifizierbare Maximierung eines nicht näher bestimmbar „Nutzens“ unterstellt wurde⁸¹. Zu einer tragfähigen und logisch konsistenten Spezifizierung des zu maximierenden „Nutzens“ – also der zentralen Referenzkategorie der subjektiven Werttheorie – ist die neoklassische Theorie zu keinem Zeitpunkt vorgedrungen⁸².

3. Wichtig ist hier aber auch, die *Konstruktionsvoraussetzungen* der ordinalen Nutzenfunktionen und ihrer Indifferenzkurven genauer zu betrachten. Über die Präferenzordnungen der Konsumenten müssen nämlich eine ganze Reihe sehr voraussetzungsvoller Annahmen getroffen werden, damit das gewünschte, mathematisch elegante Ergebnis für die Preistheorie erreicht und so als „Haushaltsgleichgewicht“ in die formale Apparatur integriert werden kann. Jede Präferenzrelation eines Haushalts muss folgende Auflagen erfüllen⁸³:

- **Die Präferenzordnung muss in der Zeit stabil sein:**

⁸⁰ Dobb 1966, S. 34. Zur Kritik am Präferenzansatz siehe Hedtke 2001, S. 164 ff. Chaloupek 1986, S. 221, kommt zu einem ähnlichen Ergebnis, wenn er schreibt: „Das Gefühl der Sterilität, das die heutige Mikroökonomie bei vielen hinterlässt, resultiert daraus, dass ein ungeheurer formaltheoretischer Aufwand betrieben wird, aus dem man nicht sehr viel mehr als Selbstverständlichkeiten ableiten kann“.

⁸¹ Zur Kritik an den tauschtheoretischen Grundlagen der zeitgenössischen neoklassischen Ansätze von Lancaster und Becker siehe Frambach 1996, S. 107 ff. Auch diese Ansätze sind der Kritik ausgesetzt, „weder wirkliche Erklärungskraft aufzuweisen, noch falsifizierbar und schon gar nicht anwendbar zu sein“ (ebd.). Aufgrund der Fortsetzung der subjektivistischen Tradition „kann keinesfalls eine Vermeidung inhaltsleerer ökonomischer Modelle garantiert werden“ (ebd.). Die kuriosen Immunisierungsstrategien Beckers erörtert Frambach 1996, S. 108.

⁸² Der US-Ökonom Lawson 2004 spricht denn auch entsprechend lakonisch, in Anspielung auf die moderne Physik, von der Neoklassik als „Theory of everything“.

⁸³ Siehe zum Folgenden auch die Erläuterungen bei Feess 1992, S. 186 ff.

Die Präferenzordnungen sind über die Zeit konstant im neoklassischen Modell. Dieser Punkt wird oft nicht gesondert aufgeführt, sollte aber, weil er keineswegs unmittelbar selbstverständlich ist, nicht übersehen werden⁸⁴. Wie der Ökonom Edwald Wessling⁸⁵ gezeigt hat, würde ein Abweichen der neoklassischen Theorie von der Voraussetzung zeitlich stabiler Präferenzen sich zu einem Informationsproblem (nämlich des Individuums über seine zukünftigen Präferenzen) ausweiten und damit nicht mehr erfaßbar sein durch das neoklassische Instrumentarium. Ein Versuch, das Theorem der stabilen Präferenzen zu verteidigen unternahmen Gary Becker und George Stigler⁸⁶, indem sie die Stabilität der Präferenzen im Rahmen der sog. „Haushalts-Produktionsfunktion“ interpretieren – was den Vorteil hat, dass als grundlegende Wahlobjekte hier nicht Waren und Dienstleistungen, sondern spezielle „Zielgüter“ (wie Gesundheit, Wohlbefinden, Prestige etc.) firmieren. Das grundlegende Problem verschiebt sich bei Becker und Stigler allerdings nur eine Stufe weiter (nämlich von den *Gütern* auf die *Zielgüter* bzw. von den Bedürfnissen auf die Meta-Bedürfnis-Ebene) und bleibt ungelöst⁸⁷.

▪ **Die Präferenzordnung muss reflexiv sein:**

Dies bedeutet, dass identische Güterbündel gleich bewertet werden. Diese Aussage erscheint zunächst einmal selbstverständlich, denn was „identisch“ ist, kann letztlich (per definitionem) auch nur identisch bewertet werden (wie auch sonst wenn es doch „identisch“ ist?). Verletzt wird das Reflexivitäts-Axiom allerdings durch den nicht-trivialen „Framing-Effekt“⁸⁸, der dann auftritt, wenn identische Güterbündel unterschiedlich bewertet werden aufgrund unterschiedlicher Präsentationen und damit verbundener differierender Wertschätzungen durch einen Konsumenten⁸⁹. Es kann eben z.B. ein zu 50 % mit einer Flüssigkeit gefülltes Glas im einen Fall als „halb voll“ und im anderen Fall - das identische Glas mit identischem Inhalt - als „halb leer“ wahrgenommen werden, so dass der Konsument unterschiedliche Bewertungen identischer Güterbündel (Glas mit Flüssigkeit) vornimmt. Das Reflexivitäts-Axiom lässt keinen Raum für dieses aus dem Alltag bekannte Wahlverhalten, denn es vernachlässigt gerade die Problematik der (möglichen) differenzierten Bewertung identischer Güterbündel.

