

# Die Theorie der Quasirente und des Profits

Von

Boris Ischboldin — St. Louis, U.S.A.

Inhaltsverzeichnis: 1. Das Wesen des Profits S. 35 — 2. Die Theorie der Quasirente S. 36 — 3. Das Problem der Normalisierung des Profits bei den verschiedenen Marktstrukturen S. 42 — 4. Strittige Probleme in Bezug auf den Unternehmergewinn S. 48 — 5. Schlußfolgerungen S. 50.

Im Gegensatz zum Kapitalzins ist der Profit als solcher kein funktionelles Entgelt für eine bestimmte Dienstleistung, wie er beispielsweise von Alfred Marshall und Heinrich v. Stackelberg aufgefaßt wird. Er ist vielmehr eine gewisse vorübergehende Prämie für eine erfolgreiche Neuerung, welche mit einer außergewöhnlichen Unternehmerfähigkeit — worauf Schumpeter hingewiesen hat — verbunden ist. Wir können den Profit auch als einen residualen Reinertrag erklären, den ein erfolgreicher Unternehmer dadurch erhält, daß er sich auf Grund einer positiven Differenz zwischen dem tatsächlichen Preis seines Erzeugnisses und den objektiv normalen, d. h. gesellschaftlich notwendigen Gesamtkosten, in einer vorübergehend vorteilhaften Lage befindet. Das besagt, daß der Profit notwendigerweise ein akzidenteller Überschußertrag von eindeutig residualer und dynamischer Natur ist, wie es von Frank Knight, Gustav Cassel, Léon Walras u. a. betont wird. Da der Profit oder Unternehmergewinn niemals völlig gewiß ist, sondern eine Möglichkeit darstellt, kann er bisweilen als Ertrag unverhofft glücklicher Umstände nicht-wirtschaftlicher Art auftreten, was mit Recht von Keynes und John B. Clark festgestellt wurde. Ferner ist es klar, daß der akzidentelle Charakter des Profits ein „unmeßbares Risiko“ (in der Terminologie von Frank Knight) als seinen wirklichen Hintergrund einschließt. Wenn man in Betracht zieht, daß einige Unternehmer sich darauf verstehen, ein vages, unmeßbares Risiko auf sich zu nehmen, welches, durch unvorhersagbare Änderungen hervorgerufen, eine völlige Ungewißheit schafft, so wird es einleuchten, daß auch die persönliche Unternehmerfähigkeit,

die weitgehend als eine Gabe der Natur ererbt wird, als eine der Profit verursachenden Faktoren anerkannt werden sollte. Um genau zu sein, wenn wir mit H. v. Mangoldt und Knight behaupten, daß der Unternehmergewinn letzten Endes von einem unvorhersehbaren Risiko abgeleitet wird, dann bedeutet das praktisch, daß seine Quellen entweder, wenn niemand es voraussagen kann, reines Glück ist oder Unternehmerfähigkeit, wenn nur wenige Unternehmer das Risiko vorzusehen vermögen.

Wir können die Hauptmerkmale des Profits wie folgt zusammenfassen: 1. Er ist ein akzidenteller Überschußertrag und folglich kein Einkommen im wissenschaftlichen Sinne, da er nicht von einer mehr oder weniger beständigen Quelle herrührt. In gewissem Sinne ist er ein unverhoffter Glücksertrag. 2. Der Profit ist ein vorübergehender Überschußertrag höchst dynamischer Natur, da er als solcher nicht wiederauftreten kann, sich wohl aber zu einem gewissen Einkommen zu konsolidieren mag, wie z. B. in Form einer Quasirente. 3. Er ist ein Residualertrag oder ein Überschuß über die objektiv normalen Gesamtkosten einer Unternehmung (diese schließen den gesellschaftlich notwendigen Reinertrag ein). 4. Der Profit bezieht sich auf die gesamte Unternehmung, nicht auf ein bestimmtes, in ihrem Besitze befindliches Kapitalgut.

Da jeder Profit ein akzidenteller Reinertrag von äußerst dynamischer Natur ist, kann er nur eine kurzlebige Erscheinung sein, und er hat in der Tat die Tendenz, sich entweder in ein Monopoleinkommen oder in eine vorübergehende Rente zu entwickeln. Das bedeutet, daß Profit und Quasirente eng miteinander verbunden sind, obwohl sie nie wirklich zusammengehören. Der Begriff der Quasirente, welche eine durch den Preis bestimmte und keine preisbestimmende Erscheinung ist, wurde von Alfred Marshall eingeführt und später von H. v. Stackelberg weiterentwickelt. Im Gegensatz zu einer dauernden Rente stellt jede Quasirente ein vorübergehendes Einkommen dar. Im Prinzip entsteht sie dadurch, daß jede Bewegung, die den vorläufigen Differentialvorteil einer Unternehmung (der in der Hauptsache im Besitze überlegener reproduzierbarer Kapitalgüter besteht) aufhebt, Zeit in Anspruch nimmt. Die Quasirente erscheint gewöhnlich in folgenden Formen: 1. als eine vorläufige Rente, in die sich der Unternehmergewinn im Wiederholungsfalle auflöst; 2. als eine gewisse Rente auf fiktiver Grundlage, die einen Überschuß über die durchschnittlichen primären Kosten der betreffenden Unternehmung darstellt (hier ist die Quasirente kein Überschußertrag); 3. als eine horizontale Quasirente, welche nicht vom Standpunkt der Unternehmung als ganzer verstanden wird.

Wir können die Theorie der Quasirente auf folgende Sätze begrenzen:

1. Es kommt bisweilen vor, daß eine Unternehmung einen Profit auf Grund eines nichtpatentierten, überlegenen Kapitalgutes erzielt. Im Prinzip kann jedwede Investition dieser Art nachgeahmt werden. Im praktischen Leben nimmt jedoch eine solche Nachahmung Zeit in Anspruch. Hinzu kommt, daß eine ganze Reihe hochwertiger Kapitalgüter unteilbar und sehr kostspielig sind, so daß ihre Inbetriebnahme durch einen schwächeren Konkurrenten nur in verhältnismäßig langsamen Zügen möglich ist. Sollte der Differentialvorteil des starken Produzenten bestehen bleiben, so wird der vormalige Überschußertrag für eine gewisse Periode wiederauftreten, aber er wird, zumindest vom theoretischen Standpunkt, die Gestalt einer monopoloiden Rente annehmen. Und zwar wird dies eine Quasirente sein, da sie beseitigt werden wird, sobald die Konkurrenten in der Lage sein werden, sich durch entsprechende Änderung ihrer Betriebskapazität der neuen Situation Herr zu zeigen. Eine solche Quasirente ist keine echte monopolistische Rente, da kein institutionelles Hemmnis, wie z. B. ein Patent oder eine Lizenz, besteht. Aber sie ist auch kein Profit mehr, weil sie wie ein regelrechtes Einkommen von einiger Dauer ist, wohingegen ein Profit ein einmaliger Ertrag ist.

