

## Die Nutzlosigkeit der neoklassischen Nutzenlehre

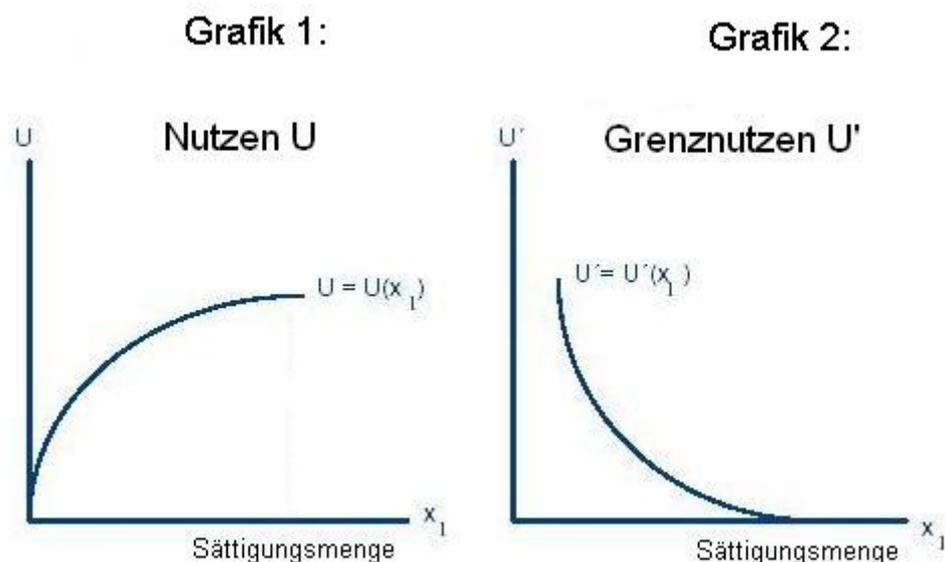
### Eine Kritik der Grundlagen der subjektiven Werttheorie

von Hans-Peter Büttner

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 zurückzuführen. 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 mit dem fortgesetzten Genuß eines Gutes der marginale Nutzen der letzten konsumierten Einheit abnimmt. An einem bestimmten Punkt tritt Sättigung ein. 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 ausgleichen. Einfach gesagt heißt das, dass ich, wenn ich ein Glas Saft und ein Schnitzel vor mir habe, so lange esse und trinke, bis mein Bedarf an beidem gedeckt ist und folglich die Grenznutzen durch meine "Wahlhandlungen" zwischen Saft und Schnitzel ausgeglichen sind.

Graphik 1 und 2 stellen den sinkende Grenznutzen in seiner Verlaufsform dar:



In Grafik 1 sehen wir, 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 dann weiter konsumiert werden, könnte die Nutzenkurve sich dann wiederum der Abszisse annähern, denn der Nutzen würde nun durch Übersättigung sogar abnehmen<sup>1</sup>. Betrachten wir nur den Grenznutzen, wie in Grafik 2, so verläuft die Kurve abnehmend mit Sättigung in dem Punkt, an dem die Grenznutzenkurve die Abszisse berührt. Bei fortgesetztem Konsum würde der Grenznutzen negative Werte („Nutzenabnahme“) annehmen und die Kurve somit unterhalb der Abszisse verlaufen.

<sup>1</sup> 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.

Im Gefolge der Grenznutzentheorie wurde nun versucht, eine *subjektive Wert- und Preislehre* als Alternative zur Arbeitswertlehre der ökonomischen Klassik zu entwerfen<sup>2</sup>. Preise sollten fortan in letzter Instanz auf subjektive Kalküle bzw. (marginale) Nutzenschätzungen zurückgeführt werden. Die Knappheit eines Gutes in Kombination mit der Nutzenschätzung ergibt so einen Preis, der als Funktion dieser Nutzenbewertung angesehen wird. Ein Gut, das einen doppelt so großen Grenznutzen aufweist als ein anderes, ist folglich auch doppelt so teuer. Im Haushaltsoptimum wiederum nimmt das Verhältnis von Grenznutzen und Preis für jedes Gut den gleichen Wert an. 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 aus<sup>3</sup>.

Weil der Grenznutzen jedoch, wie sich schnell herausstellte, *nicht* meßbar und auch *nicht* interpersonell vergleichbar ist<sup>4</sup> 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 aufbauen<sup>5</sup>. An die Stelle absoluter Nutzenschätzungen sollten also nur noch Aussagen des Typs treten, dass eine bestimmte Menge eines Gutes einer bestimmten Menge eines anderen Gutes vorgezogen wird oder nicht. Man kann so Wahlalternativen annehmen, denen nur noch *implizit* (nicht mehr *explizit*) die alten Nutzenauffassungen 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 bereit gestellt werden um den gleichen Nutzenindex zu halten. Grafik 3 stellt diesen Zusammenhang dar:

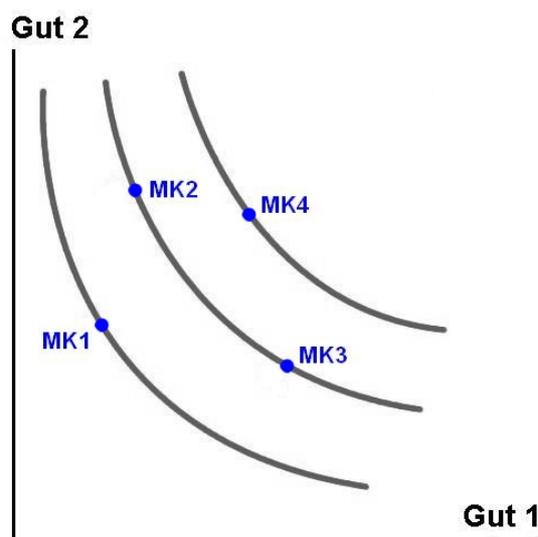
---

<sup>2</sup> Als Überblick zur Entwicklung der Neoklassik von der frühen zur zeitgenössischen Nutzen- und Tauschtheorie sh. den Aufsatz von Hans Frambach (1998).

<sup>3</sup> Sh. Fritz Söllner (2001), S. 125.

<sup>4</sup> „Versuche zur Bestimmung kardinaler Nutzenfunktionen bzw. der konsistenten kardinalen Messung des Nutzens scheiterten“, so Fritz Söllner (2001) in seinem Lehrbuch „Die Geschichte des ökonomischen Denkens“, S. 63.

<sup>5</sup> Die neoklassische Präferenzordnung stellt eine Rangordnung aller denkbaren Güterkombinationen auf nach dem Kriterium, ob ein Haushalt sie vorzieht oder ihnen indifferent gegenübersteht. „Anforderungen an die neoklassische Präferenzordnung sind Vollständigkeit, Transitivität, Reflexivität, Nicht-Sättigung und Konvexität“ (Eberhard Feess-Dörr (1992), S. 502. Zur genauen Bedeutung dieser Begrifflichkeiten sh. ebd., S. 186 ff.).



Wir sehen, dass die konvexen Indifferenzkurven Mengenkombinationen von Gut 1 und Gut 2 darstellen<sup>6</sup>. 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 2.

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 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 faßt die neoklassische Programmatik deshalb auch so zusammen:

„Die Handlungen der Firmen werden durch Produktionsfunktionen, die der Haushalte durch Nutzenfunktionen repräsentiert“<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Die Kurve impliziert unendliche Teilbarkeit und Substituierbarkeit der Güter und abstrahiert vom Geld. Zweifellos ist besonders die Annahme grenzenloser Substituierbarkeit der Güter äußerst unrealistisch, denn wie soll Brot Wein „ersetzen“ oder auch nur Wein Wasser? Die Idee der Substituierbarkeit macht mit Bezug auf den *Gebrauchswert* der Güter keinen plausiblen zu machenden Sinn. Eine solche Annahme kann nur in Bezug auf den *Tauschwert* der Güter vernünftig begründet werden.

<sup>7</sup> Karl-Heinz Brodbeck (2000), S. 84.

Die neoklassische Haushaltstheorie ist methodisch gesehen nur ein Spiegelbild der Unternehmenstheorie<sup>8</sup>. Wie wir noch sehen werden, erweist sich diese Vereinheitlichung der ökonomischen Theorie allerdings als überaus voraussetzungsvoll und problematisch.

Im Anschluß an diese kurze Einführung in die neoklassische Nutzenlehre möchte ich nun die erheblichen Probleme dieses Ansatzes diskutieren<sup>9</sup>. Meine Kritik der subjektiven Wert- und Preistheorie habe ich in sieben Punkten zusammengefaßt, die selbstverständlich nicht streng getrennt voneinander verstanden werden können:

### 1. Der ahistorische Charakter der Grenznutzentheorie

Generell ist die Nutzenlehre *absolut ahistorisch* und abstrahiert von sämtlichen gesellschaftlichen Beziehungen. Die Gossenschen Gesetze gelten (potentiell) nicht zuletzt für alle Zeiten und Orte und auch eine sozialistische Wirtschaft, sondern auch einer Katze, die vor einem Schälchen Milch und einem Töpfchen Fleisch sitzt und ihre Bedürfnisse stillt kann unterstellt werden, daß sie den "Gossenschen Gesetzen" folgt. Dennoch handelt die Katze vollkommen außerhalb jener sozialer Formen und Preiszusammenhänge, die im Zusammenhang mit marktwirtschaftlichen Wirtschaftsstrukturen stehen. Somit kann nur eine *apriorisch unterstellte Verhaltensrationalität* der Gegenstand der Nutzenlehre sein, nicht aber historisch sich entwickelnde Produktionsverhältnisse und Organisationsweisen. Die Nutzentheorie kann gar nicht erklären, unter welchen Bedingungen und Voraussetzungen die Güter, die uns Nutzen stiften, produziert werden und wie subjektive Erwägungen objektiviert werden auf Märkten. Ohne diese produktiven Leistungen aber, die selbst wiederum unter historisch unterschiedlichen Bedingungen stattfinden, würden die Nutzen stiftenden Güter gar nicht existieren. Genausowenig erscheint es sinnvoll, „Knappheit“ als Ausgangspunkt ökonomischer Theoriebildung zu wählen, denn „Knappheit“ ist selbst *gemachte* „Knappheit“ und nichts von außen den Wirtschaftssubjekten „naturhaft“ entgegen tretendes. 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“<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> Die Frage nach der strikten Trennung der dem *Erwerbsprinzip* unterworfenen Unternehmenstheorie von der auf die Haushaltsebene beschränkten *Nutzenanalyse* hat 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“ (Hans Albert (1977), S. 191). Albert folgert deshalb ganz richtig: „Ganz abgesehen davon ist das Erwerbsprinzip im Hinblick auf die grundlegende Systemidee des Benthamschen 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“ (Hans Albert (1968), S. 20), liegt ein Konflikt der beiden Prinzipien vor. Dieses Problem wird in dem Moment sichtbar, in dem Gewinnmaximum und Nutzenmaximum, die sich ihrerseits mit Bezug auf einen Unternehmer auf Indifferenzkurven darstellen lassen, nicht zusammenfallen, sondern differieren (sh. ebd., S. 20 ff.).

<sup>9</sup> Die Probleme der neoklassischen Kapitaltheorie und der Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung habe ich bereits behandelt in meinem Aufsatz „Was ist falsch am Neoliberalismus“ (Büttner 2007).

<sup>10</sup> Robert Kurz (1998), S. 92. Hervorh. von mir.

Die Knappheit eines Gutes kann also nicht unabhängig von den technologischen Produktionsbedingungen und Verhältnissen der effektiven Nachfrage verstanden werden, denn während die Erhöhung der Arbeitsproduktivität Produktionskosten senkt, hängt die „effektive Nachfrage“ nicht nur von Konsumentenbedürfnissen ab, sondern von *kaufkräftiger Nachfrage* (die wiederum die Produktion stimuliert). 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*“<sup>11</sup>.

Der historische Charakter der bestehenden Produktionsweise wird von den Vertretern der „subjektiven Wertlehre“ also ebenso ignoriert wie die sozialen Vermittlungsformen, die sich zwischen dem Individuum und den Gebrauchswerten seines Begehrens schieben. Die Ausblendung der historischen Spezifika der kapitalistischen Produktionsweise geht dabei einher mit der ideologischen Vereinheitlichung von Produktion und Konsum. Dabei werden Gesetzmäßigkeiten der Produktionssphäre und der Unternehmenstheorie umstandslos auf die psychologische Konstitution der „Wirtschaftssubjekte“ und damit die Haushaltstheorie übertragen<sup>12</sup>:

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<sup>13</sup>.

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*“<sup>14</sup>.

Die Anwendung der Infinitesimalrechnung in der Haushaltstheorie ist also eine notwendige Voraussetzung, damit die neoklassische Wirtschaftstheorie überhaupt formal 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“<sup>15</sup>. 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“<sup>16</sup>.

<sup>11</sup> Zit. nach Günther Chaloupek (1986), S. 206. Hervorh. von mir.

<sup>12</sup> Zur Kritik dieser „Verallgemeinerung des Unternehmertypus“ sh. Werner Hofmann (1969), S. 101 ff., S. 106 ff., und S. 129 ff.

<sup>13</sup> Die Identität der Indifferenzkurven in der Haushaltstheorie mit den Isoproduktkurven in der Unternehmenstheorie habe ich als weiteres Beispiel bereits angeführt.

<sup>14</sup> Reinhold Hedtke (2001), S. 151. Hervorh. von mir.

<sup>15</sup> Ebd., S. 147. Reinhold Hedtke 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).

<sup>16</sup> Hans Raffée (1969), S. 58 f.

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 werden. 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“<sup>17</sup>.

Für Gunnar Myrdal (1898-1987) war deshalb die subjektive Wertlehre „inhaltsleer“, denn „sie operiert mit einer abstrakten, zugegebenermaßen wirklichkeitsfremden *Voraussetzung*, die bereits alle *Folgerungen* enthält“<sup>18</sup>. Den Gipfel der Hilflosigkeit erklimm hierbei zweifellos der Nobelpreisträger Paul A. Samuelson, der zur Frage der Nutzenmaximierung nichts Besseres zu sagen wußte als dass die Wirtschaftssubjekte „*irgend etwas*“ maximierten<sup>19</sup>.

