

Rasmussen, Thomas

Article — Digitized Version

Nationale Wirtschaftspolitik und internationale Wettbewerbsfähigkeit!

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Rasmussen, Thomas (1975) : Nationale Wirtschaftspolitik und internationale Wettbewerbsfähigkeit!, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 55, Iss. 9, pp. 476-480

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134864>

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.

Nationale Wirtschaftspolitik und internationale Wettbewerbsfähigkeit

Thomas Rasmussen, Hamburg

In Heft 8/1975 des WIRTSCHAFTSDIENST wies Prof. Dr. Helmut Arndt in seinem Aufsatz „Erfahrungen aus zwei Jahrzehnten Weltwirtschaft“ darauf hin, daß die Zukunft der deutschen Wirtschaft in starkem Maße von ihrer Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Konkurrenten im Ausland abhängen wird. Der folgende Beitrag zeigt die Beziehungen zwischen der Internationalen Wettbewerbsfähigkeit und der nationalen Wirtschaftspolitik auf.

Der Welthandel und seine Entwicklung sind für international hochgradig verflochtene Volkswirtschaften eine entscheidende Einflußgröße der jeweiligen nationalen ökonomischen Entwicklungen. Dies ist eine simple Erkenntnis, dennoch hat sie bislang nicht ihren Niederschlag in entsprechenden außenwirtschaftlichen Aktivitäten gefunden. Die eher „müden“ nationalen und internationalen Versuche zur Regelung der außenwirtschaftlichen Beziehungen sind keineswegs dazu angehtan, dem Betrachter das Bild konkreter wirtschaftspolitischer Konzeptionen zu vermitteln.

Betrachten wir z. B. die Bundesrepublik Deutschland, so ist wohl gegen keines der vier Ziele des Stabilitätsgesetzes in so mannigfacher und dauerhafter Weise verstoßen worden wie gegen das des außenwirtschaftlichen Gleichgewichts. Dies ist um so bedenklicher, als bis zum heutigen Zeitpunkt noch Zielinhalte proklamiert werden, die in ihrer traditionell zahlungsbilanzorientierten Betrachtungsweise als wirtschaftspolitische Orientierungshilfen sicherlich nur noch sehr bedingt tauglich sind, seitdem freischwankende Wechselkurse gegenüber wichtigen Handelspartnern den Regelfall darstellen. Die Zielvorstellung einer ausgeglichenen Gold- und Devisenbilanz ist inhaltsleer geworden.

¹⁾ Vgl. B. B a l a s s a : Competitiveness of American Manufacturing in World Markets, in: Changing Patterns of Foreign Trade and Payments (Hrsg. B. B a l a s s a), New York 1964, S. 26.

Thomas Rasmussen, 26, Dipl.-Volkswirt, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Europäische Wirtschaftspolitik der Universität Hamburg. Sein Arbeitsgebiet umfaßt vor allem Fragen der Außenwirtschaftspolitik.

Die Entwicklung von Handlungsrichtlinien für die Außenwirtschaftspolitik ist also dringlicher denn je, soll das gegebene Instrumentarium sinnvoll eingesetzt werden. Ein Ansatz zur Ableitung und Quantifizierung derartiger Zielvorstellungen mag sich in den nachfolgenden Überlegungen finden.

Zielgröße und Instrument

Soll die binnenwirtschaftliche Angebotspalette zumindest auf dem Niveau des Status quo erhalten werden, so impliziert dies, daß in einem bestimmten Umfang heimische Güter und Dienste auf den internationalen Märkten abgesetzt werden müssen, um für die im nationalen Angebotspektrum nicht enthaltenen Importprodukte entsprechende Gegenleistungen zu erbringen. Diese Absatzfähigkeit muß zumindest langfristig gegeben sein, denn eine dauerhafte Nettoschuldnerposition im Außengeschäft ist nicht realisierbar. Sofern flexible Wechselkurse herrschen, würde dies zu einem stetigen Abwertungstrend der heimischen Währung führen, im Falle fixer Kurse zu fortlaufenden Interventionen der Bundesbank und damit zum Abfluß von Devisen- und Goldreserven.

