

Das Werturteil in der Wirtschaftswissenschaft

Autor(en): **Lutz, Friedrich A.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur**

Band (Jahr): **45 (1965-1966)**

Heft 6

PDF erstellt am: **30.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-161747>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Dies sind einige der Erwägungen, welche die Literaturkommission der Stadt Zürich veranlaßt haben, dem Hohen Stadtrat den Antrag zu stellen, es möge Dr. Max Rychner, von Aarau und Zürich, geboren 1897, mit dem Literaturpreis der Stadt Zürich ausgezeichnet werden.

Das Werturteil in der Wirtschaftswissenschaft

FRIEDRICH A. LUTZ

In der Wirtschaftswissenschaft treffen wir in zwei verschiedenen Branchen der Disziplin auf Werturteile, in der analytischen Branche, in der der Wirtschaftsa-blauf zu erklären versucht wird, und in der normativen Branche — von jeher ein Bestandteil der Wirtschaftswissenschaft —, in dem man davon ausgeht, daß ein möglichst großer Volkswohlstand zu erreichen sei. Es handelt sich hierbei um zwei ganz verschiedene Arten von Werturteilen. Im analytischen Zweig geht es um Werturteile der Wirtschaftssubjekte über Güter, in der normativen Branche um Werturteile in dem Sinn des Wortes, in dem es heute am häufigsten benutzt wird, das heißt um Urteile darüber, was sein soll. Um keine Konfusion aufkommen zu lassen, will ich im ersten Fall statt von Werturteilen über Güter von Urteilen über den Güterwert sprechen; während, wenn ich das Wort Werturteil schlechthin gebrauche, ich damit ein «Soll-Urteil» meine.

Ich habe mir nun die doppelte Aufgabe gestellt, zunächst einmal den Sinn, die Bedeutung und die wechselvolle Geschichte der Urteile über den Güterwert in der analytischen Branche der Nationalökonomie darzustellen, wobei ich eine sehr komplizierte Entwicklung stark vereinfachen muß. Nachdem ich das getan habe, werde ich zweitens versuchen, zu zeigen, daß das der normativen Branche zugrunde liegende «Soll-Urteil» aus derselben Wurzel herauswächst, aus der auch die Urteile über den Güterwert in der analytischen Branche stammen, indem beide Arten von Werturteilen ganz natürlich aus dem Sinn des Wirtschaftens abgeleitet sind, woraus sich auch erklärt, daß die Lehren der normativen Disziplin sich parallel mit den wechselnden Anschauungen über die Urteile über den Güterwert in der analytischen Branche änderten.

Urteile über den Güterwert

Ich wende mich also zunächst dem Wertproblem im analytischen Zweig der Wirtschaftswissenschaft zu.

Von jeher wurde es als eine zentrale, wenn nicht *die* zentrale Aufgabe unserer Wissenschaft betrachtet, den Tauschwert der Waren, oft auch ihr objektiver Wert oder Preis genannt, zu erklären. Warum ist der Preis der Ware A x Franken, der der Ware B doppelt so hoch, der der Ware C nur die Hälfte und so weiter?

Die unmittelbare Antwort, die schon seit frühester Zeit gegeben wurde, war die oberflächliche Antwort, daß Angebot und Nachfrage den Preis oder Tauschwert bestimmten. Wie aber bestimmen sich das Angebot und die Nachfrage selber? Was die Nachfrage anlangt — und auf diese muß ich mich hier beschränken — so liegt es nahe, sie irgendwie aus den subjektiven Urteilen der Konsumenten über den Wert der Waren, wie sie bestimmt werden durch den Nutzen, den die Konsumenten von den Gütern erwarten, abzuleiten, wobei dieser Nutzen für verschiedene Individuen ganz verschieden sein kann und ist. Der Nutzen eines Konzerts — für den ewig nüchternen Nationalökonom eine «Ware» wie alles andere, was zum Verkauf angeboten wird — ist für den Unmusikalischen null, für den Musikalischen groß.

Die Auffassung der Klassiker

Diese Ableitung der Nachfrage aus den subjektiven Urteilen über den Güterwert hätte besonders nahe gelegen für die Autoren der englischen sogenannten klassischen Schule, von denen die meisten bis hin zu John Stuart Mill Anhänger Benthams, also philosophisch Utilitaristen waren, die die menschlichen Handlungen ansahen als das Resultat eines pleasure-pain calculus, das heißt der psychologischen Abwägung der Lust oder Befriedigung, die eine Handlung gewährt, gegen die Unlust oder auch Anstrengung, die sie verursacht. Auf die Wahl zwischen Gütern übertragen heißt das nichts anderes, als daß die subjektive Befriedigung, die ein Gut gewährt, dessen Erwerb man ins Auge faßt, abgewogen wird gegen die Befriedigung, die man aufgibt, oder die Unlust, die man empfindet, wenn man ein Gut im Tausch dafür opfern soll. Obwohl also alles dafür sprach, daß die englischen Klassiker von ihrer philosophischen Grundhaltung aus die Nachfrage nach einem Gut aus subjektiven, abwägenden Urteilen der Konsumenten über den Wert der Güter entwickelt hätten, ist das nicht geschehen. Der Grund ist ganz einfach der, daß sie eine solche Ableitung nicht zustande brachten. Sie waren sich zwar bewußt, daß der subjektive Wert oder der Nutzen — sie nannten ihn Gebrauchswert — Vorbedingung dafür sei, daß ein Gut nachgefragt wird, aber das war auch alles; den Umfang der Nachfrage bei jeweils verschiedenen angenommenen Preisen daraus abzuleiten, gelang ihnen nicht. Adam Smith hat das Dilemma, vor dem man sich sah, sehr klar ausgedrückt:

Das Wort Wert — so sagt er — hat zwei verschiedene Bedeutungen und drückt manchmal den Nutzen eines bestimmten Gegenstandes aus und manchmal die Fähigkeit, andere Güter zu kaufen, die der Besitz dieses Gegenstandes verleiht. Der erste kann «Gebrauchs-

wert» genannt werden, der zweite «Tauschwert». Die Dinge, die den größten Gebrauchswert haben, haben häufig einen geringen oder keinen Tauschwert; im Gegensatz dazu haben die Dinge, die den größten Tauschwert haben, häufig wenig oder keinen Gebrauchswert. Nichts ist nützlicher als Wasser; aber man kann damit kaum etwas kaufen; man kann kaum etwas im Austausch dafür erhalten. Ein Diamant dagegen hat kaum einen Gebrauchswert; aber eine große Menge anderer Güter kann im Austausch dafür erhalten werden.

