

Kunze, Ulla; Schumacher, Dieter

Article

Brandenburgs Handel mit Polen: Struktur und Potenziale

DIW Wochenbericht

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Kunze, Ulla; Schumacher, Dieter (2003) : Brandenburgs Handel mit Polen: Struktur und Potenziale, DIW Wochenbericht, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 70, Iss. 33, pp. 519-523

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/151243>

Standard-Nutzungsbedingungen:

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

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

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

Terms of use:

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

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

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

Brandenburgs Handel mit Polen: Struktur und Potentiale

Ulla Kunze
ulla.kunze@gmx.net

Dieter Schumacher
dschumacher@diw.de

Die EU-Osterweiterung birgt auch für die Wirtschaft im Land Brandenburg zusätzliche Chancen und Risiken. Von allen Beitrittsländern ist Polen der größte Handelspartner Brandenburgs. Anhand des brandenburgischen Außenhandels wird untersucht, welche Potentiale sich der Wirtschaft des Landes im Austausch mit Polen bieten. Die Analyse zeigt, dass sich die komparativen Vorteile Brandenburgs zu sehr auf Branchen mit geringen Wachstumschancen konzentrieren. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen in Brandenburg die forschungs- und wissensintensiven Branchen gestärkt werden.

Warenhandel zwischen Brandenburg und Polen

Polen ist nach den USA für Brandenburg der zweitgrößte Exportmarkt. Zugleich ist es nach Russland der zweitgrößte ausländische Lieferant im Warenhandel.¹ Der Warenaustausch mit Polen macht derzeit rund ein Zehntel des gesamten brandenburgischen Außenhandels aus (zum Vergleich: Deutschland gut 2%; Tabelle 1, zur Datenbasis vgl. Kasten 1). Die Hauptexportgüter Brandenburgs im Handel mit Polen sind Kraftstoffe, auf die allein etwa ein Drittel aller Lieferungen entfällt, gefolgt von Kunststoffen, Blech aus Eisen, Papier und Pappe sowie elektrotechnischen Erzeugnissen. Polen liefert vor allem Koks, Holzwaren, Alteisen, verschiedene Eisenwaren, elektrotechnische Erzeugnisse, Draht aus Eisen sowie verschiedene Steine und Erden nach Brandenburg.

Für die folgende außenhandelstheoretisch fundierte Analyse wurden die Warenpositionen der Außenhandelsstatistik fünf Branchengruppen innerhalb des verarbeitenden Gewerbes, dem Bergbau und der Landwirtschaft zugeordnet (Kasten 2). Die Branchengruppen unterscheiden sich nach den wichtigsten Wettbewerbsfaktoren, d. h. im Wesentlichen nach der Intensität des Faktoreinsatzes und der Bedeutung von Innovationen. Als Maßstab zur Beurteilung des brandenburgischen Handels mit Polen wird einmal der gesamte deutsche Warenhandel mit Polen herangezogen. Er stellt eine anspruchsvolle Messlatte dar, denn er bildet die Struktur des Außenhandels für ein technologisch leistungsfähiges Land mit hohem Pro-Kopf-Einkom-

¹ Eine ausführliche statistische Analyse der Regional- und der Warenstruktur des Außenhandels von Brandenburg findet sich in: Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik, Land Brandenburg (Hrsg.): Der Brandenburger Außenhandel. Daten + Analysen 2/2002. Potsdam 2002.

Tabelle 1

Außenhandel Brandenburgs 1991 bis 2001

	Warenausfuhr			Wareneinfuhr			Nachrichtlich: Anteil Polens am deutschen Außenhandel	
	Insgesamt	darunter: nach Polen	Anteil der Lieferungen nach Polen	Insgesamt	darunter: aus Polen	Anteil der Lieferungen aus Polen	Warenausfuhr	Wareneinfuhr
	in Mill. Euro		in %	in Mill. Euro		in %	in %	
1991	1 215	152	12,5	2 722	140	5,2	1,2	1,1
1992	1 331	88	6,6	2 466	184	7,4	1,2	1,3
1993	1 279	94	7,4	2 319	209	9,0	1,5	1,5
1994	1 442	96	6,6	2 674	281	10,5	1,5	1,6
1995	1 829	133	7,3	2 814	314	11,1	1,6	1,8
1996	2 215	178	8,0	3 500	329	9,4	2,1	1,8
1997	2 923	283	9,7	4 040	331	8,2	2,3	1,8
1998	3 361	366	10,9	3 716	377	10,1	2,5	2,0
1999	3 408	347	10,2	4 154	343	8,3	2,4	2,0
2000	4 279	488	11,4	5 535	426	7,7	2,4	2,2
2001	4 536	392	8,6	5 770	495	8,6	2,3	2,5

