

Korner, Emil

Article

Grenznutzentheorie und Preisbestimmung

Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft

Provided in Cooperation with:

Duncker & Humblot, Berlin

Suggested Citation: Korner, Emil (1957) : Grenznutzentheorie und Preisbestimmung, Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, ISSN 1619-6244, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 77, Iss. 1, pp. 1-46,
<https://doi.org/10.3790/schm.77.1.1>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/290865>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Grenznutzentheorie und Preisbestimmung

Von

Emil K o r n e r - Portwilliam (Schottland)

Inhaltsverzeichnis: I. Die Bedeutung der Katallaktik im Rahmen der Politischen Ökonomie und die Neigung, diesen Gegenstand theoretisch als abgeschlossen zu erklären S. 1 — II. Das „wirtschaftliche Bedürfnis“ (Existenzsorge) und die Unverträglichkeit der wirtschaftstheoretischen mit der grenznutzentheoretischen Betrachtungsweise S. 3 — III. Nur eine ihre Denkobjekte unter dem Gesichtspunkt der Existenzsorge und Existenzvorsorge wertende Grenznutzentheorie kann als Zweig der Politischen Ökonomie betrachtet werden S. 10 — IV. Es gibt nicht einen einzigen, die Katallaktik fördernden Lehrsatz der Grenznutzentheorie, der nicht das geistige Eigentum der „Klassiker“ bildete S. 12 — V. Die Unfähigkeit der Grenznutzentheorie, die „Nachfrage-Elastizität“ zu erklären S. 19 — VI. Die Unfähigkeit der Grenznutzentheoretiker, in das Wesen der „Seltenheitsmenge“ einzudringen S. 27 — VII. Warum in der grenznutzentheoretischen Katallaktik für Tauschwertmengen kein Platz ist S. 29 — VIII. Die angebliche Erklärung des Tauschwertes aus subjektiven Wertschätzungen S. 34 — IX. Die „kopernikanische Wendung der Sozialwissenschaften“ besteht nur aus einer Abwendung vom Tauschwert S. 40

„But certainly no theory can have any pretension to be accepted as correct, which is inconsistent with general experience“ (Malthus).

I.

Das dem Tausche gewidmete dritte Buch von J. St. Mills „Principles of Political Economy“ beginnt mit einer Polemik gegen den Vorschlag eines „hervorragenden Schriftstellers“, die Nationalökonomie fortan ‚Katallaktik‘ oder ‚Gütertauschlehre‘ zu nennen, sowie gegen die „Auffassung einiger Denker“, das Wertproblem nehme „einen so wichtigen und bedeutenden Platz in der politischen Ökonomie ein, daß seine Grenzen mit denjenigen der Wissenschaft selbst zusammenfallen“, und daß sie daher zweckmäßigerweise als „Wissenschaft der Werte“ zu bezeichnen sei. Mill beschließt seine Betrachtungen mit den Worten:

„Glücklicherweise ist in den Gesetzen vom Wert für einen heutigen oder künftigen Schriftsteller nichts geblieben, das er klären müßte; theoretisch ist der Gegenstand abgeschlossen“ (ebendort, I., p. 639 ff.).

Die „künftigen Schriftsteller“ von damals aber sind anderer Ansicht.

Einesteils stimmen sie — nicht zu Unrecht — mit den von J. St. Mill bekämpften Denkern überein. So lehrt z. B. Alfred Amonn (Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie),

„daß das Preisproblem ein Grundproblem der theoretischen Nationalökonomie als spezifisch eigener Wissenschaft ist — weil alle nicht logisch damit zusammenhängenden Probleme . . . in irgendeiner der anderen Wissenschaften untergebracht werden können“.

So erblickt auch Ludwig v. Mises in der Katallaktik und deren Aufgabe,

„die Bildung der Austauschverhältnisse der wirtschaftlichen Güter, die auf dem Markte tatsächlich beobachtet werden, zu erklären“,

das „Kernstück der nationalökonomischen Theorie“ (Grundprobleme der Nationalökonomie).

Andernteils aber erscheint die ‚klassische‘ der modernen Wert- und Preislehre nur als ein aus mehr oder weniger irrealen und irrelevanten Begriffen zusammengeflickter Torso. Von einem „theoretisch abgeschlossenen Ganzen“ könne keine Rede sein. Das Preisproblem sei ungelöst geblieben, weil man „Angebot und Nachfrage zu mechanisch als bloße Quantitäten auffaßte“ (Boehm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins), ohne zu bedenken,

„daß das wirtschaftliche Handeln einerseits niemals ein Handeln der Gesamtheit, sondern stets das Handeln einzelner Wirtschaftler ist, und daß es andererseits in der Regel nicht auf die Verfügung über alle Quantitäten eines Genus, sondern lediglich auf die Verfügung über eine bestimmte Teilmenge gerichtet ist“

(L. v. Mises, Grdpr. d. N. Oek.). Aus diesem Irrtum sei der „älteren Lehre“ das Problem der „Antinomie des Wertes“ erwachsen, „dem sie ratlos gegenüberstand“, das sie zwang, „ihre Wert- und Preislehre vom Tauschwert her aufzubauen“ und verhinderte, es der Grenznutzentheorie gleichzutun, d. h. ihr System vom Gebrauchswert her „aufsteigend von den Wertschätzungen der letzten Verbraucher zu errichten“ (ebendort, p. 138). Im Gegensatz hierzu habe ihre „kopernikanische Wendung“ die Grenznutzenlehrer befähigt, „die Schwierigkeiten, welche die scheinbare Antinomie der Werterscheinung bot“, so zu überwinden, daß die klassische Terminologie „nur noch historische Bedeutung beanspruchen kann“ (ebendort, p. 12 und 144).

Ansonsten aber machen die Grenznutzentheoretiker es ähnlich wie J. St. Mill. Auch sie schlagen die Warnung in den Wind:

„It is impossible to observe the great events of the last twenty-five years in their relation to subjects belonging to political economy and sit down satisfied with what has been already done in the science“

(R. Malthus, Principles of Political Economy). Nur ist es diesmal nicht das klassische, sondern das „Menger-Boehm'sche Preisgesetz“, welches

„für die Erklärung der Tauschrelationen in ihrer zahlenmäßigen Bestimmtheit“ vollkommen ausreicht, welches „restlos alle Erscheinungen des direkten Tausches“ deutet und „für den indirekten Tausch gerade so wie für den direkten Tausch gilt“ (L. v. Mises, Theorie d. Geldes u. d. Umlaufmittel). Nur ist diesmal „für einen heutigen Leser oder künftigen Schriftsteller“ und alle diejenigen, „die nach der reichen Ernte die Nachlese halten“, immerhin etwas zu tun geblieben, nämlich: „folgerichtiger Ausbau“ gewisser Einzelfragen, den „die Meister der subjektiven Werttheorie“ unterlassen haben (ebendort). Nur werden Andersgläubige diesmal so in Acht und Bann getan:

„Wer die subjektivistische Wertlehre radikal ablehnt, der lehnt auch jede nationalökonomische Theorie radikal ab“ (derselbe, Grundprobleme d. Nat.Ök.).

II.

„Aber wer dort fischt, wo es keine Fische gibt, den heiße ich noch nicht einmal oberflächlich“ (Nietzsche).

Vor allem die letztzitierte Exkommunikationsformel fordert zum Widerspruch heraus. Anscheinend dient sie dem „folgerichtigen Ausbau“ der Antwort auf die Frage, ob der Grenznutzenlehre, die von einem ihrer Schöpfer (W. St. Jevons) als Theorie der Mittel-Verwendung betrachtet wird, überhaupt zusteht, Probleme der politischen Ökonomie zu lösen, die offenbar eine Theorie der Mittel-Beschaffung sein muß, wenn nur wahr ist, was ein anderer berühmter Grenznutzenlehrer (Karl Menger) behauptet: daß sie die Bedingungen zu erforschen hat, „unter welchen die Menschen die auf Befriedigung ihrer Bedürfnisse gerichtete vorsorgliche Tätigkeit entfalten“ (Grundsätze der Volkswirtschaftslehre). Und „die Nachlese“ beseitigt den Widerspruch in der üblichen kontrastfiktiven Weise wie folgt:

„Der klassischen Nationalökonomie blieb, weil es ihr nicht gelungen war, die scheinbare Antinomie des Wertes zu überwinden, kein anderer Ausweg übrig als der, vom Handeln des Kaufmanns auszugehen . . . Die moderne Nationalökonomie geht aber nicht vom Handeln des Kaufmanns aus, sondern vom Handeln des Verbrauchers“

(L. v. Mises, ebendort). Fortan erscheint das Problem der Mittelbeschaffungslehre ausgeschaltet. Dafür bildet die Theorie des Verbrauchs als

„Lehre vom Grenznutzen den Angelpunkt nicht allein für die Werttheorie, sondern geradezu für alle Erklärung der Wirtschaftshandlungen der Menschen und somit für die gesamte volkswirtschaftliche Theorie“

(Boehm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins).

Daß die klassische Nationalökonomie in Wirklichkeit vom Handeln des Kaufmanns nicht mehr und nicht weniger ausging als vom Han-

deln jeder anderen an Nachfrage und Angebot beteiligten Person einschließlich aller Erzeuger und Verbraucher; daß sie keinerlei „Auswege“ brauchte, da die „scheinbare Antinomie des Wertes“ ihr nicht einmal Schein war; daß auch die moderne Nationalökonomie die angebliche Antinomie von Gebrauchs- und Tauschwert nicht oder zumindest nicht anders zu „überwinden“ vermochte, als daß sie — nach dem berüchtigten Muster des beim gordischen Knoten angewendeten Verfahrens — den Tauschwert einfach abschaffte; daß diese eine Tatsache an sich jedwede Möglichkeit ausschließt, die Preislehre überhaupt, geschweige denn „aufsteigend von den Wertschätzungen der letzten Verbraucher zu errichten“; daß man es bei den obigen Gegenüberstellungen solcherart in der Tat durchweg mit Kontrastfiktionen zu tun hat: das alles wird sich aus den folgenden Abschnitten dieser Studie ergeben. In diesem gilt es nur zu zeigen, daß das gerade Gegenteil jenes Bannfluches wahr ist, nämlich: Nur wer die subjektivistische Wertlehre nicht radikal ablehnt, lehnt jede nationalökonomische Theorie radikal ab.

Einesteils wurde dieser Beweis bereits in den ersten zwei Bänden meines Werkes „Das Freiheitsgesetz als Mittel gegen Krieg und Armut“ (Europaverlag A.G., Zürich, 1949) erbracht (vgl. 1., 2., 10., 12., 18., 19. und 22. Kapitel, 7. Exkurs und Anm. 102, 119, 182, 193 bis 195 und 207 bis 209). Hiernach sind zwar beide Denksphären, die des Innen- und die des Außendienstes am eigenen Ich, vom ‚wirtschaftlichen Prinzip‘ beherrscht (vgl. I, S. 284 f. und 309 f.). Doch haben sie dieses Schicksal mit allen übrigen Daseinsgebieten zu teilen. Zwar gehen sie beide vom Bedarf aus. Doch bewegt ihr Denken sich in diametral entgegengesetzte Richtungen, indem die Wirtschaftslehre in die Außenwelt, die Verbrauchslehre in die Innenwelt des Menschen führt. Zwar treffen sie beide wieder im Bedarf zusammen. Doch nicht anders als Tugend- und Rechtsmaxime im Streben nach Glückseligkeit zusammentreffen oder, als *coincidentia oppositorum*, sich in ihrer gemeinsamen Wurzel vereinigen. Zwar findet sowohl bei Mittelverwendung als auch bei Mittelbeschaffung Tausch statt: dort zwischen Ich und Selbst, hier zwischen Nächstem und Ich. Doch ist die Wertungsweise grundverschieden, indem im Innendienst, dem Denkgebiet der Verbrauchslehre, nur die verschieden große und verschiedenartige Fähigkeit der Güter geschätzt wird, gleich- und verschiedenartige Bedürfnisse verschiedenen Dringlichkeit- und Intensitätsgrades zu befriedigen, im Außendienst aber, dem Denkgebiet der Wirtschaftslehre, nur ihr gleichartiger Seltenheitsgrad. Die Grenznutzenlehre kann, kurz gesagt, nur in Gebrauchswertmengen, die Wirtschaftslehre nur

in Tauschwertmengen denken. Hier ist es — im Gegensatz zu dort — belanglos, ob und unter welchem individuellen Gesichtspunkt die verschiedenen Bedürfnisse Bedarf werden, ob Notdurft dem Willen das Motiv lieferte oder Genußsucht, ob das Vernunft-Ich die Entscheidung trifft oder das Sinnen-Ich, ob Tugend hierbei über Laster siegt oder ob es sich umgekehrt verhält. Daß die ausgebotene zur Deckung der begehrten Menge nicht ausreicht, reicht zur Begründung ihres Außenwertes aus, obgleich es für den Innenwert meist ohne jegliche Bedeutung ist. Und während wir die Außenwertung in steigendem Maße meistern, geht — im Innendienst unseres Selbst — „der Haushalt unserer Triebe einstweilen über unsere Einsicht“ (Nietzsche).

Andernteils aber erscheinen „die Wirtschaftshandlungen der Menschen“ an sich schon durch den Tatbestand des ‚wirtschaftlichen Bedürfnisses‘ erklärt, das, als Existenzsorge, den mit Zeitsinn begabten Menschen für die Zukunft vorzusorgen zwingt, und von dem die Grenznutzenlehre bezeichnenderweise nichts weiß, obgleich es den eigentlichen und unmittelbaren Antrieb des wirtschaftlichen Geschehens oder, in Boehm-Bawerks Sprache, „den Angelpunkt nicht allein für die Werttheorie, sondern geradezu für die gesamte volkswirtschaftliche Theorie“ bildet. Daß es sich hierbei nicht (wie im Falle des früheren Zitats) nur um eine hohle Phrase handelt, ergibt sich aus dem folgenden Sachverhalt.

Unter dem Gesichtspunkt des Gesellschaftsganzen erscheint dieses ‚Unlustgefühl wirtschaftlicher Unsicherheit‘ oder, was dasselbe ist, ‚Bedürfnis nach ökonomischer Sicherheit‘ als das vom Individuum unerkannte Motiv, die ‚Endursache‘, welche den Menschen zum Aufbau des Wirtschaftskörpers anhält. Ohne diesen besonderen Antrieb der Sorge um seine Existenz würde er gewissermaßen nur von der Hand in den Mund leben. Wie das Tier! (In gleicher Weise kann die Gesamtheit aller übrigen Bedürfnisse als ‚Endursache‘ jedweden Handelns überhaupt und seiner mittelbaren und unmittelbaren Ziele betrachtet werden.) Solcherart enthält die Existenzsorge das für die Wirtschaftsordnung maßgebende oberste Prinzip. Und da die Gesamtheit der auf Vorsorge für die Zukunft gerichteten Maßnahmen ‚Wirtschaft‘ heißt, so ist es berechtigt, das den Bedarf nach Vorsorgemitteln auslösende Bedürfnis ‚wirtschaftliches Bedürfnis‘ zu nennen.

Wie bei jedem anderen Bedürfnis, so führt der nach innen gerichtete Wille zu Unlustbeseitigung auch bei diesem einen zur Erkenntnis geeigneter Beseitigungsmittel und zu dem in die Außenwelt des Ich gerichteten ‚Bedarf‘ nach ihnen. In der arbeitsteilig organi-

sierten Gesellschaft sind ‚Geldeinkommen‘ und ‚Vermögen‘ die Befriedigungsmittel. Also werden sie beide erster und letzter Zweck der Wirtschaft. Geldeinkommen wird durch Verkauf von Arbeits-, Spar- und Unternehmerleistungen, Vermögen durch Nichtverbrauch von Einkommensteilen erlangt. Die Aufeinanderfolge von Motiv und Handlung ist bei den ‚produktiven‘ Leistungen dem ‚Einkommenstrieb‘, beim ‚intendierten‘ Nichtverbrauch (es gibt auch ‚unintendierten‘, sofern er stattfindet, weil die begehrten Erzeugnisse nicht zu haben sind!) dem ‚Spartrieb‘ zuzuschreiben, die beide aus dem ‚wirtschaftlichen Bedürfnis‘ erwachsen.

Was den Einkommenstrieb anlangt, heißt es in meinem Buche unter anderem: „Streben nach Einkommen beherrscht alle Arten der Wirtschaft, d. i. Volks- und Privatwirtschaft, Produktions- und Konsumtionswirtschaft, auf Gewinn abzielende Unternehmungen ebenso wie humanitäre Stiftungen, den freien Wettbewerb ebenso wie das Kartell und das Monopol, die auf Privateigentum beruhende Wirtschaftsgemeinschaft ebenso wie das Kollektiv. Angefangen von den Produktionsfaktoren und dem wirtschaftlichen Prinzip bis zu den vielfältigen Beziehungen, die sich aus Begabung, Erziehung, Beruf und Berufswahl ergeben, werden alle wirtschaftlichen Erscheinungen und Begriffe ... nur durch das Einkommen miteinander logisch verknüpft. Gleichviel welche besonderen Mittel zur Erreichung des Wirtschaftszweckes gewählt werden: einheitliches Motiv aller Aktionen und Reaktionen im Wirtschaftsgeschehen, ist es der Einkommenstrieb, der die Einheit der Wirtschaftswissenschaft begründet (vgl. Bd. I, p. 311 f.).