Zielsetzung der Außenwirtschaftspolitik sollte es demnach sein, diese zunächst gesamtwirtschaftlich zu sehende „Fähigkeit, auf den Auslandsmärkten zu verkaufen“, die „ability to sale“¹⁾, zu sichern und zu fördern, d. h. die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Volkswirtschaft in geeigneter Weise zu beeinflussen.

In dieser Begriffsbestimmung ist die Wettbewerbsfähigkeit zunächst eine wirtschaftspolitische Zielsetzung mit variablem Charakter, zu deren Erreichung ein ganzes Bündel von Instrumenten zur Verfügung steht. Der Umfang der möglichen Ziel-

erfüllung wird jedoch ebenso von einer Reihe – auch für die Volkswirtschaft – exogener Daten beeinflusst. Gerade in Zeiten international rezessiver Erscheinungen mit den daraus resultierenden Versuchen zur Wahrung staatsräumlicher Interessen, gegebenenfalls auch unter Zuhilfenahme protektionistischer Maßnahmen, werden in wachsendem Maße national orientierte Ansätze aufgegriffen, um durch mehr oder minder massive Interventionen die eigenen Branchen zu schützen. Man vergegenwärtige sich in diesem Zusammenhang nur die Reaktion Italiens auf die anhaltenden binnenwirtschaftlichen Schwierigkeiten.

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit darf aber nicht nur unter dem Aspekt einer Zielgröße nationaler Wirtschaftspolitik betrachtet werden. Sie muß gleichermaßen im Hinblick auf ihren instrumentalen Charakter, andere wirtschaftspolitische Ziele zu erreichen und zu wahren, gesehen werden. Sie ist sicherlich nicht als gleichrangig mit den Zielen Preisniveaustabilität, Vollbeschäftigung oder angemessenes Wachstum zu betrachten, sondern sie besitzt im Hinblick auf diese Größen in weitem Maße instrumentalen Charakter (wobei die umgekehrten Wirkungsrichtungen allerdings nicht übersehen werden sollten). Bevor diese Zusammenhänge erörtert werden, muß jedoch zunächst einmal der Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit in Hinblick auf seine relevanten Determinanten eingehender analysiert werden.

Relevante Determinanten

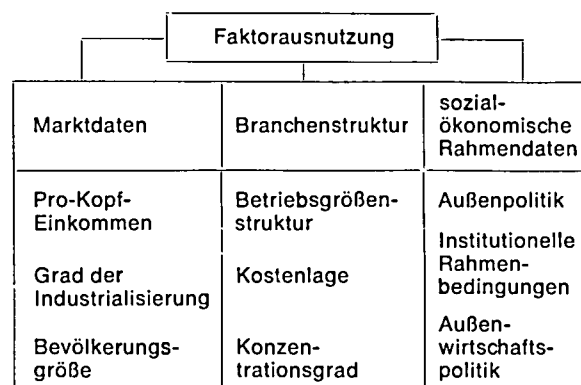
Grundsätzlich lassen sich die Determinanten der internationalen Wettbewerbsfähigkeit in zwei Komplexe unterteilen. Einmal hängt die Fähigkeit, heimische Produkte auf den internationalen Märkten absetzen zu können, von den nationalen Produktionsmöglichkeiten und diese wiederum von den nationalen *Faktorverfügbarkeiten* ab. Diese bilden das Grundgerüst jeglicher Produktion und sind in ihrer Zusammensetzung nur sehr begrenzt wandelbar; in kurz- und mittelfristiger Betrachtungsweise können sie als fixe Größen angesehen werden. Hierin eingeschlossen sind die Rohstoffausstattung sowie die Verfügbarkeit von Sachkapital und Ar-

beitskräften in quantitativer und qualitativer Hinsicht innerhalb der Volkswirtschaft.

Ein zweiter Grundkomplex ist die Art, in der die gegebenen Faktoren innerhalb des Produktionsprozesses eingesetzt werden, d. h. die *Faktorausnutzung*. Von dieser Größe können sowohl die Produktionskosten als auch das Produktionsprogramm abhängig sein.