Angesichts solcher Beobachtungen aus der realen Welt schien es Smith und den späteren englischen Klassikern unmöglich, den Tauschwert mit Hilfe des Gebrauchswerts oder — was auf das gleiche herauskommt — der subjektiven Urteile der Konsumenten über den Wert der Güter abzuleiten. Man kann das den Klassikern nicht übelnehmen; die Aufgabe ist in der Tat formidabel. Jedenfalls wurde der Gebrauchswert, nachdem er erwähnt worden war, sozusagen in die Ecke gestellt, aus der ihn erst die Grenznutzentheoretiker wieder herausgeholt haben, um ihn zur Grundlage ihrer Erklärung der Güternachfrage zu machen. Die Klassiker selber gingen notgedrungen andere Wege. Sie erklärten den Tauschwert einer Ware nicht mit Hilfe ihres Gebrauchswerts, sondern durch die auf ihre Produktion aufgewendete Arbeitszeit. Wenn ein Paar Herrenschuhe zwanzigmal so teuer ist wie ein Paar Herrensocken, so deshalb, weil auf das Paar Schuhe zwanzigmal soviel Arbeit aufgewandt wurde wie auf ein Paar Herrensocken, wobei natürlich Arbeit verschiedener Qualität irgendwie auf einen gemeinsamen Nenner gebracht werden muß. Die Klassiker mußten Ausnahmen zugeben: Wenn heute ein Cézanne verkauft wird, kann man den Preis, der erzielt wird, kaum durch die auf das Bild aufgewandte Arbeit erklären, und noch weniger den Preis eines Meteorsteins, der vom Himmel gefallen ist. Aber ganz abgesehen davon, geriet man mit dieser Theorie in unüberwindliche, sowohl logische wie auch empirische Schwierigkeiten, die ich hier nicht zu schildern habe. Es schien mir jedenfalls immer ein Anlaß zu nachdenklich-betrüblicher Spekulation, daß Marx im «Kapital» auf dieser von Ricardo übernommenen Arbeitswertlehre — also auf einer Grundlage, die gar nichts zu tragen fähig ist — ein Werk aufrichten konnte, das die Weltgeschichte änderte.

Wandlungen in den Auffassungen nach den Klassikern

Zu Beginn der 70er Jahre des vorigen Jahrhunderts — ungefähr ein Jahrzehnt nachdem John Stuart Mill mit Genugtuung betont hatte, daß glücklicherweise in bezug auf die Wertlehre für die Forschung weder in der Gegenwart noch in der Zukunft irgend etwas aufzuklären bliebe — hat eben diese Wertlehre eine vollkommene Umgestaltung erfahren, und zwar etwa gleichzeitig und unabhängig voneinander durch den Österreicher Menger, den Engländer Jevons und den Franzosen Walras. Sie hatten Vorläufer, die den drei Männern aber unbekannt waren und erst später ausgegraben wurden. Das wesentlich Neue war nunmehr, daß der objektive oder Tauschwert oder Preis eines Gutes mit Hilfe der subjektiven Urteile der Konsumenten über den Güterwert erklärt

wurde, indem es diesen Theoretikern gelang, die Nachfrage nach Gütern aus diesen subjektiven Urteilen über ihren Wert abzuleiten.

Die *Grundzüge* der Erklärung des Güterwerts, die die sogenannten Grenznutzentheoretiker vorgetragen haben, lassen sich relativ leicht verständlich machen. Die Psychologie, die dieser Erklärung zugrunde liegt, haben die Grenznutzentheoretiker selber entwickelt. Einer von ihnen, der Österreicher Böhm-Bawerk, bekannte ausdrücklich, daß er sich in der psychologischen Literatur der Zeit (das sind die achtziger und neunziger Jahre des vorigen Jahrhunderts) umgesehen, aber von ihr keinerlei Anregung oder Hilfe empfangen habe. Ausgangspunkt war für diese Theoretiker die Beobachtung, daß der Nutzen eines Gutes immer geringer wird, je mehr man davon hat; grob gesagt, der Nutzen eines zusätzlichen Apfels, bestimmt durch die Bedürfnisbefriedigung, die er mir gewährt, wird immer kleiner, je mehr Äpfel ich bereits genossen habe. Die Grenznutzentheoretiker drückten das durch den Satz aus, daß der Grenznutzen jedes Gutes mit seiner Menge abnimmt. Und es ist dieser Grenznutzen, der den subjektiven Wert bestimmt, den ein Wirtschaftssubjekt einem Gut beimißt.

Wenn — um ein Beispiel Böhm-Bawerks zu benutzen — Robinson Crusoe 10 Säcke Weizen hat, von denen der mit I numerierte zum Brotbacken bestimmt wird und deshalb lebensnotwendig ist, der letzte mit X numerierte dagegen nur noch dazu dienen soll, einen Papagei zu füttern, so wird Robinson Crusoe *jeden* der 10 Säcke nach dem Nutzen bewerten, den der letzte mit X numerierte stiftet, das heißt nach dem Genuß, den der Papagei ihm bereitet — auch den mit I numerierten Sack, den er zum Lebensunterhalt bestimmt hat; denn verliert er diesen mit I numerierten Sack, so wird er den mit X numerierten, für den Papagei bestimmten Sack an die Stelle des ersten Sackes schieben. Was ihm an Nutzen ausfällt, ist nur der geringste Nutzen, den ein Sack stiftet, das Vergnügen am Papagei; womit bewiesen ist, daß er den subjektiven Wert jedes Sackes Weizen nach dem Grenznutzen des Sackes Weizen bestimmt.