▪ **Die Präferenzordnung muss vollständig sein:**

Dies bedeutet, dass jedes Güterbündel in seinem Nutzen eindeutig bewertet und in die Präferenzstruktur eingeordnet werden können muss – wobei unterstellt wird, „dass der Entscheidungsprozess keine Ressourcen bindet“⁹⁰, hier also (kurioserweise) keine „Opportunitätskosten“ auftreten. Bereits an dieser Stelle drängt sich die Frage auf, ob dem Individuum nicht bereits zuviel neoklassische Rationalität

⁸⁴ Zur kritischen Diskussion dieses Punktes siehe z.B. den Aufsatz Kabalak /Priddat 2007.

⁸⁵ Wessling 1991, S. 46 ff.

⁸⁶ Becker/Stigler 1996, S. 53 ff.

⁸⁷ Auch Beckers und Stiglers Versuch, z.B. die Einflußnahme der Werbung auf das Konsumverhalten mit der Existenz stabiler Präferenzen kompatibel zu machen ist nicht plausibel, denn hier wird verändertes Nachfrageverhalten nicht auf veränderte Präferenzen zurückgeführt, sondern auf die Veränderung von Schattenpreisen der Zielgüter. Ohne jegliche Begründung unterstellen Becker und Stigler a priori „eine stabile Nachfragekurve für Zielgüter“ (ebd., S. 66), an der alle beobachtbaren Verhaltensänderungen abprallen.

⁸⁸ Zum „Framing-Effekt“ siehe Endres/Martiensen 2007, S. 53.

⁸⁹ Hier macht sich dann die Tatsache geltend, dass Güter auch subjektiv als nicht-identisch wahrgenommen werden, wenn sie objektiv identisch sind. Für eine *subjektive* Wertlehre sollte es eigentlich selbstverständlich sein, so viel Subjektivität zuzulassen.

⁹⁰ Endres/Martiensen 2007, S. 52.

zugemutet wird⁹¹. Wie Eberhard Feess anmerkt, impliziert dieses Axiom bereits „die Annahme der vollkommenen Information über die erreichbaren Güterbündel“⁹², denn jede Ordnungsgliederung ist zwangsläufig auf (sehr weitgehende) Informationen über die zu ordnenden Elemente angewiesen.

▪ **Die Präferenzordnung muss transitiv sein:**

Dies bedeutet, dass das neoklassische Marktsubjekt, wenn es das Güterbündel A dem Güterbündel B vorzieht und das Güterbündel B dem Güterbündel C, entsprechend auch das Güterbündel A dem Güterbündel C vorziehen muß. „Ringförmige“ Präferenzordnungen sind somit ausgeschlossen. Diese Annahme mutet dem Individuum ebenfalls allerhand zu, denn die Bewertung heterogener Güterbündel kann auch heterogene, also ihrerseits intransitive Bewertungskriterien einschließen, die sich dem neoklassischen Wunsch zur transitiven Ordnung überhaupt nicht fügen. Ein klassischer Fall für das Versagen des Transitivitäts-Kriteriums ist das sog. „Arrow-Paradoxon“, das sich an einem einfachen Beispiel⁹³ erläutern läßt. Nehmen wir an, drei Haushaltsmitglieder (nennen wir sie X, Y und Z) suchen eine Wohnung und die Präferenzen sind so gelagert, dass X gerne die Nähe zu Geschäften, kulturellen Einrichtungen und Restaurants schätzt, Y die Nähe zum Arbeitsplatz und Z eine naturnahe, ruhige Lage im Grünen am Stadtrand.

Zur Wahl stehen drei Standorte:

A = Wohnung in der City

B = Wohnung in einem schönen Wohnviertel in der Nähe des Arbeitsplatzes in Stadtrandlage

C = Wohnung außerhalb der Stadt, naturnah am Stadtrand

Die Präferenzen der Familienmitglieder könnten dann so aussehen:

X: $A > B > C$

Y: $B > C > A$

Z: $C > A > B$

Würde nun demokratisch abgestimmt über die Wohnungswahl (zunächst stehen A und B zur Wahl), dann würde im ersten Wahlgang die Mehrheit (X und Z) $A > B$ wählen, also lieber die Nähe der City als die Nähe des Arbeitsplatzes. Warum? Weil sich X für A entscheidet, Y für B und Z die Alternative A höher bewertet als B. In einem zweiten Wahlgang (nun stehen B und C zur Auswahl) entscheidet dann eine Mehrheit (nämlich X und Y), dass sie lieber in die Nähe des Arbeitsplatzes als zum Stadtrand zieht, also ergibt sich $B > C$. Eine transitive Präferenzordnung würde nun voraussetzen, dass aus $A > B$ und $B > C$ auch $A > C$ folgen müsste. Wenn aber über die Alternative A oder C abgestimmt wird, dann ergibt sich, dass X für A stimmt, aber Y und Z für C votieren weil in ihren Präferenzsystemen C höher bewertet wird als A. Aus den transitiven Präferenzsystemen von X, Y und Z lässt sich somit kein konsistentes, also transitives Präferenzsystem für den gesamten Haushalt ermitteln⁹⁴. Als Konsequenz ergibt sich entsprechend:

⁹¹ Ein schlichtweg entscheidungsschwacher Konsument ist in der neoklassischen Präferenzlehre nicht denkbar.