Das gleiche trifft aber auch für den Spartrieb zu, dem, nach Karl Marx, „der Schatzbildner seine Fleischeslust opfert“. ... In Wirklichkeit trachtet der Wirtschaftende einfach, für den befürchteten künftigen Einkommensmangel so vorzusorgen, daß der gegenwärtige relative Einkommensüberfluß auf die ganze voraussichtliche Dauer seines eigenen und des Lebens seiner Familienangehörigen tunlichst gleichmäßig aufgeteilt werde. Vermöge des als geringer empfundenen gegenwärtigen Verzichtleides soll dem größeren künftigen vorgebeugt werden. Auch bei diesem Transfer aus gesicherter Gegenwart in ungesicherte Zukunft handelt es sich mithin um ein Einkommensmotiv.

Solcherart bildet das wirtschaftliche Bedürfnis, das den Einkommens- und den Spartrieb gebar und dessen Befriedigungszweck allen individuellen und gesellschaftlichen Wirtschaftszwecken über-

geordnet ist, nicht nur das Urphänomen der Volkswirtschaft, sondern auch den obersten Grundbegriff der politischen Ökonomie, die eben nur Lehre ist von Geldeinkommens- und Vermögensbeschaffung. Und nicht etwa die Lehre von Beschaffung und Verbrauch der Befriedigungsmittel aller sonstigen Bedürfnisse! Weil es zu dauernder Versorgung mit Sachgütern und Dienstleistungen genügt, sich dauernd mit Geldeinkommen zu versorgen, ist sie gewissermaßen die Grenzwissenschaft aller Mittelbeschaffungssphären, vermag nur Einkommens- und Vermögensbeschaffung Denkobjekt der Wirtschaftswissenschaft zu sein.

In der Tat ist der überwiegende Teil aller der Versorgung mit wirtschaftlichen Gütern und deren Gebrauch gewidmeten Einrichtungen und Geschehnisse Gegenstand anderer Wissenschaften, wie z. B. der Pharmakologie, Agronomie und Agrikulturchemie, Technik, Architektur, der vielen Technologien und Lehren von der Erzeugung, Erhaltung, Verrechnung und dem Gebrauch der zahllosen verschiedenen Leistungen und Erzeugnisse, der Diätetik usw. Jede dieser Wissenschaften stellt ein System gleichartiger Erkenntnisse dar, die — direkt oder indirekt — die Wirtschaft betreffen. In jeder von ihnen wird die Gleichartigkeit der Erkenntnisse durch das selbst verschiedenen Dingen (wie Holz, Öl, Maschine, Schiff, Lohn und Zins) gemeinsame Etwas bewirkt, „das der Verstand an ihrer Substanz als deren Wesenheit ausmachend erkennt“ (Spinoza), oder auch vermöge des an der Spitze jeder Wissenschaft stehenden Begriffes, „durch welchen der Teil aus dem Ganzen der Dinge gedacht wird, von welchem sie eine vollständige Erkenntnis in abstracto verspricht“ (Schopenhauer). So verspricht z. B. eine ‚Wissenschaft vom Eisen‘ nur dann vollständige Erkenntnis ihres Denkobjektes, wenn sie sich mit allen Räumen, Zeiten, Dingen, Zuständen und Veränderungen, Mitteln und Zwecken, Ursachen und Wirkungen, Postulaten und Normen usw. befaßt, die das Eisen betreffen, alle übrigen Räume, Zeiten, Dinge usw. aber nicht beachtet. Und auf die gleiche Weise sonderte eben auch die Wirtschaftswissenschaft ganz unbewußt alle Erscheinungen, die wie Lohn, Zins, Profit, Tausch, Kauf und Verkauf, Tauschwert und Preis, Preiseinheit und Geld, Horten und Sparen, Produzieren und Konsumieren, Investieren und Reparieren, Außenhandel und Wechselkurs, Zölle und Steuern, Kosten und Ertrag, Arbeitszeit, Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung, Arbeitslosigkeit, Unter-, Voll- und Überbeschäftigung usw. in irgendeiner mittelbaren oder unmittelbaren Beziehung zum wirtschaftlichen Bedürfnis, bzw. zu den durch dasselbe hervorgerufenen Versor-

gungstrieben und Versorgungszielen stehen, von allen Erscheinungen ab, die mit Einkommens- und Spartrieb nichts zu schaffen haben (wie die Tätigkeit echter Künstler und Forscher, von Philantropen und Missionären, oder wie die Kunst, aus Getreide Brot, aus Roheisen Stahl, aus Holz Möbel, aus Leder Schuhe und aus Geweben Kleider zu erzeugen) und darum nicht Erkenntnisobjekt der Wirtschaftstheorie zu sein vermögen. Das soll selbstverständlich nicht besagen, daß die Wirtschaftstheorie sich nicht auch mit Vorgängen und Einrichtungen befaßt, die den Gegenstand anderer Wissenschaften bilden, sondern nur: daß sie es ausschließlich unter dem Gesichtspunkt des ‚wirtschaftlichen Bedürfnisses‘ bzw. des Einkommens- und Spartriebes tut (indem z. B. Öl und Jod für die politische Ökonomie anderes bedeuten als für die Technologie oder die Heilkunde). Genau wie die Grenznutzentheorie jedwedes Geschehen ausschließlich unter dem Gesichtspunkt des individuellen Strebens nach Befriedigung aller übrigen Bedürfnisse beurteilt!

Ist wahr, daß die Wirtschaft nicht auf ‚von der Hand in den Mund leben‘ abzielt, so darf z. B. „the temporary equilibrium of demand and supply“ nicht an seelischen Vorgängen, wie:

„The simplest case of balance of equilibrium between desire and effort is found when a person satisfies one of his wants by his own direct work. When a boy picks blackberries for his own eating, the action of picking is probably itself pleasurable for a while; and for some time longer the pleasure of eating is more than enough to repay the trouble of picking. But after he has eaten a good deal, the desire for more diminishes; while the task of picking begins to cause weariness, which may indeed be a feeling of monotony rather than of fatigue. Equilibrium is reached when at last his eagerness to play and his disinclination for the work of picking counterbalance the desire for eating“ (A. Marshall, Principles of Economics)

demonstriert werden. Und wer den Beweis zu erbringen unternimmt, daß

„the problem how great an income an individual wishes to earn . . . can be solved by the aid of the concept of a system of indifference curves“,

darf nicht, wie K. E. Boulding es in „Economic Analysis“ tut, verabsäumen, dem Urteilenden Gelegenheit zu geben, die Zunahme seiner Arbeitsunlust mit der Abnahme seiner Sorgenunlust zu konfrontieren. Ebenso können beispielsweise auch Betrachtungen, wie:

„Additional dollars of income have declining importance for most individuals. They cannot buy more and more units of the same good“

(St. Enke, Intermediate Economic Theory) weder unter dem Gesichtspunkte des Beweggrunds für höhere Überstundenentgelte, noch unter demjenigen der ‚Existenzsorge‘ einer Kritik standhalten. Aber auch

nicht einmal unter demjenigen der Erfahrung, daß „die Befriedigung der niedrigeren Bedürfnisse ein Verlangen höherer Art hervorruft“, welches „heftiger wird, falls es schon vorher bestand“ (W. St. Jevons); oder daß das, was „zum Überfluß gehört, besser ist als das Notwendige, zuweilen auch wünschenswerter“ (Aristoteles); oder daß es ein uralter Trieb ist, „das, was über die Notdurft hinausgeht, das Entbehrliche, den Putz usw., höher zu achten“ (Nietzsche)!

Auch sonst handelt es sich bei den beiderseitigen Denkbjekten zum großen Teil um konträre, ja kontradiktorische Begriffe. So bedeutet z. B. *Geldverwendung* für den Wirtschaftenden Erhöhung der Existenzsorge, unterscheidet das ‚wirtschaftliche‘ sich von jedem anderen Bedürfnis, wie Beschaffungsleid von Verwendungslust, oder Vernunft von Begierde, und dunkle Zukunft von erschlossener Gegenwart. So bewirkt das wirtschaftliche Bedürfnis das *Angebot* an Befriedigungsmitteln der anderen Bedürfnisse, diese letzteren aber die *Nachfrage* nach diesen Befriedigungsmitteln. So sind die letzteren für die Anbietenden grundsätzlich *Nichtgebrauchswerte*, für die Nachfragenden aber *Gebrauchswerte*. So nimmt — abermals im Gegensatz zu den anderen Bedürfnissen — die Intensität des wirtschaftlichen Bedürfnisses im Befriedigungsakte nicht ab, ist es unstillbar. Und da Zahl und Ausmaß der mittelbar durch Geld zu befriedigenden gegenwärtigen und künftigen Bedürfnisse des Wirtschaftenden, seiner Familie, seiner Nachkommen und Verwandten unübersehbar groß sind, so ist der Bedarf nach Geldeinkommen und Vermögen praktisch unendlich. Oder, wie Solon es ausdrückte, „Reichtum hat kein Maß, das greifbar dem Menschen gesetzt ist“. Es ist diese Unendlichkeit, die, zusammen mit der Unabhängigkeit des Geldeinkommenbedarfs von den konkreten Bedürfnissen, das Streben nach Einkommen und Vermögen so häufig zum Selbstzweck macht. Dagegen sind der menschlichen Fähigkeit zur Verwendung der Befriedigungsmittel bei jedem der übrigen Bedürfnisse Grenzen gesetzt (z. B. beim Hunger: durch die Fassungskraft des Magens), deren Überschreitung Unlustgefühle auslöst. Die Befriedigung des wirtschaftlichen Bedürfnisses ist dem „äußeren“, die aller übrigen Bedürfnisse dem „inneren“ Freiheitsgesetz unterworfen (vgl. 6. und 10. Kap. meines Buches). Und so gibt es noch viele andere Unterschiede, die verhindern, daß die Grenznutzenlehre über den ‚wirtschaftlichen Wert‘ hinausgelangen kann und mehr wird als nur ein „Angelpunkt“ der *Güterverbrauchsllehre*.

Die Unverträglichkeit der wirtschaftstheoretischen Betrachtungsweise mit derjenigen, unter der die Grenznutzentheorie alle Erscheinungen zu erklären gezwungen ist, zeigt an sich deutlich genug, wie es mit dem Anspruch der letzteren, alleinseligmachende National-

ökonomie zu sein, in Wirklichkeit bestellt ist. Wer kann unter diesen Umständen bezweifeln, daß sie, die auf der allgemeinen Bedürfnislehre aufgebaut ist, niemals insistiert hätte, Wirtschaftstheorie zu sein, wäre das wirtschaftliche Bedürfnis früher in ihr Blickfeld gekommen?

III.

„Sie peitschen den Quark, ob nicht etwa Creme daraus werden wolle“ (Goethe).

Immerhin kann dieser Anspruch in Anbetracht des von der „Wiener Grenznutzenschule“ (der Ludwig v. Mises angehört) beharrlich verfolgten Zweckes, die zwischen der klassischen Tauschwertlehre und unserer Preiserfahrung bestehenden Widersprüche zu bereinigen, wohl begriffen werden.

Was dagegen die modernen Versionen der Grenznutzentheorie anlangt, so hatten diese in dem Augenblick das Recht verwirkt, sich als Zweig der Wirtschaftswissenschaft zu betrachten, als sie die ursprüngliche Idee, Tauschwert und Preis aus dem Grenznutzen zu entwickeln und mithin Katallaktik zu betreiben, fallen ließen und sich darauf beschränkten, den Grenznutzen im Preise zu erfassen und vermöge des letzteren zur Lösung gewisser Mittelverwendungsprobleme geeignet zu machen. Denn im Gegensatz zur Katallaktik ist Mittelverwendung nicht Denkobjekt der Nationalökonomie, die — wie bereits festgestellt wurde — ausschließlich Mittelbeschaffungslehre ist. Erklärungen, wie z. B.

„If peas are being sold at 1 sh a pound, the housewife is just willing to buy 3 pounds, and this clearly means that she regards the first, second and third pounds of peas as occupying a higher position in her scale of preference than 1 sh. But she regards 1 sh as being definitely preferable to the fourth pound of peas. Again when peas are available for 6 d, she prefers the fourth, fifth and sixth pounds of peas to 6 d, but thinks that 6 d is preferable to the seventh pound of peas . . . Thus, when our housewife was considering whether or not she would buy the sixth pound of peas, that sixth pound had become a marginal pound and the marginal significance of peas in terms of money would be 6 d for a pound of peas. For we know that the housewife was just willing to pay 6 d for that pound of peas and therefore 6 d must just have been the worth of that pound of peas in terms of money. Price is the most obvious indicator of the value of alternative satisfactions which she must forego if she buys the peas. For the price of peas will determine how many other goods cannot be bought if the peas are bought“

(A. W. Stonier and D. C. Hague, „A Textbook of Economic Theory“), mögen zwar geeignet sein, die Prüfung von „tastes and decisions determining the behaviour of families and individuals“ zu erleichtern, die Erkenntnis zu vermitteln,

„how the amount demanded of each good is determined once the consumer is given a set of prices and income“

(Paul A. Samuelson, „Economics“), und dem Aufbau einer „foundation for statistical demand studies“ (J. R. Hicks, „Value and Capital“) zu dienen. Mit Wirtschaftswissenschaft aber haben sie nichts zu schaffen! Auch dann nicht, wenn man, um sie zu wirtschaftstheoretischen Problemen zu erheben, „Definitionen“ aus dem Ärmel schüttelt, die, wie z. B.

„Economics is ultimately the theory of human choices“

(ebendort), die Verbrauchslehre einschließen. Denn da diese Formel in gleicher Weise auch für jede andere angewandte Wissenschaft, wie Medizin oder Architektur, ja sogar für jede beliebige menschliche Handlung überhaupt zutrifft und also weit entfernt ist, jene Merkmale zu bestimmen, die nur der Nationalökonomie zukommen und ihre Denkobjekte von denjenigen aller übrigen Wissenschaften abgrenzen, muß auch sie als ‚Creme-Peitsche‘ wohl oder übel versagen (vgl. auch mein Buch, Bd. I, S. 338, 341 und 594 bis 600).

Davon abgesehen, fällt die Kritik der neuesten Grenznutzentheorien schon im Hinblick auf ihren Titel völlig aus dem Rahmen dieser Studie, die sich ausschließlich mit der Frage befaßt, ob der Grenznutzen zum Aufbau einer Katallaktik taugt, keinesfalls aber mit der ebenso ausschließlich der Verbrauchslehre zugehörigen Aufgabe, „to formulate a principle which will indicate the best distribution of a given expenditure among a number of alternative uses“ und herauszufinden, in welcher Weise „a given amount of money in a given time — say \$ 5000 a year“ in der für den Besitzer vorteilhaftesten Weise konsumiert werden kann (K. E. Boulding, Economic Analysis). Dementsprechend werde ich mich in den kommenden Darlegungen lediglich mit den Theoremen der „Wiener Schule“ befassen und mich hier auf die Wiedergabe des folgenden Urteils über die modernen Grenznutzentheorien beschränken:

„Since the appearance of John R. Hicks' Value And Capital in 1939, the indifference theory has been accepted by economists and it has been greatly elaborated in various directions. Indifference curves are used in the analysis of many different economic phenomena. Those who prefer this theory claim that it is superior to the marginal utility theory, in that it avoids the allegedly untenable assumption (implicit in the latter) that consumers can measure the amounts of utility in the various goods that they buy. The indifference theory assumes only that the consumer is able to decide whether two combinations of goods are equivalent or whether he prefers one combination to the other.

This is a very dubious claim . . . There is just as much measurement implied in the one theory as the other. And both the terminology and the mechanics of the indifference theory are much more awkward than the marginal utility explanation.

Beyond this, the indifference theory is open to the same objections that we raised against its rival . . . As a complete and realistic explanation of how consumer purchases are actually determined, both theories are seriously faulty“

(Buye and Hewett, *The Economic Process*), indem ich bemerke, daß es ganz gewiß keine „economic phenomena“ sind, zu deren Erklärung die beschriebenen Theorien benützt werden könnten, und daß — faulty oder nicht — eine „explanation of how consumer purchases are actually determined“ die Wirtschaftstheorie nicht zu fördern vermag und dort mithin zum Selbstzweck wird.

IV.

„Alles Gescheite ist schon gedacht worden; man muß nur versuchen, es noch einmal zu denken“ (Goethe).

Der zwischen Existenzsorge einerseits, allen anderen Unlustgefühlen andererseits bestehende Gegensatz ist nicht nur der bestehenden Verschiedenheit der Gesichtspunkte wegen unüberbrückbar, unter denen vom ‚economic man‘ und vom ‚spiritual man‘ Werturteile gefällt werden, sondern auch: weil Gebrauchswert vom einzelnen gesetzt wird und nur die begehrte Teilmenge zum Gegenstand hat, während Tauschwert aus dem Begehren einer Vielheit erwächst, Opferwilligkeit der Begehrenden voraussetzt und sich auf das Ganze der auf dem Markte verfügbaren Gütermenge bezieht (vgl. 18. bis 20. Kapitel meines Buches).

