

Nutzen- und tauschtheoretische Grundlagen in der Entwicklung der Neoklassik*

Von Hans Frambach**

1. Problemstellung

Zu Beginn der siebziger Jahre des vergangenen Jahrhunderts entsteht das Theoriegebilde *Neoklassik*, vor allem bedingt durch die Darstellung einer logisch konsistenten Erklärung von Tausch und der dafür grundlegenden Idee subjektiver Wertbildung. *Walras' Allgemeine Gleichgewichtstheorie* mag als das den Höhepunkt dieser Entwicklung charakterisierende Stichwort genannt werden. Klassische Begriffe wie Angebot und Nachfrage, Wert, Tausch, Preis, Bedürfnis und Gleichgewicht werden reinterpretiert, menschliches Verhalten auf zweckrationales beschränkt und an Nutzen- und Profitmaximierung ausgerichtet. An den grundlegenden Problemen, die mit dem idealisierten Konzept der *reinen Theorie* einhergehen, insbesondere die Operationalität von Nutzengrößen, entfacht sich eine lang anhaltende vielschichtige Diskussion.

Die zu untersuchende Hypothese: Die nutzentheoretische Begründung von Tausch in der *Entwicklung* der Neoklassik – im hier betrachteten Zeitraum von ca. 1870 bis in die Gegenwart – entspricht dem ständigen Versuch, auf die Operationalitätsproblematik, einschließlich die der Meß- und Vergleichbarkeit von Nutzengrößen, *theoretisch plausible* und *empirisch tragfähige Antworten* zu finden. Die Suche nach dem handhabbaren Umgang mit Nutzengrößen war es, die, um dem Ziel der Erklärung von Tausch näherzukommen, jeweils eine *neue Epoche* neoklassischer Theorie mitbegründen half; hierzu wurden Begriffe ausgetauscht, verändert oder neue hinzugefügt. Auf diese Weise entstand um das mikroökonomische Tauschmodell herum eine Begriffsvielfalt, die immer dann zu Verwechslungen und Irritationen führt(e), wenn die Begriffe außerhalb ihres eigentlichen Entstehungs- und Verwendungszusammenhangs oder in nicht bewußter Abgrenzung dazu eingesetzt werden (zur Begriffsvielfalt und deren Folgen, siehe etwa *Blaug* 1993, 137 ff.; *Cooter/*

* Verantwortlicher Herausgeber/editor in charge: B.F.

** Danken möchte ich den anonymen Gutachtern für ihre scharfsinnige und überaus hilfreiche Kritik.

Rappoport 1984, 512, 528; Fishburn 1976, 1102ff.; Machlup 1978, 297). Letztlich soll eine *Entwicklungslogik* der neoklassischen Theoriebildung in Form einer Geschichte über *die Entwicklung des Tausch- und Nutzenbegriffs* aufgedeckt werden. Darüber hinaus wird ein *Überblick* über einige für die Entwicklung der Neoklassik bedeutende Grundgedanken anhand von *Primärquellen* gegeben; insofern stellt dieser Aufsatz einen Beitrag zur *zeitlichen Einordnung* einiger wichtiger mikroökonomischer Begriffe dar.

Entsprechend der Einschränkung auf die Kategorien *Tausch* und *Nutzen* steht die Frage im Vordergrund, *wie* sich die Inhalte des *Tausch-* und *Nutzenbegriffs* verändert haben und *warum* dies so ist. Hat die Neoklassik versucht, die Begriffsinhalte stärker der Realität bzw. dem sich vollziehenden empirischen Wandel anzupassen? Hat sie dem Druck ihrer Kritiker nachgegeben? Haben neue Fragestellungen, Methoden oder Erkenntnisse die Reinterpretation der alten Begriffe erforderlich erscheinen lassen? Oder sind neue Begrifflichkeiten etwa immer dann entstanden, wenn Sachverhalte von den alten Begriffen nicht mehr hinreichend abgedeckt wurden?

Der Aufsatz ist, neben dem einleitenden Abschnitt 1 und einigen zusammenfassenden Schlußbemerkungen (Abschnitt 5), in drei weitere Abschnitte gegliedert: Entsprechend diesen Abschnitten wird die gesamte Neoklassik in drei zeitliche Epochen eingeteilt und jeweils kritisch gewürdigt, die *Entwicklungslogik* soll so verdeutlicht werden. An erster Stelle steht die *frühe Neoklassik*, aufgeteilt in *Neoklassik der ersten Generation*, insbesondere *Jevons*, *Menger* und *Walras*, und *Neoklassik der zweiten Generation*, hierzu zählen etwa *Pareto*, *Edgeworth*, *Marshall* und *Pigou* (Abschnitt 2). Die *Ordinalisten* bilden mit Namen wie *Hicks*, *Little* und *Samuelson* die zweite große Epoche (Abschnitt 3). An dritter Stelle steht die *moderne Phase*, *Alchian*, *G. S. Becker* und *Lancaster* werden hier vor allem diskutiert (Abschnitt 4). Die epochale Einteilung ist nicht absolut zu verstehen, sie dient lediglich als *Orientierungsrahmen* für die hier verfolgte Fragestellung. Eine genaue Epochenaufteilung ist schon deshalb problematisch, weil eine Konzentration auf entweder zeitliche oder inhaltliche oder personenspezifische Einordnungsaspekte immer auch mit einer Einschränkung bezüglich der jeweils vernachlässigten Gesichtspunkte einhergeht. Hinzu kommt die Vielfalt, mit der unterschiedliche Autoren die neoklassischen Epochen verschieden berücksichtigen.¹

¹ Cooter und Rappoport umschreiben die *frühen Neoklassiker* einschließlich *Edgeworth*, *Fisher* und *Pigou* mit *Material Welfare School*, die in den dreißiger Jahren dieses Jahrhunderts von der *Hicksschen* oder *ordinalistischen Revolution*

2. Frühe Neoklassik

Wir beginnen die Erörterungen über die *frühe Neoklassik* in den frühen siebziger Jahren des neunzehnten Jahrhunderts, zu dem Zeitpunkt also, als *Jevons*, *Menger* und *Walras* unabhängig voneinander und nahezu zeitgleich ihre Lehren von der reinen ökonomischen Theorie publizierten. Der Grund für diesen zeitlichen Schnitt liegt darin begründet, daß mit diesem Zeitpunkt das „klassische Paradigma“ als überwunden galt (*Hicks* 1976, 212) und somit die Vorstellung von einer auf subjektiven Nutzen und Werten gegründeten Tauschtheorie weitreichende Verbreitung fand. Natürlich sind viele einzelne Bausteine der neoklassischen Theorie bereits oftmals „vorgedacht“ worden, man denke an das Grenznutzenprinzip, das Verhältnis subjektiver und objektiver Werte usw. durch bspw. *Bernoulli*, *Cournot*, *Dupuit* oder *Gossen*. Da die subjektive Begründung der neoklassischen Wert- und Tauschtheorie und insbesondere der Übergang von der objektiven zur subjektiven Lehre Gegenstand vieler theoriegeschichtlicher Untersuchungen und daher bestens aufbereitet ist, erscheint eine begriffliche Analyse dieser Übergangsphase an dieser Stelle überflüssig. Ausgeblendet wird auch die Frage nach der Entstehung der neoklassischen Theorie; Gegenstand ist vielmehr die Frage ihres Wandels.

„Das natürlichste Anliegen der Menschen ist die Befriedigung ihrer Bedürfnisse und dies ist gleichbedeutend mit der Sorge um das eigene Leben oder die individuelle Wohlfahrt“ (*Menger* 1968, 32). In diesem Satz *Mengers* kommt der theoretische Anknüpfungspunkt der neoklassischen Ökonomik zum Ausdruck: Die Neoklassik setzt ihre theoretischen Betrachtungen an der Bedürfnisbefriedigung der einzelnen Wirtschaftssubjekte an. Bei *Jevons* wird dieser Sachverhalt so umschrieben, daß der Endzweck des Handelns, auf den jegliche Form von Rationalität gerichtet sei, in der Maximierung der Differenz von *pleasure and pain* liege (*Jevons* 1970, 101). Das Ziel neoklassischer Theoriebildung bestand in der Suche nach einer „zufriedenstellenden Theorie des Tausches“, aus der, wie *Jevons* es sagte, die „normalen Gesetze von Angebot und Nachfrage“ abgeleitet werden könnten (bspw. *Jevons* 1970,

abgelöst wurde, *Cooter/Rappoport* 1984, 507, 512. *Robbins* zählte zur *Material Welfare School* *Cannan*, *Marshall*, *Pareto* und *J. B. Clark*, *Robbins* 1984, 4. *Schumpeter* spricht von der *Entwicklung der Grenznutzen-Werttheorie* durch *Jevons*, *Walras* und *Menger* und bezeichnet die Zeit nach 1885 (dem Jahr der *Marshall'schen* Antrittsvorlesung in Cambridge) als „*Marshall'sches* Zeitalter“, verbunden mit Namen wie *Edgeworth*, *Wicksteed*, *Bowley*, *Cannan*, *Hobson*, *Pigou* und *Robertson*, *Schumpeter* 1965, 1008, 1013, 1017. *Scitovski* spricht von der *Cambridge School*, die durch das Erscheinen von *Robbins' Essays* im Jahre 1932 von der Bildfläche verschwand, *Scitovski* 1951, 304. *Myint* identifiziert die neoklassische Schule im Kern bestehend aus *Marshall*, *Cannan* und *Pigou* und zählt auch *Nicholson*, *Sidgwick*, *Taussig* sowie *Young* hinzu, *Myint* 1948, 124.

77).² Wie kann nun die zur Verwirklichung der neoklassischen Zielsetzung erforderliche *Verbindung zwischen „natürlichem menschlichen Anliegen“ und einer Tauschtheorie* hergestellt werden?

(a) Zunächst wird festgelegt, was überhaupt der Bedürfnisbefriedigung dient: Es sind *Dinge*, die für die Individuen *nützlich* sind. Werden Dinge *bewußt* zur Bedürfnisbefriedigung eingesetzt, so spricht die *frühe Neoklassik* von *Gütern* (Menger 1968, 2) oder anders ausgedrückt: Der Begriff Gut bezeichnet jegliches Objekt, Substanz, Aktion oder Dienstleistung, das Freude erzeugen oder Leid abwenden kann, und diese „Fähigkeit des Gutes“ heißt *Nutzen* (Jevons 1970, 101f.). *Nutzen* ist somit auf eine irgendwie geartete Objekt-Subjekt-Interaktion angewiesen; sie ist nichts den Gütern Anhaftendes und keine Eigenschaft derselben, sondern ein *Urteil* wirtschaftender Menschen. Die Nutzenkategorie ist eine *gedachte, abstrakte Kategorie* (hierin liegt die eigentliche Problematik ihrer Operationalität). Die Quantität der Güter nun, welche ein Mensch zur Bedürfnisbefriedigung einsetzt, heißt bei Menger *Bedarf* (Menger 1968, 32, 34, Fn. *), ihn bezeichnet Bloch als Verbindungsvariable (*middle-term*) zwischen Bedürfnis und den zur Verfügung stehenden Gütern. Menger ist unter den Neoklassikern der einzige, der über seine Konstruktion des Bedarfs die Verbindung von Gütermengen zur Bedürfnisbefriedigung herleitet, Jevons und Walras unterstellen eine direkte Verbindung (Bloch 1940, 429), d. h. sie umgehen das Problem der *intrapersonellen* Nutzenbestimmung, indem sie diese als gegeben annehmen (Jevons 1970, 82, 84; Walras 1977, 117). „We need only assume that such a direct and measurable relationship does exist ...“ (Walras 1977, 117).

(b) In einem zweiten Schritt müssen der Gut- und Nutzenbegriff für die Marktebene, also die Tauschsphäre, „einsatzfähig“ gestaltet werden. Die *Werttheorie* wurde als Zwischenglied in die Begründungskette eingefügt. Strukturell greift die neoklassische Werttheorie das Wertkonzept der klassischen Nationalökonomik mit seiner Unterscheidung von Gebrauchs- und Tauschwerten auf, ergänzt es aber um den Begriff der *Wertschätzung* (*Grenznutzen*).³ Der *Grenznutzen* ist es, der die Empfin-

² Zur Erklärung des Tausches ging man von der Vorstellung der Möglichkeit einer gesetzmäßigen Beschreibung des *natürlichen* Angebots- und Nachfrageverhaltens aus, wobei das Adjektiv *natürlich* durchaus im Sinne *naturgesetzlicher* Verläufe zu verstehen ist. Die Analogie solcher „ökonomischer Gesetze“ wie die von Angebot, Nachfrage oder Nutzen zur naturwissenschaftlichen Gesetzesbildung, insbesondere zu Gesetzen der klassischen Mechanik, Gossen 1967, v; Jevons 1970, 144 ff.; 1972, 82; 1924, 557; Menger 1968, v, 7, 172; 1969, 54; Walras 1977, 47 f.; 1965, 1, 308 ff.; später: Fisher 1965, 37 ff.; Edgeworth 1967, 11 ff., 50, 89; Marshall 1922, xiv ff.; 1956, 312 ff., kennzeichnet den mechanistischen Charakter der Theoriebildung der *frühen Neoklassik*, bspw. Georgescu-Roegen 1976, 2; Knight 1956, 180; Lowe 1951, 404; Margenau 1950, 38 f.; Mirowski 1990, Kap. 4; Thoben 1982, 292 f.; Weisskopf 1979, 870.

³ Walras spricht von *rareté* und Jevons von *final degree of utility*.

dungsgrößen in die Theorie hineinträgt und die Entstehung von Wert an das subjektive Moment bindet. Dazu sind zwei Annahmen notwendig, die die Neoklassik als heuristische Argumente gewinnt: Das *Gesetz vom abnehmenden Grenznutzen* (es beinhaltet lediglich eine Aussage über die Tendenz des Konsums auf den subjektiven Empfindungszustand eines Individuums) und der Tatbestand der *Knappheit*. Im Knappheitsbegriff verbirgt sich das eigentliche „Empfindungsmoment“, denn Knappheit ist dann gegeben, wenn erstens, etwas für etwas nützlich ist und zweitens, es nur in begrenzter Menge vorhanden ist (Walras 1977, 65).

(c) Jetzt folgt der dritte Schritt, die eigentliche Übertragung des auf subjektivistischen Größen fundierten Wertkonzepts in die Markt- und Tauschsphäre. Mit Hilfe der Wertgröße, die in der *frühen Neoklassik* annahmegemäß jedem Individuum für jedes Gut bekannt ist – vorausgesetzt wird hier die kardinale Meßbarkeit der Nutzengrößen –, tritt das einzelne Wirtschaftssubjekt auf den Markt, den Ort des Warentausches (Jevons 1970, 132). Entsprechend ihrer Wertschätzungen, beginnen die Individuen zu tauschen. Diejenigen, die einem Gut die höchste Wertschätzung entgegenbringen, werden auch den höchsten Preis (oder die höchste Menge eines anderen Gutes) im Austausch zu geben bereit sein. Dieser Umstand ist *nicht selbstverständlich*, denn schließlich könnten auch persönliche Beziehungen, Freundschaft u. ä. Motive, anstelle der höchsten Wertschätzung, den *Tauschwert* bestimmen oder zumindest beeinflussen. Um dieser „Gefahr“ aus dem Weg zu gehen, trifft die *frühe Neoklassik* eine weitere, vielleicht ihre bedeutendste Annahme: Als Ziel des Tausches wird *den Wirtschaftssubjekten Nutzenmaximierung* unterstellt (Jevons 1970, 84, 87, 91 ff., 97, 133, 126 ff.; Menger 1968, 53, 72 f., 159; Walras 1977, 120 f., 125, 143; 1936, 465; auch Gossen 1967, 3). Im nutzenmaximalen Zustand ist ein *Gleichgewicht* erreicht, der Tausch wird realisiert, das *Gesetz vom Ausgleich der Grenznutzen* ist hier (zwangsläufig) erfüllt. Jevons und Walras halten dies fest als „*keystone of the whole theory of exchange*“ (Jevons 1970, 139; Walras 1977, 179).

Bezüglich der Verwendung des Nutzen- und Tauschbegriffs blieben insbesondere zwei Fragenkomplexe unzureichend beantwortet. Beiden ist gemein, daß sie sich auf die *Operationalität* von Nutzengrößen beziehen. (a) In dem Versuch, ihr Gleichgewichtskonzept in formaler Analogie zur klassischen Mechanik zu erstellen, wurden u. a. die Begriffe *Grenznutzen* und *Kraft* bzw. *Nutzen* und *Energie* gleichgesetzt (Fisher 1965, 24, 85; Jevons 1970, 146; Menger 1968, 172; Walras 1936, 450; 1909, 316 ff., bes. 318), doch stellten sich die Nutzengrößen – im Gegensatz zu ihren naturwissenschaftlichen Pendanten – als empirisch *nicht meßbar* heraus. (b) Mit dem Problem ihrer *Meßbarkeit* ist gleichsam die *Vergleichbarkeits-* und *Aggregationsproblematik* der Nutzengrößen ange-

sprochen. Auch hier gelang keine empirisch überzeugende Lösung (im Gegensatz zu den Naturwissenschaften). Die *Neoklassiker der ersten Generation* umgingen die Schwierigkeiten durch eine Annahme: Um im Sinne des naturwissenschaftlichen Erkenntnismodells erfolgreich verfahren zu können, unterstellten sie den einzelnen Wirtschaftssubjekten hinsichtlich der Bestimmung der aus den konsumierten Mengen resultierenden Nutzen die Fähigkeit zu kardinaler Messung, was nicht zuletzt die Aggregation individueller Gesamtnutzen aus den Einzelnutzen der jeweils konsumierten Güter ermöglichte.

Während die *Neoklassiker der zweiten Generation* die Fragestellungen und Ziele ihrer Vorgänger im Grundsatz aufgriffen und auch an deren Ausgangspunkt, der ökonomischen Erklärungskette einer Theorie des Tausches, den Bedürfnissen und ihrer Befriedigung, ansetzten (Edgeworth 1967, 6; Marshall 1922, 14 etc.; Pareto 1971, 3, 18; 1976, 414, Anm. 44), ist gerade ein bedeutender wissenschaftlicher Beitrag in dem Versuch der *Neoklassiker der zweiten Generation* erkennbar, das Problem der Meß- und Vergleichbarkeit der Nutzengrößen einer *theorieimmanenten* Lösung zuzuführen, indem gleichbleibende Begriffe mit einem neuen Inhalt versehen (z.B. der Nutzen) und neue Begriffe dem theoretischen Instrumentarium hinzugefügt wurden (z.B. die Indifferenzkurve).

Das schwerwiegende empirische Defizit, das aus der per Annahme unterstellten Lösung der Meß- und Vergleichbarkeitsproblematik seitens Jevons und Walras aufgeworfen war, stand den *Neoklassikern der zweiten Generation* deutlich vor Augen. Im Bestreben, den Nutzenbegriff der *frühen Neoklassik* inhaltlich und über reine Formalisierungs- und Umbenennungsaspekte hinausgehend zu verändern – z.B. schlug Pareto vor, Nutzen bzw. Grenznutzen mit *ophelimity* als wissenschaftlichen Ausdruck zu umschreiben – (Pareto 1971, 191),⁴ griff er auf das von Edgeworth entwickelte Konzept der Indifferenzkurven zurück (Pareto 1971, 113, 118 ff.; zum Begriff der Indifferenzkurve, siehe Edgeworth 1967, 21). Aber auch beim Einsatz von Indifferenzkurven besteht das Problem der Operationalität. Edgeworth setzte den Nutzen eines Gutes – unter der Vernachlässigung des Problems seiner Meßbarkeit – als bekannt voraus, nahm also beliebige Größen an, und leitete so seine Indifferenzkurven und daraus folgend die entsprechenden Angebots- und Nachfragekurven ab; Pareto kehrte das Problem um: Er ging von der Existenz indifferenter Güterpaare in der subjektiven Einschätzung der Individuen als empirisch gegeben aus und schloß von hier aus auf die Nutzengrößen, er

⁴ Die genaue Unterscheidung von *total ophelimity* (Gesamtnutzen) und *elementary ophelimity* (Grenznutzen) wird hier nicht weiter vertieft. Ich folge der gängigen Auffassung, die diese Unterscheidung in aller Regel nicht vollzieht, und mit *ophelimity* durchweg den Grenznutzen meint.

nahm schlichtweg an, daß sich beliebige Güterpaare finden lassen, die von einem Individuum zu unterschiedlichen Mengenkombinationen gleichermaßen gewählt werden. Exakt dies ist der Tatbestand der Indifferenz, und insofern sieht Pareto Indifferenzkurven als Ausdruck *gleicher Wahlakte* (*curve di scelte eguali*) (Pareto 1971, 391f.). Aus der Tatsache, daß ein Individuum ein Güterbündel wählt, das auf einer höheren Indifferenzkurve liegt als ein anderes, wird geschlossen, daß dieses Bündel einen höheren Nutzen stiftet als das andere. Jedoch bleibt die *Nutzenempfindung* das Motiv der Wahlentscheidung (im Gegensatz zu reinen Wahlentscheidungskonzepten der späteren *Ordinalisten*).

Der Verzicht auf die Kardinalität von Nutzen stellt eine echte Weiterentwicklung im Sinne der logischen Plausibilität des mikroökonomischen Tauschmodells dar. Hinsichtlich des Operationalitätsproblems kann jedoch nicht von einer echten Lösung gesprochen werden, denn die faktische Basis der Indifferenzkurven blieb im paretianischen Konzept auf die *alltäglichen Erfahrungsgrößen* des Wissenschaftlers beschränkt, also auf die Voraussetzung der tatsächlichen Existenz solcher in der subjektiven Einschätzung der Individuen äquivalenter Güterpaare. Der methodologische Status eines solchen Nachweises geht somit nicht über den einer *Annahme* hinaus. Jedoch mit der Einführung des *ordinalen Nutzenkonzeptes* gewann Pareto ein Instrument für eine *Theorie der Wahlakte*, mit der später die *Ordinalisten* den Grundstein für die moderne Werttheorie legten.

Einen anderen Weg aus dem Dilemma der Operationalität von Nutzen schlug Marshall ein. Er veränderte die Sicht der *Neoklassiker der ersten Generation* – sie betrachteten den Nutzen eines Gutes in *Abhängigkeit von der Menge* desselben –, indem er den Nutzen in *direkte Abhängigkeit zum Preis* eines Gutes setzte (Marshall 1922, 94f., 124). Bezüglich der Frage nach der *Konstituierung* von Werten und Nutzen sei weniger der Umstand von Interesse, wie der Nutzen aus einem erworbenen Gut abgeleitet werden könne (sei es subjektiv oder objektiv), vielmehr müsse davon ausgegangen werden, daß dieser Nutzen mehr oder minder feststehe, und zwar in der *Willigkeit zur Zahlung* eines bestimmten Preises (*Nachfragepreis*). Jedem Kaufakt liegt somit eine indirekt über den Preis (monetäre Einheit) meßbare Nützlichkeit zugrunde, was Marshall wiederum mit der Prämisse erklärt, der entsprechend alle den ökonomischen Bereich tangierenden Handlungsmotive im *Wunsch nach Bezahlung*, *the desire for the pay*, zusammengefaßt, zentriert werden können (Marshall 1920, 19; 1922, 14). Der „möglichst günstige Kauf“, die möglichst große Differenz zwischen dem, was das Wirtschaftssubjekt für eine bestimmte Gütermenge zu zahlen bereit ist (*Zahlungsbereitschaft*) und dem tatsächlichen Preis, macht den eigentlichen Nutzen aus. Ist diese Differenz

(*Konsumentenrente*)⁵ maximal, so wird der Tausch realisiert, ein Gleichgewicht ist erreicht (Marshall 1922, 128). Stimmt der tatsächliche Preis mit der Zahlungsbereitschaft überein, so ist dies der „neoklassische Regelfall“. Formal ist ein Gleichgewicht dann erreicht, wenn – es gilt das Gesetz abnehmender (Güter-)Grenznutzen – die mit ihren Preisen gewichteten Grenznutzen (Grenznutzen/Preis) für alle Güter identisch sind und darüber hinaus dem *Grenznutzen des Geldes* entsprechen, der als *konstant* angenommen wird (Marshall 1922, 334f., 842).⁶ Hieraus ergibt sich das *Marshall'sche* Gesetz der Nachfrage: *Je größer die einem Individuum zur Verfügung stehende Gütermenge (unter der Voraussetzung einer konstanten Kaufkraft des Geldes und konstanten Einkommen), desto geringer ist der Preis, den er für eine zusätzliche Einheit des Gutes zahlen würde* (Marshall 1922, 99, Fn. 1, 2).

Mit der Annahme eines konstanten Grenznutzens des Geldes, die dem Verschwinden des Einkommenseffektes entspricht (siehe dazu die Ausführungen zu Hicks in Abschnitt 3), gelang zwar einerseits eine vereinfachte und überzeugende Ableitung der Nachfragekurve, die zur Verständlichkeit und Verbreitung der *Marshall'schen* Theorie in hohem Maße beitrug (Hicks 1968, 32), andererseits wurde aber aufgrund der Vernachlässigung des Einkommenseffektes auf einen zentralen Bestandteil der Erklärung realen Konsumentenverhaltens verzichtet. Der Versuch nämlich, einzelne Nutzenbetrachtungen über mehrere Güter gleichzeitig anzustellen (Marshall 1922, bspw. 131), konnte von Marshall nicht weiterentwickelt werden, da er sich mit der Vernachlässigung des Einkommenseffektes jeglicher *operationalen* Möglichkeit beraubt hatte, Nutzen kardinal messen zu können. Auf einen weiteren Kritikpunkt seiner Theorie wies Marshall selbst hin. Sein Nachfragekonzept kann im Hinblick auf die Bestimmung der Konsumentenrente nur partialanalytisch durchgeführt werden, weshalb es unmöglich sei, weiterreichende Schlüsse für den gesellschaftlichen Gesamtnutzen zu ziehen (Marshall 1922, 131). Damit führt Marshall den englischen Zweig der Neoklassik (das auf der Philosophie des Utilitarismus fußende Gesamtnutzenkonzept) *ad absurdum*.

Marshall's Versuch, Nutzen aus Güterpreisen abzuleiten und somit weitgehend auf den Nutzenbegriff zu verzichten, konnte das Problem der

⁵ Das Konzept der *Konsumentenrente* taucht bereits 1844 bei Jules Dupuit auf, er verwendet den Begriff *Konsumentenrente* allerdings noch nicht, Dupuit 1969, 280 f.

⁶ Die Konstanz des Grenznutzens des Geldes ist eine zentrale Annahme in Marshall's Ausführungen über Nutzen, Nachfrage und Konsumentenrente, Stigler 1965, 142 f.; sie begründet Marshall unter Hinweis auf den geringen Anteil für ein bestimmtes Gut getätigter Ausgaben an den Gesamtausgaben (Verschwinden des Einkommenseffektes): „*the assumption, which underlies our whole reasoning, that his expenditure on any one thing, ... is only a small part of his whole expenditure*“, Marshall 1922, 842.

Operationalität von Nutzengrößen nicht lösen, denn der Preis, den ein Individuum für eine bestimmte Menge eines Gutes zu zahlen bereit ist, hängt von seiner subjektiven Einstellung zu dem Gut, also seinen Nützlichkeitsabwägungen ab (die Zahlungsbereitschaft ist nichts anderes als ein Ausdruck des Nutzens). Da *Marshall* seine das Wirtschaftsleben betreffenden Untersuchungen auf den in monetären Größen meßbaren Bereich beschränkt, sind die Individuen in seiner Theorie befähigt, konkrete Nutzaussagen über die eigene Person zu treffen. Insofern ist vorausgesetzt, daß die Wirtschaftssubjekte die verschiedenen Nutzen, die sie aus unterschiedlichen Gütern und Gütermengen ziehen, genau kennen. *Implizit* ist somit *kardinale* (intrapersonelle) Meßbarkeit der Bedürfnisse (in Geld) unterstellt. D.h. die Fragen, „*welchen Nutzen ziehst du aus der Menge x des Gutes y* “, und, „*wieviel bist du bereit für die Menge x des Gutes y zu zahlen*“, sind *identisch*, und (beide) können darüber hinaus positiv beantwortet werden.

Die Erweiterung des Tauschmodells der *Neoklassiker der ersten Generation* durch *Marshall* weist Parallelen zum paretianischen Konzept auf: In beiden Fällen wurde nach Möglichkeiten zur Überwindung der Operationalitätsproblematik von Nutzengrößen gesucht und hierzu plausible Versuche unternommen, via „Umgehung“ des Nutzenbegriffs, die nutzentheoretische Erklärung von Tausch (im Sinne einer theorieimmanenten Erweiterung) zu begründen; bei *Marshall* geschah dies durch das auf Zahlungsbereitschaften abstellende Konzept der Konsumentenrente, bei *Pareto* durch die Annahme der Existenz empirisch gegebener Indifferenzkurven. Schließlich gelang es in beiden Fällen nicht, das Operationalitätsproblem in empirischer Hinsicht zu lösen.

Pigou sah in der geführten Meß- und Vergleichbarkeitsdiskussion von Nutzengrößen keine *praktischen* Fortschritte gegenüber den *Neoklassikern der ersten Generation* erzielt: Wie groß die tatsächliche Wohlfahrt von Individuen, Gruppen oder Ländern sei, könne nicht gemessen werden; statt dessen gehe es darum zu erfahren, wie das Handeln von Personen und Institutionen die *ökonomische Wohlfahrt* (*economic welfare*)⁷ beeinflusse (*Pigou* 1952, 11 f.). Für seinen Versuch eines an Kriterien der Operationalität ausgerichteten nutzentheoretischen Tauschmodells nahm *Pigou* zunächst *intrapersonelle* Meßbarkeit der Nutzengrößen auf zumindest ordinaler Basis an (*Pigou* 1951, 290 f.) und ließ (unter restriktiven Bedingungen) auch *interpersonelle* Vergleiche zu (*Pigou* 1951, 292; 1952, 850). Sodann stellte er dem Begriff der *ökonomischen*

⁷ Sie bezeichnet den in monetären Einheiten meßbaren Teil der Gesamtwohlfahrt, dem der – so *Pigou* – wichtigste Bereich des menschlichen Handelns, der in Geld ausdrückbare, unterliege (*measuring rod of money*), *Pigou* 1952, 11, 31. *Cannan* spricht von *material welfare*, *Cannan* 1928, Chap. I.

Wohlfahrt ein empirisches Konzept, die sog. *national dividend* (statistisches Konzept der Volkseinkommensberechnung) vergleichend gegenüber (Pigou 1952, 52 ff.). Theoretisches Wohlfahrtskonzept und empirisches Konzept der *national dividend* wurden nun in Beziehung zueinander gesetzt, also empirische Daten und theoretischer Wohlfahrtsansatz miteinander verknüpft. Ziel war es, die Zuordnung konkreter Zahlenwerte auf bestimmte Befriedigungs- oder Nutzenhöhen des theoretischen Konzeptes durch statistische Einkommensgrößen auszutauschen. Ohne Pigous Konzept weiter zu vertiefen, scheiterte sein Ansatz im wesentlichen an der Prämisse, daß – um Nutzen- bzw. Wohlfahrtsgrößen in Beziehung zu den statistischen Werten der *national dividend* setzen zu können –, die individuellen Nachfragefunktionen nach allen Gütern bekannt sein müssen (Pigou 1952, 52 ff.). In diesem Fall wäre die interpersonelle Vergleichbarkeit der Bedürfnisintensitäten (wenn auch nicht ihre kardinale Meßbarkeit) erforderlich. Dazu müßten wiederum alle Bewußtseins- und Empfindungszustände der Individuen für Dritte erfahrbar gemacht werden.

An dieser Stelle setzte Robbins' bedeutender Einwand an der interpersonellen Vergleichbarkeit der Nutzen ein: Um Nutzen (selbst ordinal) vergleichen zu können, „müsse man in die Individuen hineinschauen können, dies sei unmöglich“ (Robbins 1984, 138 ff.). „*There is no way of comparing the satisfactions of different people*“ (Robbins 1984, 140 f.). Robbins' „*Essay*“, von 1932, gilt allgemein als der Ausgangspunkt der Diskussionen, die die „ordinalistische Revolution“ auslösten (Boulding 1952, 2; Cooter/Rappoport 1984, 520; Hicks/Allen 1934, 52 f.; Streeten 1963, 201).

3. Die Ordinalisten

Das analytische Begründungsdefizit, das im mikroökonomischen Tauschmodell durch Robbins' Unmöglichkeitsthese der interpersonellen Vergleichbarkeit von Nutzengrößen entstanden war, mußte gelöst werden, womit im Grunde genommen nichts anderes als das alte Problem ihrer Operationalität, verschoben allerdings auf eine andere Ebene, wieder angesprochen war: Konkret ging es nun um die (sinnvolle) Aggregation (ordinaler) individueller Nutzen- bzw. Wahlgrößen zum gesamtwirtschaftlichen Nutzen bzw. zur Wohlfahrt, und daraus resultierend, um die *Bewertung* und den *Vergleich* verschiedener wirtschaftlicher Zustände. Zwangsläufig waren somit auch Aspekte der Normativität von ökonomischer Theorie angerissen, deren Diskussion in der Etablierung der beiden Zweige der *New Welfare Economics*, den *Kompensationsprinzipien* und der *sozialen Wohlfahrtsfunktion*, mündete (Harrod 1938, 397; Scitovsky 1951, 307; Streeten 1963, 202).

Da das Paretokriterium interpersonelle Nutzenvergleiche überflüssig erscheinen ließ, bot es sich den *Ordinalisten* als Maßstab zur *Bewertung* und zum *Vergleich* ökonomischer Zustände geradezu an, und zwar indirekt in der Gestalt der *Kompensationsprinzipien* (Hicks 1940 - 41, 111f.; Hotelling 1938, 252; Kaldor 1939, 550f.; Little 1950, 116; Scitovsky 1942 - 43, 91f.). In ihnen findet sich der Nutzen- und Tauschbegriff systematisch verortet, denn Begriffe wie *Effizienz*, *Besser-* oder *Schlechterstellung* usw. sind direkte Ausdrucksformen des Nutzenbegriffs. Der Tausch kommt ins Spiel durch die *Rechtfertigung* des Tauschergebnisses qua paretianischer Effizienz: In den Kompensationsprinzipien häufig gebrauchte Formulierungen, wie „eine wirtschaftspolitische Maßnahme ist gerechtfertigt, wenn ...“, sind ja nichts anderes als Paraphrasierungen für den im Sinne des mikroökonomischen Tauschmodells effizientesten Zustand, wobei die „wirtschaftspolitische Maßnahme“ natürlich nichts mit einer tatsächlich von der Wirtschaftspolitik vorgeschlagenen Maßnahme zu tun hat. Hinzu kommt, daß sich die Diskussion um die Kompensationsprinzipien innerhalb der *reinen Tausch-* oder *Effizienz-sphäre* bewegt – „Here the economist is on sure ground“ (Kaldor 1939, 551) – und den *Verteilungssektor* als „werturteilsbeladen“ ausgrenzt – „Equity is a matter of ethics and has nothing to do with economics“ (Scitovsky 1942 - 43, 91); mit dieser Argumentation legitimierten Ökonomen Entscheidungen auf *alleiniger Basis des paretianischen Effizienzkriteriums*. Das mikroökonomische Tauschmodell in Form seiner paretianischen Variante lieferte somit die logische Begründungsstruktur für die Kompensationskriterien.

Allen Kompensationskriterien ist gemein, daß sie letztlich in irgendeiner Weise auf dem paretianischen Effizienzkriterium fußen. Dieses hat in der ökonomischen Theorie zwar seinen festen Platz, doch ist es als Bewertungsgrundlage für wirtschaftspolitische Entscheidungen insbesondere dann anzuzweifeln, wenn die Paretooptimalität allgemeiner Konkurrenzgleichgewichte als Referenzpunkt solcher Entscheidungen angegeben wird. Zweifel allgemeiner Art wurden am Paretokriterium von vielen Seiten geübt. Exemplarisch sei hier auf *Lipsey* und *Lancaster's General Theory of Second Best* verwiesen: Unter der Voraussetzung, daß eine der für ein Paretooptimum erforderlichen Bedingungen nicht erfüllt ist, kann ein „*zweitbester Zustand*“ nur erreicht werden, wenn man auch alle anderen „Paretobedingungen“ verläßt. D.h. ein „*zweitbester Zustand*“ kann somit nur unter Bedingungen realisiert werden, die ein Paretooptimum *ex definitione* ausschließen (*Lipsey/Lancaster* 1956 - 57, 11f., 26f.).

Worin ist nun der „Siegeszug“, der wissenschaftliche Fortschritt, der *Ordinalisten* gegenüber ihren neoklassischen Vorgängern zu sehen?

Inwieweit ist die Kernfrage der *Ordinalisten*, wie die eigentlich schlüssige Tauschtheorie der *Neoklassik der zweiten Generation jenseits* ihrer Annahme gegebener Wahlentscheidungen (Präferenzordnung) weiterentwickelt werden könne (Hicks 1968, 18), tatsächlich beantwortet worden?

Die Präferenzstruktur der Wirtschaftssubjekte wurde nicht durch eine Nutzenfunktion, sondern auf der Grundlage bestimmter Axiome darzustellen versucht. Zunächst unterstellte man ein ordinales Konzept, das vor allem die logischen Erfordernisse der Vollständigkeit, Konsistenz und Transitivität erfüllen mußte. Schließlich erfolgte der Austausch zweier Begriffe der *Neoklassik der zweiten Generation*, die – nach Ansicht von Hicks – bereits immer den kritischen Aspekt der Quantifizierbarkeit von Nutzengrößen impliziert hatten (Hicks/Allen 1934, 554): (a) Das häufig verwendete Verhältnis zweier Grenznutzen (Steigung der Indifferenzkurve) wurde durch den Begriff *Grenzrate der Substitution* ersetzt (Hicks 1968, 20) und (b) das Prinzip des abnehmenden Grenznutzens vom *Prinzip der abnehmenden Grenzrate der Substitution* abgelöst. Ohne Annahme einer Nutzenfunktion – „nur“ mit Hilfe der an die Präferenzordnung gestellten Vollständigkeits- und Transitivitätserfordernisse – gelang so die Konstruktion von Indifferenzkurven. Auf der Grundlage der neuen Begriffe entwickelten Lerner und Hicks i.ü. die *Theorie des sozialen Optimums* (Hicks 1968; Lerner 1934).

Ein theoretisch interessantes und für die Entwicklung der Tauschtheorie herausragendes Beispiel ist die *Hickssche Ableitung des Gesetzes der fallenden Nachfrage*. Bekanntlich wird die (Gesamt-)Nachfrage (*total effect on demand*) aus der Addition von *Einkommens- und Substitutionseffekt* gebildet (Hicks 1968, 31 f.; Slutsky 1952, 43). Den *Ordinalisten* gelang mit der *Hicksschen Nachfrage* die Aufstellung eines *allgemeinen Gesetzes* (der Nachfrage) *ohne Ausnahme*, also die Erreichung des Ziels, das die *frühen Neoklassiker* zwar immer angestrebt, niemals aber erreicht hatten; Ausnahmeerscheinungen wie der *Giffen-Fall* konnten nunmehr im Paradigma analytisch erfaßt werden. Im Vergleich zur *Marshall'schen Nachfrage* erlaubte die *Hickssche* die Vernachlässigung eines konstanten Grenznutzens des Geldes. Unter Zuhilfenahme einer Nachfragekurve, die nicht auf die Annahme der Konstanz des Grenznutzens des Geldes angewiesen war, gelang den *Ordinalisten* außerdem die Reformulierung des Konzepts der *Marshall'schen* Konsumentenrente – und zwar exakter und in Geldeinheiten ausgedrückt; dieses reformulierte Konzept der Konsumentenrente nannte Hicks *kompensierte Variation*.⁸ Die *Hickssche kom-*

⁸ *Hickssche* und *Marshall'sche* Konsumentenrente sind identisch, wenn der Grenznutzen des Geldes konstant ist. Der Begriff *kompensierte Variation* findet sich erstmals bei Slutsky 1915 als *compensated variation of price*, Slutsky 1952, 42.

pensierte Variation des Einkommens stellt die Einkommenswirkung einer Preissenkung dar; sie ist ein in Geldeinheiten ausgedrückter Einkommensrückgang, der eine Preissenkung gerade so ausgleicht, daß der Konsument nicht bessergestellt ist als vorher (Hicks 1943 - 44, 33; 1968, 40). Demgegenüber ist die *äquivalente Einkommensvariation* als Einkommenszuwachs zu verstehen, der, wenn keine Preissenkung einträte, den Konsumenten genauso besserstellen würde, wie es bei einer Preissenkung ohne Veränderung des Geldeinkommens der Fall wäre (Hicks 1943 - 44, 34f.).

Die *Hickssche* Nachfrage mit ihrer Trennung von Substitutions- und Einkommenseffekt ist mit Blick auf die ökonomische Theorieentwicklung als echter Fortschritt gegenüber der *Marshallischen* Nachfrage zu werten, insoweit ein *Zuwachs an allgemeiner Erklärungskraft* erzielt wurde. Ähnliches gilt auch für die *kompensierte* und *äquivalente Variation* gegenüber *Marshall's* Konsumentenrente. Bezüglich der Operationalität im Umgang mit Nützlichkeitsabwägungen verfügt *Marshall's* Konzept der Konsumentenrente über die höhere empirische Relevanz, da trotz restriktiver Annahmen, wie bspw. der konstante Grenznutzen des Geldes, die Möglichkeit der Schätzung von Zahlungsbereitschaften besteht, ebenso ist die *Marshall'sche* Nachfrage weniger umständlich operationalisierbar als die *Hickssche*.

Kritik am Ansatz der *Ordinalisten* kann in vielfältiger Weise geübt werden. Während *Arrow* ihn ausdrücklich als wissenschaftlichen Fortschritt hervorhebt – die *frühe Neoklassik* sei nicht in der Lage gewesen, irgendeine Aussage über das ökonomische Verhalten mit Hilfe ihrer Hypothese des meßbaren Nutzens zu treffen – (*Arrow* 1973, 9; ähnlich *Gorman* 1971, 82), sehen *Cooter* und *Rappoport* im Ansatz der *Ordinalisten* keinen Fortschritt, sondern lediglich einen Wandel (*Cooter/Rappoport* 1984, 507f.). Und *Stigler* glaubt, daß die *Ordinalisten* weder in der Lage seien, überprüfbare Hypothesen über das Nachfrageverhalten aufzustellen, noch Anreize und Leitlinien für die empirische Forschung abzugeben (*Stigler* 1965, hier nach *Blaug* 1993, 141).

Grundsätzliche Kritik wurde auch direkt am Indifferenzkurvenkonzept und dem daraus abgeleiteten Wahlverhalten geübt und kam aus den „eigenen Reihen“. *Little* bezweifelte die Bedeutung *indifferenten Wahlverhaltens*. Er kritisierte den Versuch, Begriffe wie *Besser- oder Schlechterstellung* anhand von Indexnummern, also der „Höhe“ von Indifferenzkurven, zu thematisieren und sah im Tatbestand des *Vorziehens* von Alternativen und dem Phänomen der *Indifferenz* einen logischen Widerspruch (*Little* 1949, 92). Gleichzeitig reformulierte *Little* das von ihm kritisierte Indifferenzkurvenkonzept der *Ordinalisten* im Bestreben, es empirischen Sachverhalten gegenüber aufgeschlossener zu gestalten.

Little wollte die seit der *Neoklassik der zweiten Generation* unternommenen Versuche *endgültig* in die Tat umsetzen, eine Theorie des Konsumentenverhaltens zu entwickeln, die nicht von Indifferenzkurven ausgeht, sondern nur streng konsistentes Wahlverhalten unterstellt. Zu diesem Zweck verwarf *Little* die „alten“ Indifferenzkurven und positionierte an ihre Stelle die sog. *Verhaltens- oder Grenzlinien*, wie sie (von der Idee her) bereits *Samuelson* eingeführt hatte (*Samuelson* 1948, 244 f.; 1955, 146 ff.). Eine *Grenzlinie* ähnelt zwar im Verlauf einer Indifferenzkurve, sie enthält aber keinerlei Punkte, bei denen das Individuum zwischen Entscheidungen indifferent ist; vielmehr steckt die Kurve einen *Bereich* ab, innerhalb dessen sich das Individuum *verhalten* kann (Verhaltensspielraum) (*Little* 1949, 91). Inhaltlich kommen *Little* und *Samuelson* (in seiner *Revealed Preference Theorie*) zu gleichen Aussagen (*Samuelson* 1938, 70; 1948, 243). Beide versuchten sie, die Theorie des Konsumentenverhaltens von der Nutzenkategorie abzulösen.

Samuelson wollte Konsumentenverhalten mittels operationaler Vergleiche zwischen beobachtbaren Werten erklären und auf die Verwendung jeglicher nicht beobachtbarer Nutzengrößen verzichten (*Samuelson* 1938, 62; 1948, 243 ff.; 1955, 91 f., 104 f.). Er zeigte, daß es möglich ist, Nachfragekurven *ausschließlich* über die „offenbarten Präferenzen“ (*revealed preferences*) eines Individuums abzuleiten, ohne Rückgriff auf Bedürfnisintensitäten oder Indifferenzkurven (*Samuelson* 1948, 251; 1955, 111, 172). Ausgehend von irgendeiner gewählten (nutzenmaximalen) Allokation, die als *offenbart* definiert ist, wird eine Änderung des Preises eines bestimmten Gutes angenommen. Unter den Annahmen, daß die Konsumenten *Mehr* gegenüber *Weniger* vorziehen, nur ein bestimmtes Güterbündel in jeder Budgetphase wählen und in ihrem Wahlverhalten konsistent sind (*Samuelson* 1948, 247 f.; 1955, 151, 221), kann gezeigt werden, daß die Nachfrage nach dem Gut zunimmt (zumindest aber gleichbleibt), wenn sein Preis gesunken ist (*c.p.*, also bei Einkommensanstieg) *et v.v.* (*allgemeines Gesetz der Nachfrage* oder *fundamentales Theorem der Konsumtheorie*) (*Samuelson* 1955, 107 ff., bes. 111, 116, 143, 146 ff.).

Bezüglich der empirischen Operationalität scheint das *Samuelsonsche Fundamentaltheorem* einen Fortschritt in der Theorieentwicklung zu bedeuten, denn es beinhaltet alles über die beobachtbaren Implikationen der *Indifferenztheorie* und bietet den zusätzlichen Vorteil der Ableitung individueller Präferenzen aus dem *offengelegten Verhalten* der Individuen. Weiterhin ist der Einkommenseffekt in der *Revealed Preference Theorie* generell meßbar, denn er ist nichts anderes als die betragsgemäße Gleichheit von Einkommens- und Preisänderung, die erforderlich ist, um den Wert der ursprünglich gekauften Güterbündel wiederherzustellen. Problematisch ist allerdings das implizite Vorausgesetztsein der

Einkommenselastizitäten der Nachfrage der einzelnen Individuen, ohne die keine empirisch gestützten Vorhersagen möglich sind.

Samuelson ist es gelungen, das Gesetz der Nachfrage aus einigen wenigen logischen Minimalerfordernissen abzuleiten, ohne direkt auf die Nutzengrößen einzugehen; dies ist durchaus ein Erfolg im Sinne theoretischer Plausibilität. Allerdings relativiert sich dieser „Gewinn“ angesichts anderer methodologischer Kritik: So hat die Axiomatisierung der *Revealed Preference Theorie* einen Punkt erreicht, an dem Annahmen und Aussagen so dicht beieinander liegen, daß der Wahrheitsgehalt der einen ausreicht, um den Wahrheitsgehalt der anderen herzuleiten und umgekehrt (*Houthakker* 1961, 705 ff.). Und vom logischen Status aus betrachtet, sind die Nutzen- und die *Revealed Preference Theorie* äquivalent, da der Begriff der *rationalen Wahl* der Nutzentheorie lediglich in die Termini *Präferenz eines Mehr gegenüber einem Weniger*, *Konsistenz* und *Transitivität* der *Revealed Preference Theorie* übersetzt ist; somit gilt der Anspruch des *Neuen* dieses Ansatzes bei der Erklärung des Konsumentenverhaltens als widerlegt (*Blaug* 1993, 143).

4. Moderne Phase

Was wurde der nutzentheoretischen Fundierung des Tausches an substantiellen Überlegungen im Anschluß an die *Ordinalisten* hinzugefügt, zu welchen neuen grundlegenden inhaltlichen Erkenntnissen gelangte die nachfolgende Theorie? Zunächst einmal muß festgestellt werden, daß es *die* moderne ökonomische Theorie oder *den* modernen Ansatz sicherlich nicht gibt, mit dem sich die verschiedenen neueren mikroökonomischen Ansätze in ihren zentralen Positionen umgreifen ließen. Bereits angesichts der Vielzahl der verschiedenen Analyseinstrumente, die im hier behandelten Objektbereich verwendet werden, und den unterschiedlichsten Standpunkten, von denen aus Stellung bezogen wird, kann ein einheitlicher Bezugsrahmen nicht ausgemacht werden. Man denke nur an die verschiedenen Beiträge aus der *Spieltheorie* oder des (wenn auch eher in makroökonomischen Zusammenhängen so bedeutenden) *Modells des Erwartungsnutzens*, an *Lancaster*, der versuchte, der *kardinalen* Nutzenmessung von Gütern wieder neuen Sinn zu geben, an *Beckers* originelle Versuche, Phänomene wie Diskriminierung, Familienplanung, soziale Wechselwirkungen oder Kriminalität einzig und alleine mit Hilfe der Nutzentheorie zu erklären, oder denken wir an die von der *Rechtssphäre* her ansetzende Analyse von Gütern in der *Property Rights Theorie*.

Versuchen wir jetzt, den Bedeutungswandel von Tausch und Nutzen in der *modernen Phase*, also in verschiedenen Ansätzen der modernen

ökonomischen Theorie, aufzuspüren. Ist von Neuerungen in der Ökonomik hinsichtlich der grundlegenden Bedeutung der Begriffe Tausch und Nutzen die Rede, so wird zunächst einmal die Nicht-Meßbarkeit von Nutzengrößen weitgehend akzeptiert (*Alchian* 1953, 49). Entsprechend sucht die Theorie weniger nach Antworten auf die „alte“ Frage der Meß-, Vergleich- und Aggregierbarkeit von Nutzen, als vielmehr nach Erweiterungsmöglichkeiten ihres Gegenstandsbereiches. Bezüglich dieser Erweiterung werden im folgenden vorrangig zwei Aspekte berücksichtigt: (a) *Eine veränderte Sichtweise darüber, wie aus Gütern Nutzen entsteht*: einmal wird der Ansatz über die *Gütereigenschaften* von *Lancaster*, zum zweiten die *Property Rights Theorie* angeführt, in der die Nutzen aus den *Rechten an den Gütern* gebildet werden. Und (b) *geht es um die generelle Ausweitung des Nutzenkonzeptes auf nicht-marktliche Phänomene*, einschließlich der Betrachtung von Gütern, die bislang nicht als solche thematisiert wurden. Hier steht vor allem *Beckers* Ansatz im Vordergrund, dem das generelle Bestreben zugrunde liegt, das *gesamte* menschliche Verhalten unter das Nutzenmaximierungskalkül zu subsumieren – hiermit glaubte er, eine solche Theorie des menschlichen Handelns entwickelt zu haben, wie sie auch als Ziel *Bentham*, *Comte* und *Marx* vor Augen stand, von diesen aber nie erreicht wurde (*Becker* 1993a, 15). Insofern ist *Beckers* Ansatz sicherlich der umfassendste Versuch, den „Nutzungsbereich des Nutzens“ zu erweitern.

Beginnen wir mit *Lancasters* Ansatz. Er kritisiert an der „traditionellen Analyse“ die Annahme eines Konsumententyps, der nicht in der Lage sei, sich selbst zu reflektieren, da er sich weder Gedanken über die von ihm konsumierten Güter, noch über die Ursachen seines eigenen Konsuminteresses mache (*Lancaster* 1983, 239; 1991, 3, 11). *Lancaster* ging von der alten Idee aus, daß Güter für die „Dienste, die sie leisten“, *bewertet* werden. Diese „Dienstleistungen“, *characteristics* (*Gütereigenschaften oder -merkmale*) genannt, sind objektiv meßbare Eigenschaften der Güter (Vitamin-, Kalorien-, Mineraliengehalt etc.). Unter der Annahme der vollständigen Teilbarkeit der Güter können diese beliebig kombiniert werden, so daß sog. *Eigenschaftsbündel* entstehen, die zu den ihnen zugrundeliegenden Gütermengen in Proportion stehen; aus den Gütereigenschaften heraus entsteht das eigentliche *nutzenstiftende Gut* (*Lancaster* 1971, 7, 15 ff.; 1983, 278; 1991, 4 f., 12 ff., 53). Zu beachten ist, daß ein einzelnes Gut mehr als nur eine Eigenschaft besitzt, wie auch eine bestimmte Eigenschaft charakteristisch für mehrere Güter sein kann. Die Präferenzen der einzelnen Wirtschaftssubjekte bestimmen die relativen Gewichte, die den verschiedenen Gütereigenschaften im individuellen Entscheidungsprozeß zugewiesen werden. Die Präferenzordnungen sind Rangordnungen über die Gütereigenschaften und nicht über die

Güter selbst. Folglich ist auch die Nachfrage nach Gütern eine aus den Gütereigenschaften *abgeleitete*. Die Individuen maximieren somit keine Nutzen-, sondern eine „Transformationsfunktion“, in der Nutzen als *Transformation einer bestimmten Menge von Gütereigenschaften in eine bestimmte Güterauswahl* dargestellt werden (Lancaster 1991, 19f., 40ff., 45).

Ein wesentlicher Vorteil des Konzeptes von Lancaster liegt, im Vergleich zum traditionellen Indifferenzkurvenmodell, in der Möglichkeit der Beschreibung von Eck- oder Randlösungen (bspw. der *ausschließliche* Konsum des einen *oder* anderen Gutes) (Lancaster 1971, 23; 1983, 279f.; 1991, 17, 26f.). Darüber hinaus liefert die Theorie Erkenntnisse u. a. für das „intrinsische Verhältnis“ von Substitutionalität und Komplementarität zwischen Gütern und das Allokationsproblem zwischen Arbeit und Freizeit (Lancaster 1991, 11f., 26ff.). Trotz Schwierigkeiten bei der operationalen Meßbarkeit der Gütermerkmale und der Bestimmung empirischer Koeffizienten der Konsumtechnologie, glaubt Lancaster, ein Modell entwickelt zu haben, das hinsichtlich seiner heuristischen Erklärungskraft und seines Prognosepotentials dem herkömmlichen Modell des Konsumverhaltens um einiges überlegen sei – schließlich sei letzteres als ein Spezialfall des ersteren aufzufassen (Lancaster 1971, 19, 50; 1991, 14, 17, 39f.).

Da sowohl das traditionelle Modell des Konsumverhaltens als auch der Ansatz von Lancaster die gleichen Phänomene erklären wollen, muß sich Lancaster fragen lassen, welche widerlegbaren Vorhersagen über das Marktverhalten seiner Theorie entstammen, und ob diese tatsächlich neue Erkenntnisse der Art zu Tage gefördert hat, die eine Unterscheidung zwischen seiner und der „alten“ Theorie überhaupt erkennen läßt. Und aus der Tatsache, daß Lancasters Theorie das traditionelle mikroökonomische Konsummodell als Spezialfall auffaßt, und demgemäß reicheren Inhalts ist, kann nicht unbedingt ein gleichzeitiger Zuwachs an überprüfbareren neuen und substantiellen Ergebnissen gefolgert werden. Außerdem sei Skepsis bezüglich der Fruchtbarkeit der Theorie bereits deshalb angebracht, weil sie seit ihrer Entstehung nur wenig weiterentwickelt und kaum auf empirische Probleme angewendet wurde (Blaug 1993, 149).

Eine weitere strukturelle Veränderung (Neuerung) der nutzen- und tauschtheoretischen Mechanismen (wie entsteht Nutzen aus Gütern, und wie wird er im Tausch ausgedrückt) ist im Bestreben der modernen Theoriezweige erkennbar, den *gesamten Nutzungsbereich* eines Gutes zu betrachten. Es geht dabei nicht um die Frage, wozu oder wie Güter verwendet werden können, sondern darum, durch einen veränderten Blickwinkel neue Einblicke in die Funktionsweise des Wirtschaftens zu

gewinnen. Wesentlich ist hier die *Property Rights Theorie*,⁹ die den *gesamten Nutzungsbereich* von Gütern von der *Rechtsseite* her in den Blick rückt: Nicht die Güter selbst, sondern die *Rechte*, welche ein Individuum oder eine Gesellschaft an ihnen besitzt, stehen im Vordergrund – und zwar im deutlichen Unterschied zu den Tauschobjekten der herkömmlichen Theorie. Die Ausgestaltung dieser Rechte besteht darin, eine Ressource zu nutzen, ihre Erträge einzubehalten, ihre Form und Substanz zu verändern sowie die Ressource zu transferieren (*Furubotn/Pejovich* 1974, 4; *Tietzel* 1981–82, 210; 1985, 79). Ökonomisch relevant ist also nicht das Gut selbst, das sich im Besitz befindet und getauscht wird, sondern ein Bündel von Rechten oder ein Teil der Rechte, das Gut *zu nutzen*. Die Rechte an der Ressourcennutzung sind es somit auch, die im wesentlichen die *Tauschrelationen* im Preisbildungsprozeß bestimmen. Man kann hier durchaus zu der Ansicht gelangen, die *Property Rights Theorie* habe das Problem der Operationalität des Nutzenbegriffs lediglich verschoben, denn tatsächlich verfügen die gehandelten Rechte nur über einen Wert, wenn sie Nutzen stiften.

Entsprechend dieser Auffassung erfolgte sogar eine Neu- bzw. Umdefinition von ökonomischer Theorie. *Alchian* definiert, in Anlehnung an der über ihren Gegenstand vorgenommenen Definition von *Robbins*, Ökonomik als „*the study of property rights over scarce resources*“ (*Alchian* zit. nach *Furubotn/Pejovich* 1972, 1139) – *Robbins* bezog sich in seinen Ausführungen i.ü. auf *Menger* (*Robbins* 1984, 16, auch Fn. 1; *Menger* 1968, 53). Im Gegensatz dazu fordert *Becker*, die „Definitionsproblematik“ gänzlich auszublenden; es sei zu fragen, was die Ökonomik von anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen abgrenze, und dies sei – so *Becker* – ihr Ansatz, ihr *approach*, und nicht ihr Gegenstand (*Becker* 1993a, 2). Damit greift *Becker* überraschend auf Fundamente des *empirischen Positivismus* *J. St. Mills* zurück, der die Frage nach der Definition von Ökonomik auch vom Gegenstand auf die Methode lenkte (*Mill* 1976, 164).

Durch die Betrachtung der Rechtssphäre wurde das Eigentum aus seinem latenten, *implizit* unterstellten Dasein in den Mittelpunkt der theoretischen Betrachtungen über Tausch gestellt: Bis zum Stand der *Ordinalisten* „*we find no mention of the word property*“ (*Alchian* 1965b, 817). Dem Eigentum in der *modernen Phase* werden ausdrücklich die für

⁹ Das Forschungsprogramm des *Property Rights Ansatzes* ist in unterschiedlichsten Auslegungen und mit verschiedener Vollständigkeit propagiert worden. Übereinstimmung wird darin erzielt, daß der *Property Rights Ansatz* als Erweiterung der Mikroökonomik unter Einbeziehung institutioneller Restriktionen aufgefaßt werden kann und zur Hoffnung veranlaßt hat, den empirischen Gehalt wie auch die Anwendungsbreite des neoklassischen Paradigmas zu steigern, *Furubotn/Pejovich* 1972, 1137; *Meyer* 1983, 31, 37 ff.

das Funktionieren eines Marktsystems notwendigen Anreizfunktionen zugeschrieben, wobei der *Konkurrenzaspekt* des Tausches mit dem vom Eigentum ausgehenden *Anreizmechanismus* gleichgesetzt ist; Tausch – so fordert *Alchian* – sei weniger als kooperativer Akt vor dem Hintergrund subjektiver Interessenausübung, als vielmehr unter dem *Konkurrenz-*, dies ist für ihn gleichbedeutend mit dem *Eigentumsaspekt*, zu begreifen (*Alchian* 1965b, 816). Die ökonomischen *Anreize*, die vom Eigentum ausgehen, werden ihrerseits durch das allgemeine Nutzungsrecht an der betreffenden Ressource ausgelöst; so sind letztlich die Nutzungsrechte (*rights to use resources*) das ökonomisch Bedeutsame (*Alchian/Demsetz* 1973, 17).

Jenseits der Frage, wie die Ableitung von Nutzen aus Gütern und Dienstleistungen in einer anderen Weise als der traditionellen erklärt werden kann und welche Konsequenzen hieraus für die Ökonomik entstehen, gab es Bestrebungen, den Nutzenansatz von vorn herein allgemeiner – und nicht mehr nur auf den „normalen“ (in monetären Einheiten meßbaren) Marktbereich beschränkt (*Becker* 1993a, 1f., 148f.) – zu formulieren (bspw. *Pollak* 1985, 582f.). Analytisch kann dies zunächst anhand der *Ausweitung* des Gutsbegriffs verdeutlicht werden.¹⁰ In neoklassischer Tradition wird *Gut* über seine nutzenstiftende Wirkung definiert, darüber hinaus jedoch als Handlungsziel apostrophiert: „*A good is any desired entity or goal*“ (*Alchian/Allen* 1974, 20). „*A good is anything that anyone wants. Anything is a good if at least one person wants it*“ (*Alchian/Allen* 1977, 24). Liebe, Freundschaft, Schönheit, Wertschätzung, Freiheit, Gesundheit, Prestige etc. sind als Güter ebenso aufzufassen, wie Milch, Musik oder Benzin (*Alchian/Allen* 1977, 25; *Becker* 1993a, 148f.). Der Gutsbegriff der *modernen Theorie* wird auch von „kritischer Seite“ sehr breit aufgefaßt; so schreibt *Hans Albert*: „*the concept of a good ... is a very comprehensive one. It refers to all aspects of human life that can be evaluated with regard to a decision*“ (*Albert* 1979, 24).

Hinsichtlich des Gutsbegriffs trifft *Becker* die Unterscheidung in *goods* und *commodities*. *Goods* bezeichnet die Güter und Dienstleistungen, die der Konsument am Markt erwirbt. Die *goods* werden als Inputs behandelt, die das Individuum mit dem Faktor *Zeit* in einer *produktiven Aktivität* kombiniert und dadurch „neue Güter produziert“, aus denen ein unmittelbarer Nutzen gezogen werden kann; diese „zur unmittelba-

¹⁰ Die Ausweitung des Gutsbegriffs erstreckte sich auf verschiedenste Phänomene wie die *Zeit* in *Beckers A Theory of the Allocation of Time*, von 1965, die systematische Einführung von *Informationen* als Ressource durch *Stiglers The Economics of Information*, von 1961, und den *menschlichen Körper und Geist*, in *The Property Rights Paradigm* von *Alchian* und *Demsetz* aus dem Jahre 1973, in der Umweltdiskussion auf die – bis dahin zum Preis von Null betrachteten – traditionellen *freien Güter*, weitere Beispiele ließen sich anführen.

ren Nutzenstiftung produzierten Güter“ sind die *commodities* (Becker 1971, 45; 1993a, 149; Stigler/Becker 1977, 77). Der Konsum eines Marktgutes ist somit immer auf die *Produktion* eines grundlegenden Gutes gerichtet, die Nachfrage nach einem Gut also immer aus dem Streben nach grundlegenden Zielen abgeleitet, die durch die Nutzung von Eigenschaften des Produktes realisiert werden. Diese abgeleitete Nachfrage wird analog der abgeleiteten Nachfrage eines Unternehmens nach Produktionsfaktoren gebildet (Becker 1993a, 149). Die Haushalte sind somit nicht länger nur passive Konsumenten von Gütern und Dienstleistungen, die im Marktsektor erworben werden, sondern auch aktive *Produzenten* nicht-marktfähiger Güter, wie eben Gesundheit oder Prestige. Der einzelne Haushalt wird zur multipersonellen Produktionseinheit, der eine *Produktionsfunktion* maximiert, deren Inputs von normalen Marktgütern bis hin zu speziellen Fähigkeiten und Kenntnissen der Haushaltsmitglieder reichen. Dieser *Produktionsfunktions-Ansatz des Haushalts* bezieht in die Theorie der Wahlhandlungen auf einer grundsätzlicheren Ebene Zeitrestriktionen, Konsumentenwissen und zwischen den Haushalten bestehende Unterschiede in der Konsumeffizienz ein (Becker 1993a, 163).

Formal maximiert jeder Haushalt eine Nutzenfunktion unter den Nebenbedingungen begrenzter Zeit und begrenzten Einkommens. Begrenzte Zeit gilt als die fundamentalste Einschränkung (Becker 1993b, 386), denn wird ein Teil der verfügbaren Zeit auf den Einkommenserwerb gerichtet, und somit das Budget zu einer endogenen Größe, so bleibt nur die Zeitrestriktion bindend. Die übliche in der Mikroökonomik vorgenommene Trennung der Zeit in Arbeits- und Freizeit wird demnach aufgegeben, denn Arbeit findet sowohl im Haushalt als auch im Beruf statt. Bezüglich der Erweiterung des Gut- und Zeitbegriffs wird auch von einer größeren *prima facie Erklärungskraft* der modernen Theorie gegenüber dem traditionellen *Rational Choice Ansatz* gesprochen (Rosenberg 1979, 515, 517). Die Nutzenfunktion selbst ist eine zusammengesetzte Funktion, der Nutzen hängt ab vom Vektor der „selbst produzierten Güter“, die ihrerseits von den normalen Marktgütern, der aufgewendeten Zeit und einer Umweltvariablen, die das technische Niveau des Produktionsprozesses repräsentiert, abhängig sind (Becker 1993a, 149f.).

Zwei Voraussetzungen müssen zur Generierung eines solch allgemeinen Nutzenmaximierungskalküls erfüllt sein: (a) Auf die traditionelle Unterscheidung von Nutzen- und Gewinnmaximierung als unterschiedliche Optimierungskalküle von Haushalten und Unternehmen wird verzichtet, der klassische *Homo oeconomicus* folgt nunmehr dem *konsistenten* Kriterium der *umfassenden* Nutzenmaximierung (Alchian 1965a, 31;

Becker 1993a, 3, 128; De Alessi 1983, 66). (b) Eine Nutzenfunktion ist notwendig, die die Präferenzen des jeweiligen Entscheidungsträgers widerspiegelt und gleichzeitig den Einfluß möglicher *Restriktionen auf die Präferenzbildung* berücksichtigt. Die Aufstellung einer solchen generalisierenden Nutzenfunktion hat dazu geführt, vom *Nutzen als Maximand* zu sprechen (bspw. Cheung 1974, 29 oder Demsetz 1967, 350). Die allgemeine Einführung des *Nutzens als Maximand* impliziert eine *offene Nutzenfunktion (offene Zielfunktion)* der Wirtschaftssubjekte, die nicht-marktliche Güter ebenso enthalten kann, wie Güternutzen und Gewinn im klassischen Fall (Alchian/Allen 1974, 21). Diese *allgemeinen Nutzenarten* werden auch als *Alchianeske Nutzen* bezeichnet (Moore 1974, 335). Eine *offene Nutzenfunktion* erlaubt die Annahme einer weitaus größeren Zahl von Handlungszielen, als es in der herkömmlichen Neoklassik üblich ist.¹¹ Die entstehende „Beliebigkeit“ zu erklärender Handlungsziele geschieht jedoch um den Preis einer abnehmenden Operationalität des Nutzenbegriffs, denn für bestimmte Erklärungszwecke muß die allgemeine Nutzenfunktion durch Angabe konkreter Nutzenarten operationalisiert werden.

Die verschiedenen Ansätze der modernen ökonomischen Theorie haben nicht nur eine Ausdehnung des mikroökonomischen Instrumentariums auf Bereiche ermöglicht, die bislang auch anderen Disziplinen der Sozialwissenschaften wie der Soziologie, der Sozialpsychologie oder der Anthropologie zugeordnet waren, gleichsam wurde eine neue Erklärung des Konsumverhaltens, einschließlich natürlich einer sich invers zum Preis verhaltenden Nachfrage beigesteuert, und dies ausschließlich auf Basis der Annahmen nutzenmaximierenden Verhaltens, Marktgleichgewichts und Präferenzstabilität.¹² Sozioökonomische Variablen wie Haushaltsgröße, Alter, Beruf, Bildung etc. werden als erklärende Variablen des Konsums ebenso berücksichtigt wie traditionelle Preis- und Einkommensgrößen. Das Neue dieses modernen Forschungsprogramms besteht nicht etwa in der Fokussierung des methodologischen Individualismus oder der rationalistischen Überzeugung, daß alle Entscheidungen die

¹¹ Zu beachten ist hier die strukturelle Analogie zur *sozialen Wohlfahrtsfunktion*. Die *soziale Wohlfahrtsfunktion* (der Begriff geht auf Bergson zurück) ist als Funktion definiert, die die Wohlfahrt einer Gesellschaft in Abhängigkeit setzt zu den konsumierten Gütermengen der Individuen, den Produktionsfaktoren, den verschiedenen Arbeitsleistungen, den Nutzen anderer etc., Bergson 1972, 8f.

¹² Beispiele alleine bei Becker sind: *The Economics of Discrimination*, von 1957, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*, von 1964, *A Theory of the Allocation of Time*, 1965 (*Economic Journal* 75), *A Theory of Marriage*: Teile I u. II, 1973 u. 1974 (*Journal of Political Economy* 81, 4; 82, 2), *A Theory of Social Interactions*, 1974 (*Journal of Political Economy* 82, 6), *Altruism, Egoism, and Genetic Fitness*, 1976 (*Journal of Economic Literature* 14, 3), *A Treatise on the Family*, von 1981. Die meisten der hier verwendeten Beiträge Beckers sind im Sammelband *The Economic Approach to Human Behavior*, von 1976, abgedruckt; hier unter Becker 1993a zitiert.

Ergebnisse eines bewußten Abwägungsprozesses von Alternativen sind. Neu ist das *tiefe Mißtrauen* gegenüber der Doppelhypothese, daß Präferenzen in der Zeit einem Wandel unterliegen und sich von Person zu Person unterscheiden (Becker 1971, 45; 1993a, 4, 161, 165; 1993b, 402; Stigler/Becker 1977, 76f.).

„Nach der gängigen Theorie verhalten sich alle Konsumenten in dem Sinne gleichartig, daß sie alle das Gleiche maximieren – Nutzen oder Befriedigung. Es ist lediglich eine weitere Verallgemeinerung, wenn man argumentiert, daß sie alle diesen Nutzen von den gleichen ‚grundlegenden Freuden‘ oder der gleichen Präferenzfunktion ableiten, und daß sie sich lediglich in ihrer Fähigkeit zur Produktion dieser ‚Freuden‘ unterscheiden. So betrachtet, bedeutet das lateinische Sprichwort *de gustibus non est disputandum* nicht so sehr, daß es unmöglich ist, Meinungsunterschiede zu beheben, die auf unterschiedliche Präferenzen zurückzuführen sind, sondern daß solche Meinungsunterschiede in der Tat gar nicht erst entstehen“ (Becker 1993a, 162).

Wenn also beobachtete Unterschiede im Verhalten auf Unterschiede in den Präferenzen zurückgeführt werden und die Befriedigung der individuellen Präferenzen als Ausgangspunkt von Bewertungen dient, so können Verhaltensunterschiede nicht bewertet werden. Wird hingegen das beobachtbare Verhalten als Ergebnis unterschiedlicher effizienter Realisationen des gleichen Präferenzbündels angenommen, so können diese Unterschiede, so Becker, nach dem Grad ihrer Produktivität, also in Preis- und Einkommensgrößen beurteilt werden (Becker 1993a, 163; Stigler/Becker 1977, 89). Durch die Annahme stabiler Präferenzen glaubt Becker, die ökonomische Analyse auf den Umgang mit Größen (zurück)geführt zu haben, „von denen die Ökonomen etwas verstehen“, eben den Umgang mit Preisen und Einkommen (Becker 1971, 45). Dahinter verbirgt sich die Überzeugung, es sei möglich, alle erdenklichen beobachteten Phänomene über Preis- und Einkommensveränderungen zu begründen – die „traditionellen Neoklassiker“ waren zwar auch dieser Auffassung, doch führten sie veränderte oder unterschiedliche Präferenzen an, sobald beobachtetes Verhalten nicht mit den normalen Erklärungsmechanismen übereinstimmte.

Zusammenfassend sind in der *modernen Phase* verschiedene Erweiterungsversuche der neoklassischen Tradition erkennbar: Das neoklassische Nutzen- und Tauschkalkül wird durch Ausweitung des Gegenstandsbereichs erweitert, indem (a) neue Erkenntnisse über die Ableitung von Nutzen aus Gütern erzielt, (b) nicht-marktliche Phänomene (Phänomene des menschlichen Verhaltens wie auch Güter, die bislang nicht als Güter thematisiert wurden) in die „Marktanalyse“ einbezogen und (c) sowohl Haushalte wie auch Unternehmen dem gleichen Maximierungskalkül unterstellt werden. Weiterhin wird (d) die Annahme verschiedener und sich wandelnder Präferenzen diskreditiert. Verglichen mit den anderen Entwicklungsstufen der neoklassischen Theorie ist die

moderne Phase im Rahmen selbst der hier nur kurz angerissenen Elemente in Zielsetzung und somit potentieller Anwendungsbreite von durchweg allgemeinerem Status. Denn sie schließt von einfachen Fällen der reinen Güterallokation, über Wahlverhalten und der Thematisierung von Externalitäten, auch Institutionen, insbesondere die des Eigentums ein.

Kritik an den tauschtheoretischen Erklärungsansätzen in der *modernen Phase* der Neoklassik existiert in großer Fülle; im folgenden sei auf einige wichtige kritische Ansatzpunkte hingewiesen. Zunächst einmal kann generell festgestellt werden, daß durch die Einordnung der modernen Theorie des Tausches in die nutzentheoretische Tradition restriktive Implikationen und thematische Begrenzungen nicht ausbleiben: Die strikte Beibehaltung des methodologischen Individualismus, das Rationalitätsaxiom, die Übertragung des Konzeptes des *Homo oeconomicus* auf individuelle Konsumaktivitäten sowie die Annahme eines steigenden Gütereffektes – Wirtschaftswachstum und Güterüberfluß führen zu einer Zeitverknappung (*Lindner* 1971, 4, 95, 129) – leiten zur Ausblendung realer Handlungsorientierungen und solcher externer Effekte, wie sie gerade im Haushaltsbereich bspw. durch die Nicht-Substituierbarkeit zwischen Pflegeleistungen o.ä. und Erwerbsarbeit zu beobachten sind. Weiterhin läßt das mikroökonomische Tauschmodell keinen Raum für die Gültigkeit sozialer Normen, die zur Beschreibung der wirklichen Welt unerlässlich sind.

Indem das gesamte menschliche Verhalten dem individualistischen ökonomischen Kalkül unterworfen ist (*Becker* 1993a, 15) und somit alleine unter Knappheitsbedingungen betrachtet wird, ist *a priori* jede Möglichkeit ausgeschlossen, einen anderen Weg als den über Wahlhandlungen zu gehen. Diese Beschränkung auf das ökonomische Kalkül wird oft als höchst beschränkte kulturell gebundene Interpretation menschlichen Verhaltens wahrgenommen, die weite Bereiche des Traditionalismus einerseits und moralische Überlegungen andererseits ignoriert (bspw. *Bell* 1984, 91, Fn. 13; *Biervert/Wieland* 1993, 113f.; *Weise* 1989, 152). Außerdem kann durch bloße Beibehaltung des individualistischen Ansatzes keinesfalls eine Vermeidung inhaltsleerer ökonomischer Modelle garantiert werden (*Blaug* 1990, 229; allgemeiner, *Kirman* 1989, 126, 138). Die Kritik an modernen tauschtheoretischen Ansätzen reicht bis zum Vorwurf, weder wirkliche Erklärungskraft aufzuweisen, noch falsifizierbar und schon gar nicht anwendbar zu sein (*Rosenberg* 1979, 526f.).

Ein zentraler Kritikpunkt der modernen Erklärung von Tausch anbetrifft *Beckers* Annahme stabiler Präferenzen. Gegenüber einer Theorie, die von der Annahme sich wandelnder und verschiedener Präferenzen

ausgeht, und somit jegliches beobachtbare Verhalten erklären kann, scheint *Beckers* allgemeiner Nutzenmaximierungsansatz mit seiner negativen Heuristik, „daß sich über Geschmack nicht streiten läßt“, im Vorteil zu sein, denn er ermöglicht zweifellos falsifizierbare Vorhersagen über das Verhalten und vermeidet scheinbar *ad hoc*-Erklärungen, die auf veränderten oder verschiedenen Geschmäckern, impulsiven oder neurotischen Verhaltensweisen usw. beruhen (*Blaug* 1993, 221). Und genauso sieht es *Becker* selbst: Indem die Rolle der Präferenzen, die bislang eine effektive theoretische Analyse behindert habe, reduziert wird, weite sein Ansatz die Anwendbarkeit der ökonomischen Theorie aus, da bspw. auf die Hilfe von *ad hoc*-Annahmen verzichtet werden könne (*Becker* 1993a, 161f., 165). *Becker* unternimmt allerdings nichts anderes als, in der Sprache *Poppers* ausgedrückt, die *Minimierung immunisierender Kunstgriffe* (*Caldwell* 1991, 4, 27), indem *ad hoc*-Erklärungen weitestgehend vermieden werden sollen, wenn die Theorie zu beobachtetem Verhalten im Widerspruch steht.

Schließlich fällt auf, wie häufig *Becker* selbst auf *ad hoc*-Annahmen zurückgreift, um seine theoretischen Implikationen überprüfbar zu gestalten (*Blaug* 1993, 222; *Rosenberg* 1979, 512; *Tietzel* 1983, 234, 237, 238f.). Ein Beispiel: Wenn Wirtschaftssubjekte eine günstige Gelegenheit nicht ausnutzen (nicht rational sind), so können sie bei *Becker* dennoch ihren Nutzen maximieren, und zwar ohne Rückgriff auf veränderte Präferenzen oder Irrationalität, aber unter Zuhilfenahme des *ad hoc*-Arguments „*monetärer oder psychischer Kosten ... , die möglicherweise von Außenstehenden nicht so leicht gesehen werden*“ (*Becker* 1993a, 6). Sind nun bspw. psychische Kosten höher als ein zu erwartender Nutzen, so wird eine Handlung unterlassen. Diese Argumentation mit *ad hoc*-Annahmen, gegen die sich *Beckers approach expressis verbis* wendet, jedoch faktisch einsetzt, stellt eine Immunisierungsstrategie dar, die die Falsifizierbarkeit von Thesen ausschließt (*Tietzel* 1985, 57f.). Durch „Kosten, die keiner zu sehen vermag“, kann alles bewiesen werden. Hinzu kommt, daß selbst Gesetze wie das der Nachfrage, abseits überprüfbarer Ausgangsbedingungen, insbesondere der Geschmäcker, Preis-erwartungen usf., nicht testbar sind (*Hutchison* 1977, 15). Grundsätzlich in Frage steht auch die Überprüfbarkeit von Theorien, da hierzu immer erst Modelle konstruiert werden müssen, die zwar ihrerseits empirisch falsifiziert werden können, damit aber noch lange nicht die Theorie selbst falsifiziert ist (*Boland* 1977, 93ff.).

Trotz heftigster Kritik, wie sie insbesondere vom *Kritischen Rationalismus* vorgetragen wurde (bspw. *Albert* 1964, 29f.; 1965, Abschn. III, 175f., 197f.; *Popper* 1966, Kap. 4; 1969, Chap. 1), hat das neoklassische Modell (als wahrscheinlich erfolgreichstes) überlebt. Dies mag daran

liegen, daß (a) kein besseres Modell zur Verfügung steht (Albert 1979, 12f.; Becker 1993b, 402); (b) der Falsifikationismus in der Ökonomik niemals signifikant ausgeübt bzw. als nicht praktikabel betrachtet wurde – mit Ausnahme des Bereichs der „methodologischen Rhetorik“ der Disziplin (Caldwell 1982, 236; 1991, 6); oder (c) daran, daß die Falsifikation nicht das einzige Kriterium ist, anhand dessen eine Theorie überprüft werden kann (es gab immer auch Theoretiker, in deren Arbeiten das *Poppersche* Demarkationskriterium der Falsifikation auf Ablehnung stieß, etwa *Caldwells Beyond Positivism*, *Hollis und Nells Rational Economic Man*, von 1975, oder *Mises' Human Action* aus dem Jahre 1949); außerdem (d) verfüge der *Kritische Rationalismus* nicht über genügend eigenen Inhalt, die Bewertung von Theorien stehe zu stark im Vordergrund:

„it is not enough to say that theories must be criticizable and that scientists must exhibit a critical attitude. At a minimum, criteria must be provided so that one can tell when such conditions are being met“ (Caldwell 1991, 26).

Anstatt des Falsifikationskriteriums kann bspw. das *Fruchtbarkeitsargument* angeführt werden: Egal, ob eine Theorie als wissenschaftstheoretisch problematisch gilt – z.B. *M. Friedmans* Auffassung von der Zulässigkeit unrealistischer und idealisierender Annahmen in Erklärungs- und Prognosemodellen (Friedman 1953, 3ff.; Miller 1962, 65) – oder nicht, wenn nur etwas „Fruchtbares“ (z.B. gute Prognosefähigkeit, Vereinfachung von Argumenten etc.) dabei herauskommt. Um also nutzentheoretisch fundierte Erklärungsansätze innerhalb der *modernen Phase* zu widerlegen, müßte nachgewiesen werden können, daß dieser Zweig der ökonomischen Theorie keine neuen Erkenntnisse zu gewinnen vermag; dies ist aber nicht der Fall, da zumindest gezeigt werden kann, daß die ökonomische Theorie (besonders mit ihrer Nutzenmaximierungsannahme) auf beliebigste Arten menschlichen Verhaltens *verallgemeinerbar* ist.

5. Schlußfolgerungen

Die *Entwicklung des neoklassischen Tauschmodells* im hier betrachteten Zeitraum ist wesentlich durch die Suche nach einem verbesserten Umgang mit der *Operationalität von Nutzengrößen* gekennzeichnet. Diese Entwicklung wird begleitet von „epochal“ verschiedenen Erklärungsmustern der nutzentheoretischen Erklärung von Tausch. In ihrer ausschließlichen Orientierung an der grundlegenden methodologischen Struktur der neoklassischen Ökonomik und, damit zusammenhängend, einer hohen Anpassungsflexibilität an die dem mikroökonomischen Tauschmodell immanente Logik (*theoretische Plausibilität*), weisen die verschiedenen Erklärungsmuster einen *gemeinsamen Kern* auf.

Die *Neoklassiker der ersten Generation* führten in der Darlegung ihrer auf subjektiven Werten fundierten Tauschtheorie Begriffe subjektiver Empfindungskomplexe in die Analyse ein (Freude, Glück, Leid, Nutzen usw.), deren Operationalität sich zwar als schwierig herausstellte, jedoch keinerlei ernsthafter Problematisierungsanstrengungen unterzogen wurde (z.B. die Annahme der Fähigkeit zur kardinalen Messung von Nutzengrößen). Das Bestreben der *Neoklassiker der zweiten Generation* war letztlich dem Versuch geschuldet, das Problem der Meß- und Vergleichbarkeit der Nutzengrößen *theorieimmanent* zu lösen; gleichbleibende Begriffe wurden mit neuen Inhalten versehen (z.B. Nutzen) und neue Begriffe dem theoretischen Instrumentarium hinzugefügt (z.B. Indifferenzkurvenanalyse, Konsumentenrente). Insbesondere der Verzicht auf die Kardinalität von Nutzen ist als Fortschritt im Sinne der Zunahme an theoretischer Plausibilität des mikroökonomischen Tauschmodells zu werten. Hinsichtlich der Zielsetzung Zunahme an empirischer Operationalität des Tauschmodells kam es zu kaum einer wirklichen Verbesserung, da subjektive Empfindungsgrößen im paretianischen Indifferenzkurvenkonzept und selbst in der *Marshall'schen* Konsumentenrente hindurchschienen.

Die *Ordinalisten* erkannten das Operationalitätsproblem als den kritischen Punkt der neoklassischen Tauschtheorie und unternahmen via Umwandlung des Ordinalkonzeptes der *Neoklassiker der zweiten Generation* den Versuch, ohne Annahme einer Nutzenfunktion und nur mit Hilfe der an eine Präferenzordnung gestellten logischen Erfordernisse (Vollständigkeit, Transitivität usw.) eine an subjektiven Interessen ausgerichtete Tauschtheorie zu entwerfen, wobei auf Begriffe subjektiver Empfindungskomplexe verzichtet wurde. Im Sinne der logischen Plausibilität stellte der Versuch der *Ordinalisten* durchaus eine Erweiterung der neoklassischen Tauschtheorie dar, indem die schwierig zu quantifizierenden Nutzengrößen durch verschiedene Formen individuellen Wahlverhaltens umgangen werden sollten. Hierzu wurden mitunter umständliche Überlegungen angestellt, die, gemeinsam mit einer entstehenden Begriffsvielfalt (Grenzrate der Substitution, Kompensationsprinzipien, *Hicks'sche* Nachfrage, äquivalente und kompensierte Variation, offenbarte Präferenzen etc.), oftmals das Ziel einer höheren empirischen Operationalität konterkarierten.

Schien bislang die Zunahme an theoretischer Plausibilität von einem Rückgang an empirischer Machbarkeit begleitet, so zeigte sich in der *modernen Phase* der neoklassischen Tauschtheorie eine Abkehr vom Ziel der Operationalität von Nutzengrößen in empirischer Hinsicht – die These der Unmeßbarkeit von Nutzengrößen wurde sogar weitestgehend akzeptiert. Die Operationalität des Tauschmodells erstreckte sich nun-

mehr auf die Ausdehnung des vorliegenden neoklassischen Analyseapparates auf unterschiedlichste Phänomene, also die Erweiterung des Gegenstandsbereichs (siehe die verschiedenen neuen Modi der Ableitung des Nutzens aus Gütern und die Analyse nicht-marktlicher Phänomene mit Hilfe des ökonomischen Instrumentariums) – insofern ergibt sich eine Hinzunahme neuer Begrifflichkeiten aus diesen Bereichen zwangsläufig. Einen Zuwachs an theoretischer Plausibilität durch neue Erklärungsmuster (und wandelnde Begriffe) des *theoretischen Kerns* des neoklassischen Tauschmodells läßt die *moderne Phase* vermissen. Die *Entwicklungslogik* der neoklassischen Tauschtheorie scheint sich somit in der „Dimension“ ihrer Analyse, ungeachtet verschiedener an sie angetragener Kritik, von der „Tiefe“ hinweg in Richtung der „Breite“ zu verlagern.

Literatur

- Albert, H. (1964), Probleme der Theoriebildung. Entwicklung, Struktur und Anwendung sozialwissenschaftlicher Theorien, in: Ders., Theorie und Realität – Ausgewählte Aufsätze zur Wissenschaftslehre der Sozialwissenschaften, Tübingen, 3 - 70.
- (1965), Zur Theorie der Konsumnachfrage. Die neoklassische Lösung marktsoziologischer Probleme im Lichte des ökonomischen Erkenntnisprogramms, Jahrbuch für Sozialwissenschaft 2/16, 139 - 198.
- (1979), The Economic Tradition: Economics as a Research Programme for Theoretical Social Science, in: K. Brunner (Hrsg.), Economics and Social Institutions, Rochester, 1 - 27.
- Alchian, A. A. (1953), The Meaning of Utility Measurement, American Economic Review 43 (1), 26 - 50.
- (1965a), The Basis of Some Recent Advances in the Theory of Management of the Firm, Journal of Industrial Economics, 30 - 41.
- (1965b), Some Economics of Property Rights, Il Politico XXX, 816 - 829.
- Alchian, A. A./Allen, W. R. (1974), University Economics, 3. Aufl., 1. Aufl. 1964, London/Belmont.
- (1977), Exchange and Production: Competition, Coordination, and Control, 2. Aufl., 1. Aufl. 1964, Belmont.
- Alchian, A. A./Demsetz, H. (1973), The Property Rights Paradigm, Journal of Economic History 33, 16 - 27.
- Arrow, K. J. (1973), Social Choice and Individual Values, 6. Repr. d. 2. Aufl. 1963, 1. Aufl. 1953, New Haven/London.
- Arrow, K. J./Hahn, F. H. (1971), General Competitive Analysis, San Francisco/Edinburgh.
- Becker, G. S. (1971), Economic Theory, New York/Toronto.
- (1993a), Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, 2. Aufl., 1. amerik. Aufl. 1976, Tübingen.

- (1993b), The Economic Way of Looking at Behavior (Nobel Lecture), *Journal of Political Economy* 101 (3), 385 - 409.
- Bell, D.* (1984), Modelle und Realität im wirtschaftlichen Denken, in: D. Bell und I. Kristol (Hrsg.), *Die Krise in der Wirtschaftstheorie*, 1. amerik. Ausg. 1981, Berlin/Heidelberg/New York/Tokyo, 58 - 102.
- Bergson, A.* (1972), A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics, in: K. J. Arrow und T. Scitovsky (Hrsg.), *Readings in Welfare Economics XII*, 2. Aufl., 1. Aufl. 1969, London, 7 - 25, Repr. aus dem *Quarterly Journal of Economics* 52 (1938), 310 - 334.
- Biervert, B./Wieland, J.* (1993), The Ethical Content of Economic Categories: The Concept of Utility, *Research in the History of Economic Thought and Methodology* 11, 93 - 115.
- Black, R. D. C.* (1973), W. St. *Jevons* and the Foundations of Modern Economics, in: R. D. C. Black/A. W. Coats/C. D. W. Goodwin (Hrsg.), *The Marginal Revolution*, 98 - 112.
- (1990), W. St. *Jevons* and the Development of Marginal Utility Analysis in British Economics, *Schriften des Vereins für Socialpolitik N.F.* 115/VIII, hrsg. von H. Scherf, Berlin, 9 - 18.
- Black, R. D. C./Coats, A. W./Goodwin, C. D. W.* (Hrsg.), 1973, *The Marginal Revolution in Economics, Interpretation and Evaluation*, Durham.
- Blaug, M.* (1973), Was There a Marginal Revolution?, in: R. D. C. Black/A. W. Coats/C. D. W. Goodwin (Hrsg.), *The Marginal Revolution*, 3 - 14.
- (1987), *Economic Theory in Retrospect*, 2. Repr. d. 4. Aufl. 1985, 1. Aufl. 1962, Cambridge/London/New York/New Rochelle/Melbourne/Sydney.
- (1990), *Economic Theories, True or False? Essays in the History and Methodology of Economics*, Aldershot (Hants.)/Brookfield/Vermont.
- (1993), *The Methodology of Economics*, Repr. d. 2. Aufl. 1992, 1. Aufl. 1980, Cambridge.
- Bloch, H.-S.* (1940), *Carl Menger: The Founder of the Austrian School*, *Journal of Economy* XLVIII, 428 - 433.
- Boland, L.* (1977), Testability in Economic Science, *South African Journal of Economics* 45, 93 - 103.
- Boulding, K. E.* (1952), Welfare Economics, in: B. F. Haley (Hrsg.), *A Survey of Contemporary Economics* 2, Homewood (Illinois), 1 - 34.
- Caldwell, B.* (1982), *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*, London/Boston/Sydney.
- (1991), Clarifying *Popper*, *Journal of Economic Literature* XXIX, 1 - 33.
- Cannan, E.* (1928), *Wealth*, 3. Aufl., 1. Aufl. 1914, London.
- Cheung, S.* (1974), The Structure of a Contract and the Theory of a Non-Exclusive Resource, in: E. G. Furubotn und S. Pejovich (Hrsg.), *The Economics*, 11 - 30, orig., *Journal of Law and Economics* 13, 49 - 70.
- Coats, A. W.* (1973), Retrospect and Prospect, in: R. D. C. Black/A. W. Coats/C. D. W. Goodwin (Hrsg.), *The Marginal Revolution*, 337 - 358.

- De Alessi, L.* (1983), Property Rights, Transaction Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory, *American Economic Review* 73 (1), 64 - 81.
- Demsetz, H.* (1967), Toward a Theory of Property Rights, *American Economic Review* 57, 347 - 359.
- De Vroey, M.* (1980), The Transition from Classical to Neoclassical Economics: A Scientific Revolution, in: W. J. Samuels (Hrsg.), *The Methodology of Economic Thought*, New Brunswick/London, 297 - 321.
- Dupuit, J.* (1972), On the Measurement of the Utility of Public Works, in: K. J. Arrow und T. Scitovsky (Hrsg.), *Readings in Welfare Economics XII*, 2. Aufl., 1. Aufl. 1969, Homewood (Illinois), 255 - 283, orig., *De la mesure de L'Utilité des Travaux Publics*, *Annales de Ponts et Chaussées*, 2. series 8, 1844.
- Edgeworth, F. Y.* (1967), *Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, Repr. d. 1. Aufl. 1881, New York.
- Fishburn, P.* (1976), Cardinal Utility: An Interpretive Essay, *Rivista internazionale di Scienze economiche e commerciali* 23 (12), 1102 - 1114.
- Fisher, I.* (1965), *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Price*, Repr. d. 1. Aufl. 1892, New York.
- Friedman, M.* (1953), The Methodology of Positive Economics, in: Ders., *Essays in Positive Economics*, Chicago, 3 - 43.
- Furubotn, E. G./Pejovich, S.* (1972), Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature, *Journal of Economic Literature* X, 1137 - 1162.
- (1974), Introduction: The New Property Rights Literature, in: Dies. (Hrsg.), *The Economics*, 1 - 9.
- (Hrsg.), 1974, *The Economics of Property Rights*, Cambridge (Mass.).
- Georgescu-Roegen, N.* (1976), The Entropy Law and the Economic Process, Repr. d. 1. Aufl. 1971, Cambridge (Mass.)/London.
- Gorman, W. M.* (1971), Preference, Revealed Preference, and Indifference, in: J. S. Chipman/L. Hurwicz/M. K. Richter/H. F. Sonnenschein (Hrsg.), *Preferences, Utility, and Demand*, New York/Chicago/San Francisco/Atlanta.
- Gossen, H. H.* (1967), *Die Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln*, Neuaufl. d. Ausg. Braunschweig 1854, Amsterdam.
- Harrod, R. F.* (1938), Scope and Method of Economics, *Economic Journal* XLVIII, 383 - 412.
- Hausman, J. A.* (1981), Exact Consumer's Surplus and Deadweight Loss, *American Economic Review* 71 (4), 662 - 676.
- Hicks, J. R.* (1940 - 41), The Rehabilitation of Consumer's Surplus, *Review of Economic Studies* III, 108 - 116.
- (1943 - 44), The Four Consumer's Surpluses, *Review of Economic Studies* XI, 31 - 41.
- (1968), *Value and Capital*, Repr. d. 2. Aufl. 1946, 1. Aufl. 1939, Oxford.
- (1976), „Revolutions“ in Economics, in: S. J. Latsis (Hrsg.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, 207 - 218.

- Hicks, J. R./Allen, R. G. D.* (1934), A Reconsideration of the Theory of Value, *Economica* 1, 1 - 4, Part I (J. R. Hicks), 52 - 76, Part II (R. G. D. Allen), 196 - 219.
- Hotelling, H.* (1938), The General Welfare in Relation to the Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates, *Econometrica* 6, 242 - 269.
- Houthakker, H. S.* (1961), The Present State of Consumption Theory, *Econometrica* 29, 704 - 740.
- Hutchison, T. W.* (1977), Knowledge and Ignorance in Economics, Chicago.
- Jevons, W. St.* (1924), The Principles of Science, Repr. d. 8. Aufl., 1. Aufl. 1874, London.
- (1970), The Theory of Political Economy, 5. Aufl., 1. Aufl. 1871, Harmondsworth (Middlesex).
- (1972), The Papers and Correspondence of W. St. Jevons, 1 (7 Bde.), hrsg. von R. C. D. Black, London.
- Kaldor, N.* (1939), Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility, *Economic Journal* XLIX, 549 - 552.
- Kirman, A.* (1989), The Intrinsic Limits of Modern Economic Theory: The Emperor has no Clothes, *Economic Journal* 99 (Conference), 126 - 139.
- Knight, F.* (1956), Statics and Dynamics: Some Queries regarding the Mechanical Analogy in Economics, in: Ders., On the History and Method in Economics, Chicago, 179 - 201.
- Lancaster, K. J.* (1971), Consumer Demand. A New Approach, New York/London.
- (1983), Moderne Mikroökonomie, 2. durchges. Aufl., 1. amerik. Aufl. 1974, Frankfurt a.M./New York.
- (1991), Modern Consumer Theory, Aldershot (Hants.)/Brookfield/Vermont. (Hierin abgedruckt sind auch die beiden Aufsätze von 1966, Change and Innovation in the Technology of Consumption, *American Economic Review* 61, 2, Papers and Proceedings, und A New Approach to Consumer Theory, *Journal of Political Economy* 74).
- Lerner, A. P.* (1934), The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power, *Review of Economic Studies* (June 1934), 157 - 175.
- Lindner, S. B.* (1971), The Harried Leisure Class, 4. Repr. d. 1. Aufl. 1970, New York/London.
- Lipsey, R. G./Lancaster, K. J.* (1956 - 57), The General Theory of Second Best, *Review of Economic Studies* XXVI (1), 11 - 32.
- Little, I. M. D.* (1949), A Reformulation of the Theory of Consumer's Behaviour, *Oxford Economic Papers* N. S. I, 590 - 599.
- Lowe, A.* (1951), On the Mechanistic Approach in Economics, *Social Research* 18, 403 - 434.
- Machlup, F.* (1978), The Universal Bogey: Economic Man, in: Ders., Methodology of Economics and other Social Sciences, New York/San Francisco/London, 283 - 301.
- Margenau, H.* (1950), The Nature of Physical Reality, New York.

- Marshall, A.* (1920), *Elements of Economics of Industry*, 13. Repr. d. 3. Aufl. 1899, 1. Aufl. 1892, London.
- (1922), *Principles of Economics*, Repr. d. 8. Aufl. 1920, 1. Aufl. 1890, London.
- (1956), *Mechanical and Biological Analogies in Economics*, in: A. C. Pigou (Hrsg.), *Memorials of A. Marshall*, New York, 312 - 318, Repr. des Artikels *Distribution and Exchange*, *Economic Journal* (March 1898).
- McKenzie, G. W./Pearce, I. F.* (1982), *Welfare Measurement – A Synthesis*, *American Economic Review* 72 (4), 669 - 682.
- McKenzie, R. B./Tullock, G.* (1978), *The New World of Economics. Explorations into the Human Experience*, 2. Aufl., 1. Aufl. 1975, Homewood (Illinois).
- Menger, C.* (1968), *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1. Aufl. 1871, *Gesammelte Werke I* (3 Bde.), hrsg. und eingel. von F. A. Hayek, Tübingen.
- (1969), *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*, 1. Aufl. 1883, *Gesammelte Werke II* (3 Bde.), hrsg. von F. A. Hayek, Tübingen.
- Meyer, W.* (1983), *Entwicklung und Bedeutung des Property Rights-Ansatzes in der Nationalökonomie*, in: A. Schüller (Hrsg.), *Property Rights und ökonomische Theorie*, München, 1 - 44.
- Mill, J. St.* (1924), *Grundsätze der politischen Ökonomie mit einigen ihrer Anwendungen auf die Sozialphilosophie*, Übers. d. 7. engl. Aufl. 1871, 1. Aufl. 1848, hrsg. von W. Gehrig und eingel. von H. Waentig, Jena.
- (1976), *Über die Definition der ökonomischen Theorie und die ihr angemessene Forschungsmethodik*, in: Ders., *Einige ungelöste Probleme der politischen Ökonomie*, Übers. d. *Essays on some Unsettled Questions of Political Economy*, 1844, hrsg. von H.-G. Nutzinger, Frankfurt a.M., 142 - 184.
- Miller, H. L.* (1962), *On the „Chicago School of Economics“*, *Journal of Political Economy* 70, 64 - 69.
- Mirowski, P.* (1990), *More Heat than Light. Economics as Social Physics. Physics as Nature's Economics*, Cambridge.
- Myint, H.* (1948), *Theories of Welfare Economics*, Cambridge.
- Moore, J.* (1974), *Managerial Behaviour in the Theory of Comparative Systems*, in: E. G. Furubotn und S. Pejovich (Hrsg.), *The Economics*, 327 - 339.
- Pareto, V.* (1971), *Manual of Political Economy*, 1. Aufl. (Milano) 1906, New York.
- (1976), *Ausgewählte Schriften*, hrsg. und eingel. von C. Mongardini, Frankfurt/Berlin/Wien.
- Pigou, A. C.* (1951), *Some Aspects of Welfare Economics*, *American Economic Review* 41 (3), 287 - 302.
- (1952), *The Economics of Welfare*, 5. Repr. d. 4. Aufl. 1932, 1. Aufl. 1920, London.
- Pollak, R. A.* (1985), *A Transaction Cost Approach to Families and Households*, *Journal of Economic Literature* XXIII, 581 - 608.
- Popper, K. R.* (1966), *Logik der Forschung*, 2. erw. Aufl., 1. Aufl. 1934, Tübingen.
- (1969), *Conjectures and Refutations*, London.

- Reder, M. W.* (1963), *The Foundations of Welfare Economics*, 6. Aufl., 1. Aufl. 1947, New York/London.
- Robbins, L.* (1984), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 3. Aufl., 1. Aufl. 1932, London.
- Rosenberg, A.* (1979), Can Economic Theory Explain Everything?, *Philosophy of the Social Sciences* 9, 509 - 529.
- Samuelson, P. A.* (1938), A Note on the Pure Theory of Consumer's Behavior, *Economica N.S.* V, 61 - 71.
- (1948), Consumption Theory in Terms of Revealed Preference, *Economica N.S.* XV, 243 - 253.
- (1955), *The Foundations of Economic Analysis*, 4. Repr. d. 1. Aufl. 1947, Cambridge (Mass.).
- Schoemaker, P. J. H.* (1982), The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations, *Journal of Economic Literature* XX, 529 - 563.
- Schumann, J.* (1984), Artikel Nutzen, Grenznutzen, in: *Historisches Wörterbuch der Philosophie (HWP)* 6, hrsg. von J. Ritter und K. Gründer, Darmstadt, 1008 - 1011.
- Schumpeter, J. A.* (1965), *Geschichte der ökonomischen Analyse*, 2 (2 Bde.), Göttingen.
- Scitovsky, T.* (1941 - 42), A Note on Welfare Propositions in Economics, *Review of Economic Studies* IX, 77 - 88.
- (1942 - 43), A Reconsideration of the Theory of Tariffs, *Review of Economic Studies* X, 89 - 110.
- (1951), The State of Welfare Economics, *American Economic Review* 41 (3), 303 - 315.
- Slutzky, E. E.* (1952), On the Theory of the Budget of the Consumer, in: *Readings in Price Theory*, hrsg. und ausgew. von G. J. Stigler und K. E. Boulding, London, 27 - 56, orig.: Sulla teoria del bilancio del consumatore, aus dem Italienischen übers. von O. Ragusa, *Giornale degli Economisti* 51 (1915), 1 - 26.
- Stigler, G. J.* (1961), The Economics of Information, *Journal of Political Economy* 69 (3), 213 - 225.
- (1965), The Development of Utility Theory, in: Ders. (Hrsg.), *Essays in the History of Economics*, Chicago/London/Toronto, 66 - 155, Repr. aus dem *Journal of Political Economy* 58, von 1950.
- (1973), The Adoption of the Marginal Utility Theory, in: R. D. C. Black/A. W. Coats/C. D. W. Goodwin (Hrsg.), *The Marginal Revolution*, 305 - 320.
- Stigler, G. J./Becker, G. S.* (1977), De gustibus non est disputandum, *American Economic Review* 67 (2), 76 - 90.
- Streeten, P.* (1963), Zur neueren Entwicklung der Wohlfahrtsökonomie, Anhang zu und in: G. Myrdal (1963), *Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung*, 2. Aufl., 1. dt. Aufl. (Berlin) 1932, Hannover, 201 - 210.
- Sugden, R.* (1993), Welfare, Resources, and Capabilities: A Review of Inequality Reexamined by Amartya Sen, *Journal of Economic Literature* XXXI, 1947 - 1962.
- Thoben, H.* (1982), Mechanistic and Organistic Analogies in Economics Reconsidered, *Kyklos* 35, 292 - 306.

- Tietzel, M. (1981 - 82), Die Ökonomie der Property Rights: Ein Überblick, Zeitschrift für Wirtschaftspolitik 30/31, 207 - 243.
- (1983), Wirtschaftstheorie als allgemeine Analyse des menschlichen Verhaltens. Eine Analyse der „New Home Economics“, Zeitschrift für Wirtschaftspolitik 32, 225 - 242.
- (1985), Wirtschaftstheorie und Unwissen. Überlegungen zur Wirtschaftstheorie jenseits von Risiko und Unsicherheit, Tübingen.
- Walras, L. (1909), Economique et Mécanique, Bulletin, Société vaudoise des sciences naturelles XLV, 166, 313 - 325.
- (1936), Etudes d'économie politique appliquée. Théorie de la production de la richesse sociale, Repr. d. 1. Aufl. 1898, Lausanne/Paris.
- (1965), Correspondence of Léon Walras and Collected Papers, 1 (3 Bde.), hrsg. von W. Jaffé, Amsterdam.
- (1977), Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth, Repr. d. Übers. d. „Edition Définitive“ (1926) d. *Eléments d'économie politique pure ou Théorie de la richesse sociale*, 1. Aufl. 1874, hrsg. und eingel. von W. Jaffé, Fairfield.
- Weise, P. (1989), Homo oeconomicus und homo sociologicus. Die Schreckensmänner der Sozialwissenschaften, Zeitschrift für Soziologie 18 (2), 148 - 161.
- Weisskopf, W. A. (1979), The Method is the Ideology: From a *Newtonian* to a *Heisenbergian* Paradigm in Economics, Journal of Economic Issues XIII (4), 869 - 884.

Zusammenfassung

Die Entwicklung der neoklassischen Ökonomie bezüglich ihrer nutzen- und tauschtheoretischen Grundlagen wurde anhand einer Aufteilung in *frühe Neoklassik*, *Ordinalisten* und *moderne Phase* aufgezeigt, wobei sich eine Epoche aus der anderen heraus entwickelte. Als ausschlaggebend dafür stellte sich nicht zuletzt der jeweilige Umgang mit der Meß-, Vergleichbarkeits- und Aggregationsproblematik von Nutzengrößen heraus, begleitet von Anpassungsprozessen des Gegenstandsbereiches ökonomischer Theorie. Somit wird nicht nur eine mögliche Antwort auf die Frage gegeben, warum sich das mikroökonomische Tauschmodell so entwickelt hat, wie es sich entwickelt hat, sondern auch eine Begründung für die die moderne Mikroökonomie charakterisierende Begriffsvielfalt geliefert.

Abstract

The explanation of exchange based on considerations about subjective utility has been one of Neoclassic's central concerns ever since its beginning; however the explanation has always been linked with such questions of how states of sensation can be dealt with. The author wants to illustrate the emergence of a variety of concepts resulting mainly from handling these questions, a variety which is significant of the development of Neoclassical Economics in the range of the section focussed here. The analysis submitted mainly uses primary texts and aims at contributing to the development and structuring of concepts in Microeconomics.

JEL-Klassifikation: B13, B21, D11, D60

ZWS 116 (1996) 1