Quellen: Statistisches Bundesamt; Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik Land Brandenburg; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2003

Kasten 1

Datenbasis

Zum Außenhandel Deutschlands gibt es zum einen die Angaben des Statistischen Bundesamtes für Deutschland insgesamt und zum anderen die Angaben der Statistischen Landesämter für die einzelnen Bundesländer.¹ Wegen methodischer Unterschiede summieren sich die Daten über den Außenhandel der Bundesländer nicht zum deutschen Außenhandel insgesamt. Entscheidend dafür ist, dass die Einfuhr eines Bundeslandes nicht nur Waren für die Verwendung in diesem Land enthält, sondern auch auf Lager genommene Waren, die danach in andere Bundesländer weitergeleitet werden.

Die Statistischen Landesämter arbeiten grundsätzlich nach dem Regionalprinzip, d. h. die Exporte werden dem Bundesland zugerechnet, in dem sie hergestellt wurden, und die Importe dem Land, in dem sie bleiben sollen. Das nach diesem Prinzip zutreffende Bundesland festzustellen ist auf der Einfuhrseite erheblich schwieriger als auf der Ausfuhrseite. Versandhändlern wird in der Praxis zugestanden, ihre Importe nach der ihnen bekannten Kundenstruktur auf die Bundesländer aufzuteilen, und Unternehmen können ihre Exporte den Bundesländern schwerpunktmäßig zuordnen, in denen die anzumeldenden Waren hauptsächlich hergestellt wurden. Die infolge der Erfassungsmethode entstehenden Unschärfen sind für die hier durchgeführte Strukturanalyse nicht gravierend.

Die Außenhandelsstatistik der Bundesländer steht nur in der Untergliederung nach Warengruppen der Ernährungswirtschaft und der gewerblichen Wirtschaft (EGW) zur Verfügung.

¹ Zu den methodischen Einzelheiten vgl.: Methodische Überlegungen zum Außenhandel der Bundesländer. In: *Wirtschaft und Statistik*, Nr. 4/

1999, S. 306–311; Föderale Strukturen in der deutschen Außenhandelsstatistik. In: *Wirtschaft und Statistik*, Nr. 10/1997, S. 689–695.

men ab. Zum anderen wird der gesamte Außenhandel Brandenburgs herangezogen, um die aus der räumlichen Nähe zu Polen resultierenden Besonderheiten herauszuarbeiten.

Tabelle 2 zeigt die Branchenstruktur für die Exporte und Importe Brandenburgs im Handel mit Polen. Darüber hinaus werden als Referenzwerte die Struktur des gesamten brandenburgischen Außenhandels sowie des deutsch-polnischen Handels ausgewiesen. Demnach exportiert Brandenburg nach Polen vor allem ressourcenintensive und skalenintensive Produkte. Auch bei den brandenburgischen Importen aus Polen sind dies die beiden wichtigsten Warengruppen (Tabelle 2). Der Anteil von wissenschaftsintensiven Produkten, Waren spezialisierter Anbieter – wie Erzeugnissen des Maschinenbaus oder der Elektrotechnik – und arbeitsintensiven Waren ist auf beiden Seiten besonders niedrig.

Dagegen sind wissenschaftsintensive Waren im gesamten Außenhandel Brandenburgs besonders stark vertreten. Auf der Exportseite beträgt ihr Anteil sogar rund 20%. Dabei spielen vor allem Erzeugnisse des Luftfahrzeugbaus eine große Rolle (im Wesentlichen Flugzeugturbinen von Rolls-Royce Deutschland und MTU). Auch auf der Importseite haben die wissenschaftsintensiven Waren einen größeren Anteil als die Waren spezialisierter Anbieter. Im Übrigen sind die gesamten brandenburgischen Importe durch hohe Rohöleinfuhren

geprägt, auf die allein etwa ein Drittel aller Importe entfällt.