⁹² Feess 1992, S. 188.

⁹³ Das folgende Beispiel ist Brösse 1997, S. 115 f., entnommen.

⁹⁴ Interessant ist auch hier, wie „abweichendes Verhalten“ im neoklassischen Rahmen sofort wieder durch die Annahme entschärft wird, „dass sich die Haushalte nach außen in ihren Entscheidungen

„Es gibt also keine allgemeine Möglichkeit, aus individuellen Präferenzen durch Mehrheitsentscheidungen kollektive Präferenzen eindeutig abzuleiten. Damit existiert auch nicht so etwas wie eine individualistisch begründbare Wohlfahrtsfunktion“⁹⁵.

▪ **Die Präferenzordnung muss stetig sein:**

Dies bedeutet, dass es keine Sprünge in der Präferenzordnung geben darf, denn Lücken oder Brüche in der Kurve könnten dazu führen, dass bestimmte Güterbündel miteinander gar nicht verglichen werden können. Ohne das Stetigkeits-Axiom lassen sich keine konsistenten Nutzenfunktionen konstruieren⁹⁶. Dem Individuum wird dergestalt die Last aufgebürdet, quasi unendlich viele Mengenkombinationen zwischen unendlich teilbaren Güterbündeln (die in der Realität selbstverständlich nirgends vorliegen) kalkulatorisch auszuwerten vor seinen Wahlhandlungen.

▪ **Die Präferenzordnung muss konvex sein:**

Die Konvexität der Präferenzordnungssysteme ergibt sich unmittelbar aus der Annahme der Gossenschen Gesetze bzw. dem Theorem der Grenzrate der Substitution (welches die Gossenschen Gesetze impliziert). Präferenzordnungen, welche z.B. konkav oder linear oder gar mit „Switching“-Punkten zwischen verschiedenen Kurvenabschnitten⁹⁷ verlaufen, sind per definitionem im neoklassischen Präferenzmodell ausgeschlossen. Bei anderen Präferenzordnungen wären nicht nur die Kurvenverläufe inakzeptabel, sondern würden auch die dann möglichen multiplen Schnittpunkte diverser Präferenzsysteme der Anforderung der Konvexität widersprechen. Ebenfalls sind sog. „lexikographische Präferenzordnungen“ nicht vereinbar mit dem Konvexitäts-Axiom, denn sie lassen die gleiche Beurteilung physisch unterschiedlicher Güterbündel von vornherein gar nicht zu. Bei lexikographischen Präferenzordnungen wird nämlich ein Güterbündel nach einer fest geordneten Rangstufe seiner Bestandteile beurteilt. Das kann z.B. bedeuten, dass ein Haushalt auf eine Ware X_1 von vornherein gar nicht verzichten möchte und deshalb auch eine beliebige Steigerung der Menge von X_2 den Haushalt nicht zu einer „Indifferenz“ bewegen kann – obwohl der Haushalt durchaus auch Ware X_2 nachfragt. Die lexikographische Ordnung widerspricht also der Grenzrate der Substitution, denn der Akt der Substitution selbst unterliegt hier einer Beschränkung durch die Gewichtung der Tauschelemente.

▪ **Die Präferenzordnung muss das Axiom der Nicht-Sättigung erfüllen:**

Dies bedeutet, dass ein Güterbündel einem anderen gegenüber bevorzugt wird, wenn es zumindest von einem der schon bestehenden Güter mehr enthält als das alternative Güterbündel. Ein Asket oder ein buddhistischer Mönch verfügt in diesem Sinne dann über keine „Präferenzen“, denn ihm fehlt das Bedürfnis nach mehr materiellen Gütern statt weniger. Dieses Axiom stellt insofern – nach Max Weber -

konsistent verhalten“ (ebd., S. 116). Das bedeutet ganz einfach, dass der Neoklassiker selbst dann transitive Wahlhandlungen unterstellt, wenn sie schlichtweg nicht vorliegen.

⁹⁵ Brodbeck 1998, S. 40.

⁹⁶ Siehe Feess 1992, S. 189.

⁹⁷ Entsprechend des für die Neoklassik sehr verhängnisvollen „Reswitching“-Theorems in der Produktionstheorie (siehe dazu Feess 1992, S. 426 ff.) ließe sich als Gedankenexperiment ebenfalls eine Nutzen- oder Präferenzfunktion entwerfen, welche über „Switching“-Punkte in der Konsumgüterwahl verfügt. Dies wäre gar nicht einmal unplausibel, wenn wir bedenken, dass bei der Wahl zwischen sehr viel Butter und sehr wenig Brot die Präferenzordnung eines Konsumenten ab einem bestimmten Punkt einen ganz anderen Verlauf nehmen könnte als vor dem „Switch“.

eine *materiale* Form der Rationalität dar und keine *formale*⁹⁸. Für die Neoklassik wäre dies insofern erklärungsbedürftig, als dass hier der eigene Anspruch, ein *rein formales* und *inhaltlich* nicht spezifiziertes Modell rationaler Wahlhandlungen zu entwerfen, nicht eingehalten wird. Ferner, und dies stellt einen *schweren logischen Selbstwiderspruch des ganzen Modells* dar, ist das Nichtsättigungs-Axiom rein logisch nicht vereinbar mit dem Ersten Gossenschen Gesetz (das ja eine *Sättigungsmenge*⁹⁹ und (nach dem Sättigungspunkt) sogar negative Grenznutzen logisch voraussetzt). Damit wiederum widerspricht es der Konvexitäts-Annahme der neoklassischen Präferenzordnungen, welche die Gültigkeit beider Gossenscher Gesetze impliziert. Es spricht nicht gerade für die Gewissenhaftigkeit und Gründlichkeit ökonomischer Theoriebildung, dass dieser Punkt m.W. so gut wie nirgendwo problematisiert und diskutiert wird¹⁰⁰.

7. Der implizite Kollektivismus der subjektiven Wertlehre

1. Das Programm eines „methodologischen Individualismus“ und einer konsequent *subjektiven* Wertlehre müsste eigentlich, so wäre zu erwarten, ausgesprochen offen mit seinen Akteuren umgehen und ihre Heterogenität, die Vielzahl und Originalität ihrer möglichen Motivationen und Präferenzen, thematisieren und anerkennen. Max Weber beispielsweise, der als einer der „Urväter“ des methodologischen Individualismus angesehen werden kann, geht in seinem Handlungsmodell von den vier Idealtypen des zweckrational, wertrational, affektiv („emotional“) und traditional bestimmten sozialen Handelns aus¹⁰¹. Auch ist Webers Umgang mit dem „Rationalitäts“-Begriff weit differenzierter als es in der modernen, neoklassischen Ökonomie üblich ist. So ist für Weber der zweckrationale Handlungstypus nicht Ausdruck einer (invarianten) menschlichen „Natur“, sondern „ein *historisches* Phänomen, das singuläre Produkt einer langwierigen und spezifischen Entwicklung der abendländischen Kultur und Sozialordnung“¹⁰². Für den Düsseldorfer Soziologen Michael Baumann stellt Webers Konzept daher noch eine konsistente Verbindung der später getrennten Ebenen des „homo oeconomicus“ und des „homo sociologicus“ (bzw. zweckrationalen und wertrationalen Handelns) dar¹⁰³. Dergestalt verstand Max Weber unter „methodologischem Individualismus“ eine empirischer Forschung zugängliche Wissenschaftsmethode, die auf einer erfahrungswissenschaftlichen

⁹⁸ Für Max Weber 2005, S. 60, äußert sich formale Rationalität wesentlich als in Zahlen ausgedrückte Rechenhaftigkeit ökonomischer Operationen. „Die Geldform“ stellt für Weber hierbei „das Maximum dieser *formalen* Rechenhaftigkeit dar“. Materiale Rationalität erweitert im Prinzip diese inhaltlich offen gehaltene formale Rationalität um „ethische, politische, utilitarische, hedonische, ständische, egalitäre oder irgendwelche anderen *Forderungen*“ (ebd.), welche die *Ergebnisse* des ökonomischen Prozesses bewerten und somit mit den unterschiedlichen Ansprüchen der handelnden Subjekte konfrontieren. Zur impliziten Normativität des neoklassischen „Nutzen“-Begriffs siehe z.B. auch Reinhold Hedtke (2001), S. 147.

⁹⁹ Erinnern wir uns daran, daß laut Gossen „die Größe eines und desselben Genusses, wenn wir mit der Bereitung des Genusses ununterbrochen fortfahren, fortwährend abnimmt, *bis zuletzt Sättigung eintritt(!!!)*“ (Hervorh. HPB, sh. Fußn. 6)

¹⁰⁰ Offenbar wurde auch hier ein aus der Logik der kapitalistischen Produktionssphäre bekanntes Phänomen – nämlich in diesem Fall das des Zwangs zu beständig erweiterter Reproduktion des Kapitals, also die maßlose Wachstumsbewegung – recht umstandslos auf die Konstitution des Haushalts bzw. des Konsumenten übertragen.

¹⁰¹ Siehe Weber 2005, S. 17.

¹⁰² Baumann 2000, S. 284.

¹⁰³ Ebd., S. 284–286.

Grundlage aufbauend für begrenzte heuristische Zwecke ein idealtypisches Modell für das Handeln des Einzelnen liefert¹⁰⁴.