## 2. Die Konstruktionsprobleme eines „homogenen Nutzens“

Der Nutzen ist *überhaupt nicht meßbar* und er ist auch *interpersonell nicht vergleichbar*, denn unbekannte, subjektive Größen lassen sich nicht vergleichen. 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"<sup>20</sup>. Freilich wird mit dem Konzept der „Indifferenzkurven“ (stillschweigend) eine *intrapersonelle Vergleichbarkeit* des Nutzens unterschiedlicher Gebrauchswerte angenommen. Diese Annahme ist aber äußerst problematisch, denn meine Bedürfnisse nach Brot, Urlaubreisen oder Tageszeitungen sind höchst heterogen. Ein „gemeinsames Nutzenniveau“ auf einer Indifferenzkurve setzt aber voraus, dass ich über einheitliche, homogene „Bedürfnisquanten“ verfüge, von denen jedes Einzelbedürfnis nur ein quantitativ gleicher Ausschnitt wäre<sup>21</sup>. Ohne diese Voraussetzung ist 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“) rätselhaft<sup>22</sup>. Mein Bedürfnis nach Nahrung wird von einem Fahrrad genausowenig befriedigt werden wie mein Bedürfnis nach Fortbewegung von einer Bratwurst (außer vielleicht in sehr speziellen

<sup>17</sup> Joan Robinson (1965), S. 60. Hervorh. von J.R.

<sup>18</sup> Gunnar Myrdal (1963), S. 89. Hervorh. von mir.

<sup>19</sup> Herbert Auringer (1995), S. 57.

<sup>20</sup> Letztlich kann man, wenn man *jedes* Gut als *Träger der Wert-Eigenschaft* betrachtet, die für seinen Besitzer „Vermögen“ darstellt, die gesamte Grenznutzenlehre auch von hier aus verabschieden, denn diese Eigenschaft, „Vermögen schlechthin“ zu verkörpern, läßt den Besitz-Willen maßlos und unersättlich werden.

<sup>21</sup> 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.

<sup>22</sup> Werner 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.

Sonderfällen!). Ebenso, darauf verweist Reinhold Hedtké<sup>23</sup>, kann auch ein und dasselbe Gut überaus heterogene Bedürfnisse befriedigen – was in Widerspruch zur standardökonomischen Annahme steht, daß jedem Gut nur ein Nutzen zugeordnet wird<sup>24</sup>.

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 (nicht weniger problematische) *intrapersonelle* verwandelt.

### 3. Die nutzentheoretische Verdrängung der Preisform

Der Nutzen ist im Hinblick auf subjektivistische Preisbildungsgesetze auch *nicht unabhängig vom Budget (Einkommen, Vermögen) des handelnden Subjektes denkbar*. Wir verfügen also nur über begrenzte und zwischen den Wirtschaftssubjekten sehr ungleich verteilte Budgets, anhand deren wir den Preis, den wir für ein Gut zu zahlen bereits sind, äußern. 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 "Nutzen" unabhängig von der Preisform oder ihr logisch vorgelagert existiert nicht, außer wir lassen Budgets (oder „Anfangsausstattungen“) einfach vom Himmel regnen.*

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“<sup>25</sup>.

Eine Ableitung des Preises selbst, das sah Conrad Schmidt bereits, wäre also ein „unlösbarer Widerspruch“, denn jegliche Nutzenschätzung kann nur vor dem Hintergrund *bereits preisförmig vorliegender* Budgets stattfinden etc. Wir müssen also, um Marktpreise *als Preise* erklären zu können, die Preisform universell voraussetzen, denn sie konstituiert bereits die preisförmigen Einkommen, mittels deren 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 mittels Waren“<sup>26</sup>.

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:

<sup>23</sup> Reinhold Hedtké (2001), S. 153.

<sup>24</sup> So kann eben beispielsweise ein Auto die sehr unterschiedlichen Bedürfnisse nach Mobilität, Statussymbolik und Ästhetik erfüllen.

<sup>25</sup> Zitiert nach Günther Chaloupek (1986), S. 197. Erste Hervorh. von mir, zweite im Original.

<sup>26</sup> So auch der Titel des Hauptwerkes des englischen Cambridge-Ökonomen Piero Sraffa (auf deutsch im Suhrkamp-Verlag 1976 erschienen), das als „Einleitung zu einer Kritik der ökonomischen Theorie“ (so der Untertitel) gedacht war. Sraffa hat bereits in den zwanziger Jahren des 20. Jahrhunderts die neoklassische Nutzentheorie in ihrer Marshallschen Gestalt gründlich zerpfückt. Sh. dazu das Nachwort von Bertram Schefold in Piero Sraffa (1976), S. 133 ff.

„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“<sup>27</sup>.

Wenn Hicks allen Ernstes glaubt, daß seine Präferenzordnung „ihrerseits unabhängig von den Preisen ist“<sup>28</sup>, verbleibt er wiederum in prämonetären Nutzenschätzungen bzw. Präferenzordnungen, denen die Warenform und das Preisgeschehen vollkommen äußerlich bleibt. In marxistischer Terminologie vollziehen seine Wirtschaftssubjekte ihre Präferenzhandlungen im Rahmen der „einfachen Wertform“, in welcher sich noch kein allgemeines Äquivalent aus dem Tauschprozeß herausgeschält hat. Der Bezug auf das Geld bleibt dem Zirkulationsprozeß<sup>29</sup> 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.

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) herausgearbeitet.