Bei dem starken gegenseitigen Austausch von ressourcenintensiven Waren spielt die geringe Entfernung zwischen Brandenburg und Polen eine wichtige Rolle, denn der Transport solcher Waren ist mit relativ hohen Kosten verbunden. Der geringe Austausch bei arbeitsintensiven Produkten spiegelt das geringe Engagement brandenburgischer Unternehmen im Lohnveredelungsverkehr mit Polen wider. Produkte spezialisierter Anbieter sind im gesamten Außenhandel Brandenburgs nur sehr wenig vertreten, im Handel mit Polen gilt dies noch mehr. Darunter fallen auch jene Investitionsgüter, die – gemessen an den gesamten polnischen Importen – in Polen stark nachgefragt werden.

Komparative Vor- und Nachteile

Nach den Erkenntnissen der Außenhandelstheorie hat eine Wirtschaft wie Deutschland, die im Vergleich zu anderen Ländern über ein hohes Forschungs- und Bildungsniveau und über wenig Rohstoffe verfügt, ihre größten komparativen Vorteile in der Produktion von forschungs- und wissenschaftsintensiven Gütern² und sollte diese per saldo

² Dazu zählen hier die wissenschaftsintensiven Güter, die Waren spezialisierter Anbieter und die skalenintensiven Produkte.

Brandenburg exportiert wenig forschungs- und wissenschaftsintensive Produkte nach Polen

Kasten 2

Definition der Branchengruppen¹ im verarbeitenden Gewerbe

Wissenschaftsintensive Branchen

Hauptwettbewerbsfaktor ist die schnelle Umsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse. Die Gruppe ist charakterisiert durch hohe Investitionen in eigene FuE. Technische Neuerungen stammen auch aus staatlichen Forschungseinrichtungen. Das Qualifikationsniveau der Arbeitskräfte ist sehr hoch. Beispiele: Pharmazeutika, Computer, Luftfahrzeuge.

Branchen mit spezialisierten Anbietern

Hauptwettbewerbsfaktor ist die Fähigkeit, auf verschiedene Kundenwünsche mit horizontaler und vertikaler Produktdifferenzierung einzugehen. Zudem ist der Output durch hohe Qualität gekennzeichnet. Die Implementation technischer Innovationen spielt eine große Rolle. Die Qualifikation der Arbeitskräfte ist durchschnittlich bis überdurchschnittlich. Beispiele: Maschinenbau, Elektrotechnik und Halbleiterherstellung.

Skalenintensive Branchen

Hauptwettbewerbsfaktor ist die Ausnutzung von Skalenvorteilen in Verbindung mit eigener FuE im Bereich der Produkt- und Prozessinnovationen. Beispiele: Kraftfahrzeugbau, Druck- und Papiererzeugnisse, Teile der chemischen Industrie und Eisen- und Stahlindustrie.

Arbeitsintensive Branchen

Hauptwettbewerbsfaktor sind die Arbeitskosten. In den Unternehmen wird kaum eigene FuE durchgeführt. Bei den Innovationen handelt es sich hauptsächlich um zugekaufte Prozessinnovationen in Form von neuen Zwischengütern oder Kapitalausstattungen. Die Qualifikation der Arbeitskräfte ist gering. Beispiele: Textilien, Bekleidung, Lederwaren und verarbeitete Metallprodukte.

Ressourcenintensive Branchen

Hauptwettbewerbsfaktor ist die Verfügbarkeit von natürlichen Ressourcen. Die Qualifikation der Arbeitskräfte variiert. Beispiele: Nahrungsmittel, Getränke, Holz und Holzprodukte, Erdölverarbeitung und nicht-eisenhaltige Metalle.

¹ Die Branchen sind nach den Wirtschaftszweigen der International Standard Industrial Classification (ISIC), Rev. 2 abgegrenzt. Quellen: OECD: Industrial Policy in OECD Countries. Paris 1994, S. 94; H. Trabold und C. Berke: Veränderung der Außenhandelspezialisierung Mittel- und

Osteuropas von 1971 bis 1994. In: D. Schumacher, H. Trabold und C. Weise (Hrsg.): Transformation des Wirtschaftssystems in den mittel- und osteuropäischen Ländern. Außenwirtschaftliche Bedingungen und Auswirkungen. Sonderheft des DIW Berlin, Nr. 161. Berlin 1997, S. 263–286.

exportieren. Dagegen hat sie die größten komparativen Nachteile in der Produktion von arbeits- und ressourcenintensiven Gütern und sollte diese per saldo importieren.