Beide Komponenten ergeben gemeinsam mit den entsprechenden Größen der anderen Volkswirtschaften die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft. Sie bestimmen also die relative Position der inländischen Produkte auf den Inlands- und Auslandsmärkten.

Unterstellen wir einmal keine wesentlichen Divergenzen in der Faktorausstattung der wichtigsten Handelspartner der Weltwirtschaft oder zumindest eine annähernd gleiche Faktorerreichbarkeit, so gilt im Rahmen einer Wettbewerbsfähigkeitsanalyse das besondere Interesse dem Komplex der Faktorausnutzung. Diese ist ihrerseits Resultante einer Reihe von Determinanten, die sich im folgenden neuartigen System darstellen lassen, welches zugleich eine weitere Differenzierung des Begriffs internationale Wettbewerbsfähigkeit ermöglicht.



Die so umrissenen Zusammenhänge verdeutlichen zugleich den Unterschied zwischen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft und der eines Sektors oder einer Branche. Die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft ist

KONJUNKTUR VON MORGEN

Der vierzehntäglich erscheinende Kurzbericht des HWWA - Institut für Wirtschaftsforschung - Hamburg über die Binnen- und Weltkonjunktur und die Rohstoffmärkte

V E R L A G W E L T A R C H I V G M B H - H A M B U R G

offensichtlich in einem stärkeren Maße steuerbar als die einer Branche. Für eine Branche gibt es eine Reihe von Daten, die für sie exogene Größen sind und damit außerhalb ihrer Einflußmöglichkeiten liegen; sie werden in dem vorstehenden Diagramm in den beiden Außenblöcken dargestellt. Für die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger sind diese Faktoren demgegenüber zu einem guten Teil Aktionsparameter. Dies gilt insbesondere für den gesamten Bereich der sozial-ökonomischen Rahmendaten, soweit er nicht langfristige Bindungen umfaßt.

Ordinaler Charakter

Die einheimischen Produkte sind demnach dann international wettbewerbsfähig, wenn sich aus der Faktorverfügbarkeit und der Faktorausnutzung ein Produktionsprogramm gebildet hat, das sich gegen die korrespondierenden Programme der Konkurrenzländer durchzusetzen vermag. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft hängt also von den Ergebnissen der Faktorkombinationen aller Konkurrenten ab, und sie ist nur zu einem geringen Teil eine Frage der internationalen Faktorproportionen.

Darüber hinaus ist die internationale Wettbewerbsfähigkeit keinesfalls als eine absolute Größe zu verstehen, denn sie kann nicht kardinal gemessen werden. Vielmehr ist sie ein relativer Wert mit ordinalem Charakter, der lediglich Aussagen im Hinblick auf die Überlegenheit oder Unterlegenheit gegenüber spezifischen Konkurrenten zuläßt. Alle Versuche, die internationale Wettbewerbsfähigkeit in eine absolute Größe zu kleiden, die als solche aussagefähig sein soll, können nicht weiterführen. Dies ist insbesondere deshalb der Fall, weil die beträchtlichen Identifikationsprobleme, die es in diesem Bereich zu bewältigen gilt, keineswegs als gelöst betrachtet werden können.

Eine kausale Aussage in der Form, daß eine konstatierte verbesserte (verschlechterte) internationale Position auf eine erhöhte (verminderte) nationale Leistungsfähigkeit zurückzuführen ist, ist in keinem Fall zulässig. Denn die konstatierte Entwicklung kann durchaus ohne eigene Aktivitäten, d. h. allein durch gegenläufige Entwicklungen bei den Konkurrenten, hervorgerufen werden. Zur Klärung dieser Zusammenhänge sind somit in jedem Fall umfangreiche Detailstudien erforderlich, die z. B. in Form regressionsanalytischer Ansätze zu einer kausalorientierten Problemlösung beitragen könnten.

Unbeantwortet bleibt allerdings bislang die Frage, welchen Sinn derartig aufwendige Ansätze haben sollen. Was macht die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft als Betrachtungsgegenstand überhaupt interessant, welche Bedeu-

tung kommt ihr – abgesehen vom Argument der Angebotspalette – zu, und welche Konsequenzen ergeben sich aus Veränderungen in diesem Bereich? Zur Beantwortung dieser Fragen werden einige gesamtwirtschaftliche Aspekte der internationalen Wettbewerbsfähigkeit aufgezeigt. Von besonderem Interesse sind in diesem Zusammenhang die Bereiche binnenländisches Preisniveau und Beschäftigungslage.

Einfluß auf das Inlandspreisniveau

Bei einer näheren Analyse der Zusammenhänge zwischen internationaler Wettbewerbsfähigkeit bzw. ihren Veränderungen und der binnenländischen Preisniveauentwicklung ist festzustellen, daß grundsätzlich keine allgemeingültigen a priori-Aussagen getroffen werden können. Denn es kann in gleicher Weise zu preissteigernden und preisenkenden Effekten kommen.

Preissenkende Tendenzen können aus folgenden Ansätzen hergeleitet werden:

Als Ausgangshypothese soll gelten, daß das Land eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit auf den Auslandsmärkten und damit gesteigerte Exportvolumina zu verzeichnen hat.

Bei einem System flexibler Wechselkurse und einer hohen Preiselastizität und geringer Einkommenselastizität im Ausland für die betrachteten Produkte ergeben sich folgende Effekte: Die realisierte Entwicklung ist aufgrund der zu erwartenden Wechselkursentwicklungen „self defeating“. Die Importe verbilligen sich; es lassen sich auf diesem Wege Preissenkungstendenzen im Inland herleiten.

Bei einem System flexibler Wechselkurse und einer geringen Preiselastizität und hoher Einkommenselastizität der Nachfrage ergeben sich folgende Wirkungen: Die Preiswirkungen der Aufwertungseffekte unterbleiben weitgehend. Es kommt zu keinen Absatzrückgängen im Ausland. Die Konkurrenzeffekte der verbilligten Importe sind weiterhin vorhanden und damit die tendenziell preisanstiegsdämpfenden Wirkungen im Inland.

Im System der quasi fixen Wechselkurse entfallen diese unmittelbaren Preiseffekte zwar, doch bleiben die langfristigen Wirkungen durchaus erhalten. Denn auch in einem System der Stufenflexibilität ergeben sich aufgrund der Reserveentwicklungen Aufwertungs- bzw. Abwertungsnotwendigkeiten.

Neben diesen auf Wechselkurswirkungen basierenden Preissenkungstendenzen gibt es noch zwei preisdämpfende Effekte:

Durch die Einbeziehung ausländischer Absatzmärkte werden größere Produktionsvolumina als

bei einer Beschränkung auf die nationalen Märkte ermöglicht. Hierdurch entstehen in aller Regel Möglichkeiten zur Realisierung von „economies of scale“, die ihrerseits kostengünstigere Produktionen und damit ein preisgünstigeres Angebot im Inland erlauben.

In umgekehrter Richtung ermöglicht nur eine wettbewerbsfähige nationale Industrie die Nutzung von Spezialisierungsvorteilen, die sich aus den Möglichkeiten der internationalen Arbeitsteilung ergeben.

Diese beiden Effekte sind um so beachtlicher, als nicht nur die unmittelbaren Preiseffekte bei den zu erwerbenden Gütern von Interesse sind, sondern zudem Sekundäreffekte auftreten, soweit diese Güter Vorprodukte nachgelagerter Herstellungsprozesse sind.