Nach Sohn-Rethel ignoriert die Grenznutzenlehre „die Realität des Tausches als gesellschaftlicher Verkehrsform“<sup>30</sup>, 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 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 gleich gesetzt, geht dieser Formwandel der Ware verloren und die logische Verbindung von Produktion und Zirkulation, von Gebrauchswert und Tauschwert, wird eingeebnet. Auf dieser Basis freilich 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“<sup>31</sup>.

Hans-Georg Backhaus wirft der 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 Gegenstand laufend zu verdrängen“<sup>32</sup>. Dabei ist mit der „zweiten Natur“ die spezifisch *soziale* Dimension gemeint, die sich neben der unmittelbar-physischen Gegenständlichkeit (der „ersten Natur“) durch die historisch spezifische Bearbeitung und Vermittlung der Gebrauchswerte konstituiert. Während der Gebrauchswert also eine *unmittelbar* physische Eigenschaft einer Sache verkörpert, stellt der Tauschwert eine „realabstrakte“, *mittelbare*

<sup>27</sup> Werner Hofmann (1971), S. 224.

<sup>28</sup> Zit. nach ebd., S. 225.

<sup>29</sup> Überlegungen zum Produktionsprozeß, der dem Subjekt erst die Gebrauchswerte für seine Nutzenschätzungen liefert, bleiben hier noch gänzlich außen vor.

<sup>30</sup> Alfred Sohn-Rethel in einem Interview in Heinz Dombrowski u.a. (1978), S. 22.

<sup>31</sup> Alfred Sohn-Rethel (1978), S. 251.

<sup>32</sup> Hans-Georg Backhaus (1997), S. 27.

Eigenschaft dar. Georg Simmel 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“<sup>33</sup>. 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“<sup>34</sup>.

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) Wertgrößen zu erklären. Dieses Verdrängte kehrt in der Nationalökonomie allerdings beständig wider und erinnert sie immer wieder an ihre eigenen Aporien<sup>35</sup>.

#### 4. Die Redundanz subjektiver Nutzenschätzungen in der Preislehre

Die Nutzentheorie ist in dem Moment ohnehin *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, würde 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. Besonders die neoricardianische Schule der Nationalökonomie im Gefolge Piero Sraffas hat auf die sich aus dieser Tatsache ergebende Irrelevanz der neoklassischen subjektiven Werttheorie immer wieder hingewiesen<sup>36</sup>.

*Zur Bestimmung von Preisen und Einkommen sind subjektive Nutzenschätzungen prinzipiell irrelevant, denn der individuelle "Nutzen" kann sich ja nur unter den historischen Bedingungen der kapitalistischen Produktionsweise äußern, und dies impliziert eben mobiles und verwertungsorientiertes Kapital.*

#### 5. Die Selbstwidersprüche der ordinalen Nutzentheorie

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 nämlich im Gegensatz zur Bestimmung eines absoluten Nutzens als beantwortbar<sup>37</sup>. 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" (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

<sup>33</sup> Georg Simmel (1989), S. 57. Hervorh. von mir.

<sup>34</sup> Hans-Georg Backhaus (2002), S. 116.

<sup>35</sup> Sh. dazu auch Hans-Georg Backhaus (2000) und den Aufsatz „Zur logischen Misere der Nationalökonomie“ in Backhaus (1997), S. 431-500.

<sup>36</sup> Sh. dazu Bertram Schefolds Ausführungen in Piero Sraffa (1976), S. 133 ff.

<sup>37</sup> 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.

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<sup>38</sup>.

Während also beständig suggeriert wird, dass der kardinale Nutzen widerspruchsfrei überwunden wurde, wird er beständig in Anspruch genommen und vorausgesetzt<sup>39</sup>. Entlang der „Indifferenzkurven“ soll der Wert schließlich konstant sein und die Kurve selbst ein einheitliches „Nutzniveau“ darstellen. Es ist klar, dass dieses Konstrukt durch die Hintertür wieder voraussetzt, dass die Nutzenbewertungen für die Güterbündel bekannt sind. Der Vergleich dieser zwei Größen hebt ja nicht die Existenz dieser zwei Größen auf. Die Idee Paretos und seiner Nachfolger, die Probleme der alten Nutzenlehre zu überwinden, ist also vollkommen mißlungen und beruht auf dem nicht sehr kreativen Trick, das Kausalverhältnis der kardinalen Nutzenlehre auf den Kopf zu stellen und aus dem fertigen Ergebnis den Ausgangspunkt abzuleiten.

Spätere Versuche, dieses Konzept in einen Präferenzordnungsansatz zu überführen, fallen nicht weniger nihilistisch und methodisch kurios aus. Sie laufen letztlich darauf hinaus, „Verhalten ohne irgend etwas anderes als Verhalten zu erklären“<sup>40</sup>, also fertige Ergebnisse mit fertigen Ergebnissen zu begründen und eigentlich gar nichts mehr zu erklären<sup>41</sup>. Der englische Cambridge-Ökonom Maurice Dobb (1900-1976) hat diese vollkommene Entleerung der ökonomischen Theorie 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, HPB). Das mag wie Parodie klingen. Exakte Untersuchungen würden jedoch, wie ich meine, erweisen, dass die moderne Preistheorie zu keinen triftigeren Erkenntnissen (...) vorgestoßen ist“<sup>42</sup>.