Die komparativen Vorteile eines Landes werden häufig anhand des RCA-Konzepts (Revealed Comparative Advantage) gemessen. Ausgangspunkt ist die Überlegung, dass sich die direkt nicht beobachtbaren komparativen Vorteile in den Außenhandelsströmen niederschlagen müssten und daher durch den Vergleich von Exporten und Importen offen gelegt werden können. Dabei wird die Export/Import-Relation in einer Gütergruppe auf die gesamtwirtschaftliche Export/Import-Relation bezogen. Dasselbe Ergebnis erhält man, wenn man

den Anteil der Gütergruppe an den gesamten Exporten auf den Anteil dieser Gütergruppe an den gesamten Importen bezieht. Nach diesem Messkonzept hat ein Land komparative Vorteile in den Gütergruppen, in denen die Export/Import-Relation über der gesamtwirtschaftlichen Export/Import-Relation liegt bzw. in denen der Anteil an den Exporten größer ist als der Anteil an den Importen.

Der Warenhandel zwischen Deutschland und Polen folgt genau dem Muster, das für den Handel zwischen Ländern mit unterschiedlichem Einkommensniveau zu erwarten ist (Tabelle 2). Die komparativen Vorteile Deutschlands liegen bei den wissenschaftsintensiven Produkten, den Wa-

Tabelle 2

Warenstruktur des Außenhandels Deutschlands und Brandenburgs mit Polen

Warengruppen	Außenhandel mit Polen				Nachrichtlich: Gesamter Außenhandel Brandenburgs
	Deutschland		Brandenburg		
	1991	2000	1991	2000	2000
Ausfuhr (in %)					
Wissenschaftsintensive Branchen	7,6	6,5	3,6	1,3	19,8
Branchen mit spezialisierten Anbietern	24,6	25,8	4,9	7,7	10,1
Skalenintensive Branchen	28,3	38,6	15,1	35,8	44,9
Arbeitsintensive Branchen	19,8	17,4	5,5	6,6	5,9
Ressourcenintensive Branchen	15,6	10,4	69,3	45,2	18,1
Bergbau	0,5	0,3	0,2	1,2	0,5
Landwirtschaft	1,2	0,7	1,4	2,2	0,7
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Insgesamt in Mill. Euro	4 333	14 513	152	488	4 279
Einfuhr (in %)					
Wissenschaftsintensive Branchen	0,5	0,8	1,0	0,9	10,4
Branchen mit spezialisierten Anbietern	8,9	12,8	5,7	8,0	8,6
Skalenintensive Branchen	15,4	32,4	21,1	34,0	18,9
Arbeitsintensive Branchen	25,8	22,4	5,7	12,2	4,8
Ressourcenintensive Branchen	35,9	25,7	34,8	35,9	15,7
Bergbau	6,4	2,7	30,0	6,9	38,8
Landwirtschaft	5,8	2,4	1,6	2,1	2,7
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Insgesamt in Mill. Euro	3 707	11 940	140	426	5 534
Vergleich der Warenstruktur von Ausfuhr und Einfuhr (RCA-Werte)¹					
Wissenschaftsintensive Branchen	266	205	127	32	64
Branchen mit spezialisierten Anbietern	101	70	-16	-3	17
Skalenintensive Branchen	61	18	-34	5	86
Arbeitsintensive Branchen	-27	-26	-3	-61	20
Ressourcenintensive Branchen	-83	-90	69	23	14
Bergbau	-248	-211	-479	-177	-432
Landwirtschaft	-155	-118	-12	4	-135
Insgesamt	0	0	0	0	0

¹ Berechnet als: $100 * \ln(x_i / m_i)$; x_i und m_i sind der Anteil von Warengruppe i an der gesamten Ausfuhr bzw. Einfuhr. Ein positiver Wert zeigt an, dass der Anteil an den Exporten größer ist als der Anteil an den Importen.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik Land Brandenburg; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2003

ren spezialisierter Anbieter und den skalenintensiven Produkten. Dagegen weist Deutschland bei den Bergbau- und Landwirtschaftserzeugnissen, den ressourcenintensiven und den arbeitsintensiven Produkten komparative Nachteile auf.