Auch der umgekehrte Fall ist möglich, wenn sich nämlich die Quasirente aus einem Profit entwickelt, den eine Unternehmung dadurch erzielt, daß sie über eine überlegene Fähigkeit der Kapitalumstellung verfügt, weil ihr Realkapital weniger spezifisch und somit ihr in Kapitalgütern verkörpertes Geldkapital weniger gebunden ist. Prinzipiell kann jede Investition in die Industrie zurückgezogen werden; doch im praktischen Leben nimmt man eine solche Änderung meist nicht vor, wenn die Situation verhältnismäßig ungünstig wird, da derartige Umstellungen Zeit und Geld beanspruchen. Besonders kostspielig ist es, die herkömmliche Produktionsmethode abzuändern. Der Vorgang der Kapitalumstellung ist ein sehr langer und gewagter, wenn die betreffende Unternehmung eine Anzahl spezifischer Kapitalgüter besitzt. Daraus folgt, daß eine Unternehmung von einem höheren Grade der Umwandelbarkeit oder mit der größeren Fähigkeit, ihren vormals angemessenen technischen Koeffizienten schneller und mit geringeren Auslagen als ihre Konkurrenten zu ändern, einen vorübergehenden Profit erzielt, welcher sich zu einer Quasirente konsolidiert (i. e. zu einem vorläufigen, differentialen Überschußertrag), die nur so lange anhält, bis die Konkurrenten in der Lage sein werden, die Umstellungspolitik dieser Unternehmung nachzuahmen. Dieser Fall wird sehr deutlich, wenn eine nichtpatentierte Neuerung eine drastische Umänderung der hergebrachten Produktionsmethode erforderlich macht.



2. Eine Quasirente fiktiver Natur wird grob gemessen an der Differenz zwischen dem tatsächlichen Preis des betreffenden Produktes und den gesamten aufgewandten, objektiv normalen primären Kosten, welche vom Verkaufspreis, selbst auf kurze Sicht, vollständig gedeckt werden müssen, da sonst die Produktion gehemmt würde. Diese primären Kosten sind fast ausschließlich variabler Natur und können im großen und ganzen auf die Kosten der verarbeiteten Rohmaterialien und die direkt für die Produktion des betreffenden Gutes ausbezahlten Löhne begrenzt werden. Somit ist die Quasirente hier nur eine Fiktion, da sie sich nicht vom Unternehmergewinn ableitet, sondern lediglich andeutet, daß der Grenzproduzent, der seine Gesamtkosten, einschließlich aller mit dem Betrieb verbundenen und kalkulatorischen Zusatzkosten („supplementary costs“ im Marshall'schen Sinne) wie Unternehmerlohn, Zins auf Eigenkapital usw., deckt, auf die kurze Sicht einen Differentialvorteil über den submarginalen Produzenten hat, der seine Zusatzkosten nicht zu decken vermag. Auf lange Sicht wird jedoch jeder zeitweilig submarginale Produzent den gesellschaftlich notwendigen Reinertrag verdienen, d. h. seine Durchschnittskosten decken müssen; denn kein Unternehmer kann auf die Dauer seine Opportunity-Kosten (i. e. der Nutzen der bestnächsten entgangenen Alternativen) in bezug auf den Zins auf Eigenkapital, Unternehmerlohn usw. außer Acht lassen. Andernfalls wird er entweder seine Unternehmung freiwillig aufgeben oder sich dazu gezwungen sehen. Dieser Sachverhalt behält seine Geltung, wenn auch vom Standpunkte der Buchhaltung kein Verlust besteht, solange die Unternehmung alle ihre vertraglichen Zusatzkosten und Abschreibungen bestreitet.

Eine derartige Quasirente ist nicht gerade gefestigt in bezug auf irgend einen submarginalen Unternehmer, welcher sie zu Gunsten jeder besser arbeitenden Unternehmung ins Leben ruft; denn dieser submarginale Unternehmer wird versuchen, auf lange Sicht die Quasirente dadurch zu beseitigen, daß er selbst Grenzunternehmer wird; auf kurze Sicht wird er sich bemühen, mindestens einen Teil seiner Zusatzkosten zu decken. Folglich, um genau zu sein, muß eine solche Quasirente gemessen werden an der Differenz zwischen den objektiv normalen Zusatzkosten eines Grenzunternehmers und dem gedeckten Teil der Zusatzkosten einer durchschnittlichen submarginalen Unternehmung, welche zum Vergleich in Betracht kommt und die gleichen Zusatzkosten wie jede Grenzunternehmung haben muß. Vom Standpunkte einer solchen Quasirente kann man von einer regelrechten Hierarchie der submarginalen Unternehmungen sprechen. Marshall bespricht ausführlich diese „fiktive Quasirente“ (in unserer Terminologie), wenn gleich auch seine Darstellung dieses Falles der Klarheit entbehrt.

3. Eine intra-industrielle Rente rein akzidentellen Charakters entsteht z. B. dann, wenn ein Landwirt ein Stück Acker von bestimmter Qualität zum Anbau eines Produktes verwendet, welches auf dieser Bodensorte besonders gut gedeiht, wobei er seinen Konkurrenten hiermit zuvorkommt. Hier wird der Ertrag zum Teil die Form einer Quasirente annehmen. Mit andern Worten, eine intra-industrielle Rente mag bis zu einem gewissen Grade einen vormaligen Profit nach seiner Konsolidierung darstellen; sie wird jedoch gleichzeitig eine Differential-Bodenrente enthalten. Eine derartige Rente ist von gemischter Beschaffenheit.

4. Nicht nur eine Unternehmung als solche, sondern auch eine einzelne Maschine jüngerer und besserer Bauart kann eine differentiale, horizontale Quasirente beziehen, falls sie nicht in kurzer Zeit reproduziert oder in Betrieb genommen werden kann und somit andere minderwertige Maschinen in demselben Betrieb zu ersetzen vermag. Dies gilt für jedes dauerhafte Kapitalgut, wie z. B. für ein Erwerbszwecken dienendes Boot. In allen diesen Fällen stellt die Quasirente einen Überschuß über die normale Kapitalrente dar, die ein einzelnes Produktionsgut einträgt. Da eine solche intra-strukturelle Rente rein dynamischer Art einem bestimmten Gut zugerechnet werden muß und nicht der Unternehmung als ganzer, sollte sie nicht mit einer gewöhnlichen, vom Profit abgeleiteten Quasirente identifiziert werden, wenn sie auch letztlich zum Gesamtertrag beiträgt.

Ferner besteht noch die Möglichkeit eines bei weitem bedeutenderen, etwa verwandten, Falles, wenn nämlich eine vertikale Rente von einem Arbeiter oder einer Maschine eingebracht wird, die sich als solche von ähnlichen Produktionsfaktoren nicht unterscheiden, aber unter dem Druck des Gesetzes der Grenzproduktivität stehen. Ein solcher Fall ist äußerst komplex. Vergewährtigen wir uns, daß diesem Gesetz zufolge jede austauschbare Einheit eines Produktionsfaktors einen „normalen“ Entgelt bezieht, d. h. wie die entsprechende normale Grenzeinheit entlohnt wird. Das bedeutet jedoch, daß jede supermarginale Einheit des betreffenden Faktors der Unternehmung eine gewisse vertikale Rente einbringt. Einige Nationalökonomien definieren diese intra-strukturelle Rente als „internen Profit“, wie dies z. B. Paul Samuelson tut. Dabei steht jedoch außer Zweifel, daß ein derartiger Überschuß nur eine bedeutende Quelle des Profits ist und daher nicht mit dem eigentlichen Unternehmergewinn verwechselt werden sollte. Wie es bereits zum Ausdruck gebracht wurde, ist der Profit ein Überbleibsel über die vertraglichen und kalkulatorischen Gesamtkosten der ganzen Unternehmung und kein Überschuß über Kosten, die für jeden einzelnen Gegenstand berechnet sind. Dies wurde von



Fritz Machlup zurecht betont. Jeder Unternehmer kombiniert verschiedene, sich ergänzende Produktionsfaktoren gemäß seinem allgemeinen gewinnheischenden Plan, und normalerweise nützt er jede Einheit des Aufwandes bis zum Optimalpunkte aus. Ist er erfolgreich, dann wird der tatsächliche Preis seines Gesamtproduktes mehr als die objektiv normalen Kosten, einschließlich aller Entgelte für die verschiedenen von ihm aufgewandten Produktionsfaktoren, decken. Der Überschuß ist sein Profit. Ist ihm aber kein Erfolg beschieden, so wird der Gesamtverlust jegliche vertikale Rente von oben erwähnter Beschaffenheit aufheben. Folglich ist eine solche Rente eine bestimmte Quelle des Unternehmergewinns, ohne selbst Profit zu sein, was ganz besonders von Richard Ely und Fritz Machlup unterstrichen wurde.

Heinrich v. Stackelberg betrachtet die vertikale Rente, wie sie oben dargestellt wurde, als eine gewisse Quasirente. Diese Auffassung können wir nicht teilen, da eine solche Rente im Hinblick auf die betreffenden Produktionsfaktoren nie beseitigt werden kann, weil das Gesetz von der Grenzproduktivität niemals aufhören wird, Norm zu sein. Wohl kann sie vom Standpunkt der jeweiligen Unternehmung unwirksam gemacht werden, falls ein Verlust eintritt. Da eine vertikale Rente von oben beschriebener Art nicht als eine vorübergehende Rente definiert werden kann und da jede Quasirente, die innerhalb einer Unternehmung als eine intra-strukturelle monopoloider Erscheinung auftritt, horizontaler Natur ist, können wir auch nicht mit einer andern Behauptung v. Stackelberg's übereinstimmen, der zufolge nämlich eine solche Rente — wie eine Grundrente — eine Totalrente ist.

Manchmal stellt auch ein vertraglicher Unternehmerlohn eine Quelle für eine horizontale Quasirente dar. So kann z. B. eine Unternehmung einen äußerst leistungsfähigen Manager anstellen, dessen außergewöhnliche Unternehmerfähigkeit für eine gewisse Zeit eine Quasirente einträgt, die sich vom Profit ableitet. Da ein solcher Manager, vorausgesetzt daß er nicht etwa in Form eines Bonus an der betreffenden Quasirente Anteil hat, gewissermaßen von der Unternehmung „unterbezahlt“ ist, kann er keine beständige Quelle eines Differentialeinkommens sein. In diesem Zusammenhang kann von einer vertikalen Rente keine Rede sein, da ein leistungsfähiger Manager nicht austauschbar ist. Im allgemeinen gibt es keine sukzessiven Einheiten des „Unternehmertums“, wie dies beispielsweise in bezug auf Arbeit der Fall ist.

Unsere Zusammenstellung über die Quasirente zeigt, daß sich diese Rente häufig aus dem Profit entwickelt. Geschieht dies auf direktem Wege, d. h. aus rein wirtschaftlichen Gründen, so nimmt die betreffende Quasirente eine monopoloider, aber keine echte monopolistische Form

an, da kein institutionelles Hemmnis oder keine „Zutrittsblockade zu technischen Neuerungen“ (in der Terminologie von Joe Bain) besteht, welche die Konsolidierung des vormaligen Profits begünstigen würde. Solch eine direkte Verwandlung des Unternehmergewins in eine Quasirente findet beispielsweise statt, wenn der Unternehmer selbst Erfinder ist und seine Erfindung als nichtpatentierete Neuerung einführt oder wenn er ein Grundstück besitzt, dessen Lage sich durch Zufall als für seine Industrie besonders günstig erweist. In letzterem Falle wird die Quasirente jedoch einen gemischt intra-industriellen Charakter haben und sich eventuell in eine dauernde, unreine monopolistische Rente entwickeln, da sie weitgehend mit der Grundrente vermischt sein wird.

Wenn der erfolgreiche Unternehmer weder Erfinder noch lagebegünstigter Grundbesitzer ist, dann wird sich sein Profit in die sogenannten „Paretischen Renten“ verwandeln müssen. Diese haben monopolistisches Gepräge, da sie notwendigerweise auf institutionellen Hemmnissen, wie z. B. einem Patent oder Vertrag, basieren. In diesem Falle wird sich der ursprüngliche Profit einer Neuerung in eine gesteigerte Anzahl von Entgelten für unelastische Faktoren auflösen. Diese Entgelte gehen z. B. an den Besitzer des Patents, an den Grundbesitzer von Boden ausgezeichnete Geschäftslage usw., weil alle diese Besitzer häufig in der Lage sind, sich das aus ihrem Besitz resultierende monopolistische Einkommen anzueignen. Ist die Unelastizität der betreffenden Faktoren eine vorübergehende (was in unserem Zeitalter der wirksamen Substitutionsgüter die größere Wahrscheinlichkeit hat), dann werden die Paretischen Renten, die den Besitzern dieser Faktoren zuwachsen, nur eine besondere Quasirente darstellen, welche in nicht allzu ferner Zukunft beseitigt werden wird. Gewöhnlich verwandelt sich ein Neuerungsprofit in eine komplexe Quasirente. So bewähren sich zugleich die Theorien von Marshall und Pareto; denn der betreffende dynamische Unternehmer wird es kaum versäumen, seine Position bezüglich der Besitzer der unelastischen Faktoren zu festigen, um sich somit mittels langfristiger Verträge einen Teil der Quasirente zu sichern.

Eine ganze Reihe moderner Nationalökonomien wie Pareto, Joan Robinson, Kenneth Boulding, Rev. John Cronin, Joe Bain u. a. betonen das Vorhandensein eines „normalen“ Profits. Dieser Begriff ist jedoch sehr umstritten und wird häufig mißbraucht. Alfred Ammon und Joe Bain behaupten z. B., daß der „Normalgewinn“ aus der Grundrente aus eigenem Boden, dem Zins auf Eigenkapital und einem gewissen angemessenen Unternehmerlohn zusammengesetzt sei. Auch Joan Robinson meint letztlich dasselbe. Eine solche Definition des Normalgewinns ist unzulässig, da sie sich



auf den normalen Reinertrag des Unternehmers und gleichzeitigen Betriebsbesitzers bezieht; und dieser normale Reinertrag stellt einen Teil der gesellschaftlich notwendigen Kosten dar. Genau genommen ist nur der Profit (selbst seiner wörtlichen Bedeutung nach) ein Reinertrag des Unternehmers, da er einen Überschuß über seine objektiv normalen Opportunity-Kosten repräsentiert. Man kann jedoch ohne weiteres letzteren Ertrag, welcher kein Profit ist, als objektiv normalen „Reinertrag“ (wie wir ihn zu bezeichnen pflegen) definieren, da er aus ganz bestimmten kalkulatorischen Zusatzkosten (im Marshall'schen Sinne) zusammengesetzt ist, und diese sind ein Teil des Unternehmer-einkommens.

Gaetan P i r o u und Lester C h a n d l e r erkennen teilweise die Tatsache, daß der objektiv normale Reinertrag im Prinzip noch zu den Gesamtkosten gehört; denn sie behaupten, daß ein solcher Ertrag, der Teil des Bruttogewinnes ist, kein Profit im engeren Sinne sei. Einen Fehler begehen sie jedoch, indem sie versuchen, den objektiv normalen Reinertrag einem gewissen „Bruttoprofit“ einzuverleiben, dessen Vorhandensein von jedem Nationalökonom, der das Wesen des Profits versteht, abgelehnt werden müßte. Von einem Bruttoprofit könnte eventuell die Rede sein, aber nur in dem Sinne, daß ein solcher Überschußertrag nicht vollständig vom Unternehmer selbst angeeignet, sondern teilweise in Paretische Renten und dynamischen Zins aufgelöst wird. Chandler's Auffassung sehr nahe kommt J o e B a i n, der den objektiv normalen Reinertrag als den Teil des buchhalterischen Rechnungsgewinnes definiert, welcher keinen echten oder „reinen“ Profit darstellt, da er kalkulatorischen Charakter aufweist und somit kein echtes Residuum ist. B a i n's Definition ist insofern der von C h a n d l e r oder D u e überlegen, als sie betont, daß der kalkulatorische Unternehmerlohn, Zins und Rente nur vom Standpunkt der Buchhaltung ein Überschußertrag seien. Weit unannehbarer ist die Auffassung von E d w a r d C h a m b e r l i n, der so weit geht, daß er die angebliche Identität von Profit und Kosten mit der Begründung lehrt, daß die „Minimumgewinne“ in dem Maße Produktionskosten sind, als der Unternehmer, der diesen Gewinn für sich in Anspruch nimmt, sich mit der wirksamen Leitung seines Betriebes abgibt. Sie seien jedoch auch die „Absatzkosten“ bis zu einem Grade, wo er seine Zeit und seine Energie zur Anbahnung geschäftlicher Beziehungen aufopfert. Es ist ziemlich einleuchtend, daß der Unternehmergewinn als ein akzidenteller Ertrag niemals ein Teil der objektiv normalen Gesamtkosten sein kann und daß C h a m b e r l i n's Behauptung praktisch S a y's verwirrende Auffassung wiederherstellt, wonach der Unternehmergewinn einen übernormalen Unternehmerlohn darstellt. Etwas besser ist in einer gewissen Interpretation die Hauptdefinition des „Normalgewinns“ nach



Joan Robinson. Sie versteht darunter die Höhe des Profits, bei der für neue Unternehmungen keine Tendenz vorliegt, den Markt zu betreten, noch für bereits bestehende Unternehmungen, auszuschneiden. Noch besser könnte, ebenfalls unter bestimmten Voraussetzungen, die Definition von Benjamin Higgins sein, der den Normalgewinn als „transfer“- (gleich Opportunity-) Kosten des Unternehmertums betrachtet.

Unter Bedingungen vollkommener Konkurrenz — das entspricht einem vollständigen Gleichgewichtszustand — kann überhaupt kein Profit entstehen, da hier jede Unternehmung mit der geringsten Kostenkombination arbeitet (d. h. zu ihren niedrigsten Durchschnittskosten verkauft), so daß praktisch in diesem Falle nur die Grenzunternahmen bestehen, die zu den objektiv normalen Kosten ihre Produkte absetzen. Sollte der freie Wettbewerb leicht dynamische Formen annehmen, dann wird ein gewisser Profit zustande kommen, welcher sich von den unteilbaren Produktionsmitteln ableitet, die beträchtliche Auslagen für modernisiertes Realkapital verursachen und einen Differentialvorteil zugunsten leistungsfähigerer Unternehmungen stiften. Es ist eindeutig, daß ein derartiger Profit nie eine Norm sein kann, sondern sich zu einer Quasirente konsolidiert. Unter leicht dynamischen Voraussetzungen mögen ferner einige Unternehmer in abseits liegenden Bezirken den vorherrschenden, objektiv normalen Reinertrag subjektiv nach unten abändern. Dadurch führen sie das Auftreten einer überfiktiven Quasirente herbei, vorausgesetzt daß sie in Wirklichkeit vom Standpunkt der gesamten Volkswirtschaft submarginale Unternehmungen sind.

Bei völlig reiner Konkurrenz, die keinen vollständigen Gleichgewichtszustand bedeutet, kann ein Normalgewinn eventuell auftreten, jedoch nur in einem theoretischen und begrenzten Sinne. Wir müssen uns vergegenwärtigen, daß das Hauptprinzip, auf dem eine solche reine Konkurrenz beruht, nicht nur die mit einer Hierarchie von Unternehmungen verbundene Vielfältigkeit der Kosten ist, sondern auch ein unverkennbarer Ausgleich des tatsächlichen objektiv normalen Reinertrags, ausgedrückt in geldwerten Summen. Daher erhält unter reiner Konkurrenz jede Grenzunternnehmung in jedem Zweig der Volkswirtschaft den gleichen objektiv normalen Reinertrag (i. e. ein „normaler“ Ertrag); dafür erzielt sie aber keinen Profit. Andererseits empfängt jeder supermarginale Produzent einen Profit, welcher von verschiedenartigen Quellen, wie z. B. von einer erfolgreichen Neuerung, einer günstigen Änderung in der Nachfrage, einer größeren Unternehmerfähigkeit der Betriebsleitung usw. abgeleitet sein kann. Fritz Machlup behauptet, daß bei reiner Konkurrenz ein Unternehmer nicht nur vom Standpunkte der Buchhaltung, sondern

auch im wirklichen wirtschaftlichen Sinne einen Profit erzielt, wenn er in der Lage ist, die Opportunity-Kosten aller von ihm gemieteten und eigenen Produktionsfaktoren zu decken. Dieser Auffassung können wir jedoch nicht zustimmen; denn wenn es einem Unternehmer gelingt, alle objektiv normalen Opportunity-Kosten einer Grenzunternehmung zu bestreiten, so wird er einen eindeutig, selbst „wirtschaftlich einwandfreien“ normalen Reinertrag erhalten, aber keinen Unternehmergewinn. Um in den Genuß eines Profits zu gelangen, muß der betreffende Unternehmer einen Überschuß über den gesellschaftlich notwendigen Reinertrag erzielen. Es ist nun klar, daß sich auch Joan Robinson's Begriff vom Normalgewinn auf diese Art Überschußertrag beziehen kann, obwohl sie ihn persönlich anders deutet. Es kann nämlich vorkommen, daß eine neue Unternehmung den betreffenden Wirtschaftszweig betritt, da sie einen „Minimumgewinn“ (vielmehr eine Quasirente) erwartet. Dieser Minimumgewinn wird normalerweise von dem dynamischen Überschußertrag (i. e. von dem Überschuß über die objektiv normalen Opportunity-Kosten eines Grenzunternehmers) bestimmt; erzielt wird er von dem leistungsschwächsten supermarginalen Unternehmer des betreffenden Zweiges der Volkswirtschaft und wird ausgedrückt im Prozentsatz der gesamten beteiligten aktiven Investition. Das bedeutet nun, daß auch Higgins' Definition des Normalgewinns mit folgender Einschränkung annehmbar ist: Bei freier Konkurrenz wird der „Normalgewinn“ durch die objektiv normalen Transfer- (oder Opportunity-) Kosten des leistungsschwächsten supermarginalen Unternehmers bestimmt; diese stellen die niedrigste Quasirente dar. Unter dieser Voraussetzung wird jeder unter den am wenigsten leistungsfähigen supermarginalen Unternehmern bestrebt sein, nicht nur wie ein Grenzunternehmer, den objektiv normalen Reinertrag zu erzielen, sondern auch einen mäßigen Überschuß darüber hinaus. Somit hat in diesem Falle die Höhe der objektiv normalen Opportunity-Kosten zwei aufeinanderfolgende Ebenen, obwohl nur der „Normalertrag“ einer Grenzunternehmung im wahrsten Sinne des Wortes „objektiv normal“ ist.

Die obige Definition des Normalgewinns wird uns nach Unterstellung folgender Annahme noch logischer und annehmbarer erscheinen: 1. Der Ausgleich und daher die Normalisierung des Gewinns ist eine inter-industrielle Erscheinung. Mit andern Worten, sie tritt nicht innerhalb eines Industriezweiges auf, sondern bezieht sich ausschließlich auf die leistungsschwächsten supermarginalen Unternehmungen jeder einzelnen Industrie. Nur in diesem Falle kann man wirklich behaupten, daß das Auftreten eines größeren „Minimumgewinns“ die betreffende Industrie ausdehnen wird. 2. Das ganze System der leistungsschwächsten supermarginalen Unternehmungen stellt jederzeit



eine „nicht-konkurrierende Gruppe“ dar in bezug auf die Grenzunternehmer, welche nur den objektiv normalen Reinertrag einnehmen, der ursprünglich ein inter-industrielles Phänomen ist, aber auch innerhalb der jeweiligen Industrie vorkommen muß. Dies ist jedoch eine theoretische Vereinfachung, denn in Wirklichkeit wird die tatsächliche Grenzunternehmung einer bestimmten Industrie versuchen, zur leistungsschwächsten supermarginalen Unternehmung einer andern Industrie zu werden. 3. Der Ausgleich bezieht sich praktisch nicht auf den Profit, sondern auf die Quasirente, in die er ausläuft; denn der leistungsschwächste supermarginale Unternehmer wird kaum seinen Industriezweig ändern, wenn die leistungsschwächsten supermarginalen Unternehmungen eines andern Zweiges nur einen etwaigen, vorübergehenden Profit erzielen, welcher sich nicht konsolidiert. 4. Jede rentabler arbeitende supermarginale Unternehmung bezieht eine Quasirente, welche die Minimum-Quasirente überschreitet, da ihr Überschußertrag von einem wesentlichen Faktor, wie z. B. einer ernsthaften Neuerung, die nicht sofort imitiert werden kann, verursacht wird. Eine solche überschüssige Quasirente kann nicht ausgeglichen werden.

Somit ist, grob gesprochen, der Normalgewinn nach unserer Interpretation der tatsächliche Minimumgewinn (besser: die Minimum-Quasirente) der leistungsschwächsten supermarginalen Unternehmungen, welcher im Prozentsatz der gesamten beteiligten aktiven Investition seinen Ausdruck findet. Wir können eher die Normalisierung einer Minimumrente als einer Durchschnitts-Quasirente erwarten; nicht nur weil es schwierig ist, eine Durchschnittsrente zu berechnen, sondern auch weil die Technik einer besseren supermarginalen Unternehmung nicht schnell nachgeahmt werden kann. Es liegt nahe, daß normalerweise ein neu hinzukommender Erzeuger im wirtschaftlichen Leben von dem Minimum-Überschuß angelockt wird, welchen er in kurzer Frist am leichtesten erreichen kann.

Wenn eine rentabler arbeitende supermarginale Unternehmung durch Einführung einer nichtpatentierten Neuerung einen beträchtlichen Profit erzielt und ihn konsolidiert, so ist das Ergebnis eine Quasirente zu Gunsten dieses Betriebes. Daraus wird sich eine intra-industrielle Bewegung entwickeln, wenn irgend eine andere supermarginale Unternehmung in derselben Industrie versuchen wird, das Verfahren der oben erwähnten Unternehmung nachzuahmen. Kommt dieser Prozeß zu Ende, dann wird die Minimum-Quasirente in der betreffenden Industrie häufig ansteigen, während der Überschußertrag der bahnbrechenden Unternehmung gewöhnlich abnimmt. Etwas später mag ein ähnlicher inter-industrieller Prozeß stattfinden, welcher dahin tendiert, die objektiv normalen Opportunity-Kosten der leistungs-



schwächsten supermarginalen Unternehmung jedes der betreffenden Volkswirtschaft angehörenden Industriezweiges zu heben.

Es bleibt noch zu betonen, daß es in einer wirklich dynamischen Wirtschaft bei freier Konkurrenz nur einen sehr bestimmten Ausgleich des objektiv normalen Reinertrages gibt. Hingegen hat die Normalisierung einer von der leistungsschwächsten supermarginalen Unternehmung bezogenen Quasirente nur einen gewissen Grad der Wahrscheinlichkeit. Dennoch ist eine solche Hypothese zulässig, wenn nicht sogar wünschenswert.

Unter der Voraussetzung unfreier Konkurrenz polypolistischer Grundlage wird man eine etwas verschiedene Entwicklung beobachten können. In einem solchen Falle wird man von einem mit monopolistischen Elementen durchsetzten Polypol, nicht aber von einem Pliopol (in der Terminologie von Fritz Machlup) sprechen dürfen. Mit andern Worten, das Polypol wird sich hier gewöhnlich auf institutionell geschützte ungleichartige Produkte oder Markenartikel bezogen verstehen. Aus diesem Grunde kann man annehmen, daß die jeweiligen Produzenten eine gewisse abgesonderte und begrenzte Gruppe bilden und letztlich innerhalb dieser Gruppe den Wettbewerb austragen. Das schließt nicht aus, daß jedes Mitglied dieser Gruppe, falls sie nicht zu groß ist, vom Standpunkte der gesamten Volkswirtschaft eine supermarginale Unternehmung darstellt, so daß selbst der leistungsschwächste Markenartikel einen Überschuß über die objektiv normalen Opportunity-Kosten des tatsächlichen Grenzunternehmers einbringt. Ein derartiger Unternehmergewinn wird sich zu einer monopolistischen Quasirente konsolidieren, die den Charakter eines absoluten Überschußertrages annehmen wird, sofern sie auch vom Grenzproduzenten der begrenzten Gruppe bezogen wird. Im Falle eines solchen monopolistischen Wettbewerbs kann man keinen „Normalgewinn“ erwarten. Denn wenn man das Vorhandensein einer großen Anzahl von Produzenten voraussetzt, die eine ganze Reihe sich streng unterscheidender Produkte anbieten, so ist ein Ausgleich des an sich dynamischen Überschußertrages praktisch undurchführbar. Ist die Anzahl der Produzenten nicht zu groß und besitzen die betreffenden verschiedenartigen Produkte eine beträchtliche gegenseitige Substitutionsfähigkeit, so wird es innerhalb der begrenzten Gruppe zu einem scharfen Wettbewerb kommen, doch kaum zu einer Normalisierung des Profits oder vielmehr des „Monopolertrags“, da die Produkte selbst auf Grund ihres institutionellen Schutzes als gesonderte Markenartikel jedweden nennenswerten Ausgleich ausschließen, so daß ein weniger erfolgreicher supermarginaler Produzent nicht in der Lage sein wird, sich der lohnenderen Produktion eines konkurrierenden Markenartikels zuzuwenden. Mit andern Worten, unreine Konkurrenz nicht-oligopolistischer Natur

bedeutet, daß es wohl eine Reihe von vorübergehenden Monopolerträgen, aber keinen Normalgewinn oder vielmehr keine normale Quasirente gibt. Ein intra-industrieller Ausgleich eines solchen Überschußertrages ist unmöglich, da hier eine polypolistische Produktion von Markenartikeln vorliegt, die einen institutionellen Schutz genießen. Aus dem gleichen Grunde ist auch jedwede inter-industrielle Bewegung des Ausgleichs ausgeschlossen.

Das Bild ändert sich grundsätzlich unter Voraussetzung oligopolistischer Konkurrenz in bezug auf gleichartige Produkte. Denn ein reines Oligopol bedeutet eine kleine Anzahl von Produzenten, welche praktisch durch einen gesperrten Zugang geschützt sind, so daß sie ihren Wettbewerb dadurch zügeln, daß sie zumindest eine stillschweigende Vereinbarung treffen, besonders wenn sie nicht bis zur Ausbringungskapazität produzieren. Folglich ist ein solches Oligopol eine eindeutig geschlossene Gruppe, welche letztlich, genau wie ein echtes Monopol, nur um den Dollar des Konsumenten kämpft und oft ein gewisses vertragliches Gleichgewicht erzielt, d. h. einen ausgeglichenen Monopolertrag festsetzt. Gerade diese Entwicklung ist eigentlich der einzige Fall, bei dem man wörtlich von einem „normalisierten Profit“, welcher sich in einen veränderlichen Monopolertrag konsolidiert, sprechen kann. In einem unvollständigen, organisierten Oligopol bestimmen die „Preisführer“ einen Überschußertrag für die schwächeren Unternehmungen, während sie sich selbst ein viel größeres Monopoleinkommen aneignen, welches auch normalisiert werden kann. In diesem Falle findet praktisch eine ungleiche Verteilung eines gemeinschaftlichen Monopolertrags auf die Mitglieder einer begrenzten Produzenten-Gruppe statt.

Wenn sich ein Oligopol auf die Produzenten verschiedenartiger Produkte erstreckt, ist die Entwicklung oft die gleiche, da unter diesen Bedingungen nur wenige Marken vertreten sind, die dann häufig noch ziemlich nahe Substitutionsgüter darstellen, wie verschiedene Autos, Schreibmaschinen usw., so daß eine Normalisierung des Monopolertrags nicht unwahrscheinlich ist, vorausgesetzt daß der Grad der Verschiedenheit der Erzeugnisse gering ist. Dies gilt auch, wenn einige unbedeutende Außenseiter Substitutionsgüter im weiteren Sinne produzieren; denn die wenigen mächtigen Produzenten der eng verwandten Markenartikel können die Außenseiter genau wie einen Konkurrenten beim Kampf um den Konsumentendollar behandeln, d. h. wie einen Fremdkörper.

Praktisch kann jede Art von Oligopol das vom Profit abgeleitete Monopoleinkommen normalisieren und so stabil wie möglich machen. Unter solchen Bedingungen kann der neue Profit einer einzelnen Unter-



nehmung als ein störendes Element wirken, wenn eine neue Unternehmung in Betrieb gesetzt wird. Doch dies ist ein Ausnahmefall, denn bei den unterstellten Annahmen ist der Zugang zumindest praktisch, wenn nicht auch rechtlich, gesperrt. Dasselbe gilt von einem wirksamen Oligopolisten, der eine neue Marke einführen will; er wird kaum in der Lage sein, dies ohne eine kollektive Anpassung, welche auf einer genauen Vereinbarung beruht, zu bewerkstelligen.

Fassen wir die Bildung von den an sich dynamischen Überschüßerträgen bei unreiner Konkurrenz oligopolistischer Grundlage zusammen, so müssen wir zwischen folgenden zwei Fällen unterscheiden: 1. Wenn nur wenige Marken existieren und diese nahe Substitutionsgüter zueinander darstellen, dann ist die Normalisierung des vom Profit abgeleiteten Monopoleinkommens fast gewiß. Dieser Fall erinnert uns an das reine Oligopol. 2. Gibt es eine Anzahl von Marken und sind diese dazu noch ziemlich verschieden, dann wird die Entwicklung, obwohl dennoch ein differenziertes Oligopol besteht, der bei unreiner Konkurrenz mit polipolistischem Einschlag ähnlich sein. Mit anderen Worten, eine Normalisierung des Monopoleinkommens wird praktisch undurchführbar werden. Dieser Fall hat etwas gemeinsam mit der reinen Konkurrenz, welche jegliches vertragliche Gleichgewicht ausschließt.

Haben wir es mit einem reinen Monopol, d. h. mit einem einzigen Erzeuger für eine bestimmte Ware zu tun, dann kann es im Prinzip keinen normalen dynamischen Überschüßertrag geben, da dieser Ertrag einzigartig ist und monopolistischen Charakter trägt; denn unter modernen Voraussetzungen wird das Monopol auf einem gewissen institutionell geschützten Alleinrecht basieren. Wenn man genau sein will, so bezieht der Monopolist ein nahezu reguläres, ausschließliches Überschüßeinkommen „monopolistischen“, d. h. institutionell geschützten Charakters. Andererseits kann nicht geleugnet werden, daß ein solches Monopoleinkommen zu einer Quasirente werden kann, da auf lange Sicht durch das Auftreten eines guten, sehr nahen Substitutionsgutes oder durch Aufhebung des betreffenden institutionell geschützten Vorteils die Möglichkeit seiner Beseitigung besteht.

Inbezug auf den Unternehmerngewinn bestehen noch folgende andere strittige Probleme: 1. Joan Robinson und Fritz Machlup behaupten, daß ein langlebiges und daher abgeschriebenes Kapitalgut einen Profit einträgt, wenn es etwas verdient. Dieser Gedanke ist nicht ganz annehmbar, denn in diesem Falle sollte man normalerweise von einer monopolistischen Quasirente sprechen, weil auf lange Sicht jedes Kapitalgut vollständig abgenutzt wird und damit sein Ertrag verschwindet. Es ist einleuchtend, daß in einem solchen Falle kein momentaner Profit, sondern eine regelrechte horizontale Quasirente besteht,



welche sich auf ein bestimmtes individuelles Kapitalgut bezieht, das sich einer künstlichen und teilweise wirtschaftlichen, aber keiner technischen Überlegenheit erfreut. Wenn eine Maschine theoretisch (institutionell) erschöpft ist, d. h. wegen ihrer mutmaßlichen Veralterung abgeschrieben und auf Lager abgestellt wurde, so entsteht für die Unternehmung in der betreffenden Periode ein Verlust. Falls zu einem späteren Zeitpunkte, vielleicht auf Grund eines totalen Krieges, die abgeschriebene Maschine trotz ihrer verhältnismäßig geringen Leistungsfähigkeit wieder gewinnbringend verwertet werden könnte, so würde ihr Beitrag zum gesamten Überschußertrag zunächst den vormals eingetretenen Verlust decken und danach sich zu einer horizontalen Quasirente konsolidieren. Wenn jedoch eine in der Produktion abgenutzte Maschine plötzlich, z. B. im Falle eines gewaltigen Aufschwunges, anfängt, etwas zu verdienen, so kann ihr Ertrag im ersten Jahr als ein gewisser Profit betrachtet werden. Es ist bemerkenswert, daß eine solche Maschine gewöhnlich die durchschnittlichen variablen Kosten hebt, so daß ihre Rentabilität in jedem Falle mäßig sein wird. 2. Einige Nationalökonomien, die wie Othmar Spann betonen, daß der Staat oder die Gemeinschaft jedem Gut eine „Gemeinschaftsreife“ zukommen läßt, sind der Auffassung, daß der Profit nicht der jeweiligen Unternehmung zugeschrieben werden darf, sondern das Ergebnis kollektiver Bemühungen ist. Vor allem der russische nicht-marxistische Nationalökonom P. Georgievsky und Gaetan Pirou betrachten den Profit als ein gewisses „gesellschaftliches“ Reineinkommen, und aus diesem Grunde kommen sie zu dem Schluß, daß auch der Staat und die Arbeiter daran Anteil haben sollten. Obwohl ein solcher Standpunkt eine gewisse Rechtfertigung hat, können wir ihn nicht akzeptieren, da der Profit sich oft von reinem Glück herleitet oder andererseits in der Voraussicht des betreffenden Unternehmers begründet liegt. Es ist vielmehr so, daß eine gesunde Sozialordnung die Voraussetzung für eine Quasirente ist, während ein großer Profit auch in Zeiten eines Bürgerkrieges erzielt werden kann. Noch weniger können wir mit Heinrich von Stackelberg und John Ise übereinstimmen, denen zufolge das „Unternehmereinkommen“ oder die „Unternehmerrente“ aus dem Unternehmerlohn und dem Profit „im engeren Sinne“ zusammengesetzt sind. Wollten wir uns des letzteren Begriffes bedienen, so könnten wir höchstens sagen, daß die Unternehmerrente aus einer vom Profit abgeleiteten Quasirente plus einem eventuellen Überschuß über den objektiv normalen Unternehmerlohn besteht. Was das „Unternehmereinkommen“ betrifft, so kann es niemals von dem Zins auf Eigenkapital getrennt werden; ebensowenig kann es einen Überschußertrag enthalten, welcher nicht von einer bestimmten Quelle herrührt. Ferner können Großkapi-

talisten dadurch Vermögen bilden, daß sie während einer Finanzpanik Besitztum aufkaufen, das zu Elendspreisen auf den Markt geschleudert wird. Dies zeigt, daß v. Stackelberg und Heinrich Pesch in der Annahme zu optimistisch sind, die Gemeinschaft zahle den Unternehmergewinn immer auf Grund billigerer oder besserer Produktionsmethoden oder wegen der Knappheit der Unternehmertätigkeit. 3. Nicht nur der statische Zins, der ein Kostenelement darstellt, sollte nicht mit dem Profit verwechselt werden, sondern auch der dynamische Zins, der letztlich vom Profit abgeleitet wird, darf nicht mit seiner Quelle identifiziert werden. Mit andern Worten, der dynamische Zins ist ein vertragsmäßiger Überschuß über den statischen Zins, während der Profit ein nicht-vertragsmäßiger Überschuß über den gesamten objektiv normalen, d. h. gesellschaftlich notwendigen Reinertrag ist, welcher den statischen Zins mit einschließt. Daher ist der Unternehmergewinn notwendigerweise größer als der dynamische Zins, der unter Umständen sogar bei einem Verlust auftreten kann.

Ein Teil des Unternehmergewinns kann dem Manager einer Gesellschaft zufließen, wenn dieser einen übernormalen Unternehmerlohn bezieht. Eine solche Bezahlung wird die Unternehmung als einen „versteckten Bonus“ ansehen, während sie der Manager selbst als seine monopoloider Rente behandeln wird. Einen Teil des Profits kann sich auch der Kapitalgeber aneignen, wenn der Bruttozins, den die Unternehmung zahlt, einen eindeutigen Entgelt für die Übernahme des Risikos, d. h. dynamischen Zins, enthält. Diese Möglichkeit wird besonders von John B. Clark betont. Wir müssen auch der Behauptung von Clark und Pareto zustimmen, daß der vom Profit abgeleitete monopoloider Ertrag (in unserer Terminologie) allmählich und zumindest teilweise dem Produktionsfaktor Arbeit zugutekommen kann, da die Löhne, falls die Unternehmung gedeiht, steigen mögen.

Zusammenfassend können wir feststellen, daß die Profitlehre ihren gegenwärtig verwirrenden Charakter verlieren wird, wenn die Nationalökonomien sich bereiterklären, mindestens die folgenden zwei Sätze anzunehmen:

1. Daß ein Unterschied besteht zwischen Unternehmergewinn und monopoloider oder monopolistischer Quasirente, in die der Profit ausläuft. Bis jetzt ist es wohl nur Schumpeter, der diesen Zusammenhang gewissermaßen erkennt; er unterscheidet zwischen „Monopolprofit“, welcher durch Unternehmertätigkeit erzielt wird, und „Monopolertrag“, i. e. ein nahezu stabiles Einkommen, in das der Profit einer Geschäftsgründung oder einer bahnbrechenden Erfindung ausläuft.

2. Daß ein etwaiger „Normalgewinn“ nicht mit dem objektiv normalen Reinertrag verwechselt werden sollte, welcher einen Teil der gesellschaftlich notwendigen Kosten darstellt. Mit andern Worten, der Profit ist nicht nur ein nicht-vertragsmäßiger, unbestimmbarer und vorübergehender Ertrag, sondern auch ein echter dynamischer Überschußertrag, welcher sich ausschließlich auf eine supermarginale Unternehmung bezieht.

Literatur: Amonn, Alfred, Volkswirtschaftliche Grundbegriffe, Bern 1944 — Bain, Joe, Pricing, Distribution and Employment, New York 1948 — Boulding, Kenneth, Economic Analysis, New York 1948 — Cassel, Gustav, The Theory of Social Economy, London 1932 — Chamberlin, Edward, The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge Mass. 1947 — Chandler, Lester, A Preface to Economics, New York 1947 — Clark, J. B., The Distribution of Wealth, New York 1927 — Due, John, Intermediate Economic Analysis, Chicago 1947 — Ely, Richard, and Hess, Ralph, Outlines of Economics, New York 1937 — Higgins, Benjamin, Public Investment and Full Employment, Montreal 1946 — Ise, John, Economics, New York 1946 — Keynes, J.M., The General Theory of Employment, Interest and Money, New York 1936 — Kiekhöfer, W., Economic Principles, Problems and Politics, New York 1946 — Knight, F. H., Risk, Uncertainty and Profit, Boston 1921 — Knight, F. H., The Ethics of Competition and other Essays, New York 1936 — Machlup, Fritz, Competition, Oligopoly and Profit, *Economica* 1942 — Mangoldt, Heinrich von, Die Lehre vom Unternehmergewinn, Leipzig 1855 — Marshall, Alfred, Principles of Economics, 8. ed. New York 1938 — Pareto, Vilfredo, Cours d'Economie Politique, 2 vol., Lausanne 1896/97 — Pareto, Vilfredo, Manuel d'Economie Politique, Paris 1927 — Pirou, Gaetan, Economie libérale et Economie dirigée, Paris 1938 — Robinson, Joan, The Economics of Imperfect Competition, London 1938 — Robinson, Joan, Essays in the Theory of Employment, London 1937 — Samuelson, Paul, Economics, New York 1948 — Say, J. B., A Treatise of Political Economy, Philadelphia 1830 — Schumpeter, Joseph, The Theory of Economic Development, Cambridge Mass. 1934 — Schumpeter, Joseph, Capitalism, Socialism and Democracy, New York 1942 — Spann, Othmar, Fundament der Volkswirtschaftslehre, Jena 1929 — Stackelberg, Heinrich von, Theorie der Quasi-Rente, Kölner Dissertation 1927 — Stackelberg, Heinrich von, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948 — Thünen, Heinrich von, Der isolierte Staat, Jena 1930 — Triffin, Robert, Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, Cambridge Mass. 1940 — Walras, Léon, Elements d'Economie Politique Pure, 4. éd. Lausanne 1900.