Auswirkungen der „importierten Inflation“

Schon diese kurze Betrachtung vermittelt eine ganze Reihe zunächst positiv zu beurteilender Preisniveaueffekte der internationalen Wettbewerbsfähigkeit sowie ihrer Erhaltung und Verbesserung. Allerdings gilt dies nicht ohne Einschränkungen; denn es muß als weiterer Gesichtspunkt der Problemkreis der „importierten Inflation“ berücksichtigt werden. Als Konsequenz dieses Phänomens zeigen sich möglicherweise ungünstige Entwicklungen des binnenländischen Preisniveaus, die aus einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit und vermehrten Exporten entstehen können. Angesprochen werden hier die traditionellen Ansätze

der „inflatrischen Lücke“ im Inlandsangebot aufgrund einer tendenziellen Aktivierung der Handelsbilanz;

des „cost-push-effect“ durch die Übernahme ausländischer Inflationsraten aufgrund von Vorleistungsimporten (dieses Argument gilt nur, wenn die ausländischen Inflationsraten höher sind als die inländischen, im umgekehrten Falle kommt es zu einem gegenläufigen Effekt);

des „Lohnrundeneffekts“. Er ergibt sich aus einer Übertragung der von der Exportgüterindustrie akzeptierten Lohnforderungen der Gewerkschaften auf die restlichen Wirtschaftsbereiche. Dies ist aufgrund der besonders günstigen wirtschaftlichen Situation der Exportgüterindustrie möglich, und dadurch wird die Gesamtwirtschaft im Sinne einer kostenniveauneutralen Lohnpolitik überfordert;

des „direkten internationalen Preiszusammenhangs“. Er ist eine Folge der Tatsache, daß die inländischen Käufer gezwungen werden, höhere Preisforderungen auf den Auslandsmärkten zu ak-

zeptieren, wenn sie in ihrer Versorgung nicht benachteiligt werden wollen.

Aufgrund dieser vier Effekte ist eine sehr viel differenziertere Betrachtungsweise der Zusammenhänge zwischen internationaler Wettbewerbsfähigkeit und ihren Preisniveaueffekten erforderlich. Offensichtlich sind die im Zusammenhang mit der importierten Inflation genannten Wirkungen in ihrer Bedeutung sowohl von der jeweiligen nationalen Konjunkturlage und von deren Beurteilung im internationalen Vergleich als auch von der Konstellation der Handelsbilanz abhängig. Mit zunehmendem Beschäftigungsstand und wachsender Auslastung der heimischen Kapazitäten wächst auch das Risiko der importierten Inflation. Allerdings dürfte der internationalen Wettbewerbsfähigkeit in diesem Zusammenhang nur eine begrenzte Bedeutung zukommen, da sie mögliche Effekte verstärken, nicht jedoch auslösen kann.

Die Wirkungszusammenhänge sind also vielschichtiger Natur und letztlich nur in detaillierten orts- und zeitpunktbezogenen Analysen zu klären. Es kann jedoch festgehalten werden, daß die hier

Frankfurter Zeitung

BLICK DURCH DIE WIRTSCHAFT

Herausgegeben von der Frankfurter Allgemeinen Zeitung

**Informant
Mitarbeiter
und Ratgeber zugleich**

Der monatliche Bezugspreis für den Blick durch die Wirtschaft beträgt 25,- DM im Inland, 27,- DM im Ausland.

Senden Sie das täglich erscheinende Wirtschaftsblatt ab sofort an folgende Anschrift:

Blick durch die Wirtschaft, 6 Frankfurt/Main 1, Postfach 2901

aufgezeigten negativen Preisniveaueffekte auch im Falle einer mangelhaften internationalen Wettbewerbsfähigkeit nicht zu vermeiden sind. Vor diesem Hintergrund sind auch die Zusammenhänge zwischen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und dem nationalen Beschäftigungsstand zu sehen.

Einfluß auf die Beschäftigung

Eine ausgeprägte internationale Wettbewerbsfähigkeit ist – wenn wir von hochgradig international verflochtenen Volkswirtschaften ausgehen – als beschäftigungspolitisch unabdingbar zu betrachten. Im Falle heimischer Vollbeschäftigung ist sie zur Wahrung des Beschäftigungsstandes ebenso erforderlich, wie sie in Situationen – vergleichbar der gegenwärtigen – zur Wiedererlangung eines hohen Beschäftigungsstandes vorausgesetzt werden muß. Bei Industriestrukturen wie in der westdeutschen Wirtschaft ist eine Steuerung der Binnennachfrage in keinem Fall ein hinreichendes Instrument, die Vollbeschäftigung wiederzuerlangen. Denn die heimischen Märkte können nicht die gesamte mögliche Produktion vieler Branchen aufnehmen.