Die neoklassische Nutzenlehre hat sich also in letzter Instanz selbst aufgehoben in einer „Preislehre“, die nur noch das Bestehende feststellt und ihm eine inhaltsleere „Gesetzmäßigkeit“ unterstellt. Weil jeder Erklärungsversuch gescheitert ist wurde aus diesem Problem eine Tugend gemacht, indem einfach der Spieß umgedreht und das reale Ergebnis zum Ausgangspunkt gemacht wurde, dem dann ex post die nicht falsifizierbare Maximierung von „irgend etwas“ (Samuelson) unterstellt wird<sup>43</sup>.

<sup>38</sup> Herbert Aunger (1995), S. 59.

<sup>39</sup> Gisbert 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).

<sup>40</sup> Ian Little (1966), S. 182.

<sup>41</sup> Inwiefern allerdings auch diese Ansätze letztlich wieder auf psychologische Faktoren Bezug nehmen müssen diskutiert Karl Pribram (1992), S. 872 ff.

<sup>42</sup> Maurice Dobb (1966), S. 34. Zur Kritik am Präferenzansatz sh. Reinhold Hedtke (2001), S. 164 ff. Günther 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“.

<sup>43</sup> Zur Kritik an den tauschtheoretischen Grundlagen der zeitgenössischen neoklassischen Ansätze von Lancaster und Becker sh. Hans 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 Hans Frambach ebd. auf Seite 108.

## 6. Der implizite Kollektivismus der subjektiven Wertlehre

Der Nutzen bzw. Bedürfnisse existieren selbst nicht außerhalb kultureller Normen und menschliches Verhalten ist, gerade was Wertungen angeht, keineswegs durchgehend rational. *Die "Maximierung des Nutzens" bleibt somit in jeder nur denkbaren Variante eine inhaltslose Leerformel*, denn niemand kann genau sagen, was da eigentlich „maximiert“ wird. Eine subjektive Wertlehre müßte eigentlich bereits per definitionem davon ausgehen, dass *subjektive Handlungen subjektiven Motiven folgen* und somit eine *einheitliche* „Rationalität“ und somit kollektive Gesetzmäßigkeiten auf sinnvollem Wege nicht konstruierbar sind.

*Wenn jedes Individuum in der Wirklichkeit subjektiv wertet, kann es keine allgemein verbindlichen Darstellungen in Form von Nutzenkurven und keine allgemein unterstellbare Maximierungsrationalität geben, denn sonst würde ja allen Individuen in diesem Punkt ein kollektives, über-subjektives Verhalten unterstellt.*

Damit wäre aber die "subjektive Nutzenlehre" doch letztlich wieder eine „objektive“ Wertlehre, denn sie würde objektivistische Annahmen über subjektive Dispositionen machen. Wäre sie tatsächlich *subjektivistisch*, dürfte sie nichts allgemein Verbindliches unterstellen, also keine kollektivistischen Annahmen über subjektive Verhaltenspotentiale machen<sup>44</sup>.

Die universelle Geltung der Gossenschen Gesetze impliziert also im Gegensatz zum Anspruch, eine *subjektive Wertlehre aufzustellen einen methodischen Kollektivismus*<sup>45</sup> bzw. eine allgemein verbindliche „Normativität des Nutzenbegriffs“<sup>46</sup>. Wer anders wertet als die Gossenschen Gesetze bzw. die Rationalitätsaxiome der Präferenzlehre behaupten (oder einfach gar nicht rational entscheidet), verstößt aber *gegen die Anforderungen zur Vereinheitlichung der ökonomischen Theorie und die Notwendigkeiten der Infinitesimalrechnung*, ohne welche die Haushaltstheorie nicht in die Gleichgewichtslehre integrierbar wäre.

## 7. Die verdrängten Implikationen der Grenznutzenlehre

Die Grenznutzenlehre wurde auch von sozialistischer Seite durch die *sozialistischen Utilitaristen* adaptiert und gegen die apologetische Interpretation durch die bürgerlichen Nutzentheoretiker kritisch gewendet<sup>47</sup>. Wie bereits der Urvater des Utilitarismus, Jeremy Bentham gezeigt hat, kann der gesellschaftliche Totalnutzen durch eine gleichmäßige Einkommensverteilung erhöht werden, da der marginale Nutzen zusätzlicher Einkommenseinheiten bei reichen Menschen geringer ist als bei armen. Gunnar Myrdal faßte Benthams Position so zusammen:

„Jeder Pfennig, den die Kapitalisten und Grundbesitzer den Armen vorenthalten, mindert deren Nutzen weit mehr, als er den Nutzen jener erhöht“<sup>48</sup>.