2. Die neoklassische Standardökonomie nun verfährt „individualistisch“ und „subjektivistisch“ nur in einem sehr voraussetzungsvollen und engen Sinne. Wie wir bereits gesehen haben, formulieren beispielsweise die modelltheoretischen Annahmen der Präferenzordnungslehre sehr weitgehende Forderungen an den neoklassischen Akteur, der z.B. – um nur einige Beispiele zu nennen – weder asketisch noch entscheidungsschwach ist, weder lexographische, konkave, lineare, gewichtete oder ringförmige Präferenzstrukturen aufweist noch überhaupt wertrational, traditional oder „affektiv“ im Weberschen Sinne handelt als Wirtschaftssubjekt. Dem Individuum werden also eine Reihe strenger „Vorschriften“ gemacht, innerhalb derer es „Individuum“ sein und seinen „Nutzen“ maximieren darf. Eine sinnvolle Begründung für diese spezielle Modellierung des „Aktionsraumes“ gibt es nicht, denn die Konstruktion des neoklassischen Akteurs folgt der Logik einer formal eleganten Integration des Haushaltssubjektes in die allgemeine Markt- und Gleichgewichtslehre. Prinzipiell ist dieses Akteursmodell, das darf nicht vergessen werden, der theoretischen Physik entnommen worden – einem Wissenschaftsfeld also, wo es gar keine „Subjektivität“ gibt, sondern nur an Naturgesetze gebundene Elementarteilchen¹⁰⁵. Es darf daher nicht verwundern, dass der neoklassische Akteur als „freies Subjekt“ gleichzeitig streng determiniert ist.

3. Der französische Ökonom Alain Rallet hat diese innere Inkonsistenz der neoklassischen Standardökonomie entsprechend scharf angegriffen und verlangt, endlich die Hypothese der *Akteursheterogenität* anzuerkennen:

„Diese Hypothese ist zunächst eine logische Konsequenz aus dem Postulat des methodologischen Individualismus. Wenn die Methode darin besteht, vom Individuum auszugehen, ergibt sich daraus eine Anerkennung der Individualität, d.h. der Heterogenität der Akteure. Seltsam: der methodologische Individualismus (neoklassische Version) erzeugt aus dem individuellen Verhalten die Begründung für ökonomische Phänomene auf gesellschaftlicher Ebene, während dieses Verhalten ganz und gar normativ und so vorstrukturiert ist, dass das Vielfache nur eine anonyme und passive Inkarnation der Gesamtheit (Haushalt, Unternehmen) ist.

*Jener methodologische Individualismus ist ein Holismus, der sich selbst ignoriert: kein Akteur weicht von dem ab, wozu ihn die Struktur zwingt*¹⁰⁶.

Reinhold Hedtke zeigt beispielsweise, wie in der neoklassischen Haushaltstheorie homogene Akteure konstruiert werden, um das haushaltsförmige Kollektivinteresse widerspruchsfrei mit dem Individualinteresse der Haushaltsmitglieder zur Deckung zu bringen. Individuelle Nutzenfunktionen werden so zu kollektiven Nutzenfunktionen zusammengefasst und interne Macht- und Verteilungsfragen per se ausgeschlossen¹⁰⁷. Die Berliner Volkswirtin Ulla Regenhard kritisiert deshalb, dass hier „die andernorts gepriesene Individualität schlichtweg in Kollektivität verwandelt wird“¹⁰⁸, selbstverständlich ohne jedes Problembewusstsein in Bezug auf diesen methodischen Schritt. Gary S. Becker beispielsweise versucht dieses Dilemma zu umgehen, indem er in die Haushaltstheorie ein „liebendes Familienoberhaupt“ einführt, den „pater familiae“¹⁰⁹, der wie ein Walrasianischer Auktionator im kleinen

¹⁰⁴ Siehe hierzu beispielsweise Weiß 1975, S. 90-93.

¹⁰⁵ Siehe dazu näher das Kapitel „Soziale Physik“ (S. 22-73) bei Brodbeck 2000.

¹⁰⁶ Alain Rallet zit. Nach Hedtke 2001, S. 80, Fußn 139.

¹⁰⁷ Siehe Hedtke 2001, S. 80 ff.

¹⁰⁸ Zit. nach ebd., S. 81.

¹⁰⁹ Siehe ebd., S. 82.

Haushaltsbereich einen ganz uneigennütigen, harmonischen Interessenausgleich zwischen allen Familienmitgliedern herbeiführt¹¹⁰. Diesem Akteur wird nun in Umkehrung aller vorher getroffenen Verhaltensannahmen ein rein altruistisches Handlungsmotiv unterstellt, so dass er ohne die Spur egoistischer Dispositionen – obwohl er ganz klar die materielle Macht im Haushalt hat! – die verschiedenen Präferenzsysteme optimal zur Deckung bringt¹¹¹. Der von Gary Becker so zentral gesetzte, universal gültige Ansatz der Nutzen maximierenden Handlungsrationaleität des neoklassischen Individuums¹¹² wird so nolens volens in sein Gegenteil verkehrt¹¹³. Dabei greift Becker, um seinen Ansatz plausibel zu machen, auch auf soziobiologische Theoreme – z.B. zur Rolle der Frau in der Familie – zurück. Aus kritisch-feministischer Sicht wird Gary Beckers Ansatz deshalb auch als „biologistisch-essentialistisch“ eingeschätzt¹¹⁴ und sein abenteuerlich konstruierter „Altruismus“ als harmonistische Verklärung zahlreicher Konfliktlinien im Haushalt und im Geschlechterverhältnis zurückgewiesen¹¹⁵. „Die Last der Indizien, die gegen eine Konzeptualisierung von Haushalten oder Familien als einheitliche ökonomische Akteure sprechen, ist erdrückend“, resümiert deshalb auch Sue Thüler vom Institut für Ethnologie der Universität Bern¹¹⁶.