Solange man in diesem Zusammenhang die traditionellen internationalen Beziehungen der nationalen Industrie nicht gebührend berücksichtigt, wird eine erfolgreiche Beschäftigungspolitik nicht möglich sein. Eine isolierte Binnensteuerung kann nur unter ganz erheblichen Anstrengungen bedingte Erfolge aufweisen. Wahrung und Förderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der relevanten Industriezweige ist demnach eine „conditio sine qua non“, und zwar unabhängig von den internationalen konjunkturellen Konstellationen. Gerade in Zeiten weltweiter rezessiver Erscheinungen ist zur Wahrung der nationalen Positionen eine ausgeprägte Förderung der Wettbewerbsfähigkeit die einzige erfolversprechende Vorgehensweise.

Vor dem Hintergrund der Beschäftigungsproblematik ist eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit also stets erforderlich, selbst wenn deren Preiswirkungen weniger positiv beurteilt werden sollten. Allerdings darf nicht übersehen werden, daß es gewisse Limitierungen gibt, denen man sich bei der Förderung bzw. Steuerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zu unterwerfen hat. So verbietet sich beispielsweise eine Politik, die durch eine permanente Beeinflussung der Wechselkurse der nationalen Währung im Sinne einer Unterbewertung die Absatzchancen im Ausland zu verbessern und zu fördern versucht. Denn selbstverständlich hat eine derartige Politik strukturelle Konsequenzen, deren Wirkungen sich im Falle der Bundesrepublik heute mit aller Deutlichkeit vor allem auf dem Arbeitsmarkt zeigen.

Eine internationale Wettbewerbsfähigkeit, die nur auf einer Säule ruht, ist sicherlich keine ökonomisch überzeugende Dauerlösung. Vielmehr muß eine Form internationaler Leistungsfähigkeit erreicht werden, die – gemessen am heimischen Produktionspotential – als angemessen bezeichnet werden kann. Die internationale Leistungsfähigkeit darf nicht durch falschen Einsatz staatlicher Aktionsparameter strukturverzerrend und anpassungshemmend beeinflußt werden, sondern sie muß im Gegenteil ein Höchstmaß an Strukturflexibilität haben, um jederzeit eine adäquate Reaktion auf Wandlungen des internationalen Datenkranzes sicherzustellen.

Bei dieser Betrachtungsweise ist das traditionelle Ziel des außenwirtschaftlichen Gleichgewichts zur Lösung der anstehenden Probleme nicht mehr als angemessen anzusehen und zugunsten einer neuen Zielsetzung aufzugeben. Bei ihr sollte die Wirtschaftspolitik dem außenwirtschaftlichen Bereich als integralem Bestandteil von hochgradig international verflochtenen Volkswirtschaften die ihm gebührende Rolle zuweisen.

HERAUSGEBER: HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Prof. Dr. Wolfgang Michalski, Prof. Dr. Heinz-Dietrich Ortlieb, Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmah)l)

REDAKTION:

Dr. Otto G. Mayer (Chefredakteur), Dipl.-Vw. Klaus Kwasniewski, Dipl.-Vw. Hubert Höppling (Stellvertreter), Dipl.-Vw. Claus Hamann, Dipl.-Vw. Albrecht Iwersen, Helga Lange, Renate Schletz, Dipl.-Vw. Klauspeter Zanzig

Anschrift der Redaktion: 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 306/307

HERSTELLUNG UND VERTRIEB:

Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg

Anzeigen: Generalvertretung Dr. Hans Kiemen

Anzeigenpreisliste: Nr. 12 vom 1. 1. 1971

Bezugspreise: Einzelheft: DM 6,50, Jahresabonnement: DM 72,- (Studenten: DM 30,-)

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Otto Schwitzke, Hamburg

Anschrift des Verlages: 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 500

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf andere Art zu vervielfältigen. Copyright bei Verlag Weltarchiv GmbH.