Das Gesetz des fallenden Grenznutzens zusammen mit der Feststellung, daß dieser Grenznutzen für den subjektiven Wert des Gutes ausschlaggebend ist, ist der eine fundamentale Satz der neuen Doktrin. Der andere Satz bezieht sich auf die Wahl *zwischen* Gütern. Nehmen wir einen Konsumenten mit einem bestimmten Einkommen im Monat. Er sieht sich einer Masse von Gütern gegenüber, die alle bestimmte Preise haben, die er nicht beeinflussen kann. Wie bewertet er die Güter, und wie wählt er zwischen ihnen? Wir wissen, daß für jedes Gut der Grenznutzen und damit der subjektive Wert fällt, je mehr der Konsument davon erwirbt. Der Konsument wird, wenn er ein Maximum an Bedürfnisbefriedigung oder Nutzen oder subjektivem Wert — das ist alles dasselbe — erzielen will, so verfahren, daß die letzte Geldeinheit, die er auf jedes der zu erwerbenden Güter aufwendet, ihm denselben Grenznutzen gewährt. Das leuchtet ohne weiteres ein. Nehmen wir einen Moment an — um

die Sache an nur zwei Gütern klar zu machen — jemand könnte durch Aufwendung weiterer 10 Fr. auf Tee sich einen größeren Genuß verschaffen als durch Aufwendung dieser 10 Fr. auf Kaffee; er bewertet also eine zusätzliche für 10 Franken erhältliche Menge Tee höher als die entsprechende Menge Kaffee und entscheidet sich deshalb für Tee. Da aber der Grenznutzen des Tees mit der größeren Menge abfällt, wird vielleicht die Entscheidung, wie weitere 10 Geldeinheiten auszugeben sind, zugunsten von Kaffee ausfallen. Das Maximum der Bedürfnisbefriedigung und damit des subjektiven Werts erfordert offensichtlich, daß die letzten 10 Franken aufgewendet für Kaffee denselben Nutzen stiften sollen wie die für Tee. Das ist das Gesetz des Ausgleichs des Grenznutzens.

Man kann auf diese Weise aus den subjektiven Wertschätzungen der Konsumenten bei gegebenem Einkommen ableiten, wieviel die Konsumenten bei gegebenen Preisen der Güter von jedem Gut nachfragen. Was die englischen Klassiker nicht fertig brachten, ist jetzt geleistet: die Ableitung der Nachfrage aus subjektiven Urteilen der Konsumenten über den Wert der Güter.

An diese Darstellung der Grenznutzenlehre muß ich zwei Bemerkungen anschließen.

Erstens: Man wird den Eindruck haben, daß diese Grenznutzentheorie stark nach Benthams utilitaristischer Philosophie riecht — nach dem *Pleasure-pain calculus* —, und in der Tat ist die Grenznutzenlehre von englischen Vertretern wie Jevons und später Edgeworth auch aufgefaßt worden als die Anwendung der Benthamschen Lehre auf die Erklärung der Nachfrage nach Gütern. Jedoch haben sich andere — vor allem die österreichischen Grenznutzentheoretiker — dagegen gewehrt, daß diese neue Theorie eine hedonistische Geisteshaltung impliziere. In der Tat, was für Gründe die subjektiven Urteile eines Wirtschaftssubjektes über den Güterwert und damit sein Verhalten auf dem Markt bestimmen, darüber wird mit der Grenznutzentheorie nichts ausgesagt. Ästhetische und ethische Werturteile können die Urteile über den Güterwert bestimmen: ästhetische etwa beim Bilderkauf, ethische zum Beispiel dann, wenn ein Vegetarier Fleisch ablehnt, der Grenznutzen des Fleisches für ihn also null ist, so daß er — sich nach der Grenznutzentheorie verhaltend — kein Fleisch kauft. Oder wenn jemand als Altruist eine bestimmte Ware durchaus nach den Regeln der Grenznutzentheorie kauft, um sie an Arme wegzuschenken, deren Bedürfnisse er fast wie seine eigenen fühlt. Die Hintergründe der subjektiven Urteile über den Güterwert interessieren den Nationalökonom überhaupt nicht. Er fällt von sich aus auch kein Werturteil darüber, ob diese subjektiven Urteile über den Güterwert gut oder schlecht sind. Selbst ein schwerer Alkoholiker, für den auch nach starkem Alkoholgenuß der Grenznutzen des Alkohols immer noch so hoch ist, daß weitere Geldeinheiten auf Alkohol aufgewendet ihm eine größere Bedürfnisbefriedigung verschaffen als wenn sie auf andere Güter verwandt würden, so daß er sich ganz nach der

Grenznutzendoktrin verhält, wenn er noch weiter säuft, selbst ein solcher Alkoholiker wird vom analysierenden Nationalökonomem kühl bis ans Herz hinan mit seiner Bedürfnisstruktur und der daraus folgenden Güterbewertung als Datum genommen.

Die zweite Bemerkung ist diese:

Sehr viele Grenznutzentheoretiker glaubten, daß der Nutzen der Güter interpersonell vergleichbar sei. Noch 1935 konnte Lionel Robbins schreiben, daß man mit Sicherheit behaupten könne, die große Majorität der englischen Ökonomen betrachte eine solche Vergleichbarkeit und die daraus gezogenen wirtschaftspolitischen Schlüsse als axiomatisch. Es ist jedoch nunmehr allgemein zugegeben, daß man solche interpersonelle Nutzenvergleiche und damit natürlich auch einen Vergleich der *subjektiven* Werte, die die verschiedenen Wirtschaftssubjekte den Gütern zulegen, nicht anstellen kann und darf. Man kann nicht einmal eine begründete Aussage darüber machen, ob mein Nachbar im Konzert mehr oder weniger Genuß von demselben Konzert hat wie ich; und noch viel weniger kann man sagen, um *wieviel* sein Genuß größer oder kleiner ist. Der Nutzen oder subjektive Wert ist eben eine psychologische Größe, für die es keine Maßeinheit gibt wie etwa den Meter zur Messung der Länge.

Neueste Entwicklung

Gerade die Tatsache oder besser das Bewußtwerden der Tatsache, daß es keine Nutzeinheit gibt, mit der der Nutzen gemessen werden kann, führt nun zum nächsten Schritt in der Werttheorie. Das Opfer dieser neuen Erkenntnis war der Grenznutzenbegriff, der, so wie ihn die Grenznutzentheoretiker entwickelt hatten, die Meßbarkeit des Nutzens voraussetzte. Der erste, der diese Voraussetzung fallen ließ und die Konsequenzen daraus zog, war Pareto. Er ging davon aus, daß wir zwar sagen können, ein Bündel von Gütern gebe uns den gleichen, einen höheren oder geringeren Nutzen, habe für uns den gleichen, einen höheren oder geringeren subjektiven Wert als ein anderes Bündel, niemals aber, es habe einen um zehn Prozent oder zehn Nutzeinheiten höheren oder geringeren Nutzen oder Wert; ähnlich, wie wir imstande sind, durch Kratzen von Steinen mit einem Diamanten zu sagen, ein Stein sei gerade so hart, härter oder weniger hart als ein anderer, niemals aber, um wieviel härter oder weniger hart. Es gelang, auf dieser weniger anspruchsvollen Voraussetzung — unter der Annahme, die auch die alten Grenznutzentheoretiker gemacht hatten, daß der Konsument seine Bedürfnisbefriedigung maximieren will — eine völlig konsistente Theorie der Konsumwahl oder der Nachfrage nach Konsumgütern zu entwickeln. In der analytischen Branche der Theorie, in deren Rahmen ich mich immer noch bewege, hatte diese Abänderung keine großen sachlichen Konsequenzen; wohl aber, wie ich zeigen werde, in der normativen Branche. Dieser neue Ausgangspunkt macht im übrigen den inter-

personellen Nutzenvergleich auch nicht möglich, ein Punkt, der für den normativen Zweig der Wissenschaft von größter Bedeutung ist. Ich erinnere an mein Beispiel, wonach es unmöglich ist, auszusagen, ob mein Nachbar im Konzert mehr oder weniger Genuß von dem Konzert hat als ich.

Ich will die Entwicklung der Theorie des Nutzens oder des subjektiven Wertes nicht viel weiter verfolgen; ich käme auch in so komplizierte Gedankengänge hinein, daß sie nur mit Demonstrierung an einer Tafel und unter erheblichem Zeitaufwand klar gemacht werden könnten. Es genügt mir, auf zwei neuere Ansätze hinzuweisen. Der eine geht darauf hinaus, die Meßbarkeit des Nutzens unter gewissen Bedingungen wieder zu etablieren. Er findet sich in dem Buch von Neumann und Morgenstern: «Theory of Games.» Da er aber, soviel ich sehen kann, die Arbeit der Theoretiker nicht oder noch nicht beeinflußt hat, kann ich mich mit diesem Hinweis begnügen. Der andere Ansatz versucht den Nutzenbegriff ganz auszuschalten. Die Theorie, die auf Samuelson zurückgeht, wird als die Theorie der «revealed preferences», der geoffenbarten Präferenzen, bezeichnet. Die grundlegende Idee ist dabei, daß aus dem Verhalten eines Wirtschaftssubjektes auf dem Markt auf seine Präferenzen — oder wie wir auch sagen könnten, auf seine subjektiven Urteile über den Güterwert — geschlossen werden kann; und daß unter Zugrundelegung einiger vernünftiger «conventions», das heißt Annahmen, auf der Basis ausschließlich von beobachteten oder doch beobachtbaren Marktphänomenen eine völlig konsistente Theorie des Verhaltens eines Konsumenten gegeben werden kann. Und Samuelson glaubte dadurch die Theorie der Konsumwahl von jeder Psychologie und insbesondere von allen «vestigial traces of the utility concept» — von allen Spuren des Nutzenbegriffs — gereinigt zu haben. Exit, so scheint es, der Nutzenbegriff, der so schwer Eingang in die Werttheorie fand, der unter den Grenznutzentheoretikern zu einem tragenden Pfeiler der Werttheorie gemacht worden war, um nun wieder abgetragen zu werden. So schlimm, wie es danach aussieht, liegen die Dinge jedoch nicht. Nicht nur glaube ich, daß Samuelson nur das Wort Nutzen, nicht aber die Sache selbst vermeiden konnte — wichtiger ist, daß die Theoretiker, wenn sie sich an die Analyse des Wirtschaftsablaufes heranmachen, ohne jedes Bedenken sich der Pareto'schen Annahme bedienen und häufig sogar, ohne Schaden anzurichten, sich wie Grenznutzentheoretiker ausdrücken.

Werturteile und wirtschaftspolitische Zielsetzung

Soviel zu den Werturteilen in der analytischen Branche unserer Wissenschaft. Es ist, hoffe ich, klar geworden, daß es sich hierbei um Werturteile handelt, die ganz anderer Art sind als ästhetische oder ethische Werturteile, an die man in der Regel denkt, wenn das Wort Werturteil gebraucht wird. Solche ästhetische oder ethische Werturteile können, wie ich angedeutet habe, hinter

den bisher behandelten Urteilen über den Güterwert stehen und diese beeinflussen, sind aber ihrer Natur nach ganz verschieden. Und doch wächst aus diesen subjektiven, auf dem Nutzen basierenden Urteilen über den Güterwert auf natürliche Weise ein Urteil über ein *Seinsollen*, also ein Werturteil im üblichen Sinn, heraus. Der Zusammenhang ist der folgende: Zweck des Wirtschaftens ist die Bedürfnisbefriedigung. Entsprechend geht man in der analytischen Branche, wie ich gezeigt habe, davon aus, daß jeder ein Maximum an Bedürfnisbefriedigung oder ein Maximum an Nutzen oder subjektivem Wert erstrebt. Es ergibt sich fast von selbst, daß man dieses für die Werttheorie grundlegende Streben des einzelnen auf das Ganze überträgt. Es scheint wirklich nur folgerichtig, wenn man im normativen Zweig der Wissenschaft — im Englischen *welfare economics* genannt — vom Problem ausgeht, wie denn die Wirtschaft einzurichten sei, daß dabei ein Maximum an Bedürfnisbefriedigung oder Nutzen oder subjektivem Wert für die Gesellschaft als Ganzes herauskommt.

Daß man eine solche maximale Bedürfnisbefriedigung für die Gesellschaft als Ganzes anstreben soll, ist zweifellos ein Werturteil im Sinne eines Urteiles darüber, was sein soll. Aber dieses Werturteil scheint nicht von außen geholt, sondern aus dem Sinn des Wirtschaftens, des Untersuchungsobjektes der Nationalökonomie selbst, heraus entwickelt zu sein. So wird auf ganz natürliche Weise aus Einsicht Absicht. Das, muß ich hinzufügen, ist der *logische* Zusammenhang zwischen der Theorie der Werte im analytischen Zweig der Disziplin und der Zielsetzung im normativen Zweig; es ist nicht der historische. Historisch ging es eher umgekehrt zu. Jedenfalls war es das Bestreben, den Reichtum zu fördern — so drückte man sich zuzeiten der Merkantilisten und auch noch später aus —, das überhaupt dazu führte, sich mit wirtschaftlichen Dingen zu beschäftigen; und die analytischen Erkenntnisse waren lange etwas wie ein Nebenprodukt des Nachdenkens über praktische wirtschaftspolitische Probleme.

Die Tatsache, daß das Ziel, das man sich in dem normativen Zweig unserer Wissenschaft setzt, aus dem Sinn des Wirtschaftens abgeleitet ist, ändert nichts daran, daß diesem Ziel ein Werturteil zugrunde liegt, das man akzeptieren kann oder nicht, nachdem man es abgewogen hat gegen andere mögliche Ziele des gesellschaftlichen Zusammenlebens, die mit dem der maximalen Bedürfnisbefriedigung in Konflikt stehen können.

Es wäre jedoch recht bedauerlich gewesen, wenn die Nationalökonomien aus lauter Skrupeln über die Berechtigung nichtbeweisbarer Werturteile den normativen Zweig der Wissenschaft nicht entwickelt hätten; denn aus dieser Beschäftigung sind von jeher viele Erkenntnisse für den analytischen Zweig der Disziplin abgefallen. Das gute Gewissen, das den Nationalökonomien bewußt oder unbewußt daraus entstand, daß das gesetzte Ziel nicht von außen geholt, sondern aus dem Wesen des Wirtschaftens abgeleitet werden konnte, hat gute Früchte getragen. Im übrigen scheint es mir wirklich nicht so wesentlich, ob man von vornherein ganz naiv dieses Ziel der maximalen Bedürfnisbefriedi-

gung ohne weiteres Nachdenken als selbstverständlich annimmt, oder ob man, um die Puristen zu befriedigen, das Problem vorsichtigerweise so stellt: Angenommen, wir wollen eine maximale Bedürfnisbefriedigung für die Gesellschaft erreichen, eine Absicht, deren Berechtigung wir natürlich, weil es sich um ein Werturteil darüber, was sein soll, handelt, nicht wissenschaftlich begründen können, welche wirtschaftlichen Maßnahmen müssen wir ergreifen, um dieses hypothetisch angenommene Ziel zu erreichen? Die Puristen-Fragestellung, obwohl logisch einwandfrei, hat den großen Nachteil, daß sie bei den meisten Wissenschaftlern dem Elan, mit dem sie an das Problem herangehen, nicht gerade zuträglich ist. Jedenfalls: ob wir als Menschen mit Temperament und Willen begabt uns unbedenklich ein Ziel setzen oder als wissenschaftliche Puristen dieses Ziel nur hypothetisch als Ausgangspunkt wählen, die Antworten darauf, wie dieses Ziel zu erreichen ist, müssen bei richtiger Logik die gleichen sein. Und diesen Antworten der Nationalökonomien will ich mich nun zuwenden. Angesichts des geschilderten Zusammenhangs zwischen der Wert- oder Nutzentheorie im analytischen Zweig der Wissenschaft und dem Ziel der maximalen Bedürfnisbefriedigung im normativen Zweig wird man es nicht verwunderlich finden, daß sich, wie ich schon eingangs betonte, die wechselvolle Geschichte der Werttheorie Schritt für Schritt auf die Resultate im normativen Zweig auswirken mußte.

Die Haltung der Klassiker

Zunächst einige Worte über die Haltung der englischen Klassiker. Ich habe gezeigt, daß sie nicht imstande waren, obwohl es bei ihrer utilitaristischen Grundhaltung nahe gelegen hätte, den Tauschwert der Güter mit Hilfe der subjektiven, auf dem Nutzen basierenden Urteile über den Güterwert abzuleiten. Sie konnten deshalb auch nicht das Ziel der maximalen Bedürfnisbefriedigung oder des Nutzenmaximums für die Gesellschaft als Ganzes definieren. Sie sprachen statt dessen von Reichtum, der nach Adam Smith in den «necessaries, conveniences and amusements» besteht, die jährlich angeboten werden, eine Definition, die Ricardo ausdrücklich billigte. Und die Zielsetzung war, den Reichtum in diesem Sinn zu fördern. Hier fehlt offenbar jede Möglichkeit, den Reichtum quantitativ zu messen, da man nicht Äpfel und Birnen zusammenzählen kann; und die Ausführungen darüber, wie dieser Reichtum zu vermehren sei, blieben deshalb auch unbefriedigend.

Der Mangel an einem genau definierbaren Ziel hinderte die Klassiker jedoch nicht, wirtschaftspolitische Urteile vom Standpunkt der Reichtumsförderung aus zu fällen, wie daß der Freihandel zum Vorteil aller Beteiligten sich auswirke, daß Konkurrenz günstig, Monopole schädlich seien. Man muß die Unbedenklichkeit, mit der die Klassiker solche Urteile fällten, auf eine Lehre zurückführen, die den genauen Nachweis, daß eine Maßnahme den gesellschaftlichen

Reichtum erhöhe, überflüssig mache: Ich meine ihre Harmonielehre, die etwa folgendes aussagt: Die Menschen sind auf gegenseitige Leistungen angewiesen. Das Erwerbsstreben ist eine Kraft, die zum Nutzen aller ausschlägt, wenn sie sich frei entfalten kann. Jemand kann zum Beispiel sein Einkommen nur erhöhen, wenn er mehr und bessere oder aber billigere Dienste oder Güter anbietet als seine Konkurrenten. Läßt man dem egoistischen Erwerbsstreben seinen freien Lauf, vorausgesetzt, man sorgt für freie Konkurrenz, so schlägt das also zum besten aller aus. Der einzelne wird unter dieser Voraussetzung nach einem berühmten Wort von Adam Smith «von einer unsichtbaren Hand geführt, ein Ziel zu verwirklichen, das nicht Teil seiner Absichten war». Von dieser Grundauffassung aus ließ sich ohne weiteres ableiten, unter welchen Bedingungen ein Maximum an «Reichtum» herauskommt, auch wenn man die Wirkungen auf diesen Reichtum quantitativ nicht nachweisen kann.

Es ist nicht ohne Interesse, daß die Klassiker auf dem weiteren Gebiet dieser utilitaristischen Lehre, die als Ziel der menschlichen Bestrebungen das «größte Glück der größten Zahl» hinstellte, auf ein Problem stießen, das auch auf dem engeren Gebiet des materiellen Reichtums der Gesellschaft entschieden werden muß. Was meint man mit Gesellschaft? Nur die eigene Nation? Nur die gegenwärtig lebende Generation oder auch zukünftige Generationen? Darüber mußte ein Urteil gefällt werden. Bentham und Mill dehnten den Umkreis, der erfaßt werden sollte, am allerweitesten aus; nicht nur auf die gesamte Menschheit, sondern, wie Mill sagt, «so far as the nature of things admits, to the whole sentient creation», also, soweit möglich, auf alle Lebewesen. Jedoch haben die meisten Klassiker, wenn es sich um Fragen der Reichtumssteigerung handelte, ihr Werturteil anders gefällt. Wenn immer Konflikte entstehen konnten, entschieden sie sich gegen die Menschheit zugunsten der eigenen Nation. Dabei blieb es allerdings immer unklar, ob die zukünftigen Generationen einbezogen wurden oder nicht. Man hat den Eindruck, daß sie sich des Generationenproblems nicht so recht bewußt geworden sind. Man sieht jedenfalls, daß man mit der Ableitung des Ziels der Wirtschaftspolitik aus dem Sinn des Wirtschaftens doch nicht herumkommt um weitere Werturteile — Nation oder Menschheit, nur Gegenwart oder auch Zukunft —, Werturteile, die man aus dem Sinn des Wirtschaftens heraus nun nicht mehr ableiten kann.

Wandlungen in den Auffassungen nach den Klassikern

Ich gehe nun über zu den Grenznutztheoretikern. Denjenigen, die in der analytischen Branche davon ausgingen, daß der Nutzen und damit die subjektiven Werte meßbar und interpersonell vergleichbar seien und daß zudem, wie viele glaubten, die Bedürfnisstruktur der Menschen die gleiche sei, fiel die Antwort auf die Frage nach dem gesellschaftlichen Nutzenmaximum leicht. Vorausgesetzt wir beschränken uns auf die Gegenwart, lassen also zukünftige

Generationen außer acht, dann ist die Antwort die, daß eine vollkommen gleichmäßige Einkommensverteilung das gesellschaftliche Nutzenmaximum gewährt. Der Beweis ist höchst einfach: Aus dem Gesetz des abnehmenden Grenznutzens folgt, daß ein Einkommensbezieher jede weitere Zunahme des Realeinkommens progressiv weniger hoch bewertet. Daraus wiederum folgt, daß der Grenznutzen des Einkommens eines reichen Mannes und damit dessen subjektiver Wert geringer ist als der eines armen. Deshalb erhöhen Übertragungen von Einkommensbestandteilen vom reichen auf den armen den Gesamtnutzen, da beim armen Mann ein größerer Grenznutzen zuwächst als beim reichen ausfällt. Das trifft zu, bis die Einkommen gleich sind.

Daß man eine gleichmäßige Einkommensverteilung anstreben soll, wird dem Nicht-Nationalökonomem als ein Werturteil erscheinen, das man je nach der Wertordnung, die man in sich trägt, billigen oder ablehnen kann. Ich möchte demgegenüber betonen, daß dieses Werturteil unter den gegebenen Voraussetzungen logisch-wissenschaftlich aus der Oberprämisse — es soll ein Maximum an gesellschaftlichem Nutzen erzielt werden — abgeleitet ist. Diese Prämisse ist, wie wir wissen, zwar aus dem Sinn des Wirtschaftens abgeleitet, ist aber deshalb nichts anderes als ein Werturteil, dem man zustimmen kann oder nicht. Jedoch zeigt die Ableitung der gleichmäßigen Einkommensverteilung aus dieser Prämisse, daß man aus einem obersten Werturteil weitere Urteile darüber, was sein soll, also eine Hierarchie der Werte wissenschaftlich gewinnen kann, die jeder anerkennen muß, der das oberste Werturteil anerkennt.

Es ist diese Schlußfolgerung auf die gleichmäßige Einkommensverteilung, von der Robbins noch 1935 sagte, sie sei von den meisten englischen Nationalökonomem als schlüssig akzeptiert worden. Sie hat ja auch ihren Einfluß ausgeübt, insbesondere auf dem Gebiet der Steuergesetzgebung. Jedoch ließ sich diese klare Antwort auf eine wichtige Frage nicht mehr halten, als man erkannt hatte, daß subjektive, auf dem Nutzen basierende Urteile über den Güterwert nicht meßbar und interpersonell nicht vergleichbar sind und deshalb den Grenznutzenbegriff aufgab und durch das Paretosche Gleich, Mehr oder Weniger an subjektivem Wert ersetzte. Diese Umstellung in der analytischen Branche drohte das flott dahinsegelnde Schiff der welfare economics in ein seeuntüchtiges Wrack zu verwandeln. Was soll man in der normativen Branche tun, wenn sich subjektive Werte oder Nutzen nicht aufaddieren lassen, so daß der Maximalnutzen für die Gesellschaft als Ganzes ein vager, undefinierbarer, nicht meßbarer Begriff wird? Was bleibt?

Zunächst einmal konnte man auch von dieser neuen Grundlage aus nach Aufgabe der Präntention, die subjektiven Werte, die die Wirtschaftssubjekte den Gütern zuerteilen, seien meßbar und aufaddierbar, in jedenfalls *einem* Fall eine ganz bestimmte Aussage machen: Wenn eine wirtschaftspolitische Maßnahme einige Wirtschaftssubjekte instand setzt, einen Güterkomplex zu kaufen, den sie subjektiv höher bewerten als den bisherigen Güterkomplex, ohne

gleichzeitig andere zu schädigen in dem Sinne, daß diese nun nurmehr ein subjektiv geringer bewertetes Güterbündel kaufen können, dann hat die Maßnahme eindeutig den gesellschaftlichen Gesamtnutzen vergrößert. Wir können dabei nicht sagen, um wieviel, aber das ist ja auch nicht erforderlich. Nun macht allerdings diese Feststellung das Wrack der welfare economics noch nicht wieder seetüchtig. Denn es gibt, wenn überhaupt welche, nicht viele wirtschaftspolitische Maßnahmen, die gar niemanden ungünstig treffen. Eine Zollreduktion oder eine Zollerhöhung begünstigt einige und benachteiligt andere. Und in solchen Fällen scheint keine Möglichkeit mehr zu einer eindeutigen Aussage zu bestehen. Aber Nationalökonomien sind hartnäckige Leute; das Wrack mußte flott gemacht werden. Das geschah mit Hilfe der Erfindung des Kompensationsprinzips, das besagt, daß eine Maßnahme wohlförderung sei, wenn diejenigen, die Nutzen daraus ziehen, diejenigen kompensieren könnten, die Schaden erleiden, und trotzdem nach der Kompensation noch besser dran sind als bevor diese Maßnahme ergriffen wurde. Aber dabei blieb die Sache nicht stehen. Ein Autor, Scitovsky, fand heraus, daß die so formulierte Bedingung der Kompensationsmöglichkeit allein nicht genügte, mit dem Resultat, daß die Formel, die aussagt, ob eine Maßnahme den Gesamtnutzen erhöht, außerordentlich viel komplizierter wurde. Ich war versucht, diese Formel vorzulegen, nur um zu zeigen, zu welchen gedanklichen Exzessen die reine Logik führen kann; habe mich aber eines besseren besonnen und will auf diese gedankliche Tortur verzichten. Betonen aber möchte ich, daß man nach der neuen Lehre nichts mehr darüber aussagen kann, ob eine Einkommensverteilung gut oder schlecht ist im Sinne des Gesamtnutzens, der daraus entsteht, sondern allenfalls nur, ob eine wirtschaftspolitische Maßnahme den Gesamtnutzen *erhöht* oder *verringert*. Das war die notwendige Konsequenz aus der Erkenntnis über die Natur der subjektiven Urteile über den Güterwert, zu der Pareto in der analytischen Branche der Wissenschaft gekommen war.

Und betonen möchte ich noch etwas anderes: Diese welfare economics ist intellektuell faszinierend, aber ohne praktische Bedeutung, da man sich wirtschaftspolitisch gar nicht danach verhalten kann. Zum Beispiel kennt man weder alle Geschädigten noch alle Nutznießer einer Maßnahme; und selbst wenn man sie kennt, könnte man, da man ihre subjektiven Urteile über den Güterwert oder, im wissenschaftlichen Jargon ausgedrückt, ihre Indifferenzkurven nicht kennt, immer noch nicht beurteilen, ob die Maßnahme vorteilhaft ist oder nicht. Wie so häufig in menschlichen Dingen, führt die unerbittlich bis zum Ende verfolgte logische Gedankenkette aus einer durchaus vernünftigen Prämisse zu Resultaten, die unmöglich verwirklicht werden können.

Es ist deshalb auch kein Wunder, daß sich nur noch eine Handvoll angelsächsischer Theoretiker mit dieser Seite der welfare economics beschäftigen und daß die Species, die auf dem europäischen Kontinent sich nie entfaltet hat, auch im angelsächsischen Bereich langsam auszusterben scheint, wohl aus dem

Gefühl heraus, daß die Nationalökonomien wirklich wichtigere Dinge zu tun haben als sich in logischen Spitzfindigkeiten zu verlieren.

Ich habe geschildert, wie zur Bestimmung der Nachfrage nach einem Gut auf die subjektiven Urteile über Güterwerte zurückgegriffen wurde und wie sich die Anschauungen über die Natur dieser Urteile über den Güterwert geändert haben; ich habe dann ausgeführt, wie aus der Annahme, jeder versuche den subjektiven Wert oder Nutzen zu maximieren, sozusagen ganz von selbst ein Werturteil ganz anderer Art, nämlich über ein *Seinsollen* herauswuchs, indem es für die Aufgabe der Wirtschaftspolitik erklärt wurde, dafür zu sorgen, daß es zu einem gesellschaftlichen Nutzenmaximum komme; und ich habe, wenigstens in groben Zügen, gezeigt, wie aus diesem allgemeinen Ziel oder Werturteil andere Ziele oder Werturteile logisch abgeleitet wurden — zum Beispiel in den früheren Stadien der Entwicklung die gleichmäßige Einkommensverteilung —, und schließlich habe ich klarzumachen versucht, welche Konsequenzen die fortschreitende Erkenntnis über die Natur der subjektiven Urteile über Güterwerte für die Auffassung über die Natur und Realisierbarkeit des Zieles oder Werturteils, von dem die welfare economics ausgeht, hatte.

Konflikte zwischen Zielsetzungen

Nun will ich aber zum Schluß von den eisigen Höhen, auf denen sich die welfare economics bewegen, in die Arena hinabsteigen, in der sich die täglichen Kämpfe der Nationalökonomien abspielen. Hier kommt der Nationalökonom gar nicht darum herum, immer wieder Werturteile darüber zu fällen, was er für gut oder schlecht hält. Ich will das an zwei Beispielen klar machen.

Nehmen wir an, es wäre richtig, was eine ganze Reihe von Nationalökonomien für richtig hält: daß nämlich die Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung eine leichte chronische Inflation erfordere. Die rein wissenschaftliche Arbeit des Nationalökonomien müßte sich nach der Anschauung der methodologischen Puristen darauf beschränken, zu zeigen: 1. welche Folgen eine Politik der Preisniveaustabilisierung hat, nämlich unter anderem einen gewissen Grad der Arbeitslosigkeit, 2. welche Folgen die chronische Inflation hat, nämlich Vollbeschäftigung, aber auch Veränderung in der Einkommensverteilung zuungunsten aller mit festen Geldeinkommen, vielleicht auch geringeres Sparen und anderes mehr. Und mit diesen Schlußfolgerungen müßte er sich begnügen. Er dürfte sich nicht einmal dahingehend ausdrücken, daß eine Inflationspolitik den *Vorteil* an sich habe, daß sie zu Vollbeschäftigung führe, aber gleichzeitig den *Nachteil*, daß sie das Sparen reduziere und arme Leute schädige. Denn mit den Worten Vorteil und Nachteil hat man schon ein wissenschaftlich unstatthafes Werturteil gefällt. Und noch viel weniger dürfte der Nationalökonom — Vorteile gegen Nachteile abwägend — sich zugunsten der einen oder anderen Politik entscheiden. Aber es scheint mir unvermeidlich, daß er gerade dies tut unter Darlegung seiner Gründe. Und tatsächlich tun wir das ja auch alle

tächlich — wissenschaftlicher Purismus hin oder her. Ich möchte den sehen, der bei solchen Betrachtungen die Ausdrücke «Vorteil» und «Nachteil» vermeidet.

Nehmen wir ein anderes Beispiel. Wir leben heute in einer Welt, die mit erstaunlicher Einstimmigkeit dem recht geist- und seelenlosen Kult der maximalen Wachstumsrate der Volkswirtschaft huldigt. Ich will mich nun nicht damit aufhalten, über diesen Kult selber ein Werturteil zu fällen, indem ich auf die großen Schäden hinweise, die eine hohe Wachstumsrate für andere Lebensgebiete als das wirtschaftliche hat. Ich will im Gegenteil einmal davon ausgehen, daß eine möglichst hohe Wachstumsrate ein erstrebenswertes Ziel sei. Nun gelänge es, zu beweisen, daß man bei einer von oben dirigierten Wirtschaft eine höhere Wachstumsrate erzielen könne als bei einer freien Marktwirtschaft, etwa weil es möglich ist, in einer dirigierten Wirtschaft eine höhere Investitionsquote zu erzwingen, als sie sich auf Grund der freiwilligen Ersparnisse der Wirtschaftssubjekte ergibt. Wenn ich mich nun entscheiden will, ob ich wegen der höheren Wachstumsrate den Dirigismus akzeptieren soll oder nicht, so muß ich notwendigerweise den Konflikt mit anderen Werturteilen, die sofort ins Bild kommen, lösen. Bei der Interdependenz aller Lebensgebiete kann der vollständige Dirigismus nicht ohne Einfluß zum Beispiel auf die Staatsform bleiben. Er wird kaum in einer Demokratie durchzuführen sein, da er zum mindesten auf wirtschaftlichem Gebiet diktatorische Macht für den Staat erfordert. Ich werde also hier wieder abwägen müssen und mich gegen den Dirigismus entscheiden, obwohl mit ihm ein mir liebes Ziel — die möglichst hohe Wachstumsrate — besser erreicht wird als in der Marktwirtschaft.

Solche Entscheidungen muß der Nationalökonom immer wieder treffen, auch im kleinen: im Grunde immer dann, wenn er über die Angemessenheit wirtschaftspolitischer Maßnahmen ein Urteil fällt. Aber fällen muß er sein Urteil. Ich würde es als erniedrigend empfinden, als reiner Wissenschaftler die vom Staat gesetzten Ziele jeweils zu akzeptieren, weil ich darüber als Wissenschaftler nicht befinden kann, mich aber immer bereit zu erklären, die Wege aufzuzeigen, auf denen das gewünschte Ziel zu erreichen sei, da eine solche Tätigkeit ja in meinen Kompetenzbereich als Wissenschaftler fällt. Die Max-Webersche Position in bezug auf das Verhältnis der Wissenschaft zu den Werturteilen — die Forderung nach Werturteilsfreiheit — ist sicherlich logisch unanfechtbar; aber sie ist gefährlich, indem sie sehr leicht dazu führt, im Wissenschaftler — unter Berufung auf das Wesen der Wissenschaft —, wenn ich mich so ausdrücken darf, eine Art Knochenerweichung hervorzubringen. Es würde mir gar nicht schwer fallen, aus der Erfahrung zur Zeit des Nationalsozialismus dafür zahlreiche konkrete Beispiele anzuführen. Für das menschliche Zusammenleben ist es eben selten weise, einer logischen Einsicht bis zur äußersten Konsequenz nachzuleben.

Nach einem Vortrag, den der Verfasser im Wintersemester 1964/65 an der Universität Zürich im Rahmen der Ringvorlesung über Werturteile in den Wissenschaften gehalten hat.