Damit gelange ich zu der als „zu mechanisch“ beanstandeten klassischen Auffassung von Angebot und Nachfrage (vgl. Abschnitt I).

Vor allem hier ist es schwer, in dem angeblichen Unterschied zwischen klassischer und moderner Lehre mehr zu sehen als eine Kontrastfiktion. Waren die Klassiker sich doch durchaus im klaren darüber, daß man es beim Tauschwert mit einem Komplex von Tatsachen zu tun hat, „die zwar von Individuen gesetzt werden, aber nicht in isolierter Selbständigkeit, sondern in Abhängigkeit vom Wollen und Handeln anderer Individuen“ (Alfred Amonn). Sie wußten, daß „the difficulty of obtaining possession“, deren Grad das Austauschverhältnis der Güter bestimmt, durch das Begehren aller hervorgerufen wird, indem z. B. die Tauschwerte von Brot und Wildpret nicht von der Wertschätzung irgend welcher zwei tauschender Individuen abhängen, sondern „are founded on all the offers of bread, compared with all the offers of venison . . . or the limitation of their supply compared with the demand“ (Malthus). Und da das

Nachfrage-Angebot-Verhältnis sich solcherart keinesfalls umgehen läßt, erschien es berechtigt, ja unausweichlich, die Katallaktik „vom Tauschwerte her“ aufzubauen, in welchem jenes Verhältnis sich verkörpert.

Indessen hat diese Verfahrensweise die Klassiker keineswegs beim Versuch beeinträchtigt, den komplexen Tatbestand des Tauschwertes durch Zerlegung in seine Elemente und durch Erforschung der in ihnen wirkenden Gesetze zu enträtseln, sich zu diesem Zwecke mit den zahllosen Einzelercheinungen zu befassen, aus denen das Tauschgeschehen sich zusammensetzt, durch Auslese und Gruppierung nach Artbegriffen zu allgemeinen und besonderen katallaktischen Erkenntnissen zu gelangen und mit deren Hilfe eine ganze Reihe besonderer Austauschrelationen zu deuten.

So fand z. B. A d a m S m i t h heraus, daß „der Trieb, der zum Ausgeben verleitet, die Begierde nach augenblicklichen Genüssen, so heftig und unwiderstehlich sie auch zuweilen sein mag, in der Regel doch nur kurz und gelegentlich auftritt“, während „der Trieb, der zum Sparen treibt, das Verlangen nach Verbesserung unserer Lage, zwar ruhig und leidenschaftslos ist, uns aber dafür von frühester Jugend an begleitet und bis zum Grabe nicht verläßt“; daß unsere Fähigkeit, Unlustempfindungen vorwegzunehmen, die Reihenfolge ihrer Beseitigung durch Mittelverwendung nach der Wichtigkeit, Dringlichkeit und Intensität bestimmt, mit der sie sich voraussichtlich geltend machen werden, so daß „dem natürlichen Laufe der Dinge gemäß der größte Teil des Kapitals jeder aufblühenden Gesellschaft“ schon aus dem Grunde „zuerst auf den Landbau, dann auf die Gewerbe und zuletzt auf den auswärtigen Handel gelenkt wird“, weil „die Lebensmittel naturgemäß der Bequemlichkeit und dem Luxus vorangehen“;

daß dieses letztere Prinzip den Konsumenten veranlaßt, mit einem beschränkten Gütervorrat „so sparsam als möglich“ hauszuhalten und „sich von allem Überflüssigen loszumachen, wenn er an Notwendigem Mangel leidet“, während es den Produzenten zwingt, „unter seinen Arbeitern die zweckmäßigste Aufteilung der Beschäftigung durchzuführen und sie mit den besten Maschinen zu versorgen, die er erfinden oder erwerben kann“;

daß bei Bestehen mehrerer Verwendungsmöglichkeiten für einen solchen Gütervorrat Einweisung in die jeweils lohnendste Verwendung eine Nivellierung der Preise bewirkt, indem z. B. der Viehpreis „nicht wohl höher steigen kann, sobald es ebenso vorteilhaft wird, Land zur Erzeugung von Viehfutter als zur Erzeugung menschlicher Nahrung zu bebauen“, zumal die hierzu erforderliche Umwandlung von Getreideland in Weide die umgekehrte Preisbewegung auslösen würde;

daß normalerweise der hohe Preis Anlaß wird zu Angebots-
erhöhung, indem z. B. „in keinem Lande der Boden eher kultiviert
und melioriert werden kann, als bis der Preis eines jeden Produktes
eine solche Höhe erreicht hat, daß er die Kosten bezahlt“;

daß der Preis des Produktionsmittels den Preis des Produktes
bestimmt, indem z. B. das „Steigen des Arbeitslohns notwendiger-
weise den Preis vieler Waren erhöht, weil es den Teil von ihm er-
höht, der in Arbeitslohn aufgeht“;

daß aber auch umgekehrt der Preis des Produktes den Preis des
Produktionsmittels bestimmt, indem z. B. der Preis des Bodens steigt,
wenn der Vieh- und Viehfutterpreis steigt;

daß der Produktpreis von der Preisbewegung des Produktions-
mittels auch unberührt bleiben kann, indem z. B. „dieselbe Ursache,
die den Arbeitslohn erhöht, die Tendenz hat zu bewirken, daß eine
geringere Quantität Arbeit eine größere Quantität Erzeugnisse liefert“
und „den erhöhten Preis der letzteren durch diese Verringerung mehr
als aufwiegen“;

daß sich das Austauschverhältnis der Güter auf die Dauer nach
den Kosten richtet, derart, daß der sie deckende „natürliche Preis
gewissermaßen der Zentralpreis ist, gegen den die Preise aller Waren
beständig gravitieren“;

daß Tauschwert entsteht, wenn die Gesamtmenge eines Gebrauchs-
wertes nicht zur Deckung aller von Einzelnen erstrebten Teilmengen
ausreicht und aus diesem Mangel (ein mittels der Gegenwart-Güter
geführter) Wettbewerb erwächst;

daß solcher Wettbewerb sich „unter Konkurrenten gleicher Wohl-
habenheit je nach der verschiedenen Wichtigkeit der Ware für sie
mehr oder weniger eifrig gestalten wird“, während gleiche Wichtig-
keit bei verschiedener Wohlhabenheit unter anderem „den unmäßigen
Lebensmittelpreis zur Zeit einer Hungersnot erklärt“; usw.

Die gleiche Methode führte R o b e r t M a l t h u s (The Principles
of Pol. Economy) auf der Suche nach „the nature and extent of the
principles of demand and supply“ zur Erkenntnis,

daß — im Gegensatz zum Existenzgut — ein Kulturgut nicht er-
zeugt wird, „unless the estimation in which it is held, or the value
which an individual or the society places on it when obtained, ade-
quately compensates the sacrifice“;

daß das Vergleichsergebnis von Verwendungslust und Beschaf-
fungsunlust der Produktion von Gütern insbesondere dort entgegen-
steht, wo der Wirtschaftende „has not been subjected to the ordi-
nary stimulants which produce industrious habits“;

daß „when prices are said to be determined by demand and supply, it is not meant that they are determined either by demand alone or by supply alone, but by their relation to each other“, und daß dementsprechend sowohl „an increase in the number, wants and means of the demanders“ als auch „a deficiency in the supply“ Preiserhöhungen bewirkt;

daß ‚wirksame Nachfrage‘ nur die Voraussetzung schaffe für „continued supply“ und daher wohl unterschieden werden müsse von Nachfrageintensität, in der sich die Bereitschaft zu „greater sacrifice than before“ darstellt, sobald die Versorgung bedroht erscheine, und daß „in individual cases the power of producing particular commodities is called into action, in proportion to the intensity of effectual demand for them“, wobei „the greatest stimulus to their increase . . . is a high market price“; daß Verringerung der Konsumenten-Kaufkraft durch hohe Getreidepreise nicht zu Einschränkung der Güterproduktion zu führen braucht, da, „to counterbalance this, the farmers' means of purchasing other things are increased in the very same proportion“; daß — vermöge Produktionsumwegen — der Zeitfaktor, als Kostenbestandteil, die Preis- und Tauschwertbildung beeinflusse, indem z. B. schon die Erzeugung von Pfeil und Bogen nötig macht, „that the wood and reed should be properly dried and seasoned“ und „that the postponement of present gratification for the sake of the future benefit and profit must tell proportionally on the price of the article“.

So erkannte ferner schon David Ricardo (Grundsätze d. Volksw. u. d. Besteuerung), daß zwar Nützlichkeit Nachfrage schafft, während Produktionskosten sie eindämmen, daß aber — im Hinblick auf das Adam Smithsche Sättigungsgesetz — der Brotbedarf nicht besonders wachsen würde, wenn es mittels einer Erfindung gelänge, den Brotpreis auf die Hälfte herabzusetzen, und daß umgekehrt Steigerung der Produktionskosten bei „einem Gute, das zu den Existenznotwendigkeiten gehört, nicht notwendigerweise seinen Gebrauch verringern wird“, obgleich sie „die allgemeine Konsumfähigkeit der Käufer verringert“, zumal diese „dem Verbrauch eines anderen Gutes entsagen können; daß der Preis der Lebensnotwendigkeiten dementsprechend auch „nicht im nämlichen Verhältnis fällt, wie die vorhandene Menge die gewöhnlich begehrte übersteigt, sondern in einem erheblich stärkeren“, und daß — im umgekehrten Falle — eine unverhältnismäßig größere Preissteigerung eintreten müsse, weil „die Reichen auch weiterhin genau ihren früheren Bedarf decken werden“ (aus „Kleinere Schriften“).

Und schon J. St. Mill (Grundsätze d. Polit. Ökonomie) fügte diesen Lehren hinzu, daß die vergleichende Schätzung des verschiedenen Gebrauchs „von Gütern in der Volkswirtschaft nichts mit philosophischen oder moralischen Werturteilen zu tun hat“, da der ‚Nutzen eines Gutes‘ dort einfach seine Fähigkeit bedeute, „einen Wunsch zu befriedigen oder einem Zwecke zu dienen“;

daß, „nachdem die Unterhaltsmittel gesichert sind, das nächst stärkste menschliche Bedürfnis das Bedürfnis nach Freiheit ist, welches — anders als die physischen Bedürfnisse — an Intensität nicht ab-, sondern zunimmt, je mehr Intelligenz und moralische Fähigkeiten entwickelt werden“, daß es darum schwer sei, „diejenigen den Wert der Lebensannehmlichkeiten fühlen zu lassen, welche sie niemals genossen haben“ und größeren Lohn zum Anreiz für größeres Arbeitsopfer zu gestalten“;

daß dort, wo dieses Hindernis überwunden erscheint, aus Produktionssteigerung und Verbilligung von Existenzgütern Steigerung der Nachfrage und der Produktion von Luxusgütern erwächst, während Produktionssenkung und Existenzgüterverteuerung zu Nachfragesenkung und Produktionseinschränkung bei Luxusgütern führt;

daß bei Lebensnotwendigkeiten „eine sehr beträchtliche Preissteigerung erforderlich ist, um die Nachfrage wesentlich zu vermindern“;

daß in Anbetracht der Relativität des Wertes „eine Veränderung des Austauschverhältnisses der Waren nicht einzutreten vermag, wenn technischer Fortschritt bei jeder von ihnen die gleiche Produktionssteigerung bewirkt“;

daß aus dem gleichen Grunde „Steigen oder Fallen aller Löhne eine Tatsache ist, die alle Güter in gleicher Weise beeinflußt und daher keinen Grund bildet“, sie in einem andern als dem bisherigen Verhältnis gegeneinander auszutauschen;

daß, je größer die eingeschlagenen Produktionsumwege sind, bzw. je mehr durch mittelbare, je weniger durch unmittelbare Arbeit erzeugt wird, „desto reichlicherer Gewinn in den Produktionskosten enthalten sein wird“;

daß wir die „Theorie des Gleichgewichtes (Statik)“ durch eine „Theorie der Bewegung (Dynamik)“ ergänzen und also auch das Wesen, die Gesetze und die Veränderungen erforschen müssen, die durch technischen Fortschritt, Kapitalanhäufung und andere Anlässe hervorgerufen werden, daß es aber nicht genüge, „die Gesetze der Bewegung aufzuzeichnen“, daß vielmehr auch die Frage zu beantworten sei: „Wozu führt das alles, welchem Endpunkt strebt die Gesellschaft zu?“.

Und was schließlich den fünften Klassiker J. B. S a y anlangt, so hat er gewisse Grenznutzentheoreme antizipiert, andere aber widerlegt, als er u. a. feststellte,

daß Louis Say von Nantes unrecht habe, wenn „er will, daß man einen Vermögensteil an dem Nachteile messen solle, der aus seiner Entbehrung entstehen würde“;

daß zwar „die Menschen in ihrer Eigenschaft als Konsumenten eine Art Einteilung ihrer Bedürfnisse nach dem Grade der Wichtigkeit machen, welche sie auf Befriedigung dieser Bedürfnisse legen“, daß es aber dessen ungeachtet nicht zulässig erscheint, „die Produktionskosten mit der Befriedigung zu vergleichen, welche der Gebrauch eines Produktes verschafft“;

daß die angebotene oder geforderte Warenmenge eine Wirkung der Preise ist, nicht ihre Ursache, indem „ein Produkt, je mehr es im Preise fällt, desto mehr Konsumenten findet“;

daß Tauschwert „der einzige Wert ist, von welchem in der politischen Ökonomie die Rede sein kann“ und daß „alle Schriftsteller, die ökonomische Systeme aufstellten, ohne sie auf dem Tauschwert der Dinge zu fundieren, auf Irrwege geraten sind“;

daß „eine willkürliche Schätzung nicht ein Maß werden kann“ und daß man in Wirklichkeit „zur Schätzung durch den Tauschwert zurückkehrt, wenn man die Sache, deren sich die Menschen berauben, um eine andere zu erhalten, zum Maßstab des Nachteils macht“;

daß „die wahre Sparsamkeit bei Ausgaben in einer verständigen Vergleichung der Dienste, die uns eine Sache später leisten kann, mit dem Dienste besteht, den sie uns jetzt leistet“ (Ausführl. Lehrbuch d. prakt. Politischen Ökonomie).

Alle diese und viele andere Beispiele beweisen, daß der gegen die Klassiker erhobene Vorwurf, Angebot und Nachfrage „zu mechanisch als bloße Quantitäten“ aufgefaßt zu haben, unberechtigt ist. Was aber die gegen sie begangene Kontrastfiktion anlangt, so besteht sie darin, daß die Grenznutzenlehrer es offenbar auch nicht anders machten als die Klassiker. Auch sie bauten in Wirklichkeit „ihre Wert- und Preislehre vom Tauschwert her auf“, als sie sie auf das Nachfrage-Angebot-Verhältnis gründeten. Nur ist für eine ‚subjektivistische Werttheorie‘ noch lange nicht recht, was für eine ‚objektivistische Werttheorie‘ billig ist, zumal jene Lehre schon durch das Zugeständnis ad absurdum geführt erscheint, daß individuelle Verbraucherwertungen konkreter Teilmengen nicht an sich, sondern lediglich in ihrer Zusammenfassung zur nachgefragten Gesamtmenge Bedeutung erlangen. Nur steht es demjenigen, der die Erklärung des Tauschwertes aus dem „Handeln der Gesamtheit“ und aus der

„Verfügung über alle Quantitäten eines Genus“ als unmöglich ablehnt, weil er im Preise das Produkt individueller Wertschätzung konkreter Teilquantitäten erblickt, schlecht an, mit dem Nachfrage-Angebot-Verhältnis überhaupt zu operieren, geschweige denn den Tatbestand darüber hinaus so zu vernebeln:

„Die Grenznutzentheorie nimmt die alte Lehre von Angebot und Nachfrage wieder auf, die man ob der Unfähigkeit, die Wertantinomie zu lösen, einst hatte aufgeben müssen“ (L. v. Mises, „Grundprobleme“, p. 91).

Einesteils haben nämlich die Klassiker ihre Lehre von Angebot und Nachfrage niemals aufgegeben. Und andernteils erscheint im Nachfrage-Angebot-Verhältnis beides verkörpert: das Handeln der Gesamtheit und die Verfügung über alle Quantitäten eines Genus. Den Widerspruch aber einfach durch die Feststellung zu beseitigen:

„Der modernen Wert- und Preistheorie erscheint der Preis als das Ergebnis der auf dem Markte sich begebenden subjektiven Wertschätzungen“

(derselbe, Theorie d. Geldes u. d. Uml.), ist schon im Hinblick darauf unzulässig, daß diese Formel ebenso „ganz und voll“ zum klassischen Gedankengut gehört, wie sie demjenigen einer subjektivistischen Tauschwerttheorie widerspricht.

Aber könnte dieses Recht nicht vielleicht auf Grund des „Aufsteigens von den Wertschätzungen der letzten Verbraucher“ zur Gesamtnachfrage (und damit vom Gebrauchswert zum Tauschwert) doch beansprucht werden?