8. Fazit

Der britische Cambridge-Ökonom Nicholas Kaldor (1908-1986) vertrat in seiner Goodricke-Vorlesung an der Universität York im Jahre 1972 die für die ökonomische Wissenschaft wenig schmeichelhafte These, dass „die Entwicklung der ökonomischen Theorie die eines ständigen *Rückschritts*, nicht *Fortschritts*“¹¹⁷ gewesen sei. „Das Schiff“, resümierte Kaldor, „scheint heute viel weiter vom Strand entfernt als für seine Erbauer im neunzehnten Jahrhundert“¹¹⁸. Diese fatale Entwicklung führte Kaldor auf die immer realitätsfernere und sich verselbständigende Ausarbeitung eines ursprünglich legitimen „intellektuellen Experiments“ – er meinte damit die frühe neoklassische Schule, v.a. Léon Walras' Pionierarbeit zum

¹¹⁰ Das theoretische Grundproblem liegt hier darin, den „methodologischen Individualismus“ und die Annahme rationaler Wahlhandlungen der Konsumenten mit der Existenz von Haushalten als familiären Reproduktionseinheiten zu verbinden, also die ökonomische Mikro- mit der Meso-Ebene. Die Nachfrage des Haushalts muß so in Beziehung gesetzt werden zu den Präferenzsystemen seiner Mitglieder und seiner inneren Einkommensstruktur (wer verdient welchen Teil des Haushaltsbudgets und wie wird dieses Budget zur Befriedigung der verschiedenen Bedürfnisse eingesetzt?).

¹¹¹ Eine Reihe sich auf empirische Forschungen beziehende kritische Studien zu Gary Beckers Neuer Haushaltsökonomie bespricht Thüler 2002, S. 28 ff.

¹¹² „Die Annahme des nutzenmaximierenden Verhaltens, des Marktgleichgewichts und der Präferenzstabilität – *strikt und ohne Einschränkung angewandt* – machen zusammen den Kern des ökonomischen Ansatzes aus, so wie ich ihn sehe“ (Becker 1982, S. 4, Hervorh. HPB).

¹¹³ Diesen selbstwidersprüchlichen Punkt sieht auch der kritische Rationalist Hans Albert, wenn er das (kollektivistische) Konstrukt des „idealen Konsumenten“ kritisiert, bei dem „homogene Gruppen von Konsumenten vorausgesetzt werden“ (Albert 1965, S. 165). Albert kritisiert deshalb ebenfalls die unkritische Verwendung „kollektiver Nachfragekurven“, da die „Frage der Addierbarkeit individueller Nachfragekurven und verwandte Fragen“ methodisch vollkommen ungeklärt sind.

¹¹⁴ Kuiper 2004, S. 495.

¹¹⁵ Siehe dazu en detail Thüler 2002, S. 30 ff. Mit Bezug auf Max Weber könnte man auch konstatieren, daß Becker hier sein enges „Handlungskorsett“ öffnen muß, indem er implizit auf einen Handlungstypus zurückgreifen muß, den Weber als Typus „traditional bestimmten Handelns“ charakterisieren würde. Weil Becker aber diese Öffnung nicht wagen möchte schließt er diese Lücke durch eine im Kern biologistische Konstruktion, die den verschiedenen Handlungstypen sozusagen apriorisch vorgelagert ist.

¹¹⁶ Ebd., S. 31.

¹¹⁷ Kaldor 1973, S. 83.

¹¹⁸ Ebd.

ökonomischen Gleichgewicht – zurück¹¹⁹. Wenn Kaldor nun der neoklassischen Theorie attestierte, dass ihre zentralen Axiome „nicht einfach abstrakt sind, sondern *in direktem Gegensatz zur Erfahrung stehen*“¹²⁰, können wir diese Einschätzung anhand der hier vorliegenden Untersuchung bestätigen. Diese Defizite immer genauer zu benennen und immer schärfer herauszuarbeiten bleibt eine der dringenden Aufgaben kritischer Gesellschaftstheorie im 21. Jahrhundert.

¹¹⁹ Aus der Perspektive der vorliegenden Untersuchung heraus wäre allerdings eher Hermann Heinrich Gossen als Léon Walras zu nennen, denn bereits bei Gossen sind die von späteren Neoklassikern immer feiner ausformulierten Axiome der sozialen Physik, der rationalen Wahl und des methodologischen Individualismus im Kern angelegt. Dies impliziert selbstverständlich keine irgendwie geartete „Schuldzuweisung“ an den Ökonomen Gossen, dessen Überlegungen als „Gedankenexperiment“ überaus kreativ und bedenkenswert waren und sind.

¹²⁰ Kaldor 1973, S. 84. Hervorh. HPB.