Das brandenburgische Muster weicht vom deutschen Durchschnitt ab: So hat Brandenburg keine Nachteile bei den Landwirtschaftserzeugnissen und sogar Vorteile bei ressourcenintensiven Produkten. Die gute Position Brandenburgs in der Landwirtschaft lässt sich mit der großen landwirtschaftlichen Nutzfläche erklären; pro Kopf der Bevölkerung ist sie in Brandenburg ähnlich groß wie in Polen. Eine entscheidende Rolle spielt dabei aber die Subventionierung im Rahmen der EU-

Agrarpolitik. Brandenburg weist keine Vorteile bei den Waren spezialisierter Anbieter und nur geringe Vorteile bei skalenintensiven Produkten auf. Allerdings hat Brandenburg – wie Deutschland insgesamt – im Handel mit Polen Vorteile bei wissenschaftsintensiven Waren und Nachteile bei Bergbauerzeugnissen und arbeitsintensiven Waren.

Das Muster der komparativen Vor- und Nachteile Brandenburgs im gesamten Außenhandel ist durch die hohen Rohölimporte geprägt. Auch in dieser Konstellation werden die relativ schwache Position bei den Waren spezialisierter Anbieter und die gute Position bei den wissenschaftsintensiven Produkten deutlich. Die Vorteile bei den wissenschaftsintensiven Produkten sind nicht zuletzt auf den

Brandenburg weicht vom deutschen Durchschnitt ab

Technologie- und Wissensimport zurückzuführen. Die brandenburgische Position im gesamten Außenhandel erscheint bei den ressourcenintensiven Waren schlechter und bei den skalenintensiven Waren besser als im Handel mit Polen.

Veränderungen in den 90er Jahren

In der Veränderung der Außenhandelsstrukturen von 1991 bis 2000 spiegelt sich der Aufbau marktwirtschaftlicher Strukturen in Brandenburg und in Polen wider. Bei den brandenburgischen Exporten nach Polen hat sich vor allem der Anteil von skalenintensiven Produkten zulasten von ressourcenintensiven Gütern deutlich erhöht. Bei den Importen aus Polen gilt dies insbesondere für den Anteil der skalen- und arbeitsintensiven Waren zulasten von Bergbauerzeugnissen.

Per saldo haben sich die komparativen Nachteile Brandenburgs im Handel mit Polen bei den skalenintensiven Produkten und Waren spezialisierter Anbieter in den 90er Jahren verringert. Die komparativen Nachteile bei arbeitsintensiven Waren haben sich deutlich verstärkt. Hier bestanden gegenüber Polen besonders hohe Handelshemmnisse, die in den 90er Jahren abgebaut wurden. Wie die Werte des Jahres 2000 zeigen, waren die brandenburgischen Unternehmen offensichtlich nicht ausreichend in der Lage, den polnischen Importkonkurrenzdruck z. B. durch grenzüberschreitende Kooperation zu kompensieren.

Fazit

Das Muster komparativer Vor- und Nachteile Brandenburgs im Handel mit Polen hat sich in den letzten zehn Jahren dem deutschen Durchschnitt zwar etwas angenähert, aber es gibt weiterhin sehr deutliche Unterschiede. Soweit sie sich aus geographischen Bedingungen erklären, sind sie ökonomisch sinnvoll und werden Bestand haben. Dies gilt vor allem für den gegenseitigen Handel mit ressourcenintensiven Waren. Er ist mit hohen Transportkosten verbunden und wird daher durch räumliche Nähe begünstigt. Aufgrund der natürlichen Gegebenheiten kann Brandenburg auch bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen eine starke Position behalten. Allerdings sind beides keine Sektoren mit großen Wachstumschancen. Im Falle der Landwirtschaft kommt hinzu, dass sich die Angebotsbedingungen auf der brandenburgischen Seite durch stufenweisen Abbau der EU-Subventionen verschlechtern und auf der polnischen Seite durch zu erwartende Produktivitätssteigerungen verbessern werden.

Um den Handel mit Polen zukunftsfähig gestalten zu können, sollte Brandenburg vor allem seine derzeit noch schlechte Position in den Branchen mit spezialisierten Anbietern erheblich verbessern und seine gute Position bei wissensintensiven Produkten ausbauen. Die Unternehmen in Brandenburg müssen daher insbesondere auf Innovationen setzen, sich verstärkt in forschungs- und wissensintensiver Produktion engagieren und hier ein diversifiziertes Angebot entwickeln.