Erschöpfenden Aufschluß im verneinenden Sinne liefert die folgende Auslassung:

„Die konkrete Stärke der Nachfrage nach einem Gute nach Extensität und Intensität kennen zu wollen, hieße ja konkreten Einblick besitzen zu wollen in den höchst individuellen Stand der Neigungen, der Bedürfnisse und der Kaufkraft ungezählter einzelner Personen“ (Boehm-Bawerk).

Solchen Einblick brauche die Grenznutzentheorie um so weniger zu haben, als es nicht auf Kenntnis der Stärke jener Faktoren ankomme und auch nicht „auf die konkreten Daten, mit welchen jene Größen in Erscheinung treten“, sondern lediglich auf Erkenntnis der „typischen Beziehungen, welche zwischen gewissen Größen im allgemeinen bestehen“ (ebendort). Was anderes kann dies zu bedeuten haben, als daß das Menger-Boehmsche Preisgesetz ebensosehr und ebensowenig durch „Aufsteigen“ von individuellen Wertschätzungen zur Gesamtnachfrage zustandekam, bzw. daß es nicht mehr subjektivistisch und nicht weniger objektivistisch ist als die „ältere Lehre“! Just diesen Weg der Verallgemeinerung aller Einzelercheinungen, die — als Grundformen individuellen Begehrens und subjektiver Wertung — durch ihre Gesetzmäßigkeit das Wesen der Gesamtnachfrage in einer die Katallaktik fördernden Weise erschließen,

ist doch offenbar auch die klassische Schule gegangen! Vermittelst eingehenden Studiums „typischer Beziehungen“ verfolgte doch auch sie „den Vorgang der Preisbildung weiter zurück“, versuchte auch sie „aufzudecken, was hinter dem Verhalten der Geschäftsleute steht und dieses Verhalten leitet“ (L. v. Mises, Grundprobleme d. Nat. Ök.)! Wo sie den Weg aber nicht bahnte oder nicht wenigstens wies, ist er bis heute unentdeckt geblieben. Wie den ‚Klassikern‘, so blieb darum auch den ‚Modernen‘ die Einsicht in die *Divergenz* von Tauschwert und Preis, von freiem und gebundenem Tauschwert, von Geldtauschwert und Geldkaufkraft, von richtigem und unrichtigem Geld, von Urpreis und abgeleitetem Preis, von dinglicher und geldlicher Nachfrage, von individualwirtschaftlicher und gesamtwirtschaftlicher Teleologie, ferner in die Nachfragestruktur und die wertbeständige Preiseinheit versagt (vgl. Vorwort, 14., 17. und 19. bis 21. Kapitel meines Buches).

In der Tat gibt es in der Grenznutzentheorie auch nicht einen einzigen, die *Katallaktik* fördernden Satz, der nicht das geistige Eigentum der Klassiker bildete. Was an der Grenznutzentheorie aber neu ist, hat mit *Katallaktik* nichts zu schaffen.

V.

„Denk an die Menschen nicht,
Denk an die Sachen!“ (Goethe).

Nichts ist dafür so bezeichnend wie ihre Unfähigkeit, aus der Erfahrung ‚Elastizität der Nachfrage‘ zur Erkenntnis der kausalen und teleologischen Zusammenhänge von Nachfragestruktur und Tauschwertniveau zu gelangen. Es handelt sich um einen schon von den Klassikern beobachteten Sachverhalt, den B. W. Knight und L. G. Hines treffend als „relative responsiveness of the quantity demanded to relative price changes“ definieren, und den F. W. Taussig, wie folgt, beschreibt:

„Imagine a commodity for which the same identical sum is always spent by purchasers. The quantity purchased does indeed increase as the price falls, but increases in exactly such proportion, that the quantity multiplied by the price always yields the same product; and, on the other hand, while the quantity purchased becomes less as the price rises, the diminution is such that at the higher price per unit the total spent still remains unaltered. This sort of case we describe by saying that the elasticity of demand is unity. Compare such a commodity with one of which the quantity purchased increases greatly as price declines — so greatly that the total spent at each several stage is greater than at the preceding stage. Elasticity of demand is then greater than unity. Conversely, if there be still another commodity of which the quantity purchased, tho it increases as price declines, increases so slightly, that the total amount spent at each several lowered price becomes actually less than at the

preceding stage, then elasticity of demand is less than unity. It is convenient to give precision to the difference of degree by speaking of the first sort of case as showing elastic demand, and by speaking of the second as showing inelastic demand.

The demand for necessaries is inelastic. Nearly the same quantity of bread will be bought, whatever the price . . . For articles of this sort a comparatively small shortage in supply will cause a proportionately large increase in price, while a comparatively small redundancy will cause a proportionately large decline . . . On the other hand, the substantial comforts of life . . . often have an elastic demand . . .“ (Principles of Econ.).

Es ist klar, daß die im obigen Zitat gebrauchte Terminologie und das ihr zugrundeliegende Einteilungsprinzip nur Hilfsmittel sind der Problemstellung und also keinesfalls die Problemerkklärung ersetzen können. Denn die hat alle Elemente des „Elastizität“ geheißenen Phänomens zu umfassen und deren Sinn innerhalb des Ganzen eindeutig zu erhellen. Nicht auf Verarbeitung wirklicher oder supponierter statistischer Daten zu algebraischen Formeln und geometrischen Kurvenkonstruktionen kommt es eben an, sondern auf volles Verstehen der Ursachen und Zusammenhänge! Dessenungeachtet wird (anscheinend im Glauben, daß Klassifikation hier eine Problemerkklärung überflüssig mache) ganz allgemein in einer Weise verfahren, daß der früher so beliebte Vergleich des Ökonomen „to a parrot who has learned the trick of repeating ‚supply and demand‘ whenever confronted with an problem“ (St. Enke, Intermediate Economic Theory) heutzutage zumindest mit ebensoviel Berechtigung in bezug auf „elasticity of demand“ oder auf das „principle of diminishing utility“ gemacht werden könnte. Obgleich z. B. der letztgenannte Autor genau weiß, daß

„no way has ever been devised of measuring the amount of utility a good affords in consumption. A strap cannot be placed around a man’s arm and attached to a meter, which will indicate the number of utils given by a slice of apple pie or a close-up of Lana Turner“,

findet er diesen Ausweg aus dem Dilemma:

„However, we shall pretend that utility can be measured in utils, and this scientific hypocrisy may not be so invalid as one might first suspect“ (ebendort),

operiert er mit „diminishing utility“, ohne zu bedenken, daß solche Hypothesen „Wiegenlieder sind, womit der Lehrer seine Schüler einlullt“ (Goethe), ganz abgesehen davon, daß es der Erkenntnis nicht dient, wenn das zu Beweisende (noch dazu unter völliger Außerachtlassung des vorher gemachten Zugeständnisses, „that there is no way of comparing the numeraires of different persons“!) in den Prämissen vorausgesetzt wird.

In meinem Buche wurden die die ‚Elastizität der Nachfrage‘ bewirkenden Kräfte bloßgelegt, zur Erklärung des Tauschwertbildungsprozesses herangezogen und das Problem der durch sie

gestalteten Beziehung von Nachfragestruktur und Tauschwertniveau in Kürze wie folgt gelöst.

Im Gegensatz zu dem den Einkommenswillen der Produzenten verkörpernden (und darum mehr oder weniger willkürlich festgesetzten) ‚Preis‘ der Güter bildet sich der ihre absolute ‚Tauschfähigkeit‘ verkörpernde ‚Tauschwert‘ ohne jedwedes Hinzutun der Produzenten. Doch ist solcher Effekt an zwei Bedingungen geknüpft: 1. den absoluten, durch kein Preislimit eingeschränkten Verkaufswillen der Anbietenden, und 2. den freien Wettbewerb der Nachfragenden. Zusammen bilden beide Bedingungen den Inbegriff des ‚vollkommenen Wettbewerbes‘, eines solchen, der — durch Festsetzung eines der wirklichen Tauschfähigkeit entsprechenden Preises — zu restlosem Absatz der angebotenen Waren und voller Befriedigung aller Nachfragenden führt. (Ein Beispiel vollkommenen Wettbewerbs liefert die unlimitierte Auktion, ein anderes der ‚Notverkauf‘ verderblicher Güter. Selbst der freieste Wettbewerb der Verkäufer ist ‚unvollkommen‘, sofern er mittels des ‚Preises‘ erfolgt.)

Nur das ‚teilbare‘ Gut vermag alle diese Bedingungen zu erfüllen. Doch hat auch Teilbarkeit eine praktische Grenze, an der jedes Gut zum ‚unteilbaren‘ wird. In meinem Buche wurde ihr bei Exemplifizierung der Tauschwertbildung und Erklärung des Tauschwertniveaus durch die Annahme Rechnung getragen, daß Mengen unter $\frac{1}{4}$ lb Butter nicht abgegeben werden und daß also bloß jene Nachfragenden aus dem Wettbewerb auszuschneiden haben, auf deren Geldopfer weniger als diese Menge entfallen würde. Im übrigen unterstellte ich in jenem Beispiel, daß 10 lb Butter auf dem Markte von sieben Begehrenden umworben werden, unter denen sich zwei unbeschränkt preiswillige und kaufkräftige Restaurateure (oder Millionäre) befinden, die, koste es was es wolle, je 3 lb Butter zu erlangen streben, während die restlichen, in ihrer Kaufkraft beschränkten fünf Bewerber bloß „jene Buttermengen beanspruchen, die für sh 8/—, bzw. sh 6/—, bzw. sh 4/—, bzw. sh 2/— bzw. sh 1/— erhältlich“ sein würden. Bei dieser Konstellation, so stellte ich fest, müsse der Tauschwertbildungsprozeß genau sh 5/— je 1 lb Butter ergeben. Denn bloß bei diesem Preise treten jene beiden Merkmale absoluter Tauschfähigkeit in Erscheinung: restloser Absatz und Befriedigung aller Nachfragenden. Zu einem höheren Preise, z. B. einem solchen von sh 7/— könnten nicht alle 10 lb Butter, sondern nur 9 lb verkauft werden, während zu dem niedrigeren Preise von sh 3/— ein Teil der Nachfrage (3 Pfund) ungedeckt bleiben würde.

Zu dem Ergebnis von sh 5/— mag die Auktion durch einfaches Lizitieren bis zu jenem Preisniveau gelangen, auf dem alle Bedingungen erfüllt erscheinen. Doch läßt der der absoluten Tauschfähigkeit entsprechende Preis sich auch errechnen. Und da in den Erwägungen, die zu ihm führen, der Schlüssel liegt zum Problem der Tauschwertgestaltung mittels der innerhalb der Nachfrage wirkenden Kräfte, so ist es nützlich, sie aus meinem Buche (Bd. II, p. 282 ff.) auszugsweise zu zitieren:

- „1. Der Absatz von 6 lb Butter war naturgemäß schon durch die beiden ‚dinglichen‘ Käufer (die ich so nenne, weil sie — im Gegensatz zu den übrigen 5 Käufern — nur das ‚Ding‘, nämlich die erstrebte Buttermenge im Auge haben, während die Geldfrage sie nicht bekümmert) gewährleistet;
2. um den verbleibenden Butterrest von 4 lb zur Gänze und zum erreichbaren Maximalpreise loszuschlagen, ist offenbar nötig, die ganze werbende sichtbare Kaufkraft von sh 21/— zu absorbieren;
3. Die Aufsaugung der ganzen sh 21/— scheidet jedoch daran, daß auf den letzten der 5 geldlichen Käufer (so genannt, weil bei ihnen die Geldfrage dominiert) weniger als das Mindestquantum von $\frac{1}{4}$ lb Butter entfallen würde, zumal er nur sh 1/— zu opfern bereit ist;
4. mit seinem Ausscheiden verringert sich die werbende Kaufkraftmenge auf sh 20/—;
5. da das auf die restlichen 4 ‚geldlichen‘ Käufer entfallende Quantum von 4 lb Butter (10 minus 6) mithin unter allen Umständen insgesamt sh 20/— kosten muß, wie groß oder klein der einzelne Butteranteil auch ausfalle, so errechnet der Tauschwert sich aus der Formel $\frac{20 \text{ sh Kaufkraftmenge}}{4 \text{ lb Buttermenge}}$, d. i. sh 5/— je 1 lb Butter.
6. Von den feilgebotenen 10 lb Butter entfallen daher auf

1 dinglichen Käufer	3 lb	sh 15/—
1 dinglichen Käufer	3 lb	sh 15/—
1 geldlichen Käufer	$\frac{8}{5}$ tel lb	sh 8/—
1 geldlichen Käufer	$\frac{6}{5}$ tel lb	sh 6/—
1 geldlichen Käufer	$\frac{4}{5}$ tel lb	sh 4/—
1 geldlichen Käufer	$\frac{2}{5}$ tel lb	sh 2/—
1 geldlichen Käufer	ausgeschieden	sh —/—
7	Käufer 10	lb Butter sh 50/—

Die unbeschränkte Opferfähigkeit und Opferwilligkeit der 2 ‚dinglichen‘ Käufer etwa durch Aufrechnung eines Preises von sh 30/— je lb Butter auszunützen und zugleich der finanziellen Schwäche der 5 ‚dinglichen‘ Käufer durch einen niedrigeren Preis Rechnung zu tragen: dieser Ausweg kommt nicht in Frage, weil er gegen den Begriff der ‚Tauschfähigkeit‘ verstößt. Denn gleiche Mengen gleicher Waren können auf dem gleichen Markte zur gleichen Zeit nicht verschieden tauschfähig sein. Aber auch, weil kein Käufer bereit ist, mehr zu opfern als den Preis, zu dem die Mitwerber das Kaufgut erhalten.“

Zahl und Verhalten der Verkäufer waren für die Preishöhe offenbar ohne Belang. Absolute Verkaufswilligkeit vorausgesetzt, konnte das Resultat nicht anders ausfallen, gleichviel ob die Verkäufer ein Monopol besaßen oder ob sie ihre Ware im Wettbewerb

anboten. Und da die Ware für sie selbst gewissermaßen ‚Nichtgebrauchswert‘ ist, so muß der Tauschwert ausschließlich durch Kräfte gestaltet worden sein, die der Nachfrage innewohnen. Im gegenständlichen Beispiel erwuchs er aus dem Verhältnis des von den ‚geldlichen‘ Käufern (durch deren Haushaltplan) bestimmten Restes einerwerbenden Kaufkraftmenge zu dem von den ‚dinglichen‘ Käufern bestimmten Reste einer angebotenen Warenmenge. Sowohl Angebot als auch Nachfrage wurden auf diese Weise in einen ‚geldlichen‘ und in einen ‚dinglichen‘ Teil zerlegt. Und nur was von den beiden Gliedern des Nachfrage-Angebotverhältnisses für den ‚geldlichen‘ Nachfrageteil übrigblieb, war für die Höhe des Tauschwertes entscheidend (4 Pfund Butter und sh 20/—), während der Kaufkraft- und Butterinhalt des ‚dinglichen‘ Nachfrageteils schon aus dem Grunde keine Rolle zu spielen scheint, weil die von dem ‚dinglich‘ Begehrenden eingesetzte Kaufkraft selbst ihnen unbekannt bleibt.

Doch trügt der Schein! Tatsächlich wirken beide Tendenzen an der Tauschwertgestaltung in entscheidender Weise mit. Die eine bildet den Bruchzähler, die andere den Bruchnenner. Obgleich es ausschließlich die wirtschaftlich Schwächeren sind, die dem obigen Torsos eines Nachfrage-Angebot-Bruchs seinen Inhalt geben, vermag das Verhalten dieser ‚geldlichen‘ Käufer die Gestaltung des Bruchnenners in keiner Weise zu beeinflussen, während das Verhalten der ‚dinglichen‘ Käufer keinerlei Einfluß auf die Gestaltung des Bruchzählers ausübt. Je mehr nämlich die ‚dinglich‘ Nachfragenden beanspruchen, desto weniger bleibt für die ‚geldlich‘ Nachfragenden übrig, desto kleiner wird der Bruchnenner, desto höher der Preis. Wie immer die ‚geldlich‘ Begehrenden ihr Opfer zu erhöhen bereit wären: sie vermöchten nicht ein Quentchen mehr Butter zu erlangen. Die Buttermenge wäre ‚preisimmun‘ geworden. Und ähnliches im umgekehrten Sinne müßte geschehen, wenn — infolge Einschränkung des ‚dinglichen‘ Bedarfs — mehr für die ‚geldlich‘ Nachfragenden übrigbliebe. Sie hätten für das Butterplus nichts zu zahlen. Falls z. B. die beiden Restaurateure nur je $1\frac{1}{2}$ lb, d. i. zusammen 3 lb Butter beanspruchten, würden für die fünf geldlichen Käufer 7 lb übrigbleiben und der Preis sich auf $2\frac{1}{7}$, d. i. auf sh 3/— stellen.

Solcherart stehen einander in der Nachfrage grundsätzlich zwei verschiedene Kräfte gegenüber, deren jeweiliges Stärkeverhältnis, die ‚Nachfragestruktur‘, den Verlauf des Tauschwertbildungsprozesses bestimmt und den Tauschwert in seiner zahlenmäßigen Höhe rein mechanisch hervorbringt, ohne den Tauschenden Gelegen-

heit zu Werturteilen überhaupt, geschweige denn zu Geldpreisurteilen zu geben. Die ‚dingliche‘ Nachfrage operiert mit Gebrauchswertmengen, die ‚geldliche‘ mit Nurtauschwertmengen. Bei der ersteren ist die gewollte Warenmenge fixiert, das Geldopfer aber unbestimmt, während es sich bei der letzteren umgekehrt verhält, indem die zu opfernde Geldmenge feststeht, die Festsetzung der Warenmenge aber dem natürlichen Kalkulierungsmechanismus überlassen wird. Und genau wie der obige Leitspruch es verlangt, ist also in der Tat nur an die Sachen (Ware und Geld), nicht aber an die Menschen zu denken . . .