<sup>44</sup> Nach Reinhold Hedtke (2001, S. 147) scheiden aufgrund der neoklassischen Konsumtheorie bereits eine Reihe von Konsumorientierungen dem Konzept der Nutzenmaximierung zum Opfer, z.B. „Konsum als Selbstzweck, etwa zur habituell gesteuerten physischen, psychischen und sozialen Selbsterhaltung des Individuums, oder einfach als Gewohnheit“.

<sup>45</sup> Diesen Punkt sieht auch Hans Albert (1965), wenn er das (kollektivistische) Konstrukt des „idealen Konsumenten“ kritisiert, bei dem „homogene Gruppen von Konsumenten vorausgesetzt werden“ (ebd., S. 165). Albert kritisiert deshalb auch die unkritische Verwendung „kollektiver Nachfragekurven“, da die „Frage der Addierbarkeit individueller Nachfragekurven und verwandte Fragen“ methodisch vollkommen ungeklärt sind.

<sup>46</sup> Sh. dazu Reinhold Hedtke (2001), S. 147.

<sup>47</sup> Von keynesianischer Seite wurde die neoklassische Zinstheorie unter Rückgriff auf das Keynesische „fundamentale psychologische Gesetzes“ kritisiert. Hier argumentieren die Keynesianer, dass mit zunehmendem Einkommen die Sparquote steigt weil die Grenzrate des Konsums mit steigendem Einkommen fällt. Entsprechend fällt die Konsumquote und das Sparvolumen ergibt sich als „Restgröße“ in Abhängigkeit von der Einkommenshöhe. Das (empirisch nachweisbare) Konzept der einkommensabhängigen Spar- bzw. Konsumfunktion wendet sich gegen die Vorstellung, dass das Sparvolumen über den Zinssatz determiniert ist und somit eine Übereinstimmung von Sparen und Investieren allein über den Zinssatz hergestellt werden kann.

<sup>48</sup> Gunnar Myrdal (1963), S. 107.

Die konsequente Anwendung der neoklassischen Nutzenlehre führt also zur Hinterfragung der gesellschaftlichen Verteilungsverhältnisse, denn ein Reicher profitiert von zusätzlichem Reichtum viel weniger als ein Armer. Niemand anderes als der Ökonom Arthur Cecil Pigou (1877-1959), Nachfolger Alfred Marshalls an der Universität Cambridge, England, redete dieser Sicht auf das Verteilungsproblem das Wort<sup>49</sup>. Pigous „interventionistische“ Position blieb allerdings eine Außenseitermeinung im herrschenden Wissenschaftsbetrieb. Ein überzeugter Neoklassiker kann auf die sozialistisch interpretierte Nutzenlehre natürlich erwidern, daß mit der interpersonellen Nicht-Vergleichbarkeit der subjektiven Nutzenschätzungen eine solche Nivellierung der Einkommensunterschiede jeder fundierten Begründung entbehrt. Allerdings muß der Neoklassiker dann wiederum davon ausgehen, daß es keine *Bedürfnishierarchie* gibt<sup>50</sup>, die den Nutzen eines Brotes für den Verhungerten dringlicher erscheinen läßt als den Nutzen des zwanzigsten Rolls Royce für den Milliardär. Die Zustimmung des Milliardärs zu diesem ökonomischen Konzept dürfte entsprechend größer ausfallen als die des Verhungerten. Es darf deshalb angesichts der gesamten Problematik nicht überraschen, dass Gunnar Myrdals Bilanz zur subjektiven Wertlehre ausgesprochen negativ ausfällt:

*"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"*<sup>51</sup>.

Der einzige Nutzen der subjektiven Wertlehre liegt wohl darin, dass sie das Bestehende unkritisch hinnimmt und dem globalen Kapitalismus einen ökonomietheoretischen „Persilschein“ ausstellt. Die Trennung von Lohnarbeit und Kapital wird dabei in der theoretischen Konstruktion von Haushalts- und Unternehmenstheorie ebenso selbstverständlich und unbegründet vorausgesetzt wie die gerechte Lohnfindung auf einem deregulierten Arbeitsmarkt. Die mit der Privateigentumsproblematik sich eigentlich aufdrängende Machtproblematik wird selbstverständlich ignoriert und mit den Mitteln des „methodologischen Individualismus“ entschärft. Mit der Konzentration auf den „Nutzen“ und den Gebrauchswert der Güter verliert diese Lehre die gesellschaftlichen Verhältnisse und die Formbestimmungen der Ware aus den Augen. Der Betrieb geht weiter, kann aber nicht mehr durchschaut werden. Wenn die von mir in diesem Text formulierten Überlegungen eines deutlich machen sollen dann ist es dies, dass die Verrenkungen, welche die neoklassische Standardökonomie vollziehen muß um ihren „Persilschein“ ausstellen zu können, beträchtlich sind und von jedermann erkannt und entsprechend bewertet werden können.

---

<sup>49</sup> Zu Pigous interventionistischer Wohlfahrtstheorie sh. John Kenneth Galbraith (1990), S. 253 ff. sowie Fritz Söllner (2001), S. 127 ff.

