

■ Zahlen und Fakten

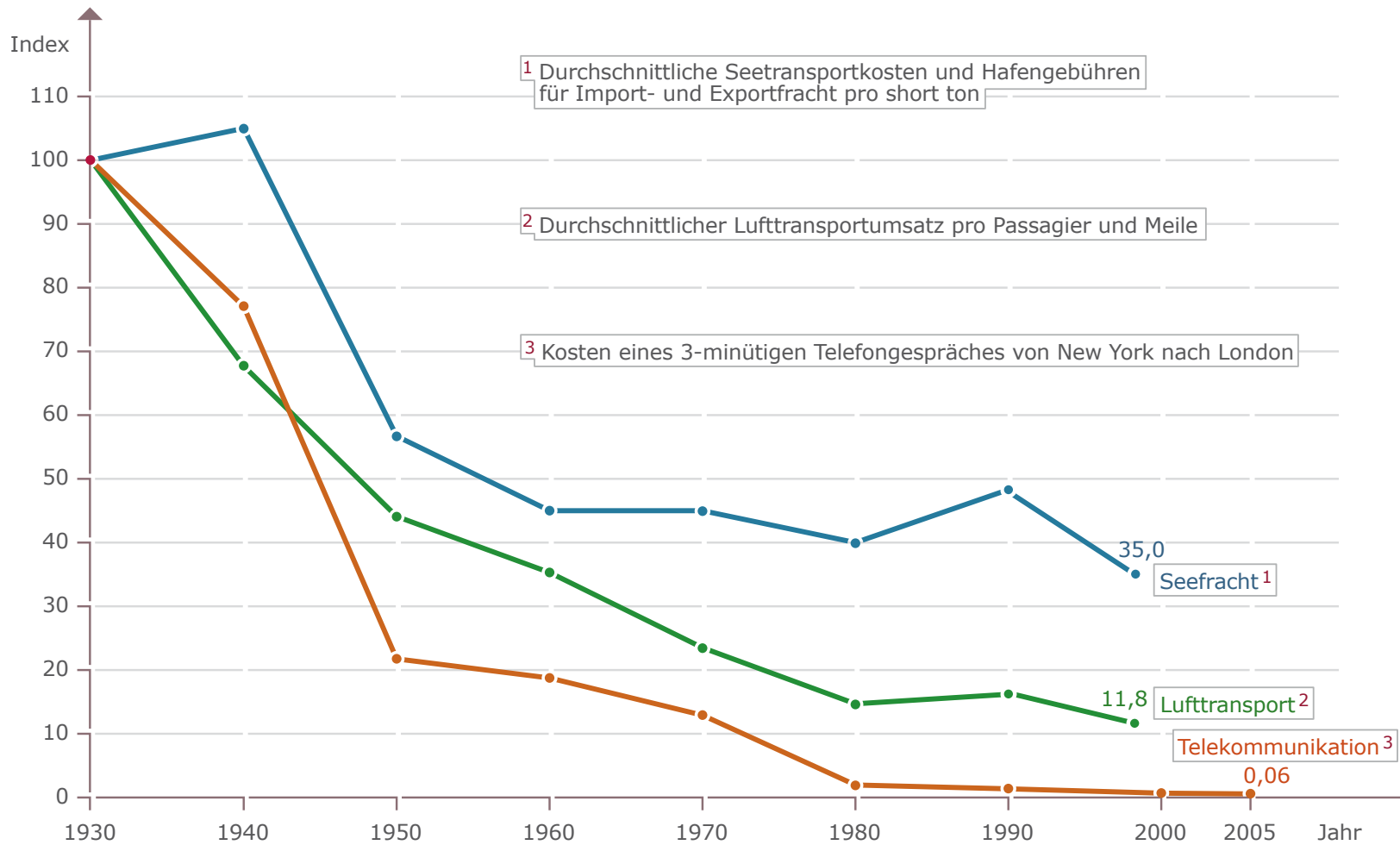
■ Globalisierung

Voraussetzungen - Inhalt

- | | |
|---|----|
| ■ Transport- und Kommunikationskosten | 01 |
| Index (1930 = 100), in konstanten Preisen, 1930 bis 2005 | |
| ■ Energiekosten | 05 |
| Rohölpreis, Index (2008 = 100), in konstanten Preisen,
1960 bis 2008 | |
| ■ Handelsgewichtete Zollbelastungen | 10 |
| In Prozent, nach dem Meistbegünstigungsprinzip,
seit 1980, Stand: 2008 | |