Die ‚dingliche Nachfragetendenz‘ kann als die ‚natürliche‘ bezeichnet werden, da sie dem Naturtrieb zu gänzlicher Unlustbeseitigung gerecht wird. Wenn alle Konsumenten ihre Bedürfnisse voll befriedigen könnten, so würden Preissenkungen und Preissteigerungen das Ausmaß von Konsumtion und Produktion in keiner Weise beeinflussen, so wäre die Nachfrage zur Gänze ‚preisimmun‘, bzw. ‚unelastisch‘. Allein nur wenige Menschen verfügen über so viel Geldeinkommen und Vermögen, daß sie sich auf allen Konsumgebieten Vollbefriedigung leisten könnten. Und selbst wo es der Fall ist, pflegt — schon des Spartriebs wegen — Dinglichkeit nur innerhalb gewisser geldlicher Nachfragegrenzen praktiziert zu werden und aufzuhören oder sich in ‚Geldlichkeit‘ zu transformieren, sobald sie erreicht sind. Allerdings fragen nicht nur Reiche dinglich nach. Gewisse Bedürfnisse müssen im Hinblick auf ihre Intensität oder Lebenswichtigkeit von jedermann voll befriedigt werden. Hierbei findet der Unterschied im Wohlstand in der Qualitätsdifferenz seinen Ausdruck, indem der eine z. B. Hunger und Durst mittels Brotes und Wassers, der andere aber mittels Leckerbissen und Wein stillt. Viele Waren sind ihrer Unteilbarkeit oder der hohen Beschaffungskosten wegen dinglicher Nachfrage vorbehalten (Häuser, Edelsteine, Refrigerators). Auf anderen nicht lebenswichtigen Gebieten ist selbst beschränkte Kaufkraft imstande, ‚dinglich‘ nachzufragen: entweder in Anbetracht des niedrigen Preises (Kino, Zeitung) oder der bequemen Zahlungsbedingungen (Ratengeschäfte). Es ist die dingliche Tendenz, die dem Konsum die Sättigungsgrenze setzt, den Zustand „elasticity of demand is less than unity“ (d. i. „Preisimmunität“ der Nachfrage) herbeiführt und das Krisengeschehen auslöst. Freilich ist ihrer Ursache auch jeglicher Fortschritt auf dem Wege der Entdeckung und Erfindung von Kulturgütern zuzurechnen (vgl. Bd. II, p. 310 meines Buches).

Die ‚geldliche Nachfragetendenz‘ entwickelt sich erst auf einer höheren Stufe des wirtschaftlichen Daseins. Ausdruck erlangter Selbstbeherrschung, bzw. unserer Unterwerfung unter die

eigene Vernunft, hat sie den „Haushalt der Triebe“ zu etablieren, um das gegebene Geldeinkommen so nützen zu können, daß das Maximum an Befriedigung resultiert. Auf Grund des individuellen Verbrauchsprogramms findet Vorauszergliederung des erwarteten Geldeinkommens in jene einzelnen Fonds statt, denen die Befriedigung der einzelnen Bedürfnisgruppen zudedacht ist. Den reservierten konkreten Kaufkraftmengen entsprechen hier unbestimmte Erzeugnis- und Leistungsmengen. Je niedriger oder höher die Preise ausfallen, desto höher bzw. niedriger sind Konsum und Sättigungsgrad. Solcherart ist es die ‚geldliche‘ Tendenz, die den Tauschwert zum gemeinen Bruche macht und dadurch jenen Zustand begründet, in dem „the elasticity of demand is unity“. Wo Preissenkung Bedürfnissättigung ermöglicht, verwandelt bisher ‚geldliche‘ sich in ‚dingliche‘ Nachfrage, wird der Bedarf also ‚preisimmun‘ oder, was dasselbe ist, ‚unelastisch‘. Wäre z. B. im obigen Butterfalle Vollsättigung bei 2 lb erreicht, so müßte eine Preissenkung auf sh 2/— zur Folge haben, daß die zwei kaufkräftigsten der fünf geldlichen Käufer sich mit nur je sh 4/— (statt mit sh 8/—, bzw. sh 6/—) an der Nachfrage beteiligen und daß ein Zustand entsteht, rücksichtlich dessen schon Ricardo lehrte:

„Kein wirtschaftliches Gesetz kann fester stehen, als daß ein kleiner Überschuß des Vorrats sehr stark auf den Preis drückt. Das gilt von allen Waren; aber von keiner kann es so zuversichtlich behauptet werden als von Getreide“ (Über die Wirkung reicher Ernten auf den Getreidepreis).

Und umgekehrt mag der durch Preissteigerung verursachte Mehraufwand auf irgendeinem ‚dinglichen‘ Nachfragegebiet zu Umwandlung bisheriger ‚Dinglichkeit‘ in ‚Geldlichkeit‘ auf einem für weniger wichtig gehaltenen führen. Was schließlich den Zustand „Elasticity of demand is greater than unity“ anlangt, so tritt er ein, wenn eine wegen Unteilbarkeit des begehrten Gutes bislang unwirksame geldliche Nachfrage infolge Preissenkung wirksam wird. Beispielsweise müßten Schuhnachfrage und Schuhproduktion sprunghaft und unverhältnismäßig hoch steigen, falls es durch Preissenkung von sh 40/— auf sh 20/— gelänge, die Masse Kaufkraft aller derjenigen zu absorbieren, die keine Schuhe trugen, weil sie hiefür nicht mehr als sh 20/— hätten erübrigen können. Ebenso wie Preissenkung wirkt Einkommenserhöhung, ebenso wie Preissteigerung auch Einkommensenkung sich auf die Nachfragestruktur aus. Mithin präsentiert die geldliche Tendenz sich als Ansporn zu Preisverbilligung durch Kostenverbilligung vermöge technischen Fortschritt einerseits, Absatzvermehrung andererseits (welch letztere bekanntlich gleichbedeutend ist mit relativer Senkung der ‚fixen‘ Kosten, während die erstere die ‚zusätzlichen‘ Kosten senkt).

Im Zuge der Wirtschaftsentwicklung findet unausgesetzt Annäherung der beiden Nachfragetendenzen statt. Einesteils: infolge allmählicher Umbildung von ‚Luxusgütern‘ in billige Massenartikel. Andern-teils: infolge Erzeugung verschiedener Größen und Qualitäten. Und weil man normalerweise weder der ‚dinglichen‘ noch der ‚geldlichen‘ Nachfragetendenz allein begegnet, mußten sie beim Butterbeispiel in ihrem Zusammenwirken vorgeführt und einer Analyse zugrundegelegt werden, die aufzeigt, wie der Tauschwert durch mechanische Selbstanpassung eines Teiles der werbenden Kaufkraftmenge an einen Teil der angebotenen Gebrauchswertmenge als jener Preis in Existenz tritt, zu welchem ihr Ganzes verkauft zu werden vermag und alle Begehrenden befriedigt erscheinen.

Im Gegensatz zu der (ohne bewußte menschliche Mitwirkung) nach allgemeinen Gesetzen in immer gleicher, im voraus bestimmbarer Weise stattfindenden ‚Tauschwertbildung‘ ist ‚Preisbestimmung‘ ganz bewußt auf Realisierung des Einkommensziels der Verkäufer vermöge Anwendung des oben entwickelten Tauschwertgesetzes mittels Anpassung eines Teiles der verfügbaren Warenmenge an den preiswilligen Teil der nachfragenden Kaufkraftmenge gerichtet. Und während Ausscheidung von Verkäufern im Tauschwertbildungsprozeß undenkbar ist, weil sie dem Tauschfähigkeitsbegriff widerstreitet, wird sie bei der Preisbestimmung wirksamstes Mittel zu Befriedigung des wirtschaftlichen Bedürfnisses. Der Tauschwert ist eine Wirkung, der Preis eine Ursache. Es gibt nur eine einzige Tauschwertmöglichkeit, aber zahllose Preis-möglichkeiten; eine Preispolitik, aber keine Tauschwertpolitik; übermäßige Preise, doch nicht übermäßigen Tauschwert; und Preisuntergrenzen, doch keine Untergrenze des Tauschwertes. Infolge seiner Abweichung vom Tauschwert (zu dem die ganze angebotene Warenmenge restlos verkäuflich ist), bildet jeder Preis ein Verkehrshinder-nis, wirkt er selbst dann restriktiv auf Absatz und Produktion, wenn es sich nicht um einen Monopolpreis handelt. Obgleich Erzeugnisse anderen Tauschwert haben als die Leistungen, aus denen sie entstanden, sind ihre Preise gleich: weil nur Leistungen einen Preis haben, nicht auch Erzeugnisse, und der Preis der Leistungen (Arbeits-, Spar- und Unternehmerleistungen) den Preis ihres Erzeugnisses bestimmt. Ich verweise betreffs der „Divergenz von Tauschwert und Preis“ auf das 19. und 20. Kapitel meines Buchs, wo auch die Fragen beantwortet erscheinen, in welcher Weise der Preisbestimmer sich des Tauschwertgesetzes bedient, und wie es möglich wird, das

Ganze der erzeugten Menge zu einem die Tauschfähigkeit übersteigenden Preise abzusetzen.

VI.

„Wenn man zwei verwandte Begriffe durch dasselbe Wort bezeichnet, so ist dies ein Zeichen, daß man den Unterschied nicht kennt“ (Schopenhauer).

Welchen „Widerstreit zweier Sätze gleicher Geltung“ v. Mises unter „Wertantinomie“ verstanden wissen will, geht aus seinem Werke nicht klar hervor. Doch ist gewiß nicht die in dem meinigen „überwundene“ Antinomie gemeint:

T h e s e	A n t i t h e s e
Der Tauschwert eines Gutes wird durch das Nachfrage-Angebot-Verhältnis bestimmt;	Der Tauschwert eines Gutes wird durch die Beschaffungskosten bestimmt,

(vgl. Bd. II, p. 589, 595 u. 612 meines Buches), in bezug auf welche schon Malthus lehrte, daß „we cannot get rid of the principle of demand and supply by referring to the cost of production“. Vielmehr scheint v. Mises hiebei nur Boehm-Bawerks Kritik an der folgenden Betrachtung im Auge gehabt zu haben:

„Dinge, die den größten Gebrauchswert haben, haben oft wenig oder gar keinen Tauschwert, und umgekehrt: die, welche den größten Tauschwert haben, haben oft wenig oder gar keinen Gebrauchswert. Nichts ist brauchbarer als Wasser, aber man kann kaum etwas dafür erhalten . . . Dagegen hat der Diamant kaum einen Gebrauchswert, und doch ist eine Menge anderer Güter dafür im Tausche zu haben“ (Adam Smith).

Allein die Behauptung, Adam Smith habe „völlig daran verzweifelt, das Wesen und Maß des Güterwertes in einer Beziehung zur menschlichen Wohlfahrt zu finden“ und darum „auf andere Erklärungsgründe, wie z. B. Arbeit oder Arbeitszeit, die Schwierigkeit der Erlangung usw. gegriffen“, ist — schon im Hinblick auf die angeblichen „anderen Erklärungsgründe“ — ein Widerspruch in sich selbst und, was die ‚Verzweiflung‘ anbelangt, völlig aus den Fingern gesogen. Um sie zu widerlegen, genügt es, diesen einen der „Erklärungsgründe“ zu zitieren:

„Sie (die Menschen) bedachten nicht, daß der Wert dieser Metalle in allen Zeiten und bei allen Völkern vornehmlich ihrer Selteneit entsprang und daß ihre Selteneit von den sehr geringen Mengen, die die Natur davon an diesem oder jenem Orte abgelagert hat, von den harten und schwer bearbeitbaren Substanzen, in die sie diese kleinen Mengen eingehüllt hat, und folglich von der Arbeit und dem Aufwande herrührte, die man überall dazu nötig hatte, um sie zu gewinnen“ (Adam Smith).

Genau wie die Grenznutzenlehrer erklärte mithin auch Adam Smith den Tauschwert einesteils aus dem Nachfrage-Angebot-Verhältnis, in dem die Selteneit jedes Gutes sich direkt darstellt, andernteils aber — indirekt — aus der Selteneit der Kostengüter.

Nicht anders als Smith dachte Ricardo, wie u. a. die folgende Frage und Antwort erweist:

„Wenn ich für für 1 Pfund Gold 2000mal mehr Tuch gebe als für 1 Pfund Eisen: beweist dies, daß ich dem Golde 2000mal mehr Nützlichkeit beimesse als dem Eisen? Sicherlich nicht! Es beweist nur, daß die Produktionskosten des Goldes 2000mal so groß sind als die des Eisens. Wären die Produktionskosten gleich, so würde ich den gleichen Preis für beide Metalle bezahlen. Wäre aber die Nützlichkeit Maß ihres Wertes, so würde ich wahrscheinlich für Eisen mehr geben als für Gold.“

Wozu, so mußte dieser Denker sich offenbar fragen, Gebrauchswertgrößen in der Katallaktik überhaupt Beachtung schenken, wenn doch die Tauschfähigkeit eines Gutes nicht durch seinen Nützlichkeitsgrad bestimmt wird, sondern durch das in seinen Produktionskosten versinnlichte Ausmaß der Beschaffungsschwierigkeit?

Aber auch in den Werken der übrigen Klassiker findet sich, was die „scheinbare Antinomie“ anlangt, nicht eine Spur der angeblichen Ratlosigkeit und Verzweiflung. Wie sollte es auch, da sie „whatever is in any way beneficial to us“ (Malthus) als Gebrauchswert und diesen nur als eines von mehreren Elementen des „on the desire to possess and the difficulty of procuring possession of it“ gegründeten Tauschwertes ansahen; da ihnen Nützlichkeit nur Maß des Gebrauchswertes war, während sie im Tauschwert ganz offenbar die Bedeutung erblickten, die Nützlichkeiten ihrer Seltenheit wegen zukommt; da ihnen nicht nur klar war, „that we cannot compare shoes or cloth with corn or labour in regard to quantity“, sondern auch, daß ein Tausch nur stattzufinden vermag, falls die auszutauschenden Gütermengen — infolge gleicher Seltenheit — „continue to be obtained with the same facility“ (derselbe), und daß Gebrauchswertverschiedenheit und Tauschwertgleichheit mithin seine unerlässliche Voraussetzung bilden? Mußte ihnen, die wußten, daß — um Tauschwert hervorzubringen — Nützlichkeit, Seltenheit und Wohlhabenheit sich vereinigen müssen, ein „Aufsteigen von den Wertschätzungen der letzten Verbraucher“ nicht als eine ähnliche Ungereimtheit erscheinen, wie etwa der Versuch, das Schiff aus dem Holz und die Maschine aus dem Stahl zu erklären? Weil „der letzte Verbraucher“ bloß an Nützlichkeit interessiert ist, „Nützlichkeit aber nicht den Maßstab des Tauschwertes bildet“, konnte bloß Zerlegung des gegebenen Tauschwert-Komplexes in seine einzelnen Komponenten, nicht aber der umgekehrte Vorgang für die Klassiker in Frage kommen, durfte die oben zitierte Adam Smithsche Betrachtung ihnen ebensowenig ‚Wertantinomie‘ sein, als etwa die Sätze

„Wasser ist begehrt, obgleich in Überfülle vorhanden“

„Diamanten sind begehrt, obgleich Mangel an ihnen herrscht“

Thesis und Antithesis bilden.

VII.

„Harte Bissen gibt es zu kauen;
Wir müssen erwürgen oder sie verdauen“ (Goethe).

Nach Adam Smith versteht „der größte Teil der Menschen besser, was mit einer Quantität bestimmter Waren als was mit einer Quantität Arbeit gemeint ist“. Daß eine Quantität Seltenheit dem menschlichen Verstehen noch schwerer zugänglich ist, muß wohl dafür verantwortlich sein, daß die Grenznutzenlehrer mit dem überkommenen Tauschwertbegriffe nichts anzufangen wußten und sich ihn darum in Gebrauchswertmengen umdeuteten, ohne sich auch nur im mindesten bewußt zu werden, daß diese Transformation keine Tugend war, sondern stattfand, weil in einer grenznutzentheoretischen Katallaktik für Tauschwertmengen kein Platz ist. Ganz im Sinne der Offenbarung:

„Was Tauschwert heißt, ist gar kein Wert, ist etwas gänzlich anderes. Nicht nur das Geld hat keinen Tauschwert; den Tauschwert, wie die Wissenschaft ihn kennt — als Unterart des Wertes — gibt es nicht. Der Wirtschaftler hat sein Gut geschätzt: seinen Gebrauchswert! Er hat ein zweites Gut geschätzt: auch hier seinen Gebrauchswert! — Wo finden wir den Tauschwert? Er ist nicht da — heißt meine Antwort“ (Karl Elster, Die Seele des Geldes).