Literatur:

- Albert, Hans (1965): Zur Theorie der Konsum-Nachfrage. In: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Band 16/1965. Göttingen.
- ders. (1968): Erwerbsprinzip und Sozialstruktur. Zur Kritik der neoklassischen Marktsoziologie. In: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Band 19/1968. Göttingen.
- ders. (1977): Individuelles Handeln und soziale Steuerung. Die ökonomische Tradition und ihr Erkenntnisprogramm. In: Hans Lenk (Hg., 1977): Handlungstheorien interdisziplinär IV. München.
- Auinger, Herbert (1995): Mißbrauchte Mathematik. Frankfurt a.M.
- Backhaus, Hans-Georg (1997): Dialektik der Wertform. Freiburg.
- ders. (2000): Die „Verrücktheit“ des Geldes aus der Perspektive der Marx'schen Analyse des „Geldfetischs“. In: Der Blaue Reiter, Journal für Philosophie, Heft 11/2000. Stuttgart.
- ders. (2002): Der widersprüchliche und monströse Kern der nationalökonomischen Begriffsbildung. In: Iring Fetscher u.a. (Hg., 2002): Emanzipation als Versöhnung. Frankfurt a.M.
- Baurmann, Michael (2000): Der Markt der Tugend: Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft. Eine soziologische Untersuchung. Tübingen.
- Becker, Gary Stanley (1982): Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens. Tübingen.
- ders./Stigler, George J. (1996): De Gustibus Non Est Disputandum. In: Gary S. Becker (1996): Familie, Gesellschaft und Politik – die ökonomische Perspektive. Tübingen.
- ders. (1996a): Meine intellektuelle Entwicklung. In: Ingo Pies (Hg., 1996): Gary S. Becker. Familie, Gesellschaft und Politik – die ökonomische Perspektive. Tübingen.
- ders. (1996b): Die ökonomische Sicht menschlichen Verhaltens. In: ders. (1996): Familie, Gesellschaft und Politik. Die ökonomische Perspektive. Tübingen.
- Brodbeck, Karl-Heinz (1998): Grundlagen der Wirtschaftspolitik. Würzburg.
- ders. (2000): Die fragwürdigen Grundlagen der Ökonomie. Darmstadt.
- Brösse, Ulrich (1997): Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Mikroökonomie. München/Wien.

-- Büttner, Hans-Peter (2004): Marx after Walras? Das "Transformationsproblem" und die Widersprüche simultaner Wert-Preis-Rechnungen seit Bortkiewicz. In: Zeitschrift Marxistische Erneuerung, Heft 60/2004.

-- Ders. (2006): Marx revisited. Geschichte und immanente Probleme der neoklassischen bzw. neoricardianischen Marx-Interpretation. In: Grundrisse, Heft 18/2006. Wien. Online verfügbar unter:
http://www.grundrisse.net/grundrisse18/hans_peter_buettner.htm

-- Chaloupek, Güther (1986): Marxistische Kritik an der Österreichischen Schule. In: Norbert Leser (1986): Die Wiener Schule der Nationalökonomie. Wien.

-- Cockshott, Paul/Cottrell, Allin/Michaelson, Greg (1995): Testing Marx: Some new results from UK data. In: Capital & Class Nr. 55 (1995). London.

-- Dobb, Maurice (1966): Organisierter Kapitalismus. Fünf Beiträge zur politischen Ökonomie. Frankfurt a.M.

-- ders. (1977): Wert- und Verteilungstheorien seit Adam Smith: Eine nationalökonomische Dogmengeschichte. Frankfurt.

-- Dombrowski, Heinz u.a. (1978): Symposium Warenform-Denkform. Frankfurt a.M./New York.

-- Endres, Alfred/Martiensen, Jörn (2007): Mikroökonomik. Eine integrierte Darstellung traditioneller und moderner Konzepte in Theorie und Praxis. Stuttgart.

-- Feess-Dörr, Eberhard (1992): Mikroökonomie. Eine Einführung in die neoklassische und klassisch-neoricardianische Preis- und Verteilungstheorie. Marburg.

-- Foerderreuther, Hans Utz u.a. (Hg., 1972): Gesamtwirtschaftliche Grundbegriffe und –beziehungen. Teil 1: Wert- und Preislehre. In: Mehrwert. Beiträge zur Kritik der Politischen Ökonomie Heft 1/1972. Erlangen.

-- Frambach, Hans (1996): Nutzen- und tauschtheoretische Grundlagen in der Entwicklung der Neoklassik. In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 1/1996. Berlin.

-- Galbraith, John Kenneth (1990): Die Entmythologisierung der Wirtschaft. Grundvoraussetzungen des ökonomischen Denkens. Wien/Darmstadt.

-- Gossen, Hermann Heinrich (1927): Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln. Berlin.

-- Hedtke, Reinhold (2001): Konsum und Ökonomie. Konstanz.

-- Helmedag, Fritz (1994): Warenproduktion mittels Arbeit. Marburg.

- Herr, Hansjörg/Heine, Michael (1999): Volkswirtschaftslehre. Paradigmenorientierte Einführung in die Mikro- und Makroökonomie. Oldenburg.
- Hofmann, Werner (1969): Universität, Ideologie, Gesellschaft. Frankfurt a.M.
- ders. (1971): Wert- und Preislehre. Sozialökonomische Studientexte Band I. Berlin.
- Hunt, Edward K./Sherman, Howard (1990): Volkswirtschaftslehre. Einführung aus traditioneller und kritischer Sicht. Band 1: Mikroökonomie. Frankfurt/New York.
- Kaldor, Nicholas (1973), Die Irrelevanz der Gleichgewichtsökonomie. In: W. Vogt (Hg., 1973): Seminar: Politische Ökonomie. Zur Kritik der herrschenden Nationalökonomie. Frankfurt/M.
- Kabalak, Alihan/ Priddat, Birger P. (2007): Präferenzen, Netzwerke und Status: komplexe Einbettung von Märkten. Der Text ist im Internet verlinkt unter: http://www.mpifg.de/maerkte-0702/papers/Kabalak-Priddat_Maerkte2007.pdf.
- Keen, Steve (2007): Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences. London.
- Kristol, Irving (1984): Der Rationalismus in der Wirtschaftstheorie. In: ders./Daniel Bell (Hg., 1984): Die Krise in der Wirtschaftstheorie. Berlin/Heidelberg.
- Kuiper, Edith (2004): Ökonomie: Feministische Kritik mikro- und makroökonomischer Theorien und Entwurf alternativer Ansätze. In: Ruth Becker/Beate Kortendiek (Hg., 2004): Handbuch Frauen- und Geschlechterforschung. Theorie, Methoden, Empirie. Wiesbaden.
- Kurz, Robert (1998): MARX 2000. In: Zeitschrift für kritische Theorie, Nr. 7/1998. Lüneburg.
- Laux, Helmut (2005): Entscheidungstheorie. Berlin.
- Lawson, Daniel (2004): Gary Becker and the Quest for the Theory of Everything. Der Text ist im Internet verlinkt unter: <http://users.drew.edu/dlawson/research/degustibus.pdf>
- Little, Ian (1966): Eine Neuformulierung der Theorie des Konsumentenverhaltens. In: Erich und Monika Streissler (Hg., 1966): Konsum und Nachfrage. Köln/Berlin.
- Marx, Karl zit. nach MEW.
- Menger, Carl (1871): Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien.

- Mirowski, Philip (1991): The When, the How and the Why of Mathematical Expression in the History of Economic Analysis. In: The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5/1991, S. 145-158.
- Myrdal, Gunnar (1963): Das politische Element der nationalökonomischen Doktrinbildung. Bonn.
- Pribram, Karl (1992): Geschichte des ökonomischen Denkens. Frankfurt a.M.
- Raffée, Hans (1969): Konsumenteninformation und Beschaffungsentscheidung des privaten Haushalts. Stuttgart.
- Rittig, Gisbert (1950/51): Die Indeterminiertheit des Preissystems. In: Jahrbuch für Sozialwissenschaft Band I/1950 und Band II/ 1951. Göttingen.
- Robinson, Joan (1965): Doktrinen der Wirtschaftswissenschaft. München.
- dies./Eatwell, John (1974): Einführung in die Volkswirtschaftslehre. München.
- Rolle, Robert (2005): Homo Oeconomicus. Wirtschaftsanthropologie in philosophischer Perspektive. Würzburg.
- Simmel, Georg (1989): Philosophie des Geldes. Georg Simmel Gesamtausgabe Band 6. Frankfurt a.M.
- Schefold, Bertram (1987a): Ricardo - Marshall – Sraffa (I). Ökonomische Theorie als Geschichte der Ricardo-Interpretation. In: WISU 7/1987. Düsseldorf.
- ders. (1987b): Ricardo - Marshall – Sraffa (II). Ökonomische Theorie als Geschichte der Ricardo-Interpretation. In: WISU 8-9/1987. Düsseldorf.
- Shaikh, Anwar (1984): The transformation from Marx to Sraffa. In: Alan Freeman/Ernest Mandel (Hg, 1984): Ricardo, Marx, Sraffa. London.
- Söllner, Fritz (2001): Die Geschichte des ökonomischen Denkens. Berlin.
- Sohn-Rethel, Alfred (1978): Warenform und Denkform. Frankfurt a.M.
- Sraffa, Piero (1976): Warenproduktion mittels Waren. Berlin.
- Stocker, Ferry (2004): Moderne Volkswirtschaftslehre. Band I: Logik der Marktwirtschaft. München.
- ders./Strobach, Kerstin M. (2004): Mikroökonomik: Repetitorium und Übungen. München.
- Thüler, Sue (2002): Seilziehen um wissenschaftliche Repräsentationen des Haushalts. Arbeitsblatt Nr. 21 des Instituts für Ethnologie der Universität Bern. Der Text ist im Internet verlinkt unter:

www.anthro.unibe.ch/unibe/philhist/anthro/content/e1765/e1766/e1886/e1888/e1889/files1890/ab21_ger.pdf.

-- Wallacher, Johannes (2003): Präferenzen, Rationales Entscheiden und Moralische Urteile. Vortrag, gehalten an der Evangelischen Akademie Arnoldshain. Der Text ist im Internet verlinkt über die Homepage des Münchner Instituts für Gesellschaftspolitik unter:
www.hfph.mwn.de/igp/res/praef-rat-moral.pdf.

-- Weber, Max (2005): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie. Frankfurt a.M.

-- Weiß, Johannes (1975): Max Webers Grundlegung der Soziologie. Eine Einführung. München.

-- Wessling, Ewald (1991): Individuum und Information. Die Erfassung von Information und Wissen in ökonomischen Handlungstheorien. Tübingen.

-- Zachariah, Dave (2004): Testing the labor theory of value in Sweden. Der Text ist im Internet verlinkt unter:
http://reality.gn.apc.org/econ/DZ_article1.pdf.