■ ■ Transport- und Kommunikationskosten

Index (1930 = 100), in konstanten Preisen, 1930 bis 2005



Quelle: Busse, Matthias: HWWA Discussion Paper Nr. 116; BDI: Außenwirtschafts-Report 04/2002
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de





■ Transport- und Kommunikationskosten

■ Fakten

Obwohl einzelne Güter schon früh über große Entfernungen transportiert wurden, hat sich das ökonomische Handeln den größten Teil der Menschheitsgeschichte auf die lokale Ebene bezogen. Auch heute spielt die lokale Ebene eine wichtige Rolle. Aber seit etwa 200 Jahren und noch einmal verstärkt in den vergangenen 50 Jahren hat der grenzüberschreitende Handel stetig an Bedeutung gewonnen. Neben expansiven Unternehmensstrategien ermöglichen vor allem sinkende Transport- und Kommunikationskosten die Ausweitung des grenzüberschreitenden Handels.

Seit 1930 sind sowohl die Kosten für den See- und Lufttransport als auch die Telekommunikationskosten massiv gesunken. Die Kosten für Seefracht und Lufttransport verringerten sich innerhalb von 70 Jahren um 65 bzw. 88 Prozent. Bei den Kommunikationskosten – etwa bei den Gebühren für ein dreiminütiges Telefongespräch von New York nach London – ist der Trend noch deutlicher: In Preisen von 1990 kostete dieses Gespräch 1930 knapp 245 US-Dollar, 1970 noch mehr als 30 US-Dollar und 2005 nur noch 30 US-Cent – eine Kostenreduzierung von 99,88 Prozent. Auch deshalb hat sich allein vom Ende der siebziger bis zum Ende der neunziger Jahre die Zahl der aus den USA ins Ausland telefonierten Minuten auf etwa 28 Milliarden verneunfacht.

Während die Kommunikationskosten vor allem aufgrund technischer Entwicklungen und der Entstehung eines Massenmarktes gesunken sind, profitierte der Transportsektor zusätzlich von relativ sinkenden Rohölpreisen seit Anfang der 1980er-Jahre bis zum Ende der 1990er-Jahre. Marktliberalisierungen wirkten sich in beiden Bereichen kosten-senkend aus.

Erst die relativ sinkenden Kosten für Transport und Kommunikation und die parallele Verbreitung globaler Transport- und Kommunikationsnetze haben neue Produktions-, Vermarktungs- und Absatzstrategien sowie einen allgemeinen globalen Austausch ermöglicht.

Dabei sind sinkende Transport- und Kommunikationskosten nicht nur eine Voraussetzung für die Globalisierung, sondern werden ihrerseits von ihr beeinflusst: Durch eine größere Nachfrage von Dienstleistungen im Kommunikationsbereich, wachsende Gütermengen im Transportwesen und schnellere Verbreitung technischer Entwicklungen können logistische Leistungen günstiger angeboten – und im nächsten Schritt wiederum stärker nachgefragt – werden. Erst wenn das Angebot langsamer wächst als die Nachfrage, steigen die Preise.

Während die Kommunikationskosten auch in den letzten Jahren weiter gesunken sind, haben vor allem die seit etwa zehn Jahren steigenden Energiekosten in vielen Bereichen zu einer Erhöhung der Transportkosten geführt. Genauso wie sinkende Transport- und Kommunikationskosten die Globalisierung beschleunigen, führen steigende Kosten zu einer Entschleunigung des grenzüberschreitenden Handels.

Allerdings ist der Anteil der Transportkosten bei vielen Produkten gegenwärtig so gering, dass sich auch deutliche Preissteigerungen kaum auf die Endverbraucherpreise auswirken müssen. So kostet etwa der Transport eines TEU-Containers mit mehr als 20 Tonnen Fracht von Asien nach Europa nicht mehr als ein Flug in der Economy-Class für einen Flugpassagier auf derselben Strecke. Der Transport einer Tonne Eisenerz von Australien nach Europa kostet durchschnittlich etwa 12



■ **Transport- und Kommunikationskosten**

US-Dollar. Und bei einem Transport von Asien nach Europa liegt der Anteil der Seefrachtkosten bei einem Fernseher bei etwa 1,4 Prozent, bei einem Kilo Kaffee sogar nur bei einem Prozent.