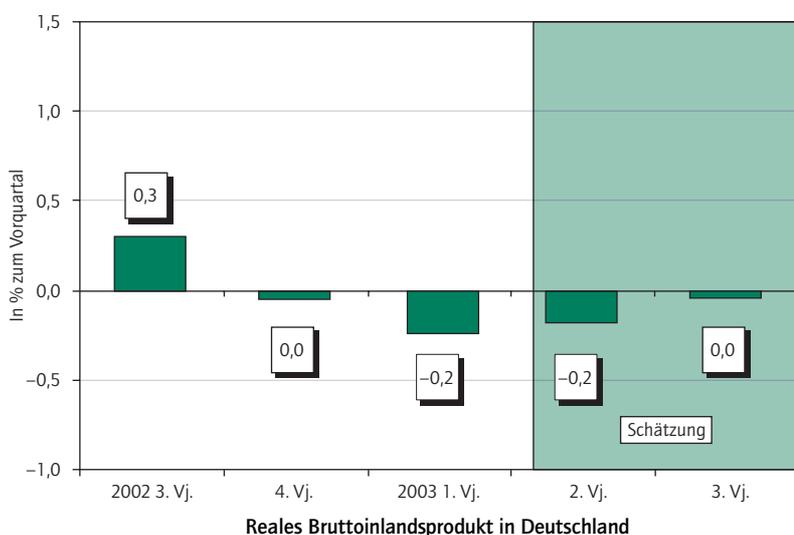
Das DIW-Konjunkturbarometer

Stand: 8. August 2003

Gesamtwirtschaftliche Schwäche setzt sich fort

Aktualisierte Ergebnisse des DIW-Konjunkturbarometers für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im zweiten Quartal dieses Jahres weisen einen Rückgang des realen Bruttoinlandsprodukts um 0,2 % aus. Das Produktionsergebnis in der Industrie lag in den Berichtsmonaten Mai und Juni 2003 jeweils unter dem des Vormonats. Auch wenn sich einige Stimmungsindikatoren inzwischen verbessert haben, dürfte sich zunächst das Tempo der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung kaum beschleunigen. Indikatoren des Statistischen Bundesamtes geben für eine spürbare Aufwärtsentwicklung im laufenden Quartal keine ausreichenden Hinweise. Alles in allem dürfte die Stagnationsphase der deutschen Wirtschaft auch im dritten Quartal noch nicht überwunden werden.

Das DIW-Konjunkturbarometer



DIW Berlin 2003

Das DIW Berlin präsentiert monatlich das DIW-Konjunkturbarometer als einen Indikator für die aktuelle Konjunkturtendenz in Deutschland. Es zeigt die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts für das abgelaufene bzw. laufende Quartal und stellt damit die gesamtwirtschaftliche Entwicklung dar. Die Berechnung des DIW-Konjunkturbarometers basiert auf monatlichen Indikatoren, die – abhängig vom Zeitpunkt der Berechnungen – mehr oder weniger Schätzelemente enthält. Dem hier vorgestellten Konjunkturbarometer liegen für die Mehrzahl der verwendeten Indikatoren offizielle Werte des Statistischen Bundesamtes zugrunde.

Das DIW-Konjunkturbarometer wird regelmäßig auch auf der Homepage des DIW Berlin veröffentlicht (www.diw.de/konjunkturbarometer).

Impressum

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann (Präsident)
Dr. Tilman Brück (kommissarisch)
PD Dr. Gustav A. Horn
Dr. Kurt Hornschild
Prof. Dr. Georg Meran (kommissarisch)
Dr. Bernhard Seidel
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Dr. Hans-Joachim Ziesing

Redaktion

Dörte Höppner
Dr. Elke Holst
Jochen Schmidt
Dr. Mechthild Schrooten

Pressestelle

Dörte Höppner
Tel. +49-30-897 89-249
presse@diw.de

Verlag

Verlag Duncker & Humblot GmbH
Carl-Heinrich-Becker-Weg 9
12165 Berlin
Tel. +49-30-790 00 60

Bezugspreis

(unverbindliche Preisempfehlungen)
Jahrgang Euro 108,-/sFR 182,-
Einzelnummer Euro 10,-/sFR 18,-
Zuzüglich Versandkosten
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende

ISSN 0012-1304

Bestellung unter www.diw.de

Konzept und Gestaltung

kognito, Berlin

Druck

Druckerei Conrad GmbH
Oranienburger Str. 172
13437 Berlin