Da man weder imstande war, in den Bedeutungsgehalt des Seltenheitsbegriffes weiter einzudringen als bis zur Seltenheit des ‚wirtschaftlichen Gutes‘, noch auch nur diese Seltenheit von derjenigen des Tauschwertes oder des Preises oder gar der Leistungs- und Preiseinheit und diese wiederum von der Seltenheit der Erzeugnisgesamtheit einerseits, der Erzeugniseinheit andererseits zu unterscheiden, hatte der Seltenheitsgrad des „Objektiven Tauschwertes“ eben zugunsten des Wichtigkeitsgrades eines neu kreierte „Subjektiven Tauschwertes“ von der Bildfläche zu verschwinden, mußte die Grenznutzentheorie ihre Bemühungen darauf beschränken, die Wirkung der Seltenheit (nicht diese selbst!) durch den Grad der individuellen Bedürfnisbefriedigung gelegentlich des Güterkonsums erfassen und veranschaulichen zu lernen, obgleich Bedürfnisintensität sich von Seltenheit gewiß nicht weniger unterscheidet als etwa der Gehörapparat von Ton und Tonstärke.

Das Ergebnis dieses Unternehmens kulminiert in der bekannten Tabelle, in welcher Boehm-Bawerk durch absteigende Rangziffern für die verschiedenen Bedürfnisgattungen und für die in jeder Gattung „vorkommenden konkreten Bedürfnisse und Teilbedürfnisse“ darstellt, wie „der Wert des einzelnen Stückes“ aus einem

gegebenen Vorrat „um so kleiner wird“, je weniger selten es ist, d. h. „je mehr Güter von einer Gattung vorhanden sind“. Wir erfahren, daß den konkreten individuellen Bedürfnissen konkrete Gütermengen entsprechen, die jene zu befriedigen vermögen und hiedurch die „Nützlichkei t“ genannte Bedeutung für die menschliche Wohlfahrt erlangen, daß aber „Wert“ nur vorliegt, wo sich der Nützlichkei t auch Seltenei t zugesellt. Je geringer die Seltenei t, desto weniger wichtige Unlustgefühle vermögen mittels eines zuwachsenden oder wegfallenden Güterexemplars beseitigt zu werden, desto tiefer reiche dieses Exemplar auf der Bedürfnistabelle herab und desto niedriger werde sein Wert, der sich mithin nach dem mindest wichtigen Bedürfnisse oder, was dasselbe sei, nach dem individuellen „Grenznutzen“ bemesse. Sollten die vorhandenen Befriedigungsmittel zur Befriedigung gewisser Bedürfnisse aber ungeeignet sein, so schaffe u. a. die Existenz eines ausgebildeten Tauschverkehrs die Möglichkeit, das benötigte Mittel zu beschaffen. Auf diese Weise wachse den Gütern in ihrer Tauschfähigkeit ein weiterer Gebrauchswert zu, wobei aber zwischen dem „objektiven“ und dem „subjektiven“ Tauschwert unterschieden werden müsse. Während der erstere die objektive Fähigkeit eines Gutes darstelle, „im Austausch ein Quantum anderer Güter zu erlangen“, drücke sich im letzteren die subjektive Bedeutung aus, „die ein Gut für die Wohlfahrt einer Person“ durch jene Fähigkeit erlangt. Zur Gebrauchswertmenge wird der Grenznutzenlehre sogar der vom Gebrauchswert völlig losgelöste „Nurtauschwert“ (in Form der Buchforderung, des Wechsels und des Geldes), da sein Wert durch die „Größe des Genusses, die wir uns durch die Geldeinheit beschaffen können“, bestimmt sei (Kapital und Kapitalzins).

In den extremsten der bestehenden Versionen wird diesen Genußgrößen der Charakter von „Wertempfindungen“ verliehen. Beispielsweise lehrt Franz Oppenheimer (Theorie der reinen und politischen Ökonomie), daß das Weber-Fechnersche psychophysische Grundgesetz auch auf unsere Güter-Wertschätzung angewendet werden könne. Als ob wir ein Organ besäßen, das auf den ‚Wertreiz‘ in ähnlicher Weise reagiert, wie das Auge auf Licht oder das Ohr auf Schall, zieht er allen Ernstes den Analogieschluß:

„Wir verbinden einem Menschen die Augen, legen in seine ausgestreckte Hand ein Gewicht von 15 Gramm und fügen ein Dezigramm nach dem anderen zu. Er wird die Belastung erst als schwerer empfinden, wenn wir im ganzen ein volles Gramm zugefügt haben.“

„Geben wir z. B. einem Menschen ein Kilogramm Weizen. Er schätzt seine Nützlichkei t, seinen Wert mit einer Empfindungsstärke, die wir mit 1 bezeichnen wollen. Um diese Empfindung zu verdoppeln, müssen wir ihm mehr als 1 Kilo dazugeben, vielleicht 1,4 kg.“

Aber auch Boehm-Bawerk, der die Anwendbarkeit des psychophysischen Grundgesetzes auf die Katallaktik mit der Begründung bestreitet, daß es hier nicht um Größenbestimmung von Sinnenreizen, sondern „um Größenbestimmung für Lust- und Unlustgefühle“ gehe, verläßt sich betreffs der zu treffenden Werturteile auf die innere Wahrnehmung. Erheische die ziffernmäßige Bestimmtheit unseres Handelns doch notwendigerweise die „vorausgehende Bildung ziffernmäßig bestimmter Urteile über den Intensitätsgrad anzustrebender oder aufzuopfernder Freuden“, wobei es nicht darauf ankomme, „ob jene Größenbestimmungen richtig, sondern nur darauf, ob sie wirklich gemacht werden“. Daß sie — ungeachtet ihrer Kompliziertheit — tatsächlich gemacht werden, sei unbestreitbar und erkläre sich sowohl aus der erstaunlichen Virtuosität, zu der wir es „durch ununterbrochene Übung“ gebracht haben, als auch daraus, daß wir „in den unzähligen Lappalien des wirtschaftlichen Alltagslebens nur im Größten überlegen“ (Kapital und Kapitalzins).

Die spätere Grenznutzentheorie ist von der Idee einer Messung des subjektiven Werturteils zwar mit dem Hinweis auf ihre offenbare Unmöglichkeit abgerückt, ohne aber imstande gewesen zu sein, Boehm-Bawerks Argumente für ihre Unerläßlichkeit zur Begründung einer Preistheorie (bzw. für die Unzulänglichkeit eines bloßen Vorziehens bei Erreichung des katallaktischen Erklärungsziels) anders als durch lendenlahme und widerspruchsvolle Behauptungen zu widerlegen oder irgendeine andere Erklärung für „die ziffernmäßige Bestimmtheit“ unseres Verhaltens auf dem Markte und seines ziffernmäßigen Ergebnisses zu liefern. Nach L. v. Mises gelangt nur, „wer im Tausche die wechselseitige Hingabe wertgleicher Güter erblicken will, notwendig zum Schlusse, daß dem Tauschakt eine Messung . . . vorausgehen“ müsse (Theorie d. Geldes u. d. Umlaufmittel). Da ein Tausch in Wirklichkeit aber nur zustandekomme, „wenn zwei Gütereinheiten auf den Wertskalen zweier Individuen eine verschiedene Rangordnung einnehmen“ (ebendort), so werde tatsächlich nicht gemessen, sondern nur skaliert, so bleibe für Tauschwertäquivalenz in der Tauschwertlehre kein Platz, so müßten alle „Bemühungen, die dem Aufbau einer quantitativen Katallaktik gewidmet werden“, notwendigerweise scheitern, so sei das „Suchen nach einem Maßstab des Geldwertes ein Irrweg“ gewesen. Könne doch selbst die Geldrechnung „nicht Wertrechnung und schon gar nicht Wertmessung sein“, sondern nur Vergleich der Wichtigkeit mehrerer Bedürfnisse! (Grundprobleme d. Nat. Ök.). Dessenungeachtet reiche das Menger-Boehmsche Preisgesetz für die „Erklärung der Tauschrelationen in ihrer zahlen-

m ä ß i g e n B e s t i m m t h e i t v o l l k o m m e n a u s“ (Theorie d. Geldes u. d. Uml.). Obgleich Skalierung genüge, um diese zahlenmäßige Bestimmtheit zu bewirken, sei sie „bestenfalls nur innerhalb der Gattung“, doch nicht zwischen „zwei oder mehreren Wirkungsarten“ möglich. Man könne wohl „die Heizkraft der Kohle und des Holzes“, aber nicht auch „die objektive Nutzwirkung eines Tisches und die eines Buches“ miteinander vergleichen. Ebenso könne auch der ‚objektive‘ Tauschwert nicht gemessen werden, weil „auch er das Ergebnis der vom skalierenden Werturteil gezogenen Vergleiche der Individuen“ bilde (ebendort).

Zur Widerlegung aller obigen Thesen sowie auch aller sonstigen Spielarten der grenznutzentheoretischen Tauschwertlehre reichen an sich schon die in den zwei letzten Sätzen angeführten Zitate völlig aus. Werden denn Wärmewerte von Holz und Kohle durch Skalierung verglichen? Warum sollte ihre Heizkraft ziffernmäßig bestimmt und gemessen werden können, ihre Tauschkraft aber nicht? Ist einmal zugegeben, daß Seltenheit den entscheidenden Faktor bei der Wertentstehung bildet und daß aus wirtschaftlichem Wert „nicht in isolierter Selbständigkeit“ Tauschwert werden kann, sondern erst durch „das Um und Auf der Vorgänge auf dem Markte“ (ebendort), so erscheint die Behauptung, der Tauschwert werde nicht gemessen, sondern resultiere aus dem „vom skalierenden Werturteile gezogenen Vergleiche“ der Wichtigkeit von Bedürfnisempfindungen (ebendort), ganz unhaltbar. Denn wie die Heizkraft der Kohle und des Holzes, so bildet auch ihre Tauschkraft einen jener besonderen Gesichtspunkte, unter denen diese beiden in jeder anderen Hinsicht verschiedenen Güterarten miteinander sowie mit allen übrigen Gütern quantitativ verglichen und so bemessen zu werden vermögen, daß sie heizwert- oder tauschwertgleich sind (vgl. Abschn. II).

Aber schon angesichts der tatsächlichen geldziffernmäßigen Übereinstimmung von Ware und Preisgut beim direkten und indirekten Tausche darf die bloße Möglichkeit solchen Geschehens nicht außer acht gelassen werden. Ist Quantifizierung hier doch kein Postulat mehr, sondern unbestreitbare (und darum von der Theorie zu erklärende) Wirklichkeit! Um die zum Tauschakt erforderliche Tauschwertgleichheit herbeizuführen, bringt unsere ‚Geldrechnung‘ die auszutauschenden Güter automatisch zu einer Tauschwertmessung, deren Tatsächlichkeit schon im Hinblick darauf nicht bestritten werden kann (selbst wenn die Eignung des Geldes zur Meßfunktion bestritten wird), daß zahlenmäßige Bestimmtheit der Tauschrelationen

ohne einen „Maßstab des Güterwertes“ undenkbar ist. Aber auch weil es des Geldes weder zu Tauschwertmessung noch zu Bewerkstelligung von Tauschwertäquivalenz bedarf, zumal es zu Konstituierung der letzteren und zur Beschaffung eines Tauschwertmessers schon genügt, wenn am gleichen Orte und zur gleichen Zeit z. B. 3 kg Butter und 12 kg Zucker und 24 kg Mehl und zwei Schichtlöhne für unqualifizierte Arbeit sich je gegen 1 Paar Schuhe austauschen und also tauschwertgleich sind. Unabhängig von dem Grade unserer Einsicht in das Tauschgeschehen wird uns durch alle derartigen Ziffern vor Augen geführt, daß die als ‚Tauschfähigkeit‘ wahrgenommene Qualität der Dinge nur den Oberbegriff für verschieden große, wenn auch artgleiche Tauschfähigkeits-Quantitäten bildet. Ob wir den Nurtauschwert-Charakter des Geldes (im Gegensatz zum ‚Auchgebrauchswert-Charakter‘ der Ware) erkennen oder es für ein ‚Preisgut‘ halten; ob wir die wirtschaftliche von der tauschwertigen Seltenheit zu unterscheiden wissen; ob das, was unsere jeweilige Katalaktik als Tauschwertursache betrachtet, just der Seltenheitsgrad der Gebrauchswerte ist oder „die in ihnen verkörperte Arbeit“ oder „die Schwierigkeit ihrer Beschaffung“ oder „die Produktionskosten“ oder ihr „Grenznutzen“: für die Gleichartigkeits- und die Quantifizierungswirkung ist das alles ebenso belanglos, wie es für die Reaktionen unseres Nervenapparates auf Wärmereize belanglos ist, ob irgendeine Wärmetheorie sich als richtig erweist oder nicht. Mit anderen Worten: die Wirkungen Artgleichheit, Messung und Äquivalenz treten beim Tausche selbst dann ein, wenn wir die Regel befolgen, ohne sie zu kennen, bzw. wenn es nicht der Verstand ist, der den Seltenheitsgrad „an der Substanz als deren Wesen ausmachend erkennt“, und wir uns also über den Gesichtspunkt, unter dem wir die zu beschaffenden Dinge und das dafür zu bringende Opfer im Außendienst unseres Ichs betrachten, nicht im klaren sind, sondern ihn nur ganz instinktiv anwenden.

Wenn „alle Bemühungen“ um den „Aufbau einer quantitativen Theorie der Katalaktik“ dennoch, d. h. ungeachtet dessen gescheitert sind, daß uns die Quantifikation der Tauschfähigkeits-Qualität vom Wirtschaftskörper gewissermaßen auf dem Präsentierteller dargeboten wird, so beweist dies offenbar nicht die Unlösbarkeit des Problems, sondern nur die Unzulänglichkeit der „Bemüher“ und der von ihnen benützten Mittel. Da Tauschwertäquivalenz und Tauschwertmessung nicht nur das Wesen der Katalaktik, sondern auch dasjenige der Wirtschaftslehre überhaupt ausschöpfen (sind sie es doch auch, die zur Einkommensgleichung führen!), so erschiene es selbst dann unzulässig, statt ihrer, die „Skalierung von Unlustgefühlen“ zu verdauen, wenn

zulässig wäre, den Seltenheitsgrad der Güter als ausschließliches Ergebnis der die Nachfrage erzeugenden vielartigen Unlustgefühle anzusehen und sich über die Mitwirkung des das Angebot erzeugenden einartigen Unlustgefühls ebenso hinwegzusetzen wie über die Tatsache, daß es sich beim Tauschwertbegriff um einen unanschaulichen Bewußtseinsinhalt handelt, nicht aber um irgendeine Gebrauchswertmenge in dem Sinne:

„The value, that is the exchange value, of one thing in terms of another at any place and time, is the amount of that second thing which can be got there and then in exchange for the first...“ (Alfred Marshall, Principles of Economics);

daß die moderne Volkswirtschaft es nicht nur mit dem ‚Tauschwert‘ zu tun hat, in welchem sich die dem Nachfrage-Angebot-Verhältnis entsprechende Tauschfähigkeit der Güter darstellt, sondern auch (in viel größerem Maße!) mit einem davon nach oben oder unten abweichenden ‚Preis‘, der vom Nachfrage-Angebotverhältnis unabhängig ist, sich aber in einem wechselseitigen Abhängigkeitsverhältnis zu den Beschaffungskosten der Güter befindet, usw.

Das war offenbar auch der Grund, warum die Klassiker sich gezwungen sahen, „ihre Wert- und Preislehre vom Tauschwert her aufzubauen“. Zwar war ihnen der aus der Existenzsorge einerseits, der Divergenz von Tauschwert und Preis andererseits erwachsende Tatbestand ebensowenig klar wie den Nationalökonomern von heute. Dafür aber war ihnen völlig geläufig, daß die Bemühungen um den Aufbau einer Katalaktik aus den die Nachfrage bestimmenden Unlustgefühlen schon aus dem folgenden Grunde scheitern müßten:

„Wenn zwei Bedingungen in gleicher Weise für die Hervorbringung eines Ereignisses überhaupt notwendig sind, so ist es sinnlos zu behaupten, daß hierbei soviel durch die eine und soviel durch die andere bewirkt sei; dies gleicht dem Versuche zu entscheiden, welche der beiden Scherenhälften beim Schneiden die Hauptarbeit tun müsse“ (J. St. Mill, „Principles Of Economics“).

VIII.

„Ein anderer Zustand ist der, welcher die Regel gebiert; ein anderer der, welchen die Regel gebiert“ (Nietzsche).

Um das ganze Lehrgebäude der grenznutzentheoretischen Katalaktik wie ein Kartenhaus zusammenstürzen zu machen, genügt aber auch, ihre für den direkten und den indirekten Tausch aufgestellten Bewertungsregeln unter der Lupe des Hauptziels „Erklärung des Tauschwertes aus subjektiven Wertschätzungen“ zu betrachten. Dann ergibt sich, daß diese Aufgabe nur scheinbar, nämlich durch Aufnahme des zu Beweisenden in den Beweis gelang. Statt durch subjektive Wertschätzungen wird der Tauschwert in Wirklichkeit durch den Tauschwert, der Preis durch den Preis erklärt.

Schon in der Definition des „subjektiven Tauschwertes“, dessen „tiefe innere Verschiedenheit“ vom „objektiven Tauschwert“ angeblich

„der Hauptgrund ist, warum man die Einteilung in Gebrauchswert und Tauschwert nicht zur obersten Einteilung der gesamten Werterscheinung machen darf“ (Boehm-Bawerk),

gelangt das Schließen im Zirkel ganz eindeutig zum Ausdruck. Setzt jene Definition die Kenntnis des aus ‚Grenznutzengefühlen‘ erst abzuleitenden und zu begründenden Austauschverhältnisses doch schon voraus.

Denn nicht etwa die „in isolierter Selbständigkeit“ aus skalierendem Wählen und Vorziehen einzelner Urteiler erwachsene Wertbeziehung zu Ware und Preisgut wird von der Grenznutzentheorie als „subjektiver Tauschwert“ betrachtet, sondern ihr (vermöge des jeweiligen Nachfrage-Angebotverhältnisses) erst auf dem Markte zustande gekommenes „objektives“ Austauschverhältnis. Hiernach sind „objektiver“ und „subjektiver“ Tauschwert der Menge nach identisch. Selbst wenn z. B. der Farmer 2 Kühe, die er nicht besitzt, nützlicher findet als 5 überzählige Pferde, die er besitzt, hat der „subjektive“ Tauschwert eines Pferdes sich ihm — der Grenznutzenregel nach — nicht im Wohlfahrtsgehalt von $\frac{2}{5}$ Kühen darzustellen, sondern im Exponenten des tatsächlichen oder vermuteten Austauschverhältnisses auf dem Markte von $\frac{7}{5}$ Kühen. Und aus dem gleichen Grunde, d. h. weil er jenen Preis, der erst durch seine Grenznutzengefühle in Erscheinung treten soll, kennt, bevor diese Gefühle Gelegenheit haben, ihn zu entwickeln, hat der Stahlerzeuger die abfallende Thomasschlacke nicht nach den Unlustgefühlen des Abtransportes zu beurteilen, den dieses ursprüngliche „Übel“ normalerweise nötig gemacht hätte (vgl. Bd. II meines Buches, p. 221), sondern nach den Genußmengen, die der geltende Phosphatpreis verheißt.

Statt also programmgemäß vom mindest wichtigen konkreten Teilbedürfnis zum mindest seltenen konkreten Befriedigungsmittel „aufzusteigen“, den „Wert“ des letzteren mittels „der Differenz von Lust und Leid, die an dem Besitz oder Nichtbesitz eines Gutes hängt“ (Boehm-Bawerk), festzustellen, durch Vergleich mit anderen in derselben Weise bestimmten Werten ein „subjektives“ Austauschverhältnis der wirtschaftlichen Güter zu begründen und dasselbe dann durch „das Um und Auf der Vorgänge auf dem Markte“ zum „objektiven“ Tauschwert und zum Preis sich gestalten zu lassen, machte man es, wie ersichtlich, genau umgekehrt, gestattete

man der folgenden Variante zum berühmten Vers des Evangelisten Wort zu werden:

„Im Anfang war der objektive Tauschwert.

Und der objektive Tauschwert war ein subjektiver Tauschwert.

Und der subjektive Tauschwert war ein Grenznutzengefühl!“

Zu noch abenteuerlicheren Zirkelschlüssen wurden die Grenznutzenlehrer durch ihre Regel verführt, daß der Geldwert sich „nach der Größe des Genusses bemißt, die wir uns durch die Geldeinheit verschaffen können“ (und nicht etwa nach dem Grad der Verminderung unserer Existenzsorge!). Diese Boehm-Bawerk'sche Idee ist anscheinend auch, was v. Mises glauben machte, „Skalieren“ reiche für die „Erklärung der Tauschrelationen in ihrer zahlenmäßigen Bestimmtheit vollkommen aus“, und die ihrem Autor einen zahlenmäßig bestimmten Zustand vorspiegelte, in welchem der Farmer

„ein Pferd mit einem derartigen Grade von Dringlichkeit benötigt, daß er dem Besitz eines Pferdes ebensoviel Wert beimißt als dem Besitz von 300 Gulden“;

oder in welchem der Urlaubsbedürftige die „Intensität“ vorgestellter Reiseegenüsse so hoch schätzt, daß ihre Erlangung ihm „ein Opfer von 500 Gulden wert dünkt“; oder in welchem es vom Werte des an einem Arbeitstage hervorgebrachten Produktes abhängt, „ob der Arbeitstag einen Gulden oder drei Gulden wert ist“. Daß ‚Geldkaufkraft‘ gleichbedeutend ist mit dem Durchschnitt der „umgekehrten Preise“ ungezählter Güter (vgl. Bd. II, p. 331 meines Buches), und daß es also der psychische Zustand ‚Preiskenntnis‘, nicht aber irgendeine subjektive Wertschätzung ist, welche alle Regeln der grenznutzentheoretischen Katallaktik (ganz im Sinne des obigen Mottos) gebiert, wurde nicht bedacht.

In unserer Wertungswirklichkeit braucht eben nur der Wirtschaftende „alles nicht mehr auf die subjektiven Bedürfnisse, sondern auf das Geld“ zu beziehen, der weiß, was die begehrten Befriedigungsmittel kosten. Ohne dieses Vorwissen läßt das Preisgut Geld sich nicht „mit dem Wert der dafür einzutauschenden Gebrauchsgüter“ identifizieren, kann es nicht „gleichsam den neutralen Nenner für die nicht unmittelbar vergleichbaren Bedürfnisse und Empfindungen verschiedener Subjekte“ bilden (ebendort). Ob es sich um Erlangung von Lust oder Beseitigung von Unlust, um mittelbaren oder unmittelbaren Tauschvorteil, um Produktiv- oder Konsumtivgüter, um den „Einfluß der Produktionskosten“ oder den „Einfluß alternativ ver

schiedener Verwendungsweisen“ handelt: immer setzt mittelbare oder unmittelbare Grenznutzenschätzung neben Kenntnis ihrer gegenständlichen Gebrauchswertmengen auch Kenntnis derjenigen Geldpreise voraus, deren Höhe durch ebendieselbe Schätzung erst bestimmt zu werden hatte. Selbst wo der Geldvorrat durch „hinter seinem positiven Nutzen zurückbleibende Opfer“ (ebendort) in Gestalt von Arbeits-, Spar- und Unternehmerleistungen ersetzt oder vermehrt zu werden vermag, ist grenznutzenmäßiger Vergleich von Aufwand und Ertrag im besten Falle nur unter Zugrundelegung der ‚Kaufkraft des Geldes‘, d. i. vermöge des Wissens um die Preise denkbar. Erst die durch Offerte, Marktberichte, Ladenfenster und Preiskataloge vermittelte Preiskenntnis, nicht schon irgendeine Lust- und Unlustempfindung befähigt uns zu beurteilen, ob und inwieweit der Geldnutzen das Beschaffungsleid oder die Sorgenunlust oder andersartige ‚Kosten‘ überwiegt.

Mithin handelt es sich bei allen durch Geldziffern veranschaulichten Lehrsätzen nur um eine Häufung von **T a u t o l o g i e n**. Von der behaupteten Auflösung der „bei der egoistischen Preisbildung wirksamen Einflüsse in subjektive Wertschätzungen“ (ebendort) kann schon im Hinblick darauf keine Rede sein, daß die unmittelbare Erklärung der Geldpreise aus Grenznutzenempfindungen nicht einmal versucht, geschweige denn bewiesen wurde.

Selbstverständlich war Boehm-Bawerk sich im klaren darüber, daß man sich im Kreise dreht, wenn man erst „den subjektiven Wert aus dem Preisstande und dann den Preisstand aus dem subjektiven Wert“ ableitet (ebendort), statt zu veranschaulichen: wie Vergleichen oder Skalieren oder irgendeine andere subjektive Schätzungsweise unmittelbaren Grenznutzens sich zu Geldziffern zu „verdichten“ vermag.

In einer Fußnote (ebendort) kündigt er Widerlegung des gegen seine „Gesamtdarstellung mehrfach erhobenen Vorwurfs der Zirkelerklärung“ für einen späteren Abschnitt an. Aber obgleich dann u. a. zugegeben wird, daß es zur Bloßlegung der „elementaren Faktoren der Preisbildung“ nötig sei, „statt der kombinierten Größen, als welche sich unsere Schätzungsziffern herzustellen“, die beiden „Elemente einzusetzen, aus denen sie kombiniert sind“, nämlich:

„erstlich die absolute Größe des subjektiven Wertes, den die **W a r e**, und zweitens die absolute Größe des subjektiven Wertes, den die **Einheit des Preisgutes** für den Schätzenden hat“ (ebendort),

geschieht weder das eine, noch das andere, wird ausschließlich mittels neuer Tautologien widerlegt. Ohne daß der Lernbegierige auch nur den Schatten jenes geheimnisvollen Prozesses zu sehen bekommt, im Verlaufe dessen „absolute Wohlfahrtsbedeutung“ sich vermöge subjektiver Werturteile in absolute Geldziffern umwandelt, operiert der genannte Autor unausgesetzt auch weiter mit Geldziffern.

Hierher gehört z. B. das ebenso zirkelhafte wie kümmerliche Argument, daß

„subjektive Wertschätzungen, die auf der Vermutung basieren, das geschätzte Gut zu einem bestimmten Preise einkaufen zu können, . . . bestenfalls nur eine Art psychologischer Zwischenetappe, aber niemals die endgültige Richtschnur bilden. Diese wird nämlich stets durch die Rücksicht auf die Höhe des unmittelbaren Grenznutzens gebildet“ (ebendort).

Denn da die „psychologische Zwischenetappe“ sich nicht auf subjektive Wertschätzungen, sondern auf Preisvermutungen gründet, so mag sie zwar zum Ausgangspunkt einer Rücksichtnahme „auf die Höhe des unmittelbaren Grenznutzens“ auf dem Wege der versprochenen Bloßlegung wertschaffender Unlustgefühle geeignet sein. Doch enthebt diese Eignung ihre „Grenz-Nutznießer“ keineswegs der Pflicht, die zwischen dem vermuteten und dem tatsächlichen Preis aufscheinende Differenz „in ihrer zahlenmäßigen Bestimmtheit“ aus Grenznutzenerwägungen restlos aufzuklären.

Nicht um ein Haar besser ist es mit der „Entkräftung“ der gegen Boehm-Bawerks Beispiel vom gestohlenen Winterrock im unterstellten Ersatzwerte von 40 Gulden vorgebrachten Zirkelschluß-Beschuldigung bestellt. Daß „die hier einzig rationelle Wertschätzung nach unmittelbarem Grenznutzen vielleicht das Zehnfache tragen würde“, verpflichtete einestheils zu zeigen, warum sie es würde, obgleich ein Winterrock „für die Erhaltung von Leben und Gesundheit“ nicht wichtiger ist als Nahrung und Wohnung (die aus dem gleichen beschränkten Geldvorrat zu bestreiten sind); andernteils aber die höhere Preiswilligkeit „in ihrer zahlenmäßigen Bestimmtheit“ zu begründen. Offenbar wäre beides nur möglich gewesen, wenn Boehm-Bawerk sich nicht bloß mit dem unmittelbaren Grenznutzen des Winterrocks befaßt, sondern — seiner eigenen Regel gemäß — auch die „absolute Größe des subjektiven Wertes“ ermittelt hätte, „den die Einheit des Preisgutes“, d. i. in diesem Falle der Gulden, „für den Schätzenden hat“. Das aber ist nicht geschehen. Obgleich die Schätzung ‚40 Gulden‘ oder ihr Zehnfache erst „aus der Vergleichung zweier Wertschätzungen, der Schätzung von Ware und von Preisgut“ (ebendort) gewonnen zu werden vermag und es, ebenfalls nach Boehm-Bawerk, „ein Widersinn wäre, etwas dort als gegeben vorauszusetzen, wo es erst geschaffen werden soll“ (ebendort), wurde der „Widersinn“ begangen,

d. h. der absolute Wert der Geldeinheit als gegeben vorausgesetzt und also ihre Bedeutung „für die Erhaltung von Leben und Gesundheit“ nicht einmal festgestellt, geschweige denn mit derjenigen des Winterrocks verglichen.

In die gleiche Scheinbeweis-Kategorie fällt auch der v. Mises'sche Versuch, den durch die Gegebenheit des ‚umgekehrten Preises‘ begangenen Zirkelschluß mittels der „wichtigen Erkenntnis“ aus der Welt zu schaffen, „daß im objektiven Tauschwert des Geldes eine historische Komponente enthalten ist“ und daß es daher genüge, „den objektiven Tauschwert des Geldes nur bis zu jenem Punkte zurückzuführen, wo er aufhört, Geldwert zu sein und nur noch Warenwert ist“ (Theorie d. Geldes u. d. Uml.). Denn auch dieses Argument erscheint schon durch die Erwägung widerlegt, daß der objektive Tauschwert des Geldes nur den objektiven Tauschwert der wirtschaftlichen Güter widerspiegelt und also dem Inhalte, wenn auch nicht der Form nach mit ihm identisch ist. Andernfalls, d. h. wenn es richtig wäre, müßte auch bei allen wirtschaftlichen Gütern der Hinweis auf die „historisch übernommene Komponente“ zur Begründung ihres Preises genügen, erschiene es zweckmäßig, alle Tauschwert- und Preislehren zum alten Eisen zu werfen und durch ‚Historismus‘ zu ersetzen. Wer, wie v. Mises, bekennt, daß das Individuum sich eine Vorstellung vom Nutzen des Geldes „und mithin von seinem Werte nicht anders bilden kann, als indem es von einer bestimmten Kaufkraft ausgeht“ (ebendort), der bekennt zugleich auch, daß nicht nur dem Geld, sondern auch dem Preis „als solchem jede direkte Beziehung zu einem menschlichen Bedürfnis fehlt“, und daß die Grenznutzentheorie zur Lösung des Preisproblems schon aus dem Grunde ungeeignet ist, weil „Kaufkraft des Geldes“ eine endlose Zahl Preise beinhaltet, deren Höhe die Wirtschaftstheorie zu erklären hat. Den heutigen Preis aus dem gestrigen und diesen wiederum aus dem vorgestrigen erklären, ist eben etwas anderes, als was die grenznutzentheoretische Katallaktik der ‚Wiener Schule‘ sich zum Ziele setzte: den Preis aus „der Wichtigkeit desjenigen konkreten Bedürfnisses oder Teilbedürfnisses“ zu ermitteln, „welches unter den durch den verfügbaren Gesamtvorrat an Gütern solcher Art gedeckten Bedürfnissen das mindest wichtige ist“ (Boehm-Bawerk).

Unter diesen Umständen braucht es nicht zu verwundern, daß die spätere Grenznutzenlehrer-Generation sich nicht der Erkenntnis verschließen konnte, daß sich der Grenznutzen vielleicht aus dem Preise nicht aber der Preis aus dem Grenznutzen errechnen läßt, und daß sie versuchte, ihr z. B. in dieser Weise Rechnung zu tragen:

„When a housewife consumes \$ 12 worth of food per week, its marginal utility is that obtained of what can be purchased with a single Dollar, and can be determined by the satisfactions of which she would be deprived if she had 1 Dollar's worth less food“ (R. T. Bye and W. H. Hewett, „The Economic Process“);

oder auch so:

„Indifference curves are especially helpful in any analysis of consumer demand. For example, they make it possible to distinguish between two different effects, the substitution effect and the income effect, of a change in the price of a purchased good“ (Stephen Enke, Intermediate Economic Theory).

Doch hat schon W. St. Jevons dargetan, daß auch solche Grenznutzenerklärung bestenfalls nur innerhalb des folgenden Rahmens möglich wäre:

„Der Preis eines Gutes ist der einzige Zeuge, den wir über den Nutzen eines Gutes besitzen; und wenn wir genau sagen können, wieviel Personen den Verbrauch einer wichtigen Ware einschränken, falls ihr Preis steigt, so können wir wenigstens annähernd die Veränderungen des Grenznutzengrades — dieses allerwichtigsten Elementes der Volkswirtschaftslehre — bestimmen“,

während die Ansichten mancher Grenznutzentheoretiker von heute noch skeptischer klingen, wie z. B. die folgende:

„In order to be able to calculate an individual's demand schedule for a stated good, it is necessary to know his marginal schedule for the good in question and also his marginal utility for money. However, we cannot ascertain the marginal utility of money unless we know how he spends his last dollar of income. In other words, we must know the results of the budget problem. And, in order to solve that, we had to know the individual's total possible expenditure, his marginal utility schedules for all relevant goods, and the prices of these commodities“ (Stephen Enke, ebendort),

wobei die Fragen „Ersparnis“ oder warum mittels Preisopfern erlangte Güter „irrelevant goods“ genannt werden und für den Grenznutzen keine Rolle spielen sollen, unerörtert bleiben.

Aber selbst wenn es — im Gegensatze zur Auffassung der „Wiener Schule“ — der Preis wäre, welcher die Grenznutzenregel gebiert, statt daß es sich umgekehrt verhielte: inwiefern kann der Grenznutzengrad überhaupt Element der Volkswirtschaftslehre sein, geschweige denn ihr „allerwichtigstes“?

IX.

„Es gibt jetzt eine böse Art, in den Wissenschaften abstrus zu sein: man entfernt sich vom gemeinen Sinne, ohne einen höheren aufzuschließen, transzendiert, phantasiert, fürchtet lebendiges Anschauen, und wenn man zuletzt ins Praktische will und muß, wird man auf einmal atomistisch und mechanisch“ (Goethe).

Als „kopernikanische Wendung“ der Sozialwissenschaft, mit deren Hilfe es der Grenznutzentheorie angeblich gelungen

ist, die „scheinbare Wertantinomie“ zu überwinden, sollen wir die allgemeine Wahrheit betrachten,

„daß niemals Gütergattungen in abstracto, sondern stets nur konkrete Stücke einer Gütergattung umgesetzt und gewertet werden. Nicht was ‚Brot‘ für die Menschheit oder alles heute vorhandene Brot wert sind, ziehe ich in Betracht, wenn ich einen Laib kaufen o d e r v e r k a u f e n w i l l , sondern nur den einen in Frage stehenden Laib“ (L. v. Mises, Grundprobleme d. Nationalökonomie).

Es sei eine so folgenschwere Entdeckung, daß sie den Ehrentitel reichlich verdiene. Denn erst dieser „Schritt, der von den Klassikern zu den Modernen führt“, habe es möglich gemacht, die Gesetze zu erforschen, welche das Austauschverhältnis der Güter bestimmen, und „die Theorie des indirekten Tausches auf dem Boden des direkten Tausches aufzubauen, ohne Hypothesen zu Hilfe nehmen zu müssen, die nicht schon in den Grundgedanken ihres Systems enthalten sind“ (ebendort).

Mit Ausnahme der Wendung „oder verkaufen will“ enthält das erste dieser Zitate kein einziges Wort, das die „Modernen“ von den „Klassikern“ zu scheiden vermöchte. Denn schon Adam Smith sprach von „some particular object“, auf dessen „utility“ allein das Begehren des Verbrauchers sich richte und dessen Wert er darum als „value in use“ zu bezeichnen vorschlug. Aber schon Adam Smith wußte zugleich, daß die Wertungsweise des kaufenden Verbrauchers sich von derjenigen des verkaufenden Erzeugers grundsätzlich unterscheidet. Weil der Bäcker es nicht auf „utility“ des Brotes, sondern auf seine „power of purchasing other goods“ abgesehen hat, darf er sich bei seiner Wertung nicht auf „some particular“ Brotlaib beschränken, sondern muß sie auf die gesamte verfügbare ‚Gütergattung in abstracto‘ erstrecken.

Zum zweiten Zitat aber ist zu sagen, daß, was v. Mises den ‚direkten Tausch‘ nennt, zu den Fiktionen gehört, die dem menschlichen Verstande nicht nur nicht dienen, sondern im höchsten Grade abträglich sind. Schon Malthus hat vor solcher Wirkung mit der Begründung gewarnt, daß

„the circulating medium bears so important a part in the distribution of wealth, and the encouragement of industry that it is hardly ever safe to set it aside in our reasonings, and all attempts at illustration by supposing advances of a certain quantity of corn and clothing, instead of a certain quantity of money . . . cannot fail to lead us wrong“ (Principles of Political Economy).

Dessenungeachtet wurde es in der Wirtschaftswissenschaft Mode, mittelbar und unmittelbar „auf dem Boden des direkten Tausches“ zu bauen. Und dies, obgleich die Fiktion (selbst unter dem Gesichtspunkte der Grenznutzentheorie) schon aus dem Grunde unzulässig erscheint, weil der direkte Tausch sich vom indirekten grundlegend unterscheidet, indem wirtschaftliche Güter ‚indirekt tauschfähig‘ erst gelegentlich B e w i r t s c h a f t u n g eines Geldvorrats werden

können, der schon vorher, nämlich gelegentlich seiner Erwirtschaftung (die — wie in Abschnitt II ausgeführt wurde — ausschließlich auf Befriedigung des wirtschaftlichen Bedürfnisses, nicht aber auf Befriedigung anderer Bedürfnisse abzielt!) angesammelt worden sein muß. Da man von ‚Nurtauschwert‘ nichts weiß (vgl. Band II, p. 32 bis 36) und es also zu verschleiern galt, daß man vom Gelde zu wenig versteht, um mittels seiner „höhere Begriffe aufzuschließen“, arbeitete man „rules for the behaviour of money“ aus, „which one would expect to apply if it were possible to treat money as being no more than a particular kind of durable consumption good“ (J. R. Hicks, „Value and Capital“), machte man aus seiner Geldnot diese Warentugend:

„La notion générale du prix d'une marchandise en une autre est utile dans la science économique parce qu'elle fait abstraction de la monnaie“ (V. Pareto, Manuel D'Économie Politique),

pries man Paretos Grenznutzenversion geradezu als eine neue kopernikanische Wendung, als etwas, das „started as an extension but ended as a revolution“ und das ein „unifying principle for the whole of economics“ verheiße (J. R. Hicks, ebendort), usw.

Als dann selbst bisherigen Anhängern der „Wiener Schule“ aufdämmerte, daß „eigentlich gar kein Grund vorhanden ist, warum die Güterart höheren Grenznutzens mehr kosten solle als die Güterart geringeren Grenznutzens“, gaben diese den Versuch, Preise aus Grenznutzengefühlen zu entwickeln zwar auf, ohne aber — durch Verbannung des Grenznutzens aus dem Bereich der Wirtschaftstheorie — die logische Folgerung aus der Erkenntnis zu ziehen, daß „also keine Korrelation zwischen Wert und Preis besteht“ (Oskar Engländer, „Preise und Konjunktur“). Da die grenznutzentheoretisch orientierten Ökonomen aller Schulen im Gegenteil fest entschlossen sind, ihr bisheriges Denkobjekt nicht fahren zu lassen, obgleich „we have not the imagination to visualize future needs“ (K. E. Boulding, „Economic Analysis“), verlieren sie sich erst recht immer mehr in den Irrgängen des individuellen Ich-Dienstes der Konsumenten, werfen sie immer wieder neue, für die politische Ökonomie belanglose grenznutzentheoretische Probleme auf, erdenken sie, um die Lösung zu ermöglichen, an Stelle der Boehm-Bawerk'schen Schätzungsziffern eine „unit of utility called a util“, beginnen sie „the relationship between a sum of utility and a sum of dollars“ zu enträtseln, indem sie einfach unterstellen: „the marginal utility is 20 utils per dollar“, obgleich noch unmittelbar vorher geprahlt worden war:

„One beauty of the above analysis is that it does not assume that utility can be measured in quantitative terms“ (ebendort).

Um solchem Rückfall in die Schätzungsmechanik der „Wiener Schule“ wirksam begegnen und der durch das „Util“ genannte Nützlichkeits-Atom hergestellten Preis- und Geldbeziehungsfiktion entraten zu können, unternimmt John R. Hicks (Value and Capital)

„a purge, rejecting all concepts which are tainted by quantitative utility, and replacing them, so far as they need . . . by concepts which have no such implication.“

Zu diesem Zwecke nennt er das quantitative Grenznutzenverhältnis zweier Güter ganz einfach „marginal rate of substitution between the two commodities“, entwirft er „indifference curves“ mit „negative and positive slopes“, errechnet er „rates of indifference substitution of food for clothing“, usw.: in der sichtlichen Überzeugung, daß dieses Verfahren „has no such implication“. Und „wenn er zuletzt ins Praktische will und muß“, erfüllt er Goethes Weisung bis aufs letzte Wort, überfliegt er alle Möglichkeiten der Erfahrung mittels dieser Phantasie einer katallaktischen Erwartungstheorie:

„A rise in the price of a commodity . . . sets entrepreneurs guessing whether the higher price will continue. If they decide that it probably will continue, they may start upon the production of a considerably increased supply for a future date. This decision will affect their current demand for factors; the current position in the factor markets will thus be governed by the way entrepreneurs interpret the rise in the price of the product. Similarly, the current supply of a commodity depends not so much upon what the current price is as upon what the entrepreneurs have expected it to be in the past“,

verfährt er also, als ob er es nicht mit politischer Ökonomie, sondern mit Transzendental-Philosophie zu tun hätte, die, nach Schopenhauer, „davon ausgeht, daß ihr nächster und unmittelbarer Gegenstand nicht die Dinge seien, sondern allein das menschliche Bewußtsein von den Dingen“. Ohne Berücksichtigung der zwischen Produktionskosten, Produktionsmenge und Produktionspreis bestehenden Wechselbeziehung, bzw. als ob nicht (je nach der subjektiven Preispolitik des Unternehmers) die Erzeugungskosten den Erzeugnispreis, oder aber der Erzeugnispreis die Erzeugungskosten bestimmten, wird mit dem Preis wie mit einer unabänderlichen Größe umgegangen, wird übersehen, daß das gedankliche Grenznutzenexperiment „the consumer is given a set of prices“ nicht auch am producer begangen werden darf, wird die Funktion des Unternehmerproduzenten mit derjenigen des Käuferspekulanten verwechselt und riskiert, „auf einmal atomistisch und mechanisch zu werden“ . . .

Und das ist in der Tat, was der Grenznutzentheorie „auf dem Boden des direkten Tausches“ widerfuhr!

Die „Atomistik und Mechanik“ aller ihrer Richtungen manifestiert sich in dem Versuch, grundverschiedene Nutzen-

qualitäten vermöge gleichartiger Grenznutzenatome (utils) zu quantifizieren und hierdurch mathematischen Gesetzen zu unterwerfen. Was insbesondere die „Wiener Schule“ anlangt, so hat sie es offenbar darauf abgesehen, alle Erscheinungen der Katallaktik auf Veränderungen in der Nützlichkeitszahl zurückzuführen und so erfassen zu lernen, daß der Zusammenhang der Tauschvorgänge und des Prinzips vom abnehmenden Nützlichkeitsgrad verständlich wird. Das Unternehmen mußte, wie in Abschnitt VII dargelegt worden ist, mißglücken, weil man nicht imstande war, in das Wesen der ‚Seltenheitsmenge‘ einzudringen und sich den Tauschwert einer Ware anders als durch die Nützlichkeit ihres Tauschgegenwertes zu vergegenwärtigen. Statt mittels des Grenznutzens den Tauschwert zu erschließen, erschloß man den Grenznutzen mittels des Tauschwertes, den man, um es zu ermöglichen, in Gebrauchswert transformieren und also aus der Katallaktik entfernen mußte.

Wie es dieser ‚tauschwertfreien Tauschwertlehre‘ dennoch gelingen konnte, „ins Praktische“ zu kommen? Es gelang nur in der ‚Steuermonopol‘ geheißenen Preissphäre für Staatsleistungen! Indem die ‚kopernikanische Wendung‘ einerseits die öffentliche Meinung dazu verführte, Einkommen und Vermögen zu betrachten, als ob sie vom Himmel gefallen, nicht aber durch ein progressiv steigendes Unlustplus an Mehrarbeit oder Mehrabstinz oder Mehrisiko unter der Peitsche ‚Existenzsorge‘ beschafft worden wären, während sie andererseits den Staat mit der „nützlichen Unwahrheit“ versorgte, daß „der Nutzen des Geldes abnimmt, wenn das Vermögen einer Person zunimmt“ (Bernouilli), wurde sie Ursache von Definitionen, wie:

„Steuern sind Abgaben nach der Tragfähigkeit der Steuerträger“ (osl. Finanzminister Professor Dr. Karel Englis, „Finanzwissenschaft“),

von Postulaten, wie:

„Die Einkommensteuer sollte also übermäßig hohe Einkommen solange verringern, bis diese aufs Niveau der niedrigeren besteuerten Einkommen herabgedrückt sind“ (ebendort)

von Wirklichkeiten, wie:

„Die Steuerpolitik entwickelt sich immer mehr zu einer Konfiskationspolitik“ (L. v. Mises, „Die Gemeinwirtschaft“),

und von Denkfortschritten, wie:

„From Keynes' General Theory on, it was always recognized that expenditures by progressive taxation . . . may raise incomes and employment“ (A. H. Hansen).

Auf keinem anderen Gebiete wurden die Feststellungen der Grenznutzentheorie bzw. die von ihr dargebotenen „Erkenntnisse“ angewendet, vermochte sie auch nur Ausgangspunkt irgendwelchen wirtschaftspolitischen Handelns zu sein.

Im Gegensatz zu den „Modernen“ hatten die „Klassiker“ den Tauschwert ebensowenig als Abart des Gebrauchswertes betrachtet, wie sie etwa die Produktion als Abart der Konsumtion, oder die Seltenheit als Abart der Lebenswichtigkeit, oder die Maschine als Abart des Stahls betrachtet hätten. Und 1000 Pfundsterling wären ihnen selbst dann als 1000mal so selten erschienen als 1 Pfundsterling, wenn sie — entsprechend dem Prinzip der abnehmenden Nützlichkeit — für ihren Besitzer nur 700mal so wichtig sind. Ihre Wertteilung entsprach der Erkenntnis, daß Begriffe um so leichter zu handhaben sind, je „weniger sie in sich enthalten als die Vorstellungen, daraus sie abstrahiert wurden“ (Schopenhauer). Darüber hinaus zielte sie auf völlige Eliminierung des Gebrauchswertes aus der Katallaktik ab. Weil alle produktiven Leistungen ausschließlich Tauschwerterschöpfung bezwecken, kommt, so lehrten sie, Gebrauchswert hier nur in Verbindung mit Seltenheit und Kaufkraft Existenzberechtigung zu, sollte „Wert ohne Zusatz in der Nationalökonomie fortan immer Tauschwert bedeuten“ (J. St. Mill). Wenn sie dennoch nicht „restlos alle Erscheinungen des Tausches zu deuten vermochten“ (vgl. das Zitat in Abschn. I), so nur, weil es ihnen — genau wie ihren jetzigen Kritikern — nicht gelungen war, die Antinomie des Kosten- und des Seltenheitsprinzips zu überwinden, d. h. in das Wesen der ‚Divergenz von Tauschwert und Preis‘ einzudringen. Doch war immerhin der eingeschlagene Weg richtig, was daraus erhellt, daß die in meinem Buche vorgetragene Tauschwert-, Preis-, Preiseinheits- und Geldtheorie — ohne auf anderem als „klassischem“ Grunde zu bauen — nicht nur alle die Ziele erreichen konnte, an denen die Grenznutzentheorie sich übernahm, sondern auch Probleme zu enträtseln vermochte, die ihre Anhänger als unlösbar betrachteten (wie z. B. das wertstabile Preismaß, die Erklärung der absoluten Preishöhe und eine einfache Formel für richtige Bemessung des Notenumlaufs).

Jedenfalls ist zumindest diese uralte Wahrheit noch Wahrheit von heute:

„Daß nun die Haushaltslehre nicht dasselbe ist wie die Erwerbslehre, liegt auf der Hand. Diese hat es mit der Beschaffung, jene mit der Verwendung zu tun“ (Aristoteles).

Weil subjektive Wertschätzung von Teilquantitäten sich auf ein Gebiet beschränkt, wo es keine Tauschwertbildung gibt, gibt es dort für die Wirtschaftswissenschaft „nichts zu fischen“.

besteht die „kopernikanische Wendung“ in einer Abwendung vom Tauschwert. Aber auch umgekehrt ist einer Grenznutzentheorie, die Erwerbslehre betreibt, statt sich dem Haushalt zu widmen und, als „Mathematik des Nutzens“, Grundlage der „höheren Mathematik des sittlich Guten und Schlechten“ (Jevons) zu werden, notwendigerweise das Schicksal des Rechenexempels beschieden, das nicht aufgeht. Ungeachtet der erschlichenen Gleichheit des Denkziels hat sie der Wirtschaftstheorie nichts zu bieten. Wohl aber vermag sie dort heillose Verwirrung anzurichten und hat dies bereits allzu ausgiebig besorgt, als sie ihre Phantastereien an die Stelle des Wirklichen und Vernünftigen setzte.

Das gemäß dem Postulate zu beweisen, daß „man aber nicht bloß die Wahrheit darlegen muß, sondern auch die Ursache des Irrtums“ (Aristoteles), und zugleich aufzuzeigen, wie die durch die Grenznutzenlehre bewirkte Umwälzung der wirtschaftswissenschaftlichen und steuerpolitischen Denkweise geradezu eine Umkehrung des Begriffsinhaltes von „kopernikanische Wendung“ bedeutet, ist Zweck dieser Abhandlung. Nicht Aufschwung des Geistes brachte „der Schritt, der von den Klassikern zu den Modernen führt“! Nach rückwärts gerichtet, war er kein „Schritt“, sondern ein Sturz in die Nacht und den Nebel jenes Zustandes, in dem statt Erkenntnis und Wissen die Überzeugung das Wort führt, wo man Gefühlen vertraut, statt um Beweisgründe besorgt zu sein. Die „kopernikanische Wendung der Sozialwissenschaft“ versetzte uns mit einem Schlage in die Entwicklungsstufe des Meinens und Fürwahrhaltens zurück, aus der die vielgeschmähte „ältere Theorie“ uns einst erlöst hatte.