<sup>50</sup> Ein konkretes Beispiel hierfür wäre die Maslowsche Bedürfnispyramide, die eine solche Bedürfnishierarchie beschreibt. Sh. zu Maslows Pyramide den Beitrag in der Online-Enzyklopädie „wikipedia“ unter [http://de.wikipedia.org/wiki/Maslowsche\\_Bed%C3%BCrfnispyramide](http://de.wikipedia.org/wiki/Maslowsche_Bed%C3%BCrfnispyramide).

<sup>51</sup> Gunnar Myrdal (1963), S. 93.

## **Literatur:**

- Hans Albert (1965): Zur Theorie der Konsum-Nachfrage. Aus: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Band 16/1965, Göttingen.
- ders. (1968): Erwerbsprinzip und Sozialstruktur. Zur Kritik der neoklassischen Marktsoziologie. Aus: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Band 19/1968, Göttingen.
- ders. (1977): Individuelles Handeln und soziale Steuerung. Die ökonomische Tradition und ihr Erkenntnisprogramm. Aus: Hans Lenk (Hg., 1977): Handlungstheorien interdisziplinär IV, München.
- Herbert Aunger (1995): Mißbrauchte Mathematik, Frankfurt a.M.
- Hans-Georg Backhaus (1997): Dialektik der Wertform, Freiburg.
- ders. (2000): Die „Verrücktheit“ des Geldes aus der Perspektive der Marx'schen Analyse des „Geldfetischs“. Aus: Der Blaue Reiter, Journal für Philosophie, Heft 11/2000, Stuttgart.
- ders. (2002): Der widersprüchliche und monströse Kern der nationalökonomischen Begriffsbildung. Aus: Iring Fetscher u.a. (Hg., 2002): Emanzipation als Versöhnung, Frankfurt a.M.
- Karl-Heinz Brodbeck (2000): Die fragwürdigen Grundlagen der Ökonomie, Darmstadt.
- Hans-Peter Büttner (2007): Was ist falsch am Neoliberalismus? Online veröffentlicht unter: <http://oeffingerfreidenker.blogspot.com/2007/01/was-ist-falsch-am-neoliberalismus.html>
- Günther Chaloupek (1986): Marxistische Kritik an der Österreichischen Schule. Aus: Norbert Leser (1986): Die Wiener Schule der Nationalökonomie, Wien.
- Maurice Dobb (1966): Organisierter Kapitalismus. Fünf Beiträge zur politischen Ökonomie, Frankfurt a.M.
- Heinz Dombrowski u.a. (1978): Symposium Warenform-Denkform, Frankfurt a.M./New York.
- Eberhard Feess-Dörr (1992): Mikroökonomie, Marburg.
- Hans Utz Foerderreuther u.a. (Hg., 1972): Gesamtwirtschaftliche Grundbegriffe und –beziehungen. Teil 1: Wert- und Preislehre. Aus: Mehrwert. Beiträge zur Kritik der Politischen Ökonomie Heft 1/1972, Erlangen.
- Hans Frambach (1996): Nutzen- und tauschtheoretische Grundlagen in der Entwicklung der Neoklassik. Aus: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 1/1996, Berlin.
- John Kenneth Galbraith (1990): Die Entmythologisierung der Wirtschaft. Grundvoraussetzungen des ökonomischen Denkens, Wien/Darmstadt.
- Reinhold Hedtke (2001): Konsum und Ökonomik, Konstanz.

- Werner Hofmann (1969): Universität, Ideologie, Gesellschaft, Frankfurt a.M.
- ders. (1971): Wert- und Preislehre. Sozialökonomische Studentexte Band I, Berlin.
- Robert Kurz (1998): MARX 2000, S. 92. Aus: Zeitschrift für kritische Theorie, Nr. 7/1998, Lüneburg. Im Internet verlinkt unter: <http://www.trend.partisan.net/trd1000/t191000.htm>
- Ian Little (1966): Eine Neuformulierung der Theorie des Konsumentenverhaltens. Aus: Erich und Monika Streissler (Hg., 1966): Konsum und Nachfrage, Köln/Berlin.
- Gunnar Myrdal (1963): Das politische Element der nationalökonomischen Doktrinbildung, Bonn.
- Karl Pribram (1992): Geschichte des ökonomischen Denkens, Frankfurt a.M.
- Hans Raffée (1969): Konsumenteninformation und Beschaffungsentscheidung des privaten Haushalts, Stuttgart.
- Gisbert Rittig (1950/51): Die Indeterminiertheit des Preissystems. Aus: Jahrbuch für Sozialwissenschaft Band I/1950 und Band II/ 1951.
- Joan Robinson (1965): Doktrinen der Wirtschaftswissenschaft, München.
- Georg Simmel (1989): Philosophie des Geldes. Georg Simmel Gesamtausgabe Band 6, Frankfurt a.M.
- Fritz Söllner (2001): Die Geschichte des ökonomischen Denkens, Berlin.
- Alfred Sohn-Rethel (1978): Warenform und Denkform, Frankfurt a.M.
- Piero Sraffa (1976): Warenproduktion mittels Waren, Berlin.