

I. Was jedermann geläufige Erfahrungen durchaus lehren könnten: Einige ökonomische Wahrheiten, Ware und Geld betreffend

[...]

3. Der Wert – weder Metaphysik noch Hypothese

Die moderne ökonomische Theorie hat sich in ihren allgemeinen Betrachtungen des Marktes einen seltsamen Leitfaden zurechtgelegt. Ihr Entschluß, das Geld *als* eine rundum *taugliche* Einrichtung darzustellen, nimmt die Aufgabe, etwas zu erklären, von vorneherein wie den Auftrag, dem Gegenstand der Theorie seine *Funktionalität* zu bescheinigen. Ein solches Denken gefällt sich in der Frage danach, was ohne die besprochene Sache nicht ginge, hält den Tausch, wie er universell in der Marktwirtschaft stattfindet, ohne den Einsatz des Geldes für unmöglich – *und* meint, mit dieser „Beweisführung“ schon einmal etwas zu wissen. Es kommt sich dabei sogar sehr „realistisch“ vor, hat es doch auf eine „praktische“ *Bedeutung* des Geldes verweisen können, ein plausibles „Wozu“ angegeben, das jedermann einleuchtet. Zumindest jedermann, der beim Nachdenken ebenso *am Funktionieren* des Tausches *interessiert* ist, wie er sich praktisch auf ihn angewiesen weiß. Die Fortsetzung dieser Methode, theoretische Ökonomie zu treiben, geschieht sehr konsequent. Die ganze Wirtschaft besteht wie der Austausch mit seiner „Preisbildung“ aus lauter *Bedingungen*, unter denen sie funktioniert. Darunter verstehen Ökonomen „theoretische“ (meint ganz wie der Volksmund: „nur ausgedachte“) Verhältnisse zwischen ökonomischen Größen, die eintreten müßten, um das Gelingen von Austausch, Kreislauf und Wachstum sicherzustellen. Daß die mathematisch durchkonstruierten Modelle *nicht* der Realität entsprechen, wird ebenso deutlich klargestellt, wie darauf bestanden wird, daß dieser *Idealismus* den praktischen Notwendigkeiten der Marktwirtschaft auf der Spur ist. Das matte Unternehmen, einen „funktionalen“ Sinn zuzusprechen, zeugt mit seinen mannigfaltigen „Problemen“ der Theoriebildung zwar stets vom *Bekennnis zu Notwendigkeiten*; solche *liegen* nämlich mit jeder Funktion *vor* für jemanden, der das Erklären mit der Bestätigung einer *Zweckmäßigkeit* seines Gegenstandes verwechselt. Eine Auskunft über das „*Warum*“ der Sache, über *ihre* Notwendigkeit und damit über den ihr eigentümlichen Zweck allerdings kommt so nicht zustande. Dergleichen erübrigt sich von vorneherein, da auf die Entdeckung nützlicher Dienste bedachte Geister eben jeden wirklichen oder eingebildeten *Nutzen* für einen *Begriff* halten. Wie Ökonomen *den* Nutzen als Inbegriff des Geldes „erschließen“, wird in den folgenden Kapiteln dargelegt. Was sie bei der Untersuchung des Tausches zielstrebig übergehen und anderen als metaphysische Hypothese vorwerfen, ist allerdings einige Bemerkungen extra wert. Sie betreffen den Unterschied zwischen Schönfärberei und Erklärung – hier zunächst die Frage, ob es sich beim Geld um eine harmlose Recheneinheit handelt oder nicht eher um *den* Gegenstand der Bereicherung.

Der Einfall, dem Geld die „Funktion“ einer hilfreichen Recheneinheit zuzuschreiben, die die diversen Güter über ihre Preise vergleichbar, gegeneinander verrechenbar macht, ist schon für sich eine recht matte Sache. Immerhin bemüht er die *Notwendigkeit einer Kommensurabilität*, ohne ein Argument auf sie zu verschwenden. Die Selbstverständlichkeit, mit der für sie plädiert wird, stellt nur die Berufung auf die praktischen Erfordernisse des Austausches dar. Und das gelegentlich geschätzte Verfahren, mit „Arbeitsteilung“ doch noch eine Begründung anzuführen, soll zwar die über das Geld vollstreckten *Maßverhältnisse* plausibel machen, taugt jedoch nur als Argument für ein gescheites Transport- und Kommunikationswesen im Rahmen eines Planes. Am tatsächlich vollzogenen Tausch, wo nicht nur ein Geldname die Summe vorstellig macht, die ein Gut erzielen soll im Fall seines Händewechsels, sondern gekauft und verkauft wird, blamiert sich die Idee mit der Recheneinheit erneut. Der Verkäufer will sein Angebot versilbern, und dabei ist er schlecht bedient mit der tröstlichen Auskunft, daß die Einheit, in welcher er wie andere den Preis seines Zeugs angibt, auch schon gefunden und festgelegt ist. Vielmehr muß diese Einheit in ausreichender Anzahl im Besitz dessen sein, der sich für den Gebrauchswert der angebotenen Güter interessiert. Umgekehrt gilt die Freude eines Käufers im Unterschied zu einem ökonomischen Theoretiker nicht der Tatsache, daß Warenpreise im Geld ihre Größe messen; für ihn ist der Umstand entscheidend, ob die Kaufkraft, die er im Geldbeutel hat, für den Erwerb der Güter seiner Wahl reicht. Diese im gewöhnlichen Austausch, bei den tausendfach stattfindenden Käufen und Verkäufen, die „den Markt“ ausmachen, praktizierten Interessen und ihre Gegensätze hat Marx ebenso wie seine klassischen Vorläufer in der politischen Ökonomie nicht übersehen. Und zwei Dogmen der politökonomischen Tradition richtiggestellt.

Zwei Überlegungen kehren in der wissenschaftlichen Befassung mit der „Marktwirtschaft“ seit dem Entstehen der Disziplin immer wieder, allerdings stets im Gewand von Hinweisen, welche den Markt als äußerst sinnvolle Einrichtung und die Leistungen des Geldes als unverzichtbar für ein flottes Wirtschaften schätzen. Beide Überlegungen – die Rede ist von der „*unsichtbaren Hand*“, die den Markt lenkt, wie das Stichwort „*Arbeitsteilung*“ – haben auch Marx beschäftigt, nur etwas anders. Als Rechtfertigungsargumente ließ er sie nicht gelten.

Von dem Kompliment, das schon Adam Smith dem Markt entboten hat, ist Marx nicht so begeistert gewesen wie sein Urheber und dessen Nacheiferer. Daß eine „invisible hand“ im Treiben von Angebot und Nachfrage Regie führen und dabei ohne bewußtes Zutun der Beteiligten die gesellschaftliche Arbeitsteilung zu einem insgesamt befriedigenden Ergebnis bringen sollte, leuchtete ihm überhaupt nicht ein. Einerseits stand es „*sozial*“ mit den

famosen Resultaten des Marktes schon damals nicht zum Besten. Andererseits gefiel ihm die Kür eines nun wahrlich metaphysisch zu nennenden Subjekts rein *wissenschaftlich* nicht. Dem Hin und Her des Marktes hatte er entnehmen können, daß sich die Subjekte des Austausches bemühen, so billig wie möglich zu kaufen und so teuer wie möglich zu verkaufen; auch hatte er gemerkt, daß sie sich dabei – mit wechselndem Erfolg – darauf verlegen, möglichst viel Geld zu behalten und einzunehmen. Das ist ihm weder bewundernswürdig noch verwunderlich erschienen, zeichnet sich doch das Geld gegenüber den übrigen Tauschobjekten durch seine unmittelbare und universelle Austauschbarkeit aus. Und diese vorzügliche Eigenschaft läßt es allemal ratsam erscheinen, dem *Zwang zum Tausch* in einer Welt, wo alles Privateigentum ist und seinen Preis hat, mit dem *Bedürfnis nach Geld* zu begegnen. Daß das Geld kein einziges Bedürfnis befriedigt außer dem nach Austausch, war Marx ebenso klar wie jenen modernen Bürgern, die mit der sinnigen Parole aufwarten, die besagt, daß man Geld nicht essen kann. Dafür sichert es dem, der es hat, den Zugang zu jedem Bedürfnis, und deswegen ist es *der Gegenstand der Bereicherung*. Ihm gilt der geballte Materialismus es Privateigentums, weil es den Reichtum in schlagfertiger Gestalt darstellt.

Das alles freilich war und ist kein Grund, die Vermutung – und sei es auch nur bildlich – in die Welt zu setzen, daß in dem Mit- und Gegeneinander des Tausches, in dem das Geldmachen *den* Erfolg ausmacht, ein ziemlich unbekanntes Subjekt am Werk sein muß, welches den Laden verlässlich regelt. Auch kein Anlaß zu dem Schluß, daß dem Verhältnis der wechselseitigen Benutzung, wie es im Austausch gepflegt wird, ein rundum allseitiger Nutzen entspringt.

Für Marx jedenfalls schon eher Anlaß zu der Frage, was es mit dem *Reichtum der Güterwelt* auf sich hat, dessen Herstellung aufs Geld berechnet ist und dessen Verteilung übers Geld stattfindet, so daß ihm in dieser allgemeinen Form des Reichtums sein eigenes Maß *abstrakt* gegenübertritt – *getrennt* vom jeweils speziellen Nutzen, von den brauchbaren Gegenständen der Bedürfnisse. Er betrachtete es als ziemlich entscheidend für die ökonomische Wissenschaft zu wissen, *was* da eigentlich gemessen wird und nach welchen Regeln, wenn Warenquanta der verschiedensten Art über die Vermittlung des Geldes einander gleich gelten. Dabei hatte er zwei Probleme von vorneherein nicht. Das eine wurde von modernen Wissenschaftlern erfunden. Es besteht in dem Zweifel daran, daß ein *Tausch* – der *Ersatz* eines Quantum brauchbaren Zeugs durch eine bestimmte Menge anderer „Güter“ – eine *praktizierte Gleichsetzung* darstellt, in welcher ein *Maß* – die Einheit von Qualität und Quantität – zur Anwendung gelangt. Das andere betrifft den Namen der zu begreifenden Sache. Den gab es nämlich schon, obwohl er gar nichts zur Sache tut. Die Vorstellung von dem in einer Anzahl von Geldeinheiten präsenten oder in Gestalt von Gebrauchsdingen vorhandenen und in Geld gemessenen Reichtum hieß *Wert*.

Bei der Untersuchung des Werts konnte Marx nicht übersehen, welcher Beobachtung sich die Idee von dem im Stillen wirkenden, aber ansonsten nicht so recht wahrnehmbaren Subjekt verdankte. Die Liebhaber des Marktes hatten ja nur bemerkt, daß beim Tausch Gott und die Welt, auf ihren Vorteil bedacht, ständig bestimmte Austauschverhältnisse zustandebringen und sich an ihnen orientieren; daß aber keine Instanz auszumachen ist, die die jeweils gültigen Proportionen festsetzt. In ihren Aktionen machen sich die Subjekte des Kaufs und Verkaufs ständig *abhängig* von den Entscheidungen und Mitteln einer Unzahl von anderen Leuten, aber jedes von ihnen verfährt bei seinen „Geschäften“ ohne jede Rücksicht auf die Bedürfnisse und Erwartungen der übrigen. Daß er auf deren „Kaufkraft“ und ihre Angebote angewiesen ist, weiß ein Teilnehmer des Marktes durchaus – aber wie und mit welchen Konsequenzen, das überlassen moderne und unabhängige Privatpersonen, die sich viel darauf zugute halten, so frei zu sein, dem *Markt*. Der ist nicht ganz zufällig im modernen Sprachgebrauch zu einer maßgeblichen Autorität geworden, der man stets einiges überlassen kann und muß.

Wo die Idealisten des großen Ganzen das Funktionieren „der Wirtschaft“ bestaunten, gelangte Marx erst einmal zu dem schlichten Befund, daß *die Unabhängigkeit*, mit der sich Käufer und Verkäufer ans Nachfragen und Anbieten machen, auf einer *sachlichen Abhängigkeit* beruht. Sachlich insofern, als nicht Vereinbarungen über Bedürfnisse und ihre Gegenstände, geschweige denn über die Proportionen, in welchen sie vorliegen oder notwendig sind, den Verkehr auf dem Markt bestimmen; vielmehr *ermitteln* die Tauschenden durch die Konfrontation von Geld und Gut, ob und in welchem Maße ihrer Entscheidung zum Kauf bzw. Verkauf Erfolg beschieden ist. Ein diesen Prozeß steuerndes Subjekt ist gerade nicht auszumachen, obgleich die Resultate der Konfrontation alles andere sind als willkürliche Festsetzungen der Beteiligten. In den Warenpreisen macht sich ein gesellschaftlicher Zwang geltend, der den ökonomischen Interessen der Austauschenden ein Maß setzt. Sie erfahren durch den Markt, über wieviel Reichtum sie verfügen; das Geld, an das sie gelangen und das ihnen den Zugang zu beliebigen Gegenständen ihrer Bedürfnisse sichert, gerät ihnen zum Inhalt und Maßstab ihres Erfolgs. Neben der Geschichte von der ‚unsichtbaren Hand‘ hat Marx auch dem Argument „*Arbeitsteilung*“ die Beachtung geschenkt, die ihm gebührt. Ihm wollte im Unterschied zu seinen späteren Kritikern nicht recht einleuchten, warum eine Erklärung des Geldes in dessen Lob dafür gipfeln soll, daß es in „*einer*“ arbeitsteilig verfahrenen Wirtschaft die fällige Verteilung bemeistern hilft. Schließlich *bestimmt* in der bisweilen auch „*Geldwirtschaft*“ genannten Sorte Ökonomie die Notwendigkeit der Geldbeschaffung die Art und Weise, in der sich die Leute einer ‚Teilarbeit‘ annehmen. Wo der Tausch die Verteilung des gesellschaftlichen Reichtums vermittelt, wo die Zahlung nicht den Transport, sehr wohl aber den Eigentumswechsel bewerkstelligt, trägt jeder möglichst die Waren zu Markte, die ein *zahlungsfähige Bedürfnis* mobilisieren. Von einer Arbeitsteilung, die nach mehr oder minder reiflicher Beratung aufgemacht wurde und dann nach dem Geld als Rechenhilfe für die Regelung der Distribution verlangt, war weder in den Tagen von Ricardo und Marx noch heute etwas zu sehen.

Seltsamerweise unterschlägt aber gerade die moderne Mikroökonomie ihren eigenen Hinweis auf den Zusammenhang von Arbeitsteilung und „Geldwirtschaft“. Für sie genügt die Vorstellung von der unübersehbaren Spezialisierung der Gewerbe, von den daraus entstehenden „Problemen“, die durch das Geld dankenswerterweise gelöst werden. Eine andere *Notwendigkeit*, die in der von ihnen besichtigten „Marktwirtschaft“ die Teilung der *Arbeit* und das *Geld* zusammenschließt, ist ihr nicht bekannt; schon deshalb nicht, weil sie sich bei *der* Arbeitsteilung, die sie vorstellig macht, Geld und Markt *wegdenkt*, um anschließend bei der Analyse des Austauschs die *Arbeit* für unerheblich zu halten, auch wenn der Markt mit nichts anderem bestückt ist als mit Arbeitsprodukten.

4. Arbeit und Wertgesetz

Es liegt nicht an Marx' Schreibe, an altertümlichen bzw. hegelianischen „Denkfiguren“ und dergleichen, wenn die heutige Wirtschaftswissenschaft der sog. „Arbeitswertlehre“ so wenig Verständnis entgegenbringt. Die Überlegungen, die der als ebenso überholt wie schädlich eingestufte Kapitalismuskritiker bezüglich des Marktes angestellt hat, sind wirklich klarer als Kloßbrühe; von denen, die sie ablehnen, pflegen sie allerdings nicht einmal richtig wiedergegeben zu werden. Und dafür ist auch nicht die Bemühung von Marx verantwortlich zu machen, die Klärung der Eigentümlichkeiten, welche der Reichtum im Kapitalismus aufweist, an der Bestimmung des Arbeitsprodukts, der *Ware* vorzunehmen.

Erstens hielt er es für keiner großen Erwähnung bedürftig, daß – wenn schon „Arbeitsteilung“ die große Mode und Errungenschaft ist – die Verfügung über Geld nur dadurch gesichert werden kann, wenn einer kontinuierlich verkäufliche Güter zu Markte trägt. Denn *der* Erfolg, auf den es beim marktwirtschaftlichen Verkehr ankommt, läßt sich nicht durch zufällige Überschüsse über ein ansonsten mit Selbstversorgung befaßtes Sammeln und Jagen bewerkstelligen. Ein gelegentlicher Verkauf von nützlichen Funden hat schließlich auch nur das Ergebnis, daß die dafür eroberte und in andere Güter umgesetzte Geldmenge in schlichtem Konsum endet. So daß sich die Frage stellt, wie eine Teilnahme am Markt für den mit seiner Selbstversorgung befaßten Menschen aufs Neue möglich wäre. Die Lösung für dieses „Problem“ hat Marx lieber gleich korrekt vollzogen und von Robinsonaden Abstand genommen. Seine Auskunft lautete: Es wird, wenn schon Geld umläuft, auch gleich *für den Verkauf* produziert. Die schönen Güter sind von vorneherein zum Zwecke des Erwerbs anderer Dinge, die andere zustandebringen und anbieten, auf die Welt gekommen. Sie sind *Geschäftsartikel*, Gebrauchswerte für andere, die mit ihrer Brauchbarkeit *den* Bedürfnissen zur Verfügung stehen, die sich bei einem *zahlungsfähigen* Interessenten finden.

Zweitens steht mit dem ausdrücklichen Zweck, für den Austausch zu produzieren, auch fest, daß die „Güter“, von denen in der Mikroökonomie die Rede ist, eine ziemlich weltfremde Erfindung darstellen. Es handelt sich nämlich keineswegs um Gebrauchswerte, die ihrem Hersteller die Alternative eröffnen, sich *entweder* selbst an ihren Verzehr bzw. Gebrauch zu machen – *oder* sie anderen zu überlassen. Sein eigenes Produkt ist für ihn wesentlich Nicht-Gebrauchswert, Mittel, um in Besitz der Dinge zu gelangen, deren Fertigung die Spezialität anderer Bereiche der gesellschaftlichen Arbeitsteilung bildet. Und ob seine Ware diesen Dienst tut, ist eine Frage des Preises, den er mit ihr erzielt; hapert es an dieser Ecke, ist es auch mit dem Nutzen seiner Ware nicht weit her. Das heißt aber nichts anderes, als daß die freien Produzenten ihre *privaten* Produktionen auf dem Markt einem *gesellschaftlichen* Test aussetzen. Dieser Test betrifft genau das Interesse, das den Eigentümer von Waren dazu treibt, diese zu fertigen. Er erfährt an den Austauschverhältnissen, ob sich sein Aufwand gelohnt hat – weil erst der Kauf seiner Ware darüber entscheidet, ob seine Mühe auch *gesellschaftlich notwendige Arbeit* gewesen ist. Das ist sie immer dann und in dem Maße, wie sie die Produkte fremder Arbeit, über den Tausch vermittelt, anzueignen gestattet.

Drittens konnte Marx also mit Fug festhalten, daß beim Austausch von Waren gegeneinander deren Gebrauchswert, der Nutzen, den sie einem Bedürfnis gewähren, nur eine bedingte Rolle spielt: Sein Vorhandensein ist die *Bedingung* dafür, daß andere mit den Resultaten ihrer Arbeit eine Ware erwerben wollen – ob sie es tatsächlich tun, ist mit dieser Voraussetzung jeglichen Kaufs noch überhaupt nicht geklärt. Sie müssen ja selbst erst den Test auf ihre Waren erfolgreich hinter sich gebracht haben und zusehen, wozu es reicht. Mehr zu arbeiten und damit mehr brauchbare Geschäftsartikel auf den Markt zu schleppen um mehr Kaufkraft in Gestalt von Geld an Land zu ziehen – das ist zwar ratsam, schafft aber nicht das Problem aus der Welt, das besagter Test schafft: Wird die Ware auch gebraucht in dem Quantum, und wird sie auch bezahlt – mit den Erlösen aus einer Produktion, die genau derselben Kalkulation folgt und gewöhnlich sogar bei mehreren Marktwirtschaftlern zugleich stattfindet? Genau diese durchaus praktische Frage und ihre Beantwortung durch den Markt hat Marx im Auge gehabt, als er gar nicht hypothetisch feststellte, daß schon der einfache Tausch von Waren auf einer gründlichen *Scheidung von Wert und Nutzen* beruht; daß mit dem Namen „Wert“ das bezeichnet wird, was in der „Marktwirtschaft“ als Reichtum gilt und sich als solcher bewährt; und daß die entsprechende Bewährungsprobe nicht den allemal am Bedürfnis von leibhaftigen Menschen zu messenden Nutzen der „Güter“ wägt, sondern eine Brauchbarkeit, die ganz in der Austauschbarkeit mit Geld aufgeht. Dieser Maßstab vergleicht die Waren untereinander nach der *Wirkung*, die ihre Eigentümer mit ihnen erzielen, und schreibt ihnen als *Eigenschaft* zu, was sie im Austausch bringen. Am *Preis*, den sie *haben*, sieht man, was sie *wert sind*. Und dieser auf dem Markt festgestellte, per Konkurrenz ermittelte Wert fällt ex post das Urteil über den Aufwand, den die

arbeitsteilig Produzierenden getrieben haben, um an *Geld*, das *vermittelte und allgemeine Produkt* ihrer Arbeit zu kommen. Sie gehen davon aus, daß ihre Teilarbeit den Zweck erfüllt, ein in Geld verwandeltes Produkt zu schaffen, so daß sie an den stofflichen Reichtum gelangen, den sie brauchen und wollen. Doch das subjektive Maß ihrer Leistung erfährt erst über den Markt seine objektive „Bestätigung“ bzw. seine „Korrektur“: So *ist* ihre Arbeit das Maß ihres Anteils am Wert, dieser *abstrakten*, getrennt von der Brauchbarkeit der Waren gültigen *Form des Reichtums*, aber nur insoweit, als sie in der Austauschbarkeit ihrer Produkte ihre gesellschaftliche Notwendigkeit beweist.

Viertens schließt diese jedem Zeitungsleser nachvollziehbare Erklärung recht bekannter Marktphänomene (daß nicht erst in Krisen, sondern schon in der gewöhnlichen Konkurrenz jede Menge Gebrauchswerte dem Kriterium des Werts geopfert werden, daß dabei manche Arbeitsstunde als *vergebliche Liebesmüh'* rangiert, ist eine Tatsache, mit der moderne Bürger ebenso vertraut werden wie mit dem *Verlangen nach Arbeit*, die für die innere und äußere Konkurrenz der Nation, für den Aufschwung wie für die Rezession, wegen der Auftragslage und für den ‚Wohlstand‘ das fällige Rezept darstellt) eine *Bestimmung der Arbeit* ein, auf die es im Kapitalismus mit seinen obligatorischen Gänsefüßchen ankommt. Maß des Werts ist sie nicht durch die speziellen Verrichtungen, mit denen aus allerlei natürlichen Materialien mit allerlei Hilfsmitteln ein Produkt verfertigt wird, das aufgrund seiner Eigenschaften für Konsumtion oder Produktion gute Dienste tut. Diese *konkrete* Tätigkeit ist wiederum nur die Voraussetzung dafür, daß die Produkte für den Austausch interessant werden. Was gemessen wird, wenn das *objektive Maß der Werte*, das Geld, zum Einsatz gelangt, ist Arbeit schlechthin; unabhängig von ihren mehr oder minder komplizierten Verfahrensweisen, von den Arbeitsmitteln wie von Techniken der Produzenten. Marx hat die *abstrakte Arbeit* wiederum aus der Gleichsetzung der Arbeitsprodukte im Tausch „hergeleitet“, was ihm viel Unverständnis eingebracht hat. Dabei ist noch nicht einmal die Wahrheit über das Maß, welches quantitative Differenzen von qualitativ Gleichem festhält, erforderlich, um zu begreifen, welche Banalität Marx im Auge hatte: Wo der genuine Zweck der Arbeit das Geld ist, kommt es weder auf die Vorliebe zu einer Tätigkeit noch auf die traditionelle Verwurzelung in einem Gewerbe an; Wechsel der Produktion, der Branche – oder, vom Arbeiter her ausgedrückt: Umstellung, Mobilität – ist für jeden aufgeklärten Kenner des Marktes die selbstverständlichste „Produktionsentscheidung“; wenn es darum geht, welche Arbeit sich lohnt, ist jede so gut wie die andere oder eine unter Umständen auch einmal gar nichts trotz der nützlichen Früchte, die sie bringen mag. Bei den Arbeiten, die für die Produktion von Wert taugen, kommt es dafür darauf an, daß sie möglichst ausgiebig stattfinden. Wenn das Interesse beim Tausch der Arbeitsprodukte, der Waren, sich darauf richtet, möglichst viel fremde Produkte für das eigene einzutauschen, so vergleichen sich die Proportionen, in welchen die Waren schließlich getauscht werden, die gesellschaftlich notwendigen Arbeiten nach dem einzigen Unterschied, dessen sie als abstrakte fähig sind – nach der *Zeit*. Und daß Marx mit dem heute höchstens noch Naturwissenschaftlern vertrauten Argument dahergekommen ist, daß Zeit nun einmal das „Maß der Bewegung“ sei, darf man ihm getrost verzeihen. Erstens stimmt es, und zweitens hält selbst der wirtschaftliche Sachverstand von heute die gewissenhafte Festsetzung und Einteilung der Arbeitszeit für das Allerwichtigste.

Im Interesse einer möglichst großen Anzahl von verkäuflichen Waren ist die *absolute Arbeitszeit* maßgeblich für den Erfolg, auf den die Produktion für den Tausch abzielt. Zugleich kommt es den Warenproduzenten auf die *Verkürzung der relativen Arbeitszeit* an; ob sie pro Stück die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit aufgewandt, sie über- oder unterboten haben, stellt sich im Preisvergleich konkurrierender Angebote heraus, die sich einem quantitativ umschriebenen zahlungsfähigen Bedürfnis gegenübersehen. Die Notwendigkeit, sich mit seinen Produkten als Nutznießer der gesellschaftlichen Arbeitsteilung zu bewähren, schließt also durchaus einen handfesten Widerspruch ein im Umgang mit der „Geldquelle Arbeit“: Der Wert einer Ware steigt mit der auf sie verwandten Arbeitszeit, aber nur, soweit es sich um gesellschaftlich notwendige handelt. Im Bemühen, dieser Bedingung des Erwerbs gerecht zu werden, ist Produktivitätssteigerung, welche den *Wert der Waren senkt*, das Mittel in der Konkurrenz, den *angeeigneten Wert zu mehren* – bzw. ein Zwang, den Warenproduzenten an den Schranken des Marktes erfahren.

Es ist vielleicht nicht unnütz, die hier referierten Aussagen der „objektive Wertlehre“ auch einmal im Original zu Wort kommen zu lassen; denn was an Marx kritisiert zu werden pflegt, hat mit seinen Behauptungen über Ware, Wert, Preis, Geld und Arbeit herzlich wenig zu schaffen:

„Das Produkt befriedigt heute ein gesellschaftliches Bedürfnis. Morgen wird es vielleicht ganz oder teilweise von einer ähnlichen Produktenart aus seinem Platze verdrängt. Ist auch die Arbeit, wie die unsres Leinwebers, patentiertes Glied der gesellschaftlichen Arbeitsteilung, so ist damit noch keineswegs der Gebrauchswert grade seiner 20 Ellen Leinwand garantiert. Wenn das gesellschaftliche Bedürfnis für Leinwand, und es hat sein Maß wie alles andre, bereits durch nebenbuhlerische Leinweber gesättigt ist, wird das Produkt unsres Freundes überschüssig, überflüssig und damit nutzlos. Einem geschenkten Gaul sieht man nicht ins Maul, aber er beschreitet nicht den Markt, um Präsente zu machen. Gesetzt aber, der Gebrauchswert seines Produkts bewähre sich und Geld werde daher angezogen von der Ware. Aber nun fragt sich's, wieviel Geld? Die Antwort ist allerdings schon antizipiert im Preis der Ware, dem Exponenten ihrer Wertgröße. Wir sehn ab von etwaigen rein subjektiven Rechenfehlern des Warenbesitzers, die auf dem Markt sofort objektiv korrigiert werden. Er soll auf sein Produkt nur den gesellschaftlich notwendigen Durchschnitt von Arbeitszeit verausgabt haben. Der Preis der Ware ist also nur Geldname des in ihr vergegenständlichten Quantums gesellschaftlicher Arbeit. Aber ohne Erlaubnis und hinter dem Rücken unsres Leinwebers gerieten die altverbürgten Produktionsbedingungen der Leinweberei in Gärung. Was gestern zweifelsohne gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit zur Produktion einer Elle Leinwand war, hört

heute auf, es zu sein, wie der Geldbesitzer eifrigst demonstriert aus den Preisquotationen verschiedener Nebenbuhler unsres Freundes. Zu seinem Unglück gibt's viele Weber auf der Welt. Gesetz endlich, jedes auf dem Markt vorhandne Stück Leinwand enthalte nur gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit. Trotzdem kann die Gesamtsumme dieser Stücke überflüssig verausgabte Arbeitszeit enthalten. Vermag der Marktmagen das Gesamtquantum Leinwand, zum Normalpreis von 2 sh. per Elle, nicht zu absorbieren, so beweist das, daß ein zu großer Teil der gesellschaftlichen Gesamtarbeitszeit in der Form der Leinweberei verausgabt wurde. Die Wirkung ist dieselbe, als hätte Jeder einzelne Leinweber mehr als die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit auf sein individuelles Produkt verwandt.“ (Das Kapital Bd. 1, S. 121f.)

Was die „objektive“ Wertlehre von Marx also nicht vertritt, ist diesem Abschnitt bereits leicht zu entnehmen. Zunächst einmal hat sich der politische Ökonom Marx nicht zu einem *Lob der Arbeit* herbeigelassen, schon gar nicht mit dem Argument, die Arbeit sei die „*einzig*“ Quelle des Werts. Daß seine Ausführungen über den Wert, sein Zustandekommen und sein Wachstum dahingehend mißverstanden wurden, er habe den Arbeitsleuten und ihrer Mühsal ein Kompliment erstatten wollen, mußte er leider selbst noch bei seinen Verehrern erleben. In seiner „Kritik des Gothaer Programms“ von 1875 blieb ihm nichts anderes übrig als eine barsche Zurückweisung seiner falschen Freunde. „Wert“ nahmen die Genossen gleich als „Reichtum“ samt „Kultur“, sahen also trotz ausgiebigen Gebrauchs von Wörtern wie „gesellschaftlich“ und „historisch“ von der Besonderheit des Reichtums ab, der sich als Wert präsentiert – und ließen die Arbeit(er) staatsmännisch hochleben. So mußte der politische Ökonom aus der Abteilung „Arbeitswertlehre“ gleich mehrere Dinge klarstellen. Zum einen, daß für den Reichtum allemal die Natur *auch* ein bißchen „Quelle“ spielt, zum anderen, daß die Vergötterung des Arbeitseinsatzes eher dessen Nutznießern ansteht als denen, die sich als Parteigänger der Arbeiter in Szene setzen. Heute müßte er auch noch die Ökologen belehren; darüber, was es heißt, wenn der Wert als gültiger Reichtum zur Produktions- und Geschäftsmaxime geworden ist. Vielleicht hätte er sich selbst zitiert – „Die kapitalistische Produktion entwickelt daher nur die Technik und die Kombination des gesellschaftlichen Produktionsprozesses, indem sie zugleich die Springquellen alles Reichtums untergräbt: die Erde und den Arbeiter“ (Das Kapital Bd. 1, S. 529f.) –, vielleicht aber auch nur gesagt, daß es verkehrt ist, aus der Natur einen ideellen Wert zu machen, nur weil sie durch die Wirkung des realen Werts für manches unbrauchbar wird. Marx hat sich also nicht den Widerspruch geleistet, Gegner einer Produktionsweise zu sein, in der es um Wert geht und sonst nichts, um dann hinterher dessen Quelle, weil seine „*einzig*“, anzubeten. Umgekehrt ist ihm nicht verborgen geblieben, daß die Arbeit denen nichts Gutes bringt, die sie zum Zwecke der Wertbildung und -mehrung verrichten. Genau das Mißverständnis seiner Epigonen bzw. mit viel Gerechtigkeitsinn ausgestatteten Zeitgenossen haben aber dann die Apologeten der besten aller Gesellschaften aufs Korn genommen. In der sicheren Annahme, daß Kritik an einer Welt, wo das Geld „regiert“, allemal auf einer Begeisterung für den „Wert der Arbeit“ beruht, den es gar nicht gibt, haben sie sich daran gemacht, der Arbeit die Alleinurheberschaft des von ihnen favorisierten Reichtums zu bestreiten. Und siehe da – Leute, die den Wert für eine riesige und bössartige Falschmeldung halten, sind zu „*Faktoren*“ vorgestoßen, die mindestens genauso sehr wie die Arbeit für das, was wir lieben, verantwortlich sind. Als ob sich Marx nicht hinreichend verständlich darüber ausgedrückt hätte, welche natürlichen und gesellschaftlichen Bedingungen „*die Arbeit*“ hat und erfüllen muß, sind alte und neue Schlaumeier, allesamt von Zuneigung gegenüber der „*Recheneinheit*“ Geld und dem „*Marktmechanismus*“ erfüllt, auf *Wertquellen* gestoßen: Technik, Wissenschaft, Innovation, Fortschritt, vor allem Kapital und Grundbesitz, aber auch Verzicht und die Zeit wurden in den Kreis der wertbildenden Substanzen aufgenommen. Und das alles nur, um zu zeigen, daß die „*Marktwirtschaft*“ außer auf Arbeit auch noch auf ganz anderen Sachen beruht! Als ob Marx nie etwas von der *abstrakten, gesellschaftlich notwendigen und Privatarbeit* erzählt hätte, dementieren inzwischen Generationen von Wirtschaftswissenschaftlern etwas, was die „objektive Wertlehre“ nie behauptet hat, weil sie keine „subjektive“ ist: daß der Aufwand eines einzelnen den Wert bestimme, so daß sich Warenpreise aus der Tagesmühe eines Werkstätigen ergäben. Solche Gelehrte referieren Marx nach den Kriterien ihrer Absichten, zeihen ihn der müdesten „*Paradoxien*“, indem sie die offenkundige Verschiedenheit von Nutzen und Wert gegen den Theoretiker verwenden, der auf ihrem Gegensatz bestanden hat, und bringen sich selbst als die wissenschaftlich problembewußte Alternative ins Spiel:

„Einige Klassiker, vor allem David Ricardo, aber auch sein intellektueller Erbe Karl Marx, behaupten, der Wert eines Gutes werde ganz oder überwiegend durch die menschliche Arbeit bestimmt, weil alle Produktionsfaktoren auf Arbeit zurückgingen und sich durch diese ausdrücken (?) ließen. Immerhin sahen diese Klassiker, daß der Marktpreis in vielen Fällen nicht dem Arbeitswert entspricht. Sie griffen deshalb zu ergänzenden Interpretationen für die Wertbildung. Neben „beliebig vermehrbaren“ gäbe es „seltene“ oder „einmalige“ Güter. Darüber hinaus (?) müsse einem Gut ein Gebrauchswert (Nutzen) zukommen, wenn es am Markt einen Tauschwert (Preis) haben solle. Mit solchen Konstruktionen (ad-hoc-Aussagen) waren jedoch nicht alle Erscheinungen, insbesondere nicht die großen Divergenzen zwischen Gebrauchs- und Tauschwert, zu erklären. Wie kommt es, daß Güter von hohem Gebrauchswert, wie Brot und Wasser, einen relativ geringen Tauschwert haben? Wieso haben andererseits Diamanten einen hohen Tausch-, aber geringen Gebrauchswert? Zwischen beiden Werten gibt es eine Antinomie (Wertparadoxie), die von den Vertretern der Arbeitswertlehre nicht hinreichend klargelegt werden konnte. Die Grenznutzen-Analyse ist insoweit ein nützliches Instrument zur Aufhellung der Paradoxie...“ (WOLL, Allgemeine VWL, München 1981, S. 126)

An der Wiedergabe der Auffassungen von Ricardo und Marx stimmt kein Wort. Aber das macht nichts. Die moralischen Verteidiger eines Marktes, der allemal einen sehr begrenzten Grenznutzen maximieren hilft,

vermuten eben in der „Arbeitswertlehre“ einen moralischen Angriff. Die Entdeckung, daß eine gewisse Sorte Reichtum auf einer sehr eigenartigen Sorte Arbeit beruht, halten sie für die Eröffnung eines Rechtsstreits darüber, wem nach dem Verursacherprinzip Lob, Ehr‘ und Preis gebühren. Wissenschaftlich liegen sie damit völlig daneben, weil Marx den Wert erklären wollte, wie er in der Gleichsetzung von Ware und Geld stattfindet. Dennoch läßt sich ihrer antikritischen Theorie ein gewisser Realitätsinn nicht absprechen. Marx hat nämlich bei allem Mangel an Gerechtigkeitssinn mit seiner „Arbeitswertlehre“ eine Entdeckung beansprucht. Aus dem Wert und seiner Erklärung ging für ihn hervor, daß das Geld ein Produktionsverhältnis definiert, das nichts taugt. Für die meisten.

5. Vom Produktionsverhältnis, auf dem der Wert beruht

Der Markt stiftet zwar den „Hang zum Geld“, leistet jedoch als einfacher Austausch – bei dem jedermann seine Arbeitsprodukte zu versilbern trachtet – für die Erfüllung des Bedürfnisses nach dem abstrakten Reichtum entschieden zu wenig. Die Früchte der eigenen Arbeit taugen einfach nicht zur Bereicherung, die das allgemeine Äquivalent zum Gegenstand hat. Das durch ihren Verkauf erworbene Geld ist erst einmal nur Zirkulationsmittel, d.h. es wird zum Kauf der benötigten Waren wieder ausgegeben, welche als fremde Produkte und fremdes Eigentum den Markt bevölkern. Seine Vermehrung gelingt einzig durch mehr Arbeit und/oder verringerten Konsum. Und diese beiden Verfahren stehen in offenkundigem Gegensatz zu ihrem Zweck: Ausgerechnet die Steigerung der eigenen Mühen und der Verzicht präsentieren sich da als der Weg zum Reichtum! Durch das Sparen sucht der „Haushalt“, wie er in der Mikroökonomie heißt, den abstrakten Reichtum zu ergattern, aber gerade ohne ihn dazu zu benützen, sich in der Warenwelt zu bedienen. Und eine gesteigerte Arbeitsleistung eröffnet ebenfalls nicht das Reich der Freiheit, das sich schließlich mit der Verfügung über möglichst viel Geld einstellen soll. Ganz abgesehen davon, daß die zahlungsfähige Nachfrage allemal ihr gewichtiges Urteil über das Bemühen fällt, mehr Produkte an den Mann zu bringen. Unverkäuflichkeit bzw. fallende Preise erinnern schließlich daran, daß die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit den Wert macht; eine gesteigerte Produktivität der Arbeit, welche „preiswerte“ und darin in der Konkurrenz überlegene Produkte zu fabrizieren gestattet, beruht auf dem Kauf von Arbeitsmitteln, so daß sich der gute einfache Warenproduzent an seinem Eigentum abmüht, um sich zu erhalten – aber noch lange nicht bequem über Geld verfügt...

Solche Alternativen und ihr Scheitern sind nicht nur theoretische Konstruktionen. Sie finden statt, und die Rechnung geht nie auf, weil sie mit den tatsächlichen Zwecken des Marktes nichts zu tun haben. „Marktwirtschaft“, in der Tausch die Mühen lohnt, gibt es nämlich nicht. Gerade in dieser Sorte Wirtschaft, welche die Arbeit schlechthin als einzige Quelle des Reichtums gelten läßt, den sie in der Gestalt des Werts anhäuft – mit dem Geld als dessen allgemeinem Repräsentanten –, tummeln sich keineswegs nur lauter gleiche, freie und geheime Waren- und Geldbesitzer, die abwechselnd kaufen und verkaufen, was sie geschaffen haben und ihr Eigentum nennen. Sämtliche durch das Wertgesetz umschriebenen Maßstäbe und „Sachzwänge“ *sind in Kraft*, allerdings nur, weil *Arbeit und Eigentum* gründlich *geschieden* sind.

Der Sache nach ist es völlig gleichgültig, ob diese Scheidung als logische Konsequenz aus der Erklärung des Werts – wie bei Marx – dargelegt wird, oder ob man sich theoretisch Rechenschaft darüber ablegt, wie die Vermehrung von Reichtum in einer Gesellschaft vonstatten geht, in der selbst ihre eifrigsten Befürworter „sozial Schwache“ im Schatten von Konzernbilanzen ausmachen, wobei sie letztere als das Erfolgskriterium der wirtschaftlichen Entwicklung begutachten. Jedenfalls bedarf es keines flammenden Bekenntnisses zur Marxschen „Arbeitswertlehre“, um festzustellen, daß

- der Markt eine große Zahl von Statisten umfaßt, die arbeiten, um an Geld zu kommen;
- diese Leute verpflichtet und bereit sind, etwas Verkäufliches herzustellen, aber über die Mittel der Produktion selbst nicht verfügen;
- so daß sie ihre Dienste gegen ein Entgelt veräußern, und zwar an andere, die als Eigentümer eines Betriebs auch die Produkte ihr eigen nennen;
- deren Verkauf ihnen einen Zuwachs ihres Vermögens sichert bzw. sichern soll;
- womit die „unselbständig“ Arbeitenden bei der Beschaffung ihres Lebensunterhalts von eben diesem Geschäftserfolg ihrer Anwender abhängig sind
- und die gegensätzlichen Bestimmungen des Wertgesetzes zu spüren kriegen: Ausdehnung der Arbeitszeit, Intensivierung der Arbeit, Veränderung der Produktivität durch neue Arbeitsmittel – und darüber auch einmal das Überflüssigmachen ihrer Dienste, weil zu keiner gesellschaftlich notwendigen Arbeit tauglich...

Seltsamerweise nehmen nicht nur Praktiker der „Marktwirtschaft“, sondern auch ihre wissenschaftlichen Deuter an den Universitäten diese Umstände nicht nur wahr, sondern auch umstandslos für sie Partei. Großzügig verzichten sie auf die Erklärung ihrer Notwendigkeit, indem sie sie zur Notwendigkeit erklären. Daß *Arbeit rentabel sein* muß, daß diese Rentabilität in Bilanzen einer Firma aufscheint und nicht mit der Brauchbarkeit der Produkte zu verwechseln ist, verkünden sie locker als „Sachzwang“; was daraus für Lohn und Leistung folgt, ist ihnen als Anwälten der „Wirtschaft“ allemal selbstverständlich, und die unvermeidlichen Folgen in Sachen

Armut, Gesundheit, Umwelt etc. besprechen sie als „Probleme“. Ganz sozial werden ihre ausgereiften Gedankengänge angesichts der Arbeitslosigkeit. Über diese Not der von Lohnarbeit abhängigen, aber mangels Rentabilität nicht benötigten Zeitgenossen kommt ihnen einerseits die Not der sozialstaatlichen Kassen zu Bewußtsein, andererseits die Tugend derer, die sie „Arbeitgeber“ nennen. Aus der Abhängigkeit vom Eigentum erschließen sie für „Beschäftigte“ wie „Beschäftigungslose“ nur Verpflichtungen gegenüber den ehernen Maßstäben der „Wirtschaft“, wobei sie deren einziges „Argument“ – *Geld* – ganz (un)verschämt mit der Würde eines quasi technischen Erfordernisses versehen.

Wo solche begriffslose Parteilichkeit als Wissenschaft durchgeht, sehen die theoretischen Folgerungen, die Marx aus der Analyse von Ware und Geld darbietet, ziemlich matt aus. Dabei hat der gute Mann gemeint, die politische Ökonomie in Grund und Boden zu kritisieren, als er folgende Überlegungen anstellte:

- Wenn sich als Zweck des Tausches wie der Produktion, die den Markt beliefert, der Wert hat ermitteln lassen; wenn sich der konkrete Reichtum und seine Herstellung, der Gebrauchswert und seine Konsumtion der Realisierung des Werts unterordnen, dann kommandiert auch das Geld die Arbeit.
- Die Zirkulation Ware – Geld – Ware, die schlicht in der Konsumtion endet, zeugt zwar in doppelter Hinsicht davon, daß es um Versorgung mit Notwendigkeiten des Lebens nicht geht. Einmal ist die Gleichgültigkeit der Arbeiten und Produkte gegen das Bedürfnis des Individuums ein Hinweis darauf, daß sich eine „Marktwirtschaft“ die Natur in allen möglichen Formen dienstbar macht, also von Naturnotwendigkeiten im Sinne des „bloßen Versorgens“, des Überlebens *emanzipiert* hat; zum anderen ist die Bezahlung die Bedingung und *Schranke der Konsumtion*. Und doch bietet dieser durchs Geld vermittelte Warenausch keine Handhabe für die Bereicherung, die mit dem Geld, das doch den ganzen Überfluß verfügbar macht, ansteht.
- Das Ideal des Marktes hat seine banale Realität in der Zirkulation Geld – Ware – Geld, durch die sich Geldbesitzer den Markt dienstbar machen, indem sie es so ausgeben, daß es sich vermehrt. Dazu ist freilich eines unerlässlich: Sie müssen die *Quelle des Wertes selber kaufen*, so daß die Arbeit Wert schafft, aber nicht für den, der sie verrichtet. Dann kommt der, der genügend Geld zum Kauf von Produktionsmitteln und Arbeitskräften besitzt, zu einem wachsenden Vermögen. Nach ihm hat Marx sein Buch „Das Kapital“ getauft, in dem folgerichtig auch dargestellt wird, wie es zur Trennung von Arbeit und Eigentum gekommen ist. Hier sei nur soviel verraten – die Mehrwertproduktion hat nämlich wirklich nichts mit der Mikroökonomie zu tun –, daß die Not, aus Mangel an eigenen Produktionsmitteln gegen Lohn fremdem Eigentum zu dienen, nicht aus Verschwendung erwachsen ist. Genausowenig wie Kapital eine Frucht der Sparsamkeit darstellt.

Daß der *Markt ein Mittel des Kapitals* ist, das *Geld ein Produktionsverhältnis definiert*, dem irgendwie all die Sachen entspringen, welche „sozialkritisches“ Denken, richtiges wie verkehrtes, bemängelt, mögen moderne Volkswirtschaftler nicht entdecken, obwohl sie schwer dafür sind. Solange sie sich mit Ware und Geld befassen, bevor sie also in die „Produktionstheorie“ einsteigen und sicher der „Faktorenanalyse“ widmen, tun sie alles, um den *Preis* als das vorbildlichste aller Distributionsmittel zu preisen. Sehr objektiv werden ihre Lehren vom Wert darüber nicht, dafür gerät ihre Zurückweisung von Marx um so subjektiver.

II. Die Entstehung der modernen VWL Die Lehre vom subjektiven Wert

1. Das politische Bedürfnis nach einer neuen Wirtschaftswissenschaft

„Mit der neuen vom Grenznutzen ausgehenden Theorie wurde das Lehrgebäude der Nationalökonomie auf neue Fundamente gestellt und die subjektivistische Wertlehre begründet. Die Grenznutzenschule hat die bis dahin fast allein das Feld beherrschende Wert- und Preislehre der klassischen Nationalökonomie abgelöst und die Werke von A. Smith bis J. St. Mill und K. Marx in die älteren Abteilungen der Bibliotheken verwiesen. Nur die überzeugten Marxisten haben diese Entwicklung nicht mitgemacht.“ (Häuser, VWL-Funkkolleg, S. 152)

Nachweislich unabhängig voneinander haben ab ungefähr 1870 in kurzem Zeitraum Stanley Jevons in England, Carl Menger in Wien und Leon Walras in der französischen Schweiz diese fundamentale Umstellung vorgenommen, die ein damals völlig vergessener Heinrich Gossen 30 Jahre vorher, von der wissenschaftlichen Gemeinde ignoriert, aufgestellt hatte.^{*)} 1840 scheint das Bedürfnis nach einer „subjektivistischen Wertlehre“

^{*)} Zitiert wird aus:

Stanley W. Jevons, Die Theorie der Politischen Ökonomie (1871), Jena 1924;

Carl Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre (1871), Wien/Leipzig, 2. Aufl. 1923;

M. E. L. Walras, *Éléments d' économie pure* (1874) sowie

H. H. Gossen, Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln (1854) nach Werner Hofmann, Wert- und Preislehre, Sozialökonomische Studententexte Bd. 1, Berlin 1964

gering gewesen zu sein, 1870 so drängend, daß sie gewissermaßen jeder Ökonom für sich erstellen konnte und mußte.

Die Natur dieses Bedürfnisses ist nicht nur dem heutigen Volkswirtschaftslehrer kein Rätsel: Weiß Häuser heute, daß sich an dieser Umstellung und der Bereitschaft dazu die Marxismusfrage entscheidet, so hatten die ersten Verfechter der Grenznutzenschule, die Marx' ökonomische Schriften zum Teil gar nicht zur Kenntnis genommen hatten, die klassische englische Nationalökonomie zum Gegner, deren Analyse von Ware und Preis, Kapital, Zins und Grundrente eben nicht nur bei Marx zu Kritik an der Marktwirtschaft geführt hatte. Gerade Theoretiker, die sich keineswegs als Kritiker verstanden, hatten mit unvoreingenommener Untersuchung lauter Argumente der Kritik der kapitalistischen Produktionsweise geliefert, die von ihren Schülern tatsächlich in kritischer Absicht benutzt wurden.

Alle klassischen Versuche, zu erklären, woraus der „Reichtum der Nationen“ (Adam Smith's Gegenstand und Buchtitel), der sich im Geld mißt, besteht und wie er funktioniert, befaßten sich mit der Eigenart der produzierten Güter, als Waren für den Austausch bestimmt zu sein, also in bestimmter Proportion die Verfügung über andere Waren und Dienste zu schaffen. Diese „Fähigkeit“ der Ware, die in ihr gesetzte Kaufkraft, erklärte man sich einhellig aus der zur Warenproduktion aufgewendeten Arbeit, welche als gemeinsame Qualität die unterschiedlichen und somit nicht vergleichbaren Gebrauchsgüter kommensurabel und in bestimmten quantitativen Verhältnissen einander gleich macht.

Ziemlich unbemerkt blieb zunächst, was diese Erkenntnis in sich hatte: Ein Reichtum, der sein Maß im Arbeitsaufwand hat, wächst nur im Grad der Mühen, die aufs Produzieren verwendet wurden; er besteht gerade nicht in der Leichtigkeit, mit der die arbeitende Menschheit sich die Notwendigkeiten und Genüsse des Lebens verschafft, sondern erfordert genau das Gegenteil; die Gesellschaft ist die reichste, in der von möglichst vielen Leuten pausenlos gearbeitet wird – auf dem modernsten Produktionsniveau, versteht sich. Dabei macht die Steigerung der Produktivkraft der Arbeit im gesellschaftlichen Maßstab weder den Werktag leichter noch die Arbeitsleute reicher; denn wo Arbeitseinsatz überflüssig wird, sinkt der Wert der hergestellten Waren; ihr Produzent hat – im Durchschnitt – nichts gewonnen. So gilt das absurde Gesetz, daß der Mensch, dessen Arbeitsmühe in dem geschaffenen Produkt steckt, gar nicht reicher wird, wenn er mehr in kürzerer Zeit zustande bringt; allenfalls steht er sich vorübergehend in der Konkurrenz mit seinesgleichen besser. Der Nutznießer seiner Produktivität ist er nicht; er macht sich zum Diener des Werts, der in der Ware existiert, und geht darin auf.

Diese Kritik des kapitalistischen Reichtums ist allerdings erst Marx klargeworden.^{*)} Den Klassikern der Politökonomie erschienen Warenwert und Geld als ebenso selbstverständliche wie unverfängliche Form des gesellschaftlichen Reichtums; eben deswegen kamen sie aber um ein „Problem“ nicht herum, um das sie sich immerhin auch nicht ganz herumgedrückt haben: Wenn der Wert ganz aus verausgabter Arbeit besteht, woher kommen dann Unternehmergewinn, Zins und Grundrente, die ja auch aus dem erlösten Warenwert bezahlt werden, ebenso wie der Lohn – ? Wird da womöglich der Arbeiter um den vollen Ertrag seiner Arbeit – betrogen? Den Sozialisten hat dieses Problem sehr eingeleuchtet. Sie sahen sich wissenschaftlich in ihrem Verdacht bestätigt, die arbeitende Klasse werde *ungerecht* behandelt und erhalte nicht das angemessene Entgelt für ihre Leistung. Ein Einwand gegen einen gesellschaftlichen Reichtum, der in vergegenständlichter Arbeit besteht und zählt, war das nicht; sie wollten einen staatsbürgerlichen Streit um dessen *Verteilung* führen. Deshalb entnahmen sie auch der Marx'schen Wertlehre nicht die Einsicht, daß die Arbeit, wenn sie Substanz des Reichtumsmaßes, dann eben auszunutzendes Mittel eines ihr fremden Reichtums ist, sondern lasen das Gesetz umgekehrt und verkündeten programmatisch – die SPD z.B. im Gothaer Programm vom Mai 1875 – mit einigem Stolz: „Nur die Arbeit schafft Wert!“ oder „Die Arbeit schafft den ganzen Wert!“

Im „Kapital“ hat Marx erklärt, inwiefern vergegenständlichte Arbeit und Lohn zwei verschiedene Dinge sind und wie und mit welcher Notwendigkeit der Beschränkung des Arbeiters ein wachsender Reichtum gegenübersteht, der sich auf Unternehmer, Kreditgeber und Grundeigentümer verteilt. Seine Kritik am Kapitalismus ist deswegen auch etwas radikaler ausgefallen als der Ruf nach einem „gerechten Lohn für ein gerechtes Tagewerk“. Ihm ist der Kapitalismus nicht als Betrug vorgekommen; deswegen hat er auch nicht – wie die scheinbar mit dem Anspruch auf den vollen Warenwert angetretenen Sozialisten in der politischen Praxis dann bloß – die Bekämpfung und staatliche Eindämmung kapitalistischer Betrügereien für die richtige Antwort der Betroffenen auf kapitalistische Produktionsverhältnisse gehalten. Dieser Unterschied hat aber damals so wenig interessiert wie heute – die wissenschaftlichen und politischen Gegner des ganzen sozialistischen „Sumpfs“ schon gleich gar nicht.

Die Erneuerer der Nationalökonomie jedenfalls haben bei ihren „Widerlegungen“ kein Bedürfnis verspürt, irgendetwas zu unterscheiden oder gar Marx und die von ihm kritisierten Klassiker auseinanderzuhalten. Sie hielten schon das für ganz und gar unerträglich, daß die wissenschaftliche Erklärung des Warenwerts bereits eine theoretische Infragestellung aller wichtigen Einrichtungen ihrer herrlichen Produktionsweise bedeuten sollte und

^{*)} Marx selbst hielt das für seine „wichtigste Entdeckung“:

„Denn der wirkliche Reichtum ist die entwickelte Produktivkraft aller Individuen. Es ist dann keineswegs mehr die Arbeitszeit, sondern die disposable time das Maß des Reichtums. Die Arbeitszeit als Maß des Reichtums setzt den Reichtum selbst als auf der Armut begründet ... Setzen der ganzen Zeit des Individuums als Arbeitszeit und Degradation desselben zum bloßen Arbeiter, Subsumtion unter die Arbeit.“ (Marx, Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie, Berlin 1953, S. 596)

Zweifel an der Legitimität des bürgerlichen Reichtums begründen konnte. Die Identität von Erklärung und Kritik ließ sie als verantwortungsbewußte Verständnis-Produzenten nicht ruhen. Es mußte doch eine Betrachtung der Wirtschaft geben, die nicht gleich in Kritik ausartete.

Das methodische Postulat der neuen Theorie hieß *Trennung von Kritik und Theorie*. Theorie solle ihren Gegenstand aus Grundprinzipien „verstehen“, also im Prinzip als „sinnvoll“ darstellen; Kritik sei das Geltendmachen eines Standpunkts, der mit der Erklärung nichts zu tun habe, sich also nur einer vorgängigen und darin sachfremden Parteinahme verdanken könne. Wo sie Kritik als Konsequenz einer Theorie bemerken, da denunzieren die Erneuerer einfach die Theorie als Produkt von Kritikwillen:

„Smith und Ricardo, die großen Autoritäten hatten ja, wie man damals wenigstens glaubte, denselben Satz“ (den „philosophischen Lieblingsgedanken von der Arbeit als der wahren Quelle des Werts“) „gelehrt ... Und als glühender Sozialist glaubte er“ (Marx) „gerne daran. Kein Wunder, daß er gegen einen Gedanken, der seine wirtschaftliche Weltanschauung so trefflich zu stützen geeignet war, sich nicht skeptischer verhielt als Ricardo, dem er doch höchlich gegen den Strich gehen mußte.“ (BÖHM-BAWERK)*

Klarer Fall: Wenn die Theorie von der „Arbeit als der wahren Quelle des Werts“ „geeignet war“, sozialistische „Weltanschauungen“ zu stützen, dann müssen Leute, die den Sozialismus nicht mögen, die Sache andersherum betrachten! Schon 20 Jahre vor Böhm-Bawerk wußte Jevons, der Marx nicht kannte, seine Arbeit mit einem Auftrag zu begründen: Nur

„wenn wir uns von der Lohnfondtheorie, der Produktionskostentheorie des Wertes, der natürlichen Lohnhöhetheorie und anderen irreleitenden und falschen Doktrinen Ricardos befreien ...“, werden wir „zu einer wahren Lohntheorie gelangen“ (JEVONS, S. LIX-LXIII)

- einer Lohntheorie, die endlich keinen Unterschied des Lohnes zum Gewinn mehr kennt.

Den Vorwurf der vorgängigen Parteilichkeit, den Böhm-Bawerk so gerne austeilt, scheint er selbst nicht zu fürchten: Er argumentiert offen gegen eine Theorie wegen der politisch unerwünschten Konsequenzen. Seit ihm versteht sich die Grenznutzenschule explizit als Waffe gegen den Marxismus; seit ihm auch gelten Versuche, den Warenwert zu erklären, in der VWL als Sozialismus und rechtfertigen Unvereinbarkeitsbeschlüsse.

2. Der Angriff auf die Arbeitswertlehre

Die Zurückweisung einer ganzen fertigen Wissenschaft aus antikritischer Absicht trug sich mit gutem Grund als Problematisierung der klassischen Erklärung des Warenwerts vor: Hier war der prinzipielle Angriff auf Zweifel an der Lauterkeit und Menschenfreundlichkeit der kapitalistischen „Marktwirtschaft“ zu führen. Für die Erneuerer der Politischen Ökonomie war das selbstverständlich ein Gebot des reinen kritischen Forschergeistes – auch wenn sie noch so deutlich durchblicken lassen, was sie eigentlich geärgert hat, wenn sie sich an der Lehre vom Preis geärgert haben:

„Es ist hauptsächlich die Unzulänglichkeit der herrschenden Preislehre und der mit ihr in enger Verbindung stehenden Theorien des Arbeitslohnes, der Grundrente und des Kapitalzinses gewesen, welche zu Reformbestrebungen auf dem Gebiete der Wirtschaftstheorie herausforderten. Die Erklärung der Preiserscheinungen durch die Theorie, daß die auf die Güter verwendeten Arbeitsquantitäten, beziehungsweise (!) ihre Produktionskosten das Austauschverhältnis der Güter regeln, mußte gegenüber einer ernsteren Kritik sich als erfahrungswidrig und als lückenhaft herausstellen. Es gibt eine große Anzahl von Dingen, welche trotz der auf sie aufgewendeten Arbeit, beziehungsweise trotz der hohen Produktionskosten, welche sie verursacht haben, doch nur niedrige, unter Umständen keine Preise erzielen, während umgekehrt für Güter, welche die Natur uns ohne Kostenaufwand darbietet, nicht selten hohe Preise erlangt werden.“ (MENGER, S. V)

a)

„Erfahrungswidrig und lückenhaft“: Das ist der „sachliche“ Einwand der Begründer der modernen VWL gegen die klassische Erklärung der Preise. Triumphierend entdecken sie jede Menge *Abweichungen* von dem Preiskatalog, der nach ihrer Auffassung aus der „Arbeitswertlehre“ folgen mußte. Dabei fällt ihnen nicht einmal auf, wie peinlich dieses Argument ihrer Beweisabsicht widerspricht.

So gilt ihre Liebe erstens solchen Preisen, die sich aus *Ausnahmesituationen* und deren geschäftlicher Ausnutzung ergeben:

„Brot hat den fast unendlich großen Nutzen, das Leben zu erhalten, und wenn es eine Frage von Leben und Tod wird, so übertrifft eine kleine Menge Nahrungsmittel an Wert alle anderen Dinge. Aber wenn wir uns unserer gewöhnlichen Lebensmittelversorgung erfreuen, hat ein Laib Brot wenig Wert ...“ (JEVONS, S. 153)

*) Eugen von Böhm-Bawerk, Zum Abschluß des Marxschen Systems, 1896; in: Eberle, Aspekte der Marxschen Theorie I, Frankfurt 1973, S. 91

Gerade um dessen Erklärung hätte es einer ökonomischen Theorie doch wohl zu gehen; und mit Beispielen, die ausdrücklich außerhalb der ökonomischen Normalität angesiedelt sind, läßt sich über diese wenig herausfinden. Daß bei Shakespeare einer ein ganzes Königreich für ein Pferd geben will, liegt ja nicht nur an der dichterischen Freiheit, sondern vor allem daran, daß der gute Mann auf keinem Pferdemarkt war. Dasselbe gilt für den zweiten Favoriten der alten mikroökonomischen Polemik: Produkte, die nicht für den Markt, nicht unter ökonomischen Gesichtspunkten hergestellt und nicht in beliebigen Mengen reproduzierbar sind und ihren Preis auf Liebhaberbörsen erzielen:

„Die bloße Tatsache, daß es viele Dinge gibt, wie seltene alte Bücher, Münzen, Antiquitäten usf., welche hohen Wert besitzen und heute überhaupt nicht erzeugt werden können, vernichtet die Vorstellung, daß der Wert von der Arbeit abhängt. Sogar jene Gegenstände, welche in jeder Menge durch Arbeit hervorgebracht werden können, werden selten genau (!) zu den entsprechenden Werten getauscht.“ (ders., S. 155)

Hinweis Nummer drei – „selten genau ...“ – kommt schon fast dem Eingeständnis gleich, daß die Herleitung der Preise aus der fürs Produkt verausgabten Arbeit dem polemisch ins Spiel gebrachten Empirismus des Kritikers eigentlich recht gut Genüge tut: „meistens so ziemlich“ ist, unter Empirikern, doch schon eine ganze Menge! Und was, viertens, als Grund für doch sehr zahlreiche, gravierende, und vor allem notwendige „Abweichungen“ vorgebracht wird, bebildert bloß den moralischen Sinnspruch, daß es meistens anders kommt, als der Mensch denkt, und polemisiert gegen einen Standpunkt, den nun wirklich kein Klassiker der Politökonomie je vertreten hat, nämlich gegen die erfundene Auffassung, ausgerechnet beim Spekulieren und in den Sphären der Konkurrenzgeierei hätte der Zufall sein Recht verloren:

„Wert und Mühe sind keineswegs zwei so zusammenhängende Begriffe, daß man unmittelbar von der Einsicht ergriffen werden müsse, daß die Mühe der Grund des Wertes ist. Daß ich mich um ein Ding geplagt habe, ist eine Tatsache, daß das Ding die Plage auch wert ist, eine zweite, davon verschiedene. ... Jede der unzähligen erfolglosen Mühen, die täglich aus technischem Ungeschick oder aus verfehlter Spekulation oder einfach Unglück an ein unwertes Resultat verschwendet werden, gibt ein Zeugnis dafür ab.“ (BÖHM-BAWERK, S. 78)

Wenn Fehler und Unglück die Entsprechung von „Mühe“ und „Wert“ nicht zustandekommen lassen, dann ist damit nicht die Ungültigkeit, sondern die Gültigkeit dieses Zusammenhangs belegt; denn wo das Mißverhältnis sich aus einem ökonomischen Scheitern erklärt, da gehören ja ganz offensichtlich ökonomisches Gelingen und rechtes Verhältnis von Aufwand und Ertrag zusammen. Das ist eben überhaupt das Widersprüchliche an dem „Empirismus“, in dem die Kritiker der „Arbeitswertlehre“ sich so stark fühlen: Das Aufzählen notwendiger Abweichungen zwischen „Arbeitswert“ und Preis *kann* deren prinzipielle Disparatheit gar nicht beweisen, weil die Entsprechung beider Größen unterstellt ist, und zwar als Normalfall, *von dem* da „abgewichen“ wird. Der Widerspruch, die „empirische“ Ausnahme ohne weiteres als Widerlegung der Regel zu nehmen, bezeugt nur den Willen, die behauptete Regel nicht gelten zu lassen, und bedeutet ernstgenommen die antiwissenschaftliche Ablehnung *jedes* ökonomischen Gesetzes der Preise, ihrer Höhe und ihrer Bewegung.

b)

Dabei betreffen die Entkräftungsversuche der Modernisierer noch nicht einmal die klassische, geschweige denn die marxistische Theorie. Sie beziehen sich mit ihrem „Empirismus“ gar nicht auf die Erklärung des Warencharakters der produzierten Güter und auf die wissenschaftliche Zurückführung des in Preisen gemessenen Reichtums auf vergegenständlichte Arbeit. Mit ihren Verweisen auf ein häufiges Auseinanderklaffen von bezahltem Preis und „eigentlichem“ Wert tun sie vielmehr so, als hätten ihre Vorgänger mit dem Argument der Arbeitsverausgabung die berechnete, wahre Höhe eines jeden Warenpreises ermittelt und eine Preisliste vorlegen wollen^{*)} – von der dann ein Jevons triumphierend sagen kann, sie sei „selten genau“ erfüllt.

^{*)} Die Erklärung der Preise aus der Arbeit, die in den für den Tausch produzierten Gütern steckt, hat nichts zu tun mit einer Errechnung „wahrer“ Preise aus den dahingegangenen Arbeitsstunden oder anderen vorausgesetzten Größen. Die Preise gibt es ja schon, als reichlich begriffsloses Ergebnis der Konkurrenz zwischen Produzenten, die ihre Ware versilbern wollen; sie brauchen wahrhaftig nicht noch einmal wie von einer Preisaufsichtsbehörde berechnet zu werden, wenn es wissenschaftlich bloß darum geht zu klären, *womit eigentlich* die Produzenten konkurrieren und an Reichtum kommen – oder auch nicht. Und von einem *Recht* darauf, daß dem Produzenten eine tatsächlich aufgewandte Arbeitszeit im Tausch durch ein anderes Produkt ersetzt werden müßte, in dem haargenau der gleiche Zeitaufwand steckt, weiß die „Arbeitswerttheorie“ nichts – auch wenn die Freunde einer sozialistischen Marktwirtschaft, die es bereits im 19. Jahrhundert gab, solche Konsequenzen gerne herausgebracht hätten. Gerade weil die Arbeitszeit und sonst nichts als Reichtum zählt, zählt sie nur in dem Maß der beim erreichten gesellschaftlichen Produktivitätsstandard notwendigen Arbeitszeit, im Verhältnis zur Produktivität in anderen Produktionssphären sowie nach Maßgabe des gesellschaftlichen Bedürfnisses, das sich als das allseitige Bemühen geltend macht, aus der eigenen Ware möglichst viel Geld herauszuschinden und dem anderen möglichst weniger zu zahlen als das für dessen Produkt nötige Mindestquantum Arbeit. Welchen Preis die aufgewandte „Mühe“ erzielt, wird eben nicht von neutralen Schiedsrichtern ermittelt, sondern durch einen fortwährenden Konkurrenzkampf fest- und auch wieder außer Kraft gesetzt; eine Konkurrenz, die nicht um das Zusammenraffen von Gebrauchsgütern geführt wird, sondern um das in Geld

Diese Einstellung zu den Erkenntnisbemühungen der Klassiker ist ein Dokument des prinzipiellen Beschlusses, sich auf wissenschaftliche Untersuchungen der Kategorie „Preis“ gar nicht erst einzulassen; sie hat aber noch eine zweite, beinahe tragikomische Seite. Das, wogegen sie anrennen, ist die Vorstellung von durch den Produktionsprozeß – wie auch immer – wohlbegründeten Preise überhaupt; Menger setzt ausdrücklich „die auf die Güter verwendeten Arbeitsquantitäten“ mit ihren „Produktionskosten“ gleich. Da polemisieren sie nun aber gar nicht mehr gegen die Theorie, die sie entkräften wollen; sie eifern gegen eine ökonomische Trivialität, die weder eine richtige noch eine erfahrungswidrige, sondern überhaupt keine Erklärung von irgendwas ist, sondern die *kalkulatorische Praxis* von Unternehmern und Kaufleuten: Die Kosten müssen wenigstens hereinkommen und ein Überschuß schon auch, sonst hat sich das Geschäft nicht gelohnt, und der Verkauf zum konkurrenzlosen Niedrigpreis unterbleibt.^{*)} So gehen die Produktionskosten ganz ohne Theorie in die Festsetzung der Preise maßgeblich mit ein; und dieses Faktum kennen auch die Modernen als die Normalität, auf die sie sich mit ihren Entdeckungen haufenweiser Abweichungen immerzu beziehen – aus der betriebswirtschaftlichen Kalkulation ist es ihnen so geläufig. Weil sie es aber von der „Arbeitswertlehre“ der Alten nicht unterscheiden können, leugnen sie lieber gleich den – begriffslosen – Sachverhalt selbst, dessen Erklärung sie so ärgert, und tun alles, um die Preise, um die doch die ganze „Marktwirtschaft“ sich dreht, erst einmal als das haltloseste überhaupt nur denkbare ökonomische Datum, als Maßstab ohne jeden Inhalt und objektiven Grund hinzustellen.

So führt Jevons einen Kampf gegen das *Wort*, in dem die klassische Theorie und auch Marx den gesellschaftlichen Grund der Preise und ihrer Bewegung, den eigentümlichen Inhalt des Reichtums warenproduzierender Gesellschaften ausgedrückt haben. „Wert“ ist für ihn ein „doppeldeutiger“ und „unklarer Begriff“; die „irreführende Macht des Wortes“

„verleitet manche dazu, von solch einem nicht existierenden Wesen wie innewohnendem Wert zu sprechen.“ „Die einzig durchschlagende Abhilfe besteht darin, an Stell des gefährlichen Namens eine der drei aufgestellten Bedeutungen, welche in jedem Fall gemeint wird, zu substituieren. Deshalb werde ich in diesem Buche den Gebrauch des Wortes ‚Wert‘ überhaupt in Hinkunft vermeiden.“ (JEVONS, S. 73f., 78)

Freilich nützt ihm diese Sprachreinigung überhaupt nichts, zumal er sich selbst gar nicht daran hält. Jevons' Versuch zu zeigen, daß der Wert nichts ist als eine äußere Relation einer Ware gegen eine andere, ein der Ware eigener Wert also nicht ein könne, gerät zur reinen Selbstwiderlegung: Man soll also nicht

„von einem nicht existierenden Wesen wie innewohnendem Wert“ sprechen; aber „das Wort Wert drückt nur, soweit es richtig gebraucht werden kann, ihre (der Ware) Eigenschaft aus, sich in einem bestimmten Verhältnis gegen eine andere Substanz auszutauschen.“ (ders., S. 74)

Ist die Austauschrelation rein zufällig, dann ist es auch keine Eigenschaft einer Ware, sich bestimmtem Verhältnis auszutauschen; ist es aber eine Eigenschaft, aus der sich ihre ‚Kaufkraft‘ gegen andere Ware bestimmt, dann wäre eben zu fragen, worin diese Eigenschaft besteht, die ja, das weiß Jevons auch, von ihren Gebrauchswerteigenschaften unterschieden sein muß:

„Deshalb ist es wissenschaftlich unrichtig zu sagen, daß der Wert der Tonne Eisens die Unze Goldes ist ... Die richtigere und treffendere Ausdrucksweise ist, daß der Wert der Tonne Eisens dem Werte der Unze Goldes gleich sei ...“ (ders., S. 75)

Hier sagt Jevons selbst richtig und treffend, daß Gold und Eisen Wert haben, welcher von Gold- und Eiseneigenschaften verschieden ist und der ihr Austauschverhältnis zueinander bestimmt – nur: Worin besteht dieser Wert? Jevons sagt es unmittelbar anschließend:

„Tauschwert bezeichnet nur ein Verhältnis, und der Ausdruck sollte in keinem anderen Sinne gebraucht werden.“

Wo Jevons von der Erscheinung der Austauschrelationen zu der interessanten Frage vordringt, wodurch sie bestimmt ist, wo er zur Konstatierung einer „Kraft“ der Ware gelangt, von der abhängt, wieviel andere Ware sie kauft, da geht er zurück zum Ausgangspunkt: Er sieht ein Verhältnis – erklärt darf es nicht werden.

bemessene Resultat gesellschaftlicher Arbeitsmühen: um den in Preisen bezifferten, allen Waren innewohnenden Wert. – Mit dieser Erklärung der Warenpreise ist die wissenschaftliche Ermittlung einer „wahren“ Preisliste – also genau das, worum die moderne Mikroökonomie sich in *ihren* „Erklärungen“ immerzu zu bemühen vorgibt – nicht nur weder versucht noch geleistet, vielmehr als Ding der Unmöglichkeit und ganz unsinniges Unterfangen nachgewiesen. Gerade die ökonomischen Gesetze der Konkurrenz unter Warenproduzenten schließen eine Vorausberechnung ihrer Ergebnisse aus!

^{*)} Als Erklärung der Warenpreise genommen ist diese Kostenrechnung der reine *circulus vitiosus*: Die Preise (des Verkaufs) sind bestimmt durch die Preise (des Einkaufs). Die Preise der Waren bestehen aus Preisen für Maschinerie, Rohstoffe und Arbeit. Die Arbeitslöhne wiederum bestehen aus den Preisen der Lebensmittel des Arbeiters und seiner Familie, und diese Lebensmittelpreise ihrerseits aus Preisen für Maschinen, Rohstoffe und Löhnen usw. im Kreis herum.

Menger geht noch gründlicher zu Werk. Er leugnet das Augenscheinliche: die im Tausch realisierte Gleichwertigkeit verschiedenartiger Gebrauchsgüter, die Jevons immerhin zur Kenntnis nimmt – und die die alten Politökonomien auf den Gedanken gebracht hatte, in einer Ökonomie des Warentauschs müßte der materielle Reichtum – der Wert – wohl etwas anders bestimmt sein als durch die konkreten Güter als solche. Menger hält diese Überlegung für einen Irrweg:

„Hierdurch wurde aber der unberechenbare Nachteil für unsere Wissenschaft herbeigeführt, daß sich die Forscher auf dem Gebiete der Preiserscheinungen auf die Lösung des Problems verlegten, die angebliche Gleichheit zwischen den im Tausche zur Erscheinung gelangenden zwei Güterquantitäten auf ihre Ursachen zurückzuführen ... während eine solche ‚Gleichheit des Werts‘ zweier Güterquantitäten (eine Gleichheit im objektiven Sinne) in Wahrheit überhaupt nicht besteht.“ (MENGER, S. 183f.)

Zur Begründung führt Menger an, daß Käufe und Verkäufe, handelte es sich bei getauschten Gütern tatsächlich um Äquivalente, jederzeit und mit dem gleichen Recht müßten rückgängig gemacht werden können,

„während doch die Erfahrung lehrt, daß in einem solchen Falle der Regel nach keiner von beiden Kontrahenten der Stornierung des Geschäftes seine Zustimmung geben würde.“ (ders., S. 185)

Da ist dem gelehrten Mann doch wahrhaftig aufgefallen, daß Käufer und Verkäufer allemal gegensätzliche Interessen verfolgen: Der eine will seine Ware – teuer – versilbern, der andere für sein Geld – billig – Gebrauchswerte haben; da hat er durch emsige Beobachtung herausgefunden, daß beide „Kontrahenten“ üblicherweise nicht unmittelbar nach vollbrachtem Geschäft die Seiten wechseln und *dieselbe* Transaktion in umgekehrter Richtung vollziehen; und das ist ihm Argument genug, die Trivialität zu leugnen, daß im geforderten Preis und in der hingegebenen Geldsumme eine Äquivalenz vorliegt. Er tut gerade so, als müßte die Gleichwertigkeit getauschter Güter so unsinnig als *Identität* aufgefaßt werden, daß ein Unterschied zwischen Käufer und Verkäufer gar nicht mehr festzustellen wäre und ein völlig zweckloses Karussell von Tausch und Rücktausch die Regel sein müßte; als hätte nicht gerade die ökonomische Gleichsetzung von überhaupt nicht identischen Leistungen und Produkten den alten Preistheoretikern zu denken gegeben.

c)

Dieser Sophismus ist nicht durch Dummheit zu entschuldigen; Menger will auf eine grundsätzlich neuartige Problemstellung für sein Fach hinaus, die kritische Gedanken zum gesellschaftlichen Reichtum von vornherein sicher vermeidet.

„Eine richtige Theorie der Preise kann demnach nicht die Aufgabe haben, jene angebliche, in Wahrheit aber nirgends bestehende ‚objektive‘ ‚Äquivalenz‘ zwischen zwei Güterquantitäten zu erklären, sondern muß darauf gerichtet sein, zu zeigen, wie die konkreten Güter für jedes wirtschaftende Subjekt einen bestimmten (subjektiven) Wert haben, wie das Verhältnis, in welchem die einzelnen Güter in dieser subjektiven Wertschätzung stehen, je nach der Verschiedenheit der ökonomischen Lage der einzelnen wirtschaftenden Individuen ein sehr verschiedenes ist, wie ferner infolge dieses Umstandes die Grundlagen zu ökonomischen Tauschoperationen zwischen verschiedenen Personen entstehen und wie endlich die wirtschaftenden Menschen bei ihrem auf die möglichst vollständige Befriedigung ihrer Bedürfnisse gerichteten Streben dazu geführt werden, Güter, und zwar bestimmte Quantitäten derselben, tatsächlich gegeneinander hinzugeben.“ (ders., S. 185)

Eine „richtige Preistheorie“ hat sich also zuallererst der *unökonomischen* Natur ihres Gegenstandes, der *Unobjektivität* des Maßes für gesellschaftlichen Reichtum, das die – geforderten und gezahlten – Preise ja immerhin sind, zu vergewissern, indem sie das Allersubjektivste, die von allerlei Umständen abhängige Willkür des Individuums, an den Anfang ihrer Überlegungen rückt. Alles dreht sich in der „Marktwirtschaft“ um den Preis – eben deshalb soll er auf keinen Fall irgend etwas für die Arbeit bedeuten, die den Reichtum schafft, sondern, ganz grundsätzlich genommen, eine freie, haltlose Herzensergießung der nach Bedürfnisbefriedigung strebenden Menschen darstellen, nämlich auf deren Geschmack und Wertschätzung zurückgehen. Die Polemik gegen die alte „Arbeitswertlehre“ ist damit gleich auch noch zum *sachlichen* Ausgangspunkt der ökonomischen Wissenschaft erhoben und das Programm entworfen, die Prinzipien der Warenproduktion aus den Begierden der an ihr beteiligten Leute abzuleiten. In ihrer primitivsten Elementarform wird die apologetische Lüge, im Kapitalismus ginge im Prinzip alles *nach Wunsch* der Beteiligten, so hingestellt, als wäre die Wissenschaft in diesem moralischen Dogma auf ihren ersten und prinzipiellsten *Gegenstand* gestoßen.

Da kann ja nichts mehr schief gehen.

3. Marktwirtschaft – dem Mensch zuliebe Die psychologische „Ableitung“ des Tauschhandels

Die Absicht, Preise und marktwirtschaftlichen Tauschverkehr aus den subjektiven Wertschätzungen der Teilnehmer herzuleiten, trägt sich vor wie ein Übergang in die Psychologie und will auch so verstanden sein: Die

moderne Mikroökonomie will auf einen „vollkommen naturgemäßen Beweis- und Überzeugungsgang, nämlich den psychologischen“ hinaus und

„die Motive erforschen, welche die Leute einerseits beim Vollzug von Tauschgeschäften und der Feststellung der Tauschpreise, andererseits bei ihrer Mitwirkung an der Produktion leiten.“ (BÖHM-BAWERK, S.79)

a)

Nun läßt sich zweifellos herausfinden, welche Lagebeurteilungen und Interessen Geschäftsleute und Lohnarbeiter im Umgang mit den „marktwirtschaftlichen“ Einrichtungen und Gebräuchen ausbilden, welche Moral und welche kruden Sorten von Materialismus ihre Überlegungen ausfüllen, wie sie aufs Spekulieren oder auf Überstunden als „Lösung“ für drängende Finanzprobleme verfallen usw. – *wenn es die Produktion von Waren für den Markt, die allseitige Angewiesenheit auf Geld und ein System der Preise für alles und jedes einmal gibt.* Umgekehrt wird aber nie etwas daraus: Die Künste des zivilisierten Opportunismus, die der Psychologie ihren Stoff liefern, sind nicht der Grund der Verhältnisse, in denen sich die verschiedenen Subjekte bewähren müssen.^{*)} Sie lassen jede Menge Rückschlüsse darauf zu – und belegen eben damit, daß Lohn, Preis, Profit und andere Schönheiten der modernen Warenproduktion alles andere sind als die naturwüchsigen, sachgemäßen Instrumente einer völlig auf ihr Belieben gestellten Individualität.

Tatsächlich machen die Erneuerer der ökonomischen Wissenschaft aber auch gar nicht den versprochenen Gegenstandswechsel hin zur Analyse der subjektiven Beweggründe, die einen Zeitgenossen zum Mitmachen bewegen; zu einer von der Erforschung der Sache verschiedenen Betrachtung dessen, was die Leute denken und sich versprechen, wenn sie sich je nach ihrer ökonomischen Stellung am „Marktgeschehen“ beteiligen. Politökonomie wollen sie schon treiben, also Gründe und Gesetze für die bekannten Errungenschaften, Mittel und „Sachzwänge“ des modernen Wirtschaftens beibringen. Ihre Bezugnahme auf die Regeln der Tauschenden ist von der Absicht diktiert und gelenkt, den Tausch als Urbedürfnis des zwanglos nach seinen ureigensten Wertschätzungen verfahrenen Menschen „abzuleiten“. Diese Absicht gibt den ganzen Gedanken her – und dieser stellt folgerichtig einen einzigen *Zirkelschluß* der peinlichsten Sorte dar.

„Der Mensch“, den es zum Tauschen treibt, wird von den Erfindern der Mikroökonomie mit Hilfe des Kunstgriffs konstruiert, eine Figur aus dem Bilderbuch des Tauschhandels vorstellig zu machen, aber so, als gäbe es den Tauschhandel noch gar nicht, der allenfalls solche lächerlichen Kreaturen hervorbringt:^{*)}

„Stellen wir uns vor, daß ein Handelskörper, welcher nur Korn besitzt, und ein anderer, welcher nur Fleisch besitzt, vorhanden sind. Unter solchen Umständen ist es gewiß, daß ein Teil des Kornes gegen einen Teil des Fleisches mit einem beträchtlichen Nutzenszuwachs in Tausch gegeben werden kann.“ (JEVONS, S. 92)

Nun ist es bei einem „Handelskörper“ von vornherein klar, daß er tauschen will und dadurch gewinnt; sonst hätte er sich seine Kornmengen ja gar nicht erst in so einseitiger Weise und überschießender Menge beschafft. Es sind also extremere Beispiele nötig, um zu beglaubigen, daß im Grunde ein jeder, gleich unter welchen wirtschaftlichen Bedingungen er aufgewachsen ist, ein Jevons'scher „Handelskörper“ ist:

^{*)} Den Fehler in der Gleichsetzung von Wirtschaft und Wirtschaften und des verkehrten Pseudo-Übergangs von der Wissenschaft der Politischen Ökonomie in die Seelenkunde hat Marx an Bailey kritisiert:

„Alle Umstände, die mit einem nachweisbaren Einfluß ... auf das Bewußtsein beim Austausch der Waren einwirken, können als Ursachen des Werts betrachtet werden.“

Die heißt in der Tat weiter nichts als: Die Ursache des Werts einer Waren oder der Äquivalenz zwischen zwei Waren sind die Umstände, die den Verkäufer oder auch Käufer und Verkäufer bestimmen, irgend etwas für den Wert oder das Äquivalent der Ware zu halten. Die „Umstände“, die den Wert einer Ware bestimmen, sind dadurch keinen Schritt weiter erkannt, daß sie als Umstände qualifiziert werden, die auf den ‚mind‘ der Austauschenden wirken, die als solche Umstände auch im Bewußtsein (vielleicht auch nicht, vielleicht auch verkehrt vorgestellt) der Austauschenden liegen.

Ihr ‚mind‘, ihr Bewußtsein, mag durchaus nicht wissen, für es mag durchaus nicht existieren, wodurch in fact der Wert ihrer Waren oder ihre Produkte als Werte bestimmt sind. Sie sind in Verhältnisse gesetzt, die ihren mind bestimmen, ohne daß sie es zu wissen brauchen. Jeder kann Geld als Geld brauchen, ohne zu wissen, was Geld ist ... Er (Bailey) schiebt es ins Gewissen, da er mit der Theorie nicht weiter kann.“ (Marx, Theorien über den Mehrwert, 3. Teil, MEW Bd. 26.3, S. 163)

^{*)} Über Jeremias Bentham, den immer wieder gern zitierten Urahn der Grenznutzenschule, und seine Erklärung aller Verhältnisse aus dem Nützlichkeitsprinzip sagt Marx:

„Wenn man z. B. wissen will, was ist einem Hund nützlich?, so muß man die Hundenatur ergründen. Diese Natur selbst ist nicht aus dem ‚Nützlichkeitsprinzip‘ zu konstruieren. Auf den Menschen angewandt, wenn man alle menschliche Tat, Bewegung, Verhältnisse usw. nach dem Nützlichkeitsprinzip beurteilen will, handelt es sich erst um die menschliche Natur im allgemeinen und dann um die in jeder Epoche historisch modifizierte Menschennatur. Bentham macht kein Federlesen. Mit der naivsten Trockenheit unterstellt er den modernen Spießbürger, speziell den englischen Spießbürger, als den Normalmenschen.“

Was diesem Kauz von Normalmenschen und seiner Welt nützlich, ist an und für sich nützlich. An diesem Maßstab beurteilt er dann Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. Z. B. die christliche Religion ist ‚nützlich‘, weil sie dieselben Missetaten religiös verpönt, die der Strafkodex juristisch verdammt.“ (Marx, Das Kapital Bd. 1, MEW 23, S. 636f., FN 63)

„Setzen wir nun (!), daß ein Jäger einen großen Überfluß an Tierfellen, also an Stoffen zur Bekleidung, aber nur einen sehr geringen Vorrat an Nahrungsmitteln besäße, so zwar, daß für sein Bedürfnis nach Bekleidung vollauf, für sein Nahrungsbedürfnis aber nur in sehr mangelhafter Weise vorgesorgt wäre, während bei einem ihm benachbarten Ackersmanne gerade das umgekehrte Verhältnis obwalten würde.“ (MENGER, S. 167)

Echt idyllisch: Jeder der beiden braucht etwas, was er nicht hat, und hat etwas, was er nicht braucht; und das aus einer Laune der Natur oder einer Unachtsamkeit der eigenen Arbeitsverteilung heraus, denn der Tausch soll ja gerade erst erfunden werden, es soll ja nicht schon vorweg für den Tausch produziert worden sein. Was liegt dann näher als – zu tauschen?

Mit dieser ausgesprochen albernen Reflexion ^{*)} wollen die Väter der Mikroökonomie nun umgekehrt nichts Geringeres als das Wesen und den wahren Inhalt und Zweck des Tauschhandels überhaupt aufgedeckt und abgeleitet haben.

„Der eben dargelegte Fall, in welchem durch die wechselseitige Übertragung von Gütern, die für keinen der beiden Tauschenden Wert haben, also ohne jedwedes ökonomische Opfer, die Bedürfnisse der beiden besser befriedigt werden können, als dies ohne eine solche Übertragung der Fall wäre, ist allerdings geeignet, uns das Wesen jenes ökonomischen Verhältnisses auf das einleuchtendste vor das Bewußtsein zu führen. Wir würden jedoch das hier vorliegende Verhältnis viel zu eng auffassen, wollten wir es lediglich auf jene Fälle beschränken, wo der Verfügung einer Person Quantitäten eines Gutes unterstehen, die größer sind als selbst ihr voller Bedarf...“ (ders., S. 169)

Das „Wesen jenes ökonomischen Verhältnisses“ ist das denkbar dümmste *Kompliment* an den Tauschhandel: Durch ihn stellen sich beide Seiten besser als vorher – wenn man ihnen zuvor das Interesse von Tauschpartnern beigelegt hat! Und diese „Wesensbestimmung“ soll überhaupt nicht unter der zusätzlichen Reflexion leiden, daß so mancher sich zum Tausch genötigt sieht, ohne über einen Überschuß, einen Besitz über seine Bedürfnisse hinaus, zu verfügen: Die Idee des beiderseitigen Vorteils ist weitherzig genug, um auch noch jede Erpressung als Unterfall der marktwirtschaftlichen Idylle zu verkraften.

„Jede Person, deren Wunsch nach einem bestimmten Gegenstande ihren Wunsch nach anderen Gegenständen übersteigt, erwirbt, was sie braucht, vorausgesetzt, daß sie ein entsprechendes (!) Opfer in anderer Beziehung machen kann. Von niemandem wird jemals verlangt, etwas, was er höher schätzt, um etwas, was er geringer schätzt, hinzugeben, so daß die vollständige Freiheit des Tausches zum Vorteile aller gereichen muß.“ (JEVONS, S. 134)

„Derjenige, welcher einen hohen Preis bezahlt, muß entweder das, was er kauft, sehr benötigen“ (da schau her!!!), „oder aber das, was er dafür zahlt, sehr wenig benötigen; bei jeder der beiden Voraussetzungen wird beim Tausche gewonnen. In Fragen dieser Art gibt es eine Regel, welche sicher aufgestellt werden kann, nämlich, daß niemand ein Ding kauft, sofern er sich nicht von dem Kaufe einen Vorteil erwartet, und daß deshalb die vollkommene Freiheit des Tausches auf die Bewirkung eines Höchstmaßes von Nutzen hinstrebt.“ (ders., S. 137)

Das pure Faktum der Tauschwirtschaft wird zum Beleg der Nützlichkeit des Tausches und der Korrektheit und Übereinstimmung der Preise mit den Wünschen der Leute. Der Tausch muß ja vorteilhaft sein – würden die Menschen sonst tauschen?

b)

In ihrer zirkulären „Ableitung“ des Tausches aus seiner Nützlichkeit – für Leute nämlich, die unter der Hand als Charaktermasken des Tauschhandels bestimmt sind – beziehen sich die modernen Ökonomen recht frei auf das, was ihnen von der Marktwirtschaft und deren Handelsgeschäften geläufig ist. Sie beuten einerseits die „Selbstverständlichkeit“ aus, daß die Gebrauchsgüter als Privateigentum, aber nicht für das konkrete Bedürfnis des Eigentümers, sondern für dessen geschäftliches Interesse produziert werden, welches erst im Tauschhandel auf dem Markt seine Erfüllung findet – oder auch nicht. Für *Warenproduzenten* gilt das Prinzip – mit Ausnahmen... –, daß sie durch den Verkauf ihrer Ware gewinnen; denn damit realisiert sich der Zweck, den die Ware für sie einzig und allein hat. Andererseits wollen die Naturkundler des menschlichen Tauschverhaltens von dieser sehr speziellen Zweckbestimmung der Ware – und einer Produktion von Privateigentum für den Austausch – nichts wissen. Sie stellen die Sache so hin, als wäre mitten im modernsten Tauschhandel noch

^{*)} Die Leistungskraft dieser Art Argument verdankt sich so wenig einer Betrachtung der Sache und so sehr dem Verfahren, daß man schlechterdings alles, wovon Leben und Lebensunterhalt jemals abhängig gemacht wurden, nach diesem Muster als Lebensmittel ausdrücken kann. Ein Mikroökonom der Sklavenhaltergesellschaft könnte beispielsweise mit folgender menschenfreundlicher Überlegung aufwarten: Der Sklave kann nur leben, wenn er für den Herrn, der ihn gekauft hat, kostenlos Arbeit verrichtet. Wie stünde es um einen Sklaven, den der Herr nicht mehr zur Arbeit brauchen kann? Ergo: Die Sklavenarbeit ist sein Lebensmittel – und wenn es sie nicht schon gäbe, müßte man sie im Interesse der Sklaven erfinden! Es ist andererseits dennoch kein Zufall, daß die Apologeten der kapitalistischen Ausbeutung als erste auf dieses bequeme „Argumentations“verfahren verfallen sind. Erstmals in diesem Produktionsverhältnis geht nämlich die Subsumtion der Menschen unter Ausbeutungsinteressen und deren Machtmittel und Einrichtungen mit einer vollen Anerkennung des Gerechtigkeitsgefühls der benutzten Leute einher und kann sich auf deren Freiwilligkeit beim Mitmachen stützen. Der Standpunkt der *Ignoranz* gegen das, wobei sie mitmachen, erledigt hier bereits die *Rechtfertigung* dieser Verhältnisse.

immer gar nichts anderes im Spiel als das urmenschliche Bedürfnis nach Gebrauchsgütern, und als ergäbe sich da nur beständig die Komplikation, daß der eine will, was der andere hat, vielleicht sogar *übrig* hat. Sie tun so, als würden dem Schuster die 100 Paar Schuhe, die er im Monat herstellt, als sein Konsumtionsmittel gelten, als solches aber ziemlich wenig nützlich sein, weil er höchstens ein Paar davon braucht; so daß er sie allemal mit Vorteil für die Wurst hingibt, die er sich nicht beschafft hat und die daher seine größte Wertschätzung genießt. Daß die 99 Paar Schuhe dem Schuster auch als Fußkleidung genützt hätten, aber leider nur wenig: Das ist die Fiktion, mit der das Dogma bekräftigt sein soll, daß vom Tausch alle Beteiligten prinzipiell nur gewinnen können und dies sein Zweck und „Wesen“ sei. Dummerweise „beweist“ diese Fiktion genaugenommen ein bißchen zuviel, nämlich die Vorteilhaftigkeit *jedes* Tausches; gewinnen tut der Schuster auch, wenn er sein Monatswerk für eine Wurst hingibt und erst eine Woche später verhungert. Deswegen geben die Nutzentheoretiker aber noch lange nicht zu, daß die Produktion für den Tausch etwas anderes ist als eine recht einseitig geratene individuelle Bedürfnisbefriedigung und der Tausch, wie sie ihn kennen, etwas anderes als ein Bedarfsartikelausgleich zwischen vielen Privatleuten, die bei der Arbeit für ihren Bedarf in einem Artikel übers Ziel weit hinausgeschossen sind. Anzuerkennen, daß die Warenproduktion im Tausch ihren eigentümlichen Zweck hat, hieße ja einräumen, daß der allgemeine Tauschhandel seinen Grund und Zweck eben nicht in den privaten Bedürfnissen als solchen hat, also zwanglos aus dem urmenschlichen „Motiv“ der Bedürfnisbefriedigung herauspurzelt.

Der Zirkelschluß vom Individuum, das in der Lehre der Mikroökonomien von Natur aus mit den Attributen des Tauschpartners antritt, auf den Tausch als intelligentes, unbedingt nützlich Naturprodukt der Individuen kommt also nur durch ein widersprüchliches Bild des Tauschhandels und des Tauschpartners zustande: Der Warenproduktion, wie sie ist, wird die *Abhängigkeit* aller Beteiligten vom Austausch als dem obersten Zweck der ganzen Angelegenheit abgeläuscht; um Abhängigkeit vom Markt und dem dort regierenden Geschäftszweck soll es sich aber gerade nicht handeln, sondern um das Streben, sich mit den Gebrauchsgütern, die man hat, eine *bessere* Bedürfnisbefriedigung zu besorgen, als diese Güter selbst ihrem Eigentümer bereiten könnten. Und diese Rechnung geht allemal auf – eben kraft der absurden Vorstellung von einer ziemlich geringen Nützlichkeit der in Privateigentum befindlichen Waren, die tatsächlich *gar nicht* zum eigenen konkreten Nutzen, sondern für den Verkauf und somit indirekt als Kaufmittel hergestellt wurden.

c)

Die Väter der modernen VWL sind jedenfalls froh und stolz über ihr Ergebnis: den grandiosen Beweis, daß beim Tausch die Bilanz von Plus und Minus, von Verzicht und Gewinn, stets positiv ausfällt. Als hätten sie die wirkliche Produktionsweise ihrer Gesellschaft überprüft und nur Grund zur Freude gefunden, weisen sie jeden Verdacht auf Übervorteilung oder Ausbeutung als herrschenden ökonomischen Zweck zurück und schreiten zu einer Definition des Wirtschaftens, die prinzipiell keinen Wunsch mehr offenläßt:

„Die Bedürfnisse sind der letzte Grund, die Bedeutung, welche ihre Befriedigung für uns hat, das letzte Maß, die Sicherstellung ihrer Befriedigung das letzte Ziel aller menschlichen Wirtschaft. Die Lehre von den Bedürfnissen ist von grundlegender Bedeutung für die Wirtschaftswissenschaften...“ (MENGER, S. 1)

Wortwörtlich geradeso sein britisches Pendant:

„Freude und Leid sind zweifellos die wichtigsten Gegenstände der Wirtschaftsrechnung. Unsere Bedürfnisse mit der geringsten Anstrengung aufs Höchste zu befriedigen – den größten Betrag des Wünschenswerten mit den geringsten unwünschenswerten Kosten verschaffen – oder in anderen Worten, die Freude auf ein Maximum zu bringen, ist die Aufgabe der Wirtschaft.“ (JEVONS, S. 36)

So sicher sind sich die modernen Volkswirtschaftslehrer in ihrer idiotischen Idylle vom befriedigten Nutzenstreben als „Wesen“ der Ökonomie, daß sie von den Beteiligten per Definition gleich gar nichts anderes mehr übriglassen als den platten Materialisten:

„Der Mensch wünscht sein Leben zu genießen und setzt seinen Lebenszweck darein, seinen Lebensgenuß auf die möglichste Höhe steigen zu lassen.“ (GOSSEN, S. 1)

Diesem genußfreudigen Wesen steht in der modernen Mikroökonomie allerdings noch einiges bevor. Damit, daß es dieser Wissenschaft ihren Gegenstand, den Tausch in seiner wesensgemäßen Vorteilhaftigkeit, liefert, hat es seine Schuldigkeit noch keineswegs getan. Der Ehrgeiz der Mikroökonomien reicht weiter. Sie wollen ihrem Konstrukt einen guten Grund für das Marktgeschehen in allen seinen Einzelheiten entnehmen; insbesondere die „Erklärung“ der *Preise*, die die „Arbeitswertlehre“ ihrer Ansicht nach schuldig geblieben war, nämlich eine wohlbegründete *Preisliste*, die endgültig aufräumt mit dem Verdacht, da würde irgendwie und womöglich ungerecht mit der menschlichen Arbeit herumgewirtschaftet. Die *freie Willkür*, auf die Preise und Tauschhandel erst einmal zurückgeführt worden sind, soll sich als Prinzip ökonomischer (Be-)Rechnung, also selber *als berechenbar* erweisen:

„Die menschlichen Bedürfnisse sind kein Produkt der Willkür, sondern durch unsere Natur und die Sachlage, in die wir uns gestellt finden, gegeben.“ „Die Lehre von den Bedürfnissen (die Erkenntnis und das Verständnis ihres Wesens) ist von grundlegender Bedeutung für die Wirtschaftswissenschaften und zugleich die Brücke, die von den Naturwissenschaften, speziell der Biologie, zu den Geisteswissenschaften überhaupt und den Wirtschaftswissenschaften insbesondere führt.“ (MENGER)

Auf allzu schwierige, womöglich biologische Untersuchungen brauchten die neuen Ökonomen sich deswegen aber nicht einzulassen. Ihre Fragestellung bietet den Vorteil, daß sie selbst schon die Antwort enthält. Die „Lehre von den Bedürfnissen“ liegt für sie längst vor. Jevons plaudert es aus:

„Aber wo‘, wird der Leser vielleicht fragen, ‚sind Eure ziffernmäßigen Daten, um Lust- und Unlustgefühle in der politischen Ökonomie zu schätzen?‘ Ich antworte, daß meine ziffernmäßigen Daten reichlicher und genauer sind als jene irgendeiner anderen Wissenschaft, aber daß wir noch nicht verstanden haben, sie zu gebrauchen. ... Preislisten...“ (JEVONS, S. 10)

Die Ableitung der Preise aus den Bedürfnissen gibt sich hier als das Programm zu erkennen, zirkulär von den Preisverhältnissen auf eine entsprechend geordnete Bedürfnisstruktur der wirtschaftenden Menschheit zu „schließen“ und diese so darzustellen, daß sie als ein einziger zureichender guter Grund für all diejenigen Preislisten – samt Veränderungen – dasteht, die es sowieso gibt. Die wirkliche Marktwirtschaft möchte verdoppelt sein in einen inneren „Markt“ der Bedürfnisse, aus dem die tatsächlich erzielten Marktpreise schon allein deshalb mit größter Folgerichtigkeit herauskommen, weil sie und sonst nichts das Material für die Konstruktion des fiktiven Seelenlebens des „homo oeconomicus“ der Mikroökonomie liefern.

4. Der seelische Markt und die Konkurrenz der Bedürfnisse

a)

„Der Wert ist demnach nicht seinem Wesen, sondern auch seinem Maß nach subjektiver Natur. Die Güter haben ‚Wert‘ stets für bestimmte wirtschaftende Subjekte, aber auch nur für solche einen bestimmten Wert.“ (MENGER, S. 142)

Gut, das wissen wir nun und merken es uns. Wenn nun aber vom „Wert“ ein für allemal nur im Sinne einer subjektiven Schätzung die Rede sein darf, weil nach mikroökonomischer Vorschrift mitten im modernen Wirtschaftsleben einzig und allein der Standpunkt des bedürftigen Individuums zählen soll, das es sich mit seinen diversen Vorlieben gemütlich macht: Was soll dann überhaupt die Erkundigung nach so etwas Abstraktem wie einem Wert-Maß?

Nochmals:

„In allem Güterwert tritt uns demnach lediglich die Bedeutung entgegen, welche wir der Befriedigung unserer Bedürfnisse ... beimessen.“ (ders., S. 119)

Ein Gut ist also so viel wert, wie uns die Befriedigung des Bedürfnisses, welchem es dient, wert ist. Wenn diese Versicherung selber einen Wert haben soll, dann liegt er in der Klarstellung, daß von einem Wertmaß für verschiedene Güter überhaupt nicht die Rede sein kann, weil es – mindestens – so viele qualitativ völlig unterschiedliche, inkommensurable Interessen oder Wünsche und denen entsprechende Wertschätzungen gibt wie verschiedenartige Gebrauchsgüter. Die „Bedeutung“, die ein Mensch dem einen seiner Bedürfnisse und damit den Mitteln seiner Befriedigung beimißt, hat ihrem ganzen Inhalt und ihrer Qualität nach nichts zu schaffen mit der, die er anderen Vorlieben oder praktischen Notwendigkeiten beilegt. Wenn schon das Subjekt zu seinem Recht kommen soll mit seinen „verschiedenen konkreten Bedürfnissen“, dann ist die Unterwerfung seiner Bedürfnisse unter ein gemeinsames Maß ganz und gar ausgeschlossen. Dürfte man sie beim Wort nehmen, so wären die Plädoyers der alten Mikroökonomien für die Subjektivität des Werts fast so etwas wie ein kulturkritischer Protest gegen das Geld, das der bunten Vielfalt menschlicher Bedürfnisse und ihrer verschiedenartigen Befriedigungen im Preis ein kahles Einheitsmaß verpaßt.

Aber so ist es eben gerade nicht, daß die „Nutzentheoretiker“ mit ihrem „subjektiven Wertbegriff“ auf der Unvereinbarkeit von „Wert“ im Sinne der je besonderen subjektiven Schätzung und „Wert“ im Sinne einer alle Differenzen einblendenden ökonomischen Maßeinheit beharren würden – obwohl ihre Beschwörung des „subjektiven“ Moments nichts als diese, jedermann vertraute, Unvereinbarkeit beider Gesichtspunkte ausbeutet. Wo sie „Wert“ als rein persönliche Einschätzungsfrage definieren, wollen sie das unvereinbar Andere, nämlich die abstrakte Allgemeinheit des in Geld zu messenden Preises, begründet haben:

„Um die Verschiedenheit der Größe des Wertes der einzelnen Güter, wie wir dieselbe im Leben zu beobachten vermögen, auf ihre letzte Ursache zurückzuführen, wird unsere Aufgabe demnach eine doppelte sein. Wir werden zu untersuchen haben: erstens inwiefern die Befriedigung verschiedener konkreter Bedürfnisse für die Menschen eine verschiedene Bedeutung hat (subjektives Moment) und zweitens welche konkreten Bedürfnisbefriedigungen in jedem einzelnen Falle von unserer Verfügung über ein bestimmtes Gut abhängig sind (objektives Moment).“ (ders., S.119)

Also eine Kulturgeschichte der menschlichen Bedürfnisse und eine umfassende Warenkunde, um die Höhe der Preise zu erklären? Eher nicht. Die Beschwörung der „konkreten Bedürfnisse“ in ihrer Verschiedenheit und ihrer „konkreten Befriedigung in jedem einzelnen Fall“ ist verlogen; und das theoretische Programm, das damit aufgemacht wird, ist ein schwindelhaftes Versprechen, das gar nicht eingelöst werden soll – und übrigens auch nie im Leben einzulösen ist.

b)

Wieviel nützt ein Tisch? Wie groß ist die „Bedeutung“, die wir dem Genuß eines Klavierkonzerts, der Straßenbahnfahrt zur Arbeit oder der täglichen Sättigung beimessen?

Hierauf gibt die „Nutzentheorie“ zu Recht keine Antwort – obwohl sie eine braucht; sie hilft sich damit, *so zu tun, als hätte sie sie.*

Die Frage selber ist absurd. Denn rationell gestellt, erkundigt sie sich nach dem Zweck, für den einer den Tisch braucht, oder nach dem *Kriterium*, nach dem er seine spärlichen Mittel aufteilt. Sie geht gerade weg vom Meßbaren, zielt – wenn man so will – aufs Qualitative. Vom Zweck her lassen die Mittel sich natürlich beurteilen; vielleicht nützt ein Tisch mehr als ein Stuhl, wenn einer die Zimmerdecke anstreichen will, und der Besitz eines guten Autos dürfte mehr befriedigen als der eines schlechten. Gerade solche Unterscheidungen am Nutzen einer Sache – und so geartet sind die einzigen Unterscheidungen, die sich in dieser Hinsicht überhaupt sinnvollerweise treffen lassen – bestätigen aber nur, daß es sich bei den Dingen, die eine Sache bietet, und bei dem zweckdienlichen Gebrauch, der sich von ihr machen läßt, immer um ein qualitatives Verhältnis zwischen Bedürfnis und Bedarfsartikel handelt. Die Erkundigung, ob und wie sehr einer mit seinem Fahrrad oder einem Konzertabend zufrieden ist oder was ihm zu wünschen bleibt, ist die allerletzte Frage, die mit einer Zahl und einer Maßeinheit für Nutzen zu beantworten wäre.

Eine Antwort eben dieser Art *postulieren* die Nutzentheoretiker. Sie wollen die unmögliche Ableitung der Preise aus der Wertschätzung, des quantitativen Wertmaßes aus der aus den nutzenbringenden Qualitäten oder der Qualität der Nützlichkeit für konkrete Zwecke; also denken sie sich „den Nutzen“ als eine einheitliche Dimension, die als quantitatives Kontinuum aufzufassen sei, jenseits aller qualitativen Unterschiede der menschlichen Bedürfnisse. Das ist der erste Schritt zu einer „konkreten“, „erfahrungsgemäßen“ Preistheorie!

Daß der Nutzen einer Sache für ein Bedürfnis keiner wirklichen quantitativen Unterscheidung und Bestimmung fähig ist – weil jedes „besser“ oder „schlechter“ sich immer in qualitativen Merkmalen konkretisiert –, ist den Mikroökonomern der neuen Art als eine interessante *Schwierigkeit* ihrer Theorie aufgefallen: Sie fanden es schwer bis unmöglich, eine *Maßeinheit* des Nutzens aufzustellen. Um so leichter fiel ihnen die Lösung:

„Es ist schwer, die Einheit eines Lust- oder Leidgefühls überhaupt zu begreifen; aber es ist die Größe dieser Gefühle, welche uns fortwährend antreibt, zu verkaufen und zu kaufen, zu borgen und zu leihen, zu arbeiten und zu ruhen, zu erzeugen und zu verbrauchen, und aus den quantitativen Wirkungen dieser Gefühle müssen wir ihre verhältnismäßige Stärke abschätzen.“ (JEVONS, S. 11)

Die Logik dieser Argumentation ist atemberaubend: Zwar will die Quantifizierung des Gefühlslebens nach einem einheitlichen Maßstab nicht gelingen; das hindert diese neue Wissenschaft aber gar nicht, alles ökonomische Treiben *als* die reine Widerspiegelung abstrakter Gefühlsquanta zu nehmen und alle Preis- und sonstigen Verhältnisse als Index für die „verhältnismäßige Stärke“ dieser Quanta. Da treten die Erneuerer der Ökonomie an mit dem Versprechen, die Preisgestaltung aus den subjektiven Nutzeneinschätzungen, den Lust- und Leidgefühlen, abzuleiten; dann soll es aber gar nichts ausmachen, daß man sich bei der Abstraktion eines quantifizierbaren Nutzengefühls überhaupt nichts denken kann, schon gar keine Maßeinheit; denn die platte Anschauung des Wirtschaftslebens präsentiert ja längst all die Verhältnisse quantitativer Art, zu deren Erkundung in den Tiefen des menschlichen Seelenlebens die Wissenschaft angeblich aufgebrochen war:

„Ich habe zugegeben, daß wir uns kaum die Vorstellung einer Lust- oder Leideinheit bilden können, so daß der zahlenmäßige Ausdruck der Gefühlsmengen außer Frage zu stehen scheint. Aber wir gebrauchen die Maßeinheiten in anderen Dingen nur, um die Vergleichung der Mengen zu erleichtern; und können wir die Menge direkt vergleichen, so brauchen wir die Einheiten nicht. Nun ist die Seele eines Menschen die Waage, welche ihre Vergleiche anstellt, und der endgültige Richter über die Gefühlsstärken.“ (ders., S. 11f.)

Als leere methodische Idee ist damit die Größe eingeführt, die die Nutzentheorie als das Geheimnis aller ökonomischen Gesetze entdeckt haben will und von der sie ihren Namen hat: der Unsinn eines quantifizierbaren *Nutzens überhaupt*. Es wird so getan, als wäre gar nichts weiter dabei, das Bedürfnis nach einem Tisch von dem Bedürfnis nach der Mahlzeit quantitativ zu unterscheiden, als ein Teil oder Vielfaches, beides also *qualitativ gleichzusetzen*. Dieselben Theoretiker, die der klassischen Erklärung des Warenwerts aus der aufgewandten produktiven Arbeit, als gesellschaftlicher Umgang mit den Quellen des materiellen Reichtums, „Metaphysik“ vorgeworfen hatten, finden es höchst lebensnah, neben dem Nutzen eines Bettes fürs Schlafbedürfnis und dem einer Mahlzeit für den Hunger noch einen tieferen, eigentlichen Nutzen anzusiedeln, in dem Bett und Essen

einerlei wären, einen Nutzen, der ein Bedürfnis ohne Zweck und Inhalt, das Bedürfnis nach Bedürfnisbefriedigung in wohlabgemessenen quantitativen Portionen bedient.*)

c)

Was Gebrauchsgüter als *Waren* auszeichnet: ihr *abstrakter* Wert, der sie alle miteinander quantitativ vergleichbar macht, also qualitativ gleichsetzt, diese moderne ökonomische Formbestimmung hängt nunmehr ausgerechnet am menschlichen Konsum und dessen vielfältigen Bedarfsartikeln *als solchen*. Auf diesen abstrakten Nutzen, zu dem jeder tatsächliche Nutzen einer Sache für welches Bedürfnis auch immer im Verhältnis einer nur quantitativ unterschiedenen Teilmenge steht, also auf die eigene Fiktion bezieht sich die Anerkennung, die die Nutzentheoretiker dem menschlichen Materialismus zuteil werden lassen. Gewonnen haben sie damit die theoretische Handhabe, um die *Trivialität*, daß die Menschen Bedürfnisse haben und sich um deren Befriedigung kümmern, in ein immerwährendes *Rechenexempel* zu verfälschen, das ihre Theorie nachzukonstruieren behauptet.

Das fängt an mit den berühmten „Gossenschen Gesetzen“ des Nutzens:

„Es muß das Genießen so eingerichtet werden, daß die Summe des Genusses des ganzen Lebens ein Größtes werde.“ (GOSSEN, S. 4)

In der Volkswirtschaftslehre kann man also Äpfel und Birnen zusammenzählen; und man muß es sogar! Weil aus dem denkbar freiesten Verhältnis, dem Genießen, die Welt der Waren und Preise abgeleitet werden soll, wird der Genuß zu einem schwierigen Kalkulationsprogramm: Maximiere Deinen Genuß! Das ist nämlich gar nicht so einfach, besagt doch das Erste Gossensche Gesetz, daß mit dem platten Grundsatz des Schatzbildners, der Keller und Speicher mit lauter wünschbaren Utensilien füllt: Immer mehr! nicht durchzukommen ist:

„Die Größe eines und desselben Genusses nimmt, wenn wir mit der Bereitung des Genusses ununterbrochen fortfahren, fortwährend ab, bis zuletzt Sättigung eintritt.“ (ders., S. 4f.)

So wenig das Mittel für ein Bedürfnis eine Quantität „Nutzen“ darstellt, so wenig hat es einen unterschiedlichen Grad dieser Größe an sich – so als wäre das erste Stück Brot „sehr Brot“, das nächste nur noch „so ziemlich Brot“, usw. in abnehmender Intensität. Alle Teilquanta einer Gütermenge, wenn sie für ein Bedürfnis benötigt werden, haben denselben absoluten Nutzen für dieses Bedürfnis; wenn das Bedürfnis gestillt ist, dann wird eine „weitere Bereitung des Genusses“ überhaupt keinen Nutzen oder Genuß mehr stiften. Ein abnehmender Grad weiterhin bestehender Nützlichkeit ist vom Standpunkt des Bedürfnisses aus Unsinn. *Angespielt* ist mit dieser Formulierung auf die banale Eigenart physiologischer Bedürfnisse, daß nämlich zu deren Befriedigung eine gewisse Menge an Speise oder Trank nötig ist, die sich natürlich einteilen, abzählen und zu allmählichen Sättigung in Beziehung setzen läßt. Daß man viel oder wenig Hunger und Durst haben kann, hat allerdings nichts mit Gossens absurder Konstruktion zu tun, Bedürfnisse wären überhaupt so beschaffen, daß man den Hals erstens prinzipiell nicht vollkriegt, zweitens ganz allmählich aber schon. Und schon gar nicht folgt daraus ein Unterschied an den Gebrauchswerten, wie Jevons ihn festgestellt haben will:

„Als allgemeines Gesetz können wir aufstellen, daß sich der Grad des Nutzens mit der Menge des Gutes ändert und zuletzt abnimmt, wie diese Menge zunimmt.“ (JEVONS, S. 51)

*) Was hierbei die Marx-Widerlegung betrifft, so hat es dem bürgerlichen Verstand schon immer genügt, die Erklärung des Tauscherts mit der Auskunft zu kontern, man könne sich den Schluß von der im Tausch realisierten Gleichsetzung unterschiedlicher Güter als gleichwertiger Waren auf ihren Grund: die abstrakte, nämlich rein quantitativ bemessene Gleichheit der darin vergegenständlichten gesellschaftlich notwendigen Arbeit, nur schwer bis gar nicht, anderes dagegen sehr leicht *vorstellen*.

Ein Beispiel dafür bietet der alte Edelsonzialist G. B. Shaw:

„... warum wird der Prozeß, die Schuhmacherarbeit und die Tischlerarbeit dadurch auf abstrakt menschliche Arbeit zu reduzieren, daß von ihrem spezifischen Charakter abgesehen wird, nicht auch auf die *Nutzen* der Schuhe und Tische angewendet?“ Ja, warum nicht? Weil der Schluß auf die Gleichgültigkeit des besonderen Inhalts der Arbeit in einer Produktionsweise, in der alles auf den Wert ankommt, nichts mit einem willkürlichen Abstraktions-„Prozeß“ zu tun hat, den man auch anderen Sachverhalten angedeihen lassen könnte. „Man sehe auch von ihrem“ (der Schuhe und Tische) „spezifischen Nutzen als Fußbekleidung und Speiseträger ab, und man hat“ – ja was? Leder und Holz! Nicht so der Dichter: „ihre abstrakte Wünschbarkeit, die ihnen gemeinsame (!) Eigenschaft (?) menschlichen Bedürfnissen zu dienen.“ – wie Schuhe und Tische *das* wohl noch leisten können, *unabhängig* von ihrem „spezifischen Nutzen gedacht? Und weshalb man sie, ginge es darum, überhaupt *tauschen* sollte?! „Diese abstrakte Wünschbarkeit ist die wahre Grundlage, der Grund, die Substanz, die Endursache, die bewirkende Ursache – wie immer man es nennen mag – des Werts.“ (George Bernard Shaw, Wie man den Leuten die Werttheorie aufherrscht (1889); nach J. Fetscher, Der Marxismus. Seine Geschichte in Dokumenten, Bd. II, München 1964; S. 216f.)

Gar nicht zur Kenntnis nehmen wollen, worum es bei der Erklärung elementarer ökonomischer Sachverhalte eigentlich zu gehen hat: das hat sich als theoretische Waffe gegen aufrührerische Denken seit jeher bewährt.

Wenn es schon um Lebensmittel gehen soll, dann könnte selbst einem Ökonomen das „Gesetz“ einfallen, daß das Bedürfnis sich mit fortschreitender Verdauung erneuert, der „Grad des Nutzens“ also zunimmt, je mehr die Zeit vergeht ... Aber es ist müßig, mit den Nutzenlehrern um den „konkreten Nutzen“ streiten zu wollen, dessen Analyse sie versprochen haben. Mit der Erinnerung an Unterschiede in der Dringlichkeit eines Bedürfnisses *wollen* sie den Übergang von der Menschennatur zu einem Prinzip erschwindeln, das sie weder dem Durst noch irgendeinem kultivierteren Interesse entnommen haben, sondern der Gleichung, auf die sie mit ihrer Theorie *hinauswollen*. Mit der Idee eines abnehmenden Grades des Nutzens in Abhängigkeit von der verfügbaren Menge eines Gutes erarbeiten sie sich die Kategorie des *Grenznutzens*: einer paradoxen „Größe“, in der *Nutzen und Verzicht konvergieren*. Das Zweite Gossensche Gesetz setzt fest:

„Der Mensch, dem die Wahl zwischen mehreren Genüssen frei steht, dessen Zeit aber nicht ausreicht, alle vollaus sich zu bereiten, muß, wie verschieden auch die absolute Größe der 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 eines jeden Genusses in dem Augenblick, in welchem seine Bereitung abgebrochen wird, bei allen noch die gleiche bleibt.“ (GOSSEN, S. 12)

Die alberne und schon durchs Aussprechen widerlegte Frage: Was ist nützlicher, Tisch oder Bett? will Gossen sich nicht gestellt haben. Aber quantifiziert, in Abhängigkeit vom Grade der Versorgung, soll der gleiche Unsinn rational sein: Was ist nützlicher, der siebte Tisch oder das vierte Bett? Einen Anschein von Plausibilität bekommt dieser Unsinn nur durch die Anspielung auf einen Sättigungsprozeß, der unter dem Diktat des Versorgungsmangels steht, so daß sich die Frage aufdrängen soll, was „nützlicher“ sei: der erste Schluck Wasser oder das letzte Stück Brot?! Dabei stimmt nicht einmal diese Konstruktion: Hat man genug, dann gibt es gar nichts zu vergleichen, und der Brot-„Genuß“ konkurriert überhaupt nicht mit dem Trinken; hat man nicht genug, dann braucht man Brot *und* Wasser, und keines ist durch das andere in irgendeiner Proportion zu ersetzen. Genau so aber will Gossen es haben. Sogar noch ohne den Standpunkt eines Mangels einzuführen, und jenseits jeder Begründung dafür, weshalb die Zeit zum Genießen immerzu nicht reichen soll, konstruiert er sich eine natürliche Bedürfniskonkurrenz, die nach dem physikalischen Gesetz der kommunizierenden Röhren zu einem glücklichen Ausgleich zu bringen wäre: Alle Genüsse stellen einen Beitrag zum „Gesamtgenuß“ dar, dessen Maximierung ein quantitativ ausgewogenes Verhältnis der qualitativ verschiedenen Genüsse verlangt. Ein Zuviel des einen führt prompt zu einem Zuwenig des anderen, der sich von dem einen nur durch seinen quantitativ anderen Beitrag zum Gesamtgenuß unterscheidet. Dadurch kann bei schlechter Genußökonomie der Gesamtnutzen geringer ausfallen, als er müßte. Gut ausbalanciert ist der Gesamtnutzen – und also maximiert –, wenn der Nutzen der letzten Teilmenge des einen Gutes gleich ist dem Nutzen der Teilmengen aller anderen konsumierten Güter, so daß es für ein weiteres zusätzliches Teilquantum Genuß einfach kein Entscheidungskriterium gibt, weil jede Verwendung immer den gleichen Nutzen stiftet. Dieser Nutzen des letzten Teilquantums ist sein *Grenznutzen*, und der Ausgleich der Grenznutzen aller verbrauchten Güter ist das Prinzip der rationalen Entscheidung in der Bedürfniskonkurrenz, die die moderne Mikroökonomie als getroffen *unterstellt*:

„Ein Individuum verbrauche nach und nach kleine Mengen eines Gutes. Nun ist es das unausweichliche Streben der menschlichen Natur, jenen Weg zu wählen, welcher im Augenblick offenbar den größten Vorteil verheißt. Wenn daher das Individuum mit der von ihm getroffenen Aufteilung zufrieden ist, so folgt, daß ihm keine Änderung mehr Vergnügen schaffen würde; das heißt, ein Gutszuwachs würde genau so viel Nutzen in dem einen oder in dem anderen Gebrauche stiften. ... die Grenznutzensgrade müssen in beiden Verwendungsweisen einander gleich sein. ... Das allgemeine Ergebnis ist, daß ein Gut, wenn von einem vollendet weisen Wesen verwendet, hierbei ein Höchstmaß an Nutzen bringen müßte.“ (JEVONS, S. 57f.)

d)

Am Anfang seiner Überlegung argumentiert Jevons noch so, als stünde für seine Wissenschaft nun die Konstruktion des „natürlichen“ Planes an, nach dem das menschliche Nutzenstreben sich in verschiedene Kanäle ergießt. Doch unterderhand wechselt die Perspektive. Was wie eine Ableitung beginnt, kippt um in die selbstzufriedene Feststellung, daß die Aufgabe schon gelöst sei: Die Menschen teilen ihre Mittel ja schon auf; wissenschaftlich bleibt dazu nur die apologetische Versicherung hinzuzufügen, daß die getroffene Aufteilung das Werk ihrer natürlichen Grenznutzenkalkulation und von sonst gar nichts sei.

Nun ist die Praxis, daß ein Mensch, noch ehe er sich „einen Genuß vollaus bereitet“, auf dessen Vollendung verzichtet und sich anderen Genüssen wiederum nur teilweise und unvollständig widmet, alles andere als ein selbstverständliches und „unausweichliches Streben der menschlichen Natur“. Die Gewißheit der Autoren, daß es anders ja gar nicht sein könne, appelliert lediglich an die gewohnte und notwendige Übung des Verzichts in einer Gesellschaft, in der für die meisten „die Zeit nicht ausreicht, alle (Genüsse) sich vollaus zu bereiten“ – und das nicht etwa, wie die Ambivalenz der Formulierung auch noch andeutet, weil man schon gar nicht mehr wüßte, wann man denn noch genießen solle, sondern weil man gar nicht so lange arbeiten kann, wie man bei gegebenen Löhnen müßte, um sich die schon existierenden Mittel der Befriedigung aneignen zu können.

Dieser gesellschaftliche „Sachzwang“ zum Verzichten und Sich-Einteilen ist den modernen Mikroökonomern jedoch kein Problem. Sie lassen ihn so wenig als Einwand gegen ihre Konstruktion gelten, daß sie ihn nicht

einmal ableugnen. Sie beziehen sich auf die Realität beschränkter Einkommen, die zu einer privaten „Ökonomie“ des Verzichtens zwingt, als den ganz unzweifelhaften empirischen Anwendungsfall ihrer fiktiven Physik des Grenznutzensausgleichs, die das Verzichten als Steigerungsmittel und Rationalität der Bedürfnisbefriedigung preist:

„Die Theorie drückt die Tatsache (!) aus, daß eine Person ihr Einkommen auf solche Weise verteilt, daß der Nutzen der letzten Zuwachsstücke aller verbrauchten Güter ein gleicher wird.“ (ders., S. 132)

Nun wird aus einem von der Geldknappheit erzwungenen Verzicht auf existierende Mittel der Bedürfnisbefriedigung auch durch seine Allgemeinheit noch lange keine Logik einer inneren Bedürfniskonkurrenz: An und für sich stehen ein Bedürfnis und seine Befriedigung in überhaupt keinem – auch nicht negativen und konkurrierenden – Verhältnis zu anderen Bedürfnissen. Die formelle Betrachtung, daß einer, wenn er etwas tut, auf die Ausführung von etwas anderem verzichtet, ist eine der Sache ganz äußerliche Reflexion; was das handelnde Subjekt nicht gewollt und gewählt hat, darauf hat es auch nicht verzichtet! Wenn aber aufgrund von Armut verzichtet und zwischen zwei gewollten Befriedigungen ausgewählt werden muß, dann gewinnt dieser Verzicht niemals ein Moment höherer Nutzenrationalität bloß deswegen, weil er in die freie Entscheidung des Verzichtenden fällt: Eine Befriedigung fällt in jedem Fall aus; durch ihren Verzicht kann kein Nutzen entstehen, durch ihren kalkulierten Verzicht keine Nutzenmaximierung; und jede praktisch getroffene Abwägung ist und bleibt eine Gewaltsamkeit, gerade weil sie Unvergleichbares zur Alternative *macht*. Die marktwirtschaftliche *Moral* macht also noch lange nicht die mikroökonomische *Ideologie* wahr, die darin die Verwirklichung des von ihr konstruierten menschnatürlichen *Materialismus* anschaulich vor sich haben will.*)

e)

Die Mikroökonomie hat jetzt alles beisammen für den „Schluß“ von der konstruierten, angeblich natürlichen – ans kapitalistisch bestimmte Privatleben erinnernden und daraus ihren Schein von Plausibilität beziehenden – Ökonomie des Verzichtens auf den Warenwert: Dieser *ist* im Grunde gar nichts anderes als eine Maßzahl für die Intensität eines gefühlten Mangels, einer Entbehrung.

„Der Wert eines teilbaren Gutes, wenn ich für einen Augenblick diesen gefährlichen Ausdruck gebrauchen darf, wird in der Tat nicht durch seinen Gesamtnutzen gemessen, sondern durch seinen Grenznutzen, das heißt durch die Stärke des Bedürfnisses, welches wir nach mehr davon empfinden.“ (JEVONS, S. 130f.)

Das „Bedürfnis nach mehr“ empfinden wir, weil wir noch nicht genug von dem teilbaren Gut haben. Deswegen kann man auch genauso gut „Seltenheit“ dazu sagen, wenn man sich nur das Richtige dabei denkt. Walras definiert: „rareté“ ist

„die Intensität des letzten Bedürfnisses, das durch den Verbrauch einer bestimmten Warenmenge befriedigt wird.“ (WALRAS, S. 76)

Wovon es also genug gibt, das hat eben deswegen so gut wie keinen Wert:

„Viele Güter, welche uns höchst nützlich sind, werden am wenigsten geschätzt und begehrt. Ohne Wasser können wir nicht leben, und dennoch schätzen wir es unter gewöhnlichen Verhältnissen gar nicht. Warum ist dies so? Einfach deshalb, weil wir gewöhnlich so viel davon besitzen, daß sein Grenznutzensgrad auf fast Null herabgesetzt ist.“ (JEVONS, S. 50f.)

Andere Güter wiederum sind „selten“ genug, daß Mangel daran herrscht, ihnen also ein Wert zukommt:

„Wenn wir nur von Dingen sprechen, welche übertragbar sind ..., finden wir, daß zwei der klarsten Begriffsbestimmungen des Werts Nutzen und Knappheit anerkennen. In dem Augenblicke aber, wo wir zwischen dem Gesamtnutzen einer Gütermasse und dem Nutzen verschiedener Teile unterscheiden, können wir sagen, daß es die Knappheit ist, welche das Hinabgleiten des Grenznutzens verhindert.“ (ders., S. 153)

*) Bei Menger wird der moralische Charakter dieser Verzichtskalkulation deutlich: Er entwickelt dem Verzicht einen vollständigen Maßstab in einer Hierarchie der Bedürfnisse, von welchen die zum Überleben nötigsten als erste zu befriedigen, den Nutzen enorm steigern sollen, während die höheren Bedürfnisse zweckmäßigerweise erst dann befriedigt werden sollten, wenn noch etwas übrig geblieben ist. Diese herrliche Logik scheint Menger der „möglichst vollständigen Befriedigung unserer Bedürfnisse“ zu dienen, während es der Not der Armut doch nur Aushalten empfiehlt. Immerhin ist daran zu erinnern, daß *Verzicht* das – wenigstens prinzipielle – Vorhandensein der Mittel voraussetzt, denn was es gar nicht gibt, wird nicht entbehrt. Was es aber gibt – nur für bestimmte Leute nicht, das dokumentiert *Ausschluß* vom Reichtum. Und mit dem werden die Ausgenutzten auf ihre Weise fertig, so daß Mengers Bedürfnishierarchie nichts weniger ist als eine Beschreibung des tatsächlichen Haushaltsgebarens – was Ökonomen häufig genug als Unvernunft der Konsumenten geißeln, die sich so ums Nutzenmaximum bringen. Die Unvernünftigen kennen nämlich mit demselben Recht auch das umgekehrte Prinzip: sich auch mal was leisten – und am 15. des Monats schon pleite sein!

Wann aber ist ein Gut knapp – und was heißt das überhaupt? Wenn man schon, wie die Modernisierer der VWL es für sich in Anspruch nehmen, das „konkrete“ ökonomische Geschehen ins Auge faßt und an der Perspektive der Subjekte festhält, die ihre Bedürfnisse befriedigen wollen, dann sind „knapp“ und „genug“ bloß andere Ausdrucksweisen für „arm“ und „reich“; und es ergäbe sich das interessante Paradox, daß irgendwelche Elendsgestalten in dem Stück Brot, das ihren dringlichsten Hunger unbefriedigt läßt, über enorme Werte verfügen, während die Besitzer mehrerer Villen in einem total wertlosen Luxus schwelgen, weil der „Grenznutzensgrad“ ihres Wohnkomforts „auf fast Null herabgesetzt ist“. So gesehen wäre aber die Einsicht fällig, daß der – für sich nicht, für andere leicht – bezahlbare Wert der Waren gerade umgekehrt der Grund dafür ist, daß sie häufig fehlen und dringliche Bedürfnisse ungestillt lassen; daß also die ganze Welt der „subjektiven Wertschätzungen“ in einer fix und fertigen Welt der ökonomischen Tatsachen ihre Voraussetzung und ihre Gegenstände hat und diese unmöglich begründen und hervorbringen kann. Also lassen die Begründer der „subjektiven Wertlehre“ hier ihren Subjektivismus auch einmal bleiben und behelfen sich mit einer „objektiven Knappheitslehre“, die aller ökonomischen Wissenschaft spottet:

„Fragen wir zum Beispiel darnach, warum ein Pfund Trinkwasser für uns unter gewöhnlichen Verhältnissen gar keinen Wert hat, während ein sehr geringer Bruchteil eines Pfundes Gold oder Diamanten für uns der Regel nach einen sehr hohen Wert aufweist, so ergibt sich die Beantwortung dieser Frage aus der nachfolgenden Betrachtung.

Diamanten und Gold sind so selten, daß sich die den Menschen verfügbaren Quantitäten der erstern insgesamt in einer Kiste, das den Menschen verfügbare Gold, wie eine einfache Berechnung lehrt, in einem einzigen großen Saal verwahren ließen. Trinkwasser ist dagegen in so großen Quantitäten auf der Erde vorhanden, daß sich kaum ein Reservoir denken läßt, das groß genug wäre, dasselbe zu umfassen. Demgemäß vermögen die Menschen auch nur den wichtigsten Bedürfnissen, zu deren Befriedigung Gold und Diamanten dienlich sind, Genüge zu tun, während sie ihr Bedürfnis nach Trinkwasser der Regel nach nicht nur vollständig zu befriedigen vermögen, sondern auch noch überdies sehr große Quantitäten dieses Gutes unbenutzt sich entgehen lassen, weil sie die ganze ihnen verfügbare Quantität aufzubrauchen nicht imstande sind. Von konkreten Quantitäten Trinkwasser ist demnach unter gewöhnlichen Verhältnissen kein menschliches Bedürfnis in seiner Befriedigung derart abhängig, daß es unbefriedigt bleiben müßte, wofern die Menschen über diese konkrete Quantität nicht zu verfügen vermöchten, während bei dem Golde und den Diamanten selbst die geringfügigsten unter den durch die verfügbare Gesamtquantität gesicherten Bedürfnisbefriedigungen noch immer eine relativ hohe Bedeutung für die wirtschaftenden Menschen haben. Konkrete Quantitäten von Trinkwasser haben somit für die wirtschaftenden Menschen der Regel nach keinen, solche von Gold oder Diamanten aber einen hohen Wert.“ (MENGER, S. 136f.)

Wann würde die Menge der Diamanten auf dem Globus denn wohl ausreichen – schließlich will sie keiner saufen – ? Und welche „relativ hohe Bedeutung“ kommt einem ungestillten Goldhunger zu, wenn man voraussetzungsgemäß nur an die konkreten Bedürfnisse denkt und nicht an den Nutzen des Goldes, der sich aus dessen Anerkennung und Verwendung als allgemeines Wert-Äquivalent erst ergibt – ? Aufschlußreicher als die Dummheiten dieser Knappheitstheorie ist jedoch, daß der Nutzentheoretiker hier mit dem gesamtgesellschaftlichen Bedarf argumentiert, an dem das eine Gut sich als knapp, das andere als reichlich vorhanden erweisen soll. Um die Wertbildung aus dem subjektiven Bedürfnis und sonst nichts abzuleiten, darf dieses nur als unterschiedsloser Teil einer gesellschaftlichen Gesamtnachfrage gelten. Natürlich macht Menger selbst sich den Einwand, mit dem die „subjektive“ Schule über die „objektive Wertlehre“ triumphiert hat: In der Wüste sei ein Schluck Wasser leicht ein Pfund Gold wert. „Für die gewöhnlichen Lebensverhältnisse“ möchte er es aber durchaus so gesehen haben, daß das nutzenabwägende Subjekt in seinen Vorlieben ein sehr un-subjektives Mengenverhältnis abbildet. Mit Art, Umfang und Dringlichkeit der unbefriedigten Bedürfnisse, die sich unter den wirklichen Subjekten der Gesellschaft höchst gegensätzlich verteilen, hat der „subjektive“ Standpunkt dieser Wertlehre von vornherein nichts zu tun.

Den modernen Politökonomem kommt es durchaus auf das „Mißverständnis“ an, das mit dem nur scheinbar rein definitorischen Fortgang von der subjektiven Grenznutzenkalkulation zu so objektiv scheinenden Bestimmungen wie „Knappheit“ oder „Seltenheit“ nahegelegt wird. Zwar soll sich „rareté“ immer in „Dringlichkeit des unbefriedigten Bedürfnisses“ zurückübersetzen lassen; aber die gar nicht objektivierbare, bei jedem Individuum unterschiedliche „Größe“, die der subjektiv gefühlte Mangel, ernstgenommen, wäre, soll die „Dringlichkeit“ auch wieder nicht sein; ein solcher Subjektivismus wäre das Ende aller Grenznutzentheorie. Deren Fortgang unterstellt als Subjekte individueller Nutzenabwägungen lauter *unterschiedslose* Wirtschaftsteilnehmer, die mit ihrer naturnotwendig berechnenden Psyche gleich überhaupt nichts anderes mehr sind als *Charaktermasken eines total fiktiven gesellschaftlichen Durchschnitts, eines Bruchteils der gesamtgesellschaftlichen Nachfrage*. Die „Knappheiten“, die dieses mikroökonomische Subjekt in seinem Inneren empfindet, können dann wirklich gar nicht anders, als mit den gesellschaftlich zirkulierten Warenmengen und deren Austauschverhältnissen übereinzustimmen!

Dieser Zirkelschluß will aber noch zu Ende gebracht sein, und zwar so, daß er ein bißchen wie eine wissenschaftliche Schlußfolgerung aussieht.

5. Fazit: Die Marktwirtschaft ist, wie sie ist

a)

Wenn Tausch von Waren in bestimmter Proportion stattfindet, dann ist der auf beiden Seiten hergestellte Grenznutzen gleich groß; und wenn zwei Partner mit ihrem Warenbestand auf gleichen Grenznutzen kommen wollen, dann tauschen sie in bestimmter Proportion. Dieser *circulus vitiosus* verklammert für die Mikroökonomie unauflöslich die Welt ihrer nutzentheoretischen Phantasiegebilde mit den platten Fakten der Preisgestaltung. Sie *unterstellen* ganz einfach unerbittlich, diese wären gar nichts anderes als das Resultat jener. Der Vorvater der Disziplin tut noch ein bißchen so, als gäbe er seiner Wissenschaft ein Problem zur Lösung auf:

„Damit ein Größtes von Wert entsteht ... muß jeder der beiden Gegenstände nach dem Tausche unter A und B der Art sich verteilt finden, daß das letzte Atom, welches jeder von einem jeden erhält, beiden gleich großen Wert schafft.“ (GOSSEN, S. 127)

Das möchte man fast als Frage verstehen: Wann ist das so, um welche Waren geht es usw. Dabei ist es schon die Antwort: Wenn getauscht worden ist, dann *ist* per definitionem Wertmaximierung passiert.^{*)} Nochmals auf schweizerisch:

„Sind zwei Waren auf einem Markte gegeben, so ist die maximale Befriedigung der Bedürfnisse (oder das Maximum an effektivem Nutzen) für beide Wareninhaber erreicht, wenn das Verhältnis der Dringlichkeiten der letzten noch befriedigten Bedürfnisse, also das Verhältnis der Seltenheiten dem Preise gleich ist.“ –

wobei Preis eben das im Tausch realisierte Mengenverhältnis der zwei Waren meint. Das klingt fast noch so, als wollte Walras mit dieser Reflexion den Schluß nahelegen, daß unter solchen Umständen Marktverhältnisse und Bedürfnisbefriedigung höchstens völlig zufällig und ausnahmsweise einmal zusammenstimmen könnten. Seine Fortsetzung „schlußfolgert“ allerdings genau das Gegenteil:

„Solange diese Gleichheit nicht erreicht ist, bleibt es für den Inhaber derjenigen Ware, deren Seltenheit geringer ist als das Produkt ihres Preises mit der Seltenheit der anderen Ware, vorteilhaft, von dieser Ware zu verkaufen, um von der anderen Waren solange zu kaufen, wie deren Seltenheit größer ist als das Produkt ihres Preises mit der Seltenheit der ersten Ware.“ (WALRAS, S. 82)

Und weil die Marktteilnehmer ja per definitionem tun, was die Mikroökonomie als ihren Vorteil definiert, landet die Ableitung bei dem stolzen Ergebnis:

„Die Größe eines und desselben Genusses nimmt, wenn wir mit der Bereitung des Genusses ununterbrochen fortfahren, fortwährend ab, bis zuletzt Sättigung eintritt.“ (ders., S. 4f.)

Diese „allgemeine Preisformel“ erhält noch den Schein aufrecht, als wären die Warenwerte durch eine von ihnen verschiedene Größe – die „Seltenheiten“ – bestimmt; und gemeint ist es auch so. Mit dem Ausdruck „rareté“ ist der angebliche subjektiv gefühlte Mangel aber schon am Gegenstand des Bedürfnisses ausgedrückt: als Maß seiner Verfügbarkeit. Die mißt sich – in der Marktwirtschaft trivialerweise – an der Menge anderer Güter, die dafür hingegeben werden müssen; das Austauschverhältnis zwischen der Ware, die einer hat, und der anderen, die er dafür will, *ist* das Maß, in dem ihm die gewollte Ware zur Verfügung steht, also das Maß ihrer „Seltenheit“; und einen anderen Inhalt hat Walras‘ „rareté“ überhaupt nicht. Auf dieselbe Trivialität reduziert sich das grenznutzentheoretische Brimborium der Mitbegründer der modernen Mikroökonomie: Allemal existiert die postulierte Nutzenabwägung gar nicht anders als in den Preislisten, wie bereits Jevons verraten hat. Der sachliche Gehalt der mikroökonomischen „Preisformel“ besteht also in der „Entdeckung“, daß das Verhältnis, in dem der Käufer sich durch Hergabe eigener Ware die gewünschte beschafft – also die „Seltenheit“ beider Waren für sich „ausgleicht“ –, mit dem Preis der gekauften Ware zusammenfällt. Falsch ist hier nur eins: die Vorstellung, es handelte sich dabei um die *Bestimmung* einer Größe durch eine andere. Es handelt sich um eine *Tautologie*, die überhaupt nichts bestimmt, sondern nur Walras‘ triviale „Definition“ wiederholt:

„Die Preise oder Tauschwertrelationen sind gleich den umgekehrten Verhältnissen der ausgetauschten Warenmengen.“ (ders., S. 49)

b)

^{*)} Ein Beispiel für die simple Gleichsetzung von teuer und nützlich bietet Jevons:

„Ochsen- und Hammelfleisch ... unterscheiden sich voneinander so wenig, daß die Leute beides fast unterschiedslos essen. Die Großhandelspreise aber (!) des Hammelfleisches übersteigen aber durchschnittlich jene des Ochsenfleisches im Verhältnisse von 9 zu 8, und wir müssen deshalb schließen (!!), daß die Leute im allgemeinen Hammelfleisch in diesem Verhältnis höher schätzen als Ochsenfleisch; denn sonst würden sie das teurere Fleisch nicht kaufen. Daraus folgt (!!!), daß die Grenznutzengrade dieser Fleischarten in diesem Verhältnisse stehen ...“ (S. 128) –
... so daß die Großhandelspreise gar nicht anders können, als sich nach diesem Verhältnis zu richten.

Die Grenznutzentheorie, der unerschöpfliche Jungbrunnen der modernen Mikroökonomie, ist *ohne jeden theoretischen Gehalt*; sie hat noch nicht einmal einen falschen, sondern produziert lauter Fehler, um bei der Feststellung zu landen: Der Preis ist so hoch, wie er ist.

Was sie mit ihren theoretischen Umständlichkeiten leistet, ist der pure ideologische Schein einer unanfechtbaren Herleitung des ökonomischen Geschehens aus dem allseitigen Vorteil und gerecht berücksichtigten Materialismus aller Beteiligten. Diesen Schein hängt sie selbstverständlich auch der ökonomischen „Größe“ an, die in der klassischen Politökonomie eine so unangenehm wichtige Rolle gespielt hatte und um deren antitheoretische „Demontage“ es gegangen war. *Die Arbeit* ist theoretisch dadurch vollkommen miterledigt, daß sie wie ein weggegebenes Gut verrechnet wird: als subjektiver Un-Nutzen, der genauso wie und in demselben Umfang wie eine getauschte Ware Gegenstände der privaten Wertschätzung verschafft:

„Arbeit war der erste Preis, das ursprüngliche Kaufgeld, welches für alle Dinge bezahlt wurde.“ (JEVONS, S. 158)

Damit fällt sie natürlich automatisch unter den apologetischen Grenznutzenschwachsinn, wonach die unüberbietbare Nützlichkeit der Arbeitsmühen für den, der sie leistet, schon allein dadurch unwiderleglich bewiesen ist, daß er sie leistet:

„... es folgt denn hieraus, daß wir durch Arbeit die Summe unseres Lebensgenusses so lange zu erhöhen im Stande sind, als der Genuß des durch Arbeit Geschaffenen höher zu schätzen ist als die durch die Arbeit verursachte Beschwerde.“ (GOSSEN, S. 38)

Und wie stellen „wir“ diese Einschätzung an? Wie vergleicht man Arbeit und Produkt? Wie gehabt: Dadurch, daß man sich für die Arbeit oder gegen das Produkt *entscheidet*, hat man verglichen – per definitionem. Jede tatsächliche Arbeit, weil man sich für die entschieden hat, liefert nicht einfach ihr Produkt und dessen Nutzen, sondern *mehr Nutzen*, als sie an Unnutzen kostet. Diese unglaublich vorteilhafte Ungleichung wird bis zum Grenznutzen des Produkts und den Grenzbeschwerden der Arbeit fortgesetzt – ebenfalls per definitionem:

„Um ein Größtes von Lebensgenuß zu erhalten, hat der Mensch seine Zeit und Kraft auf die Bereitung der verschiedenen Genüsse so zu verteilen, daß der Wert des letzten bei jedem Genuß geschaffenen Atoms der Größe der Beschwerde gleich kommt, die es ihm verursachen würde, wenn er dieses Atom in dem letzten Moment der Kraftentwicklung schaffte.“ (ders., S. 45)

Umgekehrt bekommt der grenznutzlerische Materialismus, der sich in der Marktwirtschaft die Außenwelt zu seiner psychischen Innenwelt geschaffen haben soll, seinerseits den genauso pur ideologischen Schein angehängt, seine Befriedigung erfolgte eben nach mathematisch eindeutigen, festen und unumstößlichen *Gesetzen*; der genießerischen Freiheit des kalkulierenden Subjekts wird *Berechenbarkeit* zugesprochen.

Mit dieser doppelten Lüge, daß ihre Preislisten und alles, was daraus folgt, erstens *nützlich* und zweitens um ihrer Nützlichkeit willen unumstößlich *notwendig* wären: Damit kann sich die „Marktwirtschaft“ doch sehen lassen. Und so eine schöne Ideologie *mußte* ganz einfach Karriere machen.

(Marxistische Gruppe: Die Mikroökonomie. Von der Erklärung des Werts über die Erfindung des Grenznutzens zum mathematischen Lob des Marktes. Kritik der bürgerlichen Wissenschaft 3. München 1987. S. 20-73.)