■ **Datenquelle**

Busse, Matthias: HWWA Discussion Paper Nr. 116; Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI): Außenwirtschafts-Report 04/2002; United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): Maritime Transport Review 2009

■ **Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen**

Die hier aufgeführten Indikatoren zur Messung der Kostenentwicklung in den Bereichen Seefracht, Lufttransport und Telekommunikation sind exemplarisch, da auf internationaler Ebene eine zentrale statistische Datenerfassung fehlt. Außerdem darf nicht vergessen werden, dass die Kommunikations- und Transportnetze nicht alle Regionen der Welt gleichermaßen umspannen und somit auch hohe Kostenunterschiede bestehen.

ISO-Container sind weltweit genormte Großraumbehälter. Die gängigen ISO-Container haben eine Breite von 8 Fuß (2,44 m) und sind entweder 20 Fuß (6,10 m) oder 40 Fuß (12,19 m) lang. Daraus ergeben sich auch die Abkürzungen TEU (Twenty-foot Equivalent Unit) und FEU (Fourty-foot Equivalent Unit).



■ Transport- und Kommunikationskosten

Index (1930 = 100) und in absoluten Zahlen, in konstanten Preisen (US-Dollar 1990), 1920 bis 2005

	Telekommunikation*		Seefracht*		Lufttransport*	
	Index (1930 = 100)	in US-Dollar	Index (1930 = 100)	in US-Dollar	Index (1930 = 100)	in US-Dollar
1920	–	–	158,3	95	–	–
1930	100,00	244,65	100,0	60	100,0	0,68
1940	77,05	188,51	105,0	63	67,7	0,46
1950	21,75	53,20	56,7	34	44,1	0,30
1960	18,75	45,86	45,0	27	35,3	0,24
1970	12,91	31,58	45,0	27	23,5	0,16
1980	1,96	4,80	40,0	24	14,7	0,10
1990	1,36	3,32	48,3	29	16,2	0,11
2000**	0,35	0,86	35,0	21	11,8	0,08
2005	0,12	0,30	–	–	–	–

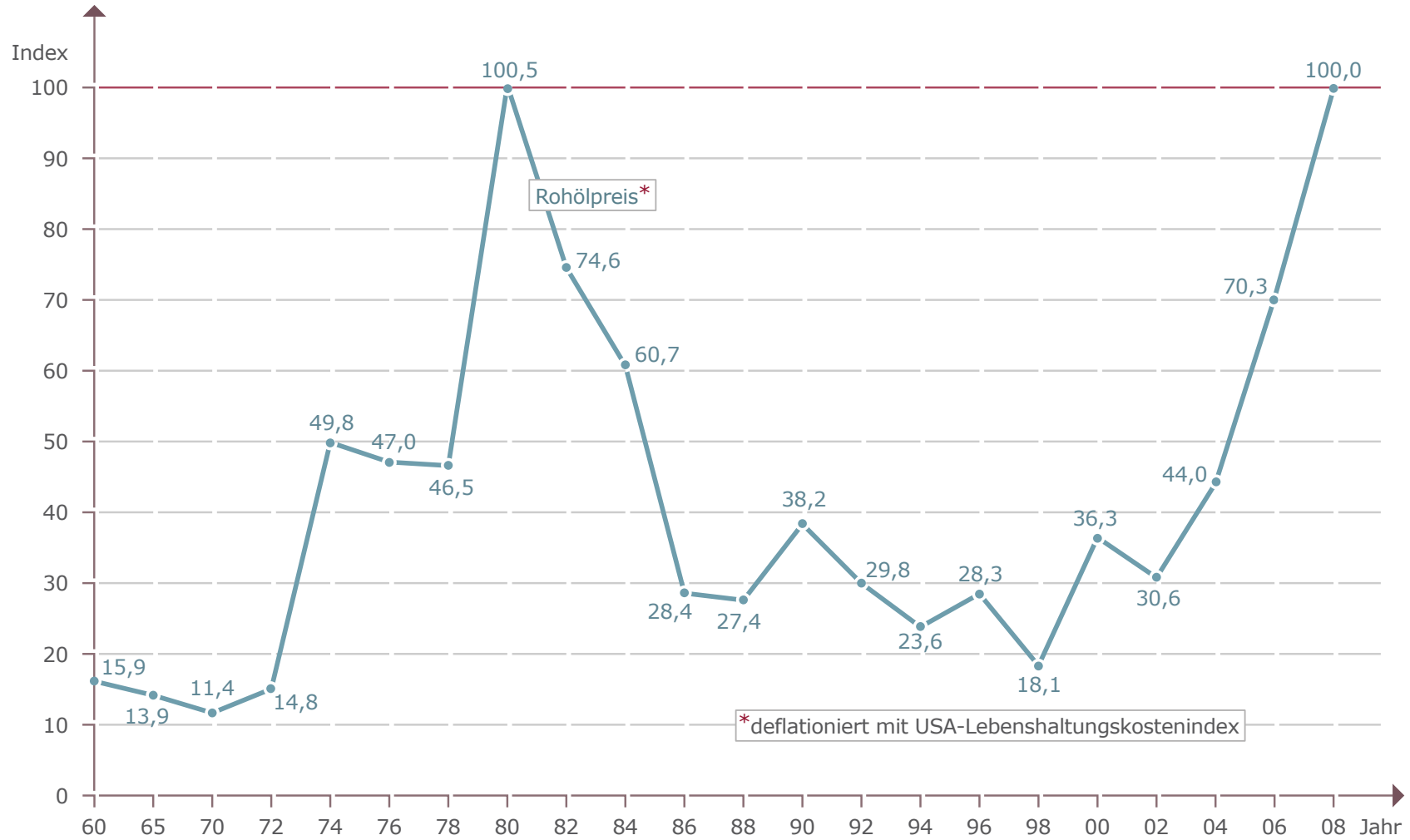
* Kosten eines 3-minütigen Telefongesprächs von New York nach London / durchschnittliche Seetransportkosten und Hafengebühren für Import- und Exportfracht pro short ton (907,17 kg) / durchschnittlicher Lufttransportumsatz pro Passagier und Meile

** 1998 bei Seefracht und Lufttransport

Quelle: Busse, Matthias: HWWA Discussion Paper Nr. 116;
Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI): Außenwirtschafts-Report 04/2002

■ Energiekosten

Rohölpreis, Index (2008 = 100), in konstanten Preisen, 1960 bis 2008



Quelle: Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut (HWWI): Rohstoffpreisindex
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de



■ ■ Energiekosten

■ Fakten

Um die Entwicklung der Energiekosten zu erfassen, bietet sich eine Betrachtung des Rohölpreises an. Rohöl ist mengenmäßig der wichtigste Energieträger, Transport und Transportkosten hängen maßgeblich vom Rohöl bzw. Rohölpreis ab und der Erdgaspreis ist an den Erdölpreis gekoppelt. Zudem hat sich der Preis für Kohle, weltweit der zweitwichtigste Energieträger, weitgehend parallel zum Rohölpreis entwickelt.

Der Rohölpreis schwankte in den vergangenen 150 Jahren erheblich. Dies hatte häufig auch politische Ursachen. Von 1860 bis 1970 ist der Rohölpreis (US-Dollar pro Barrel) tendenziell gefallen. Erst der Ölpreisschock in den 1970er-Jahren kehrte diesen Trend massiv um. Von 1970 bis 1980 stieg der Ölpreis inflationsbereinigt um rund 780 Prozent.

Die sich anschließende Phase real sinkender Rohölpreise von 1980 bis 1998 hat den Prozess der Globalisierung stark beschleunigt. Denn ohne niedrige Energiepreise kann die theoretische Annahme, dass alle Regionen der Welt als potenzielle Orte der Produktion und des Absatzes in Betracht gezogen werden, nicht in die Praxis umgesetzt werden. Die Unternehmensstrategie des „global sourcing“ ist also auch von den Transportkosten abhängig, und diese wiederum vom Preis des Rohöls.

Indirekt ist auch der niedrige Rohölpreis der Vergangenheit für den steigenden Preis seit 1998 verantwortlich. Denn relativ niedrige Rohölpreise begünstigten den Warenhandel, sorgten für steigende Wach-

tumsraten und trugen so dazu bei, dass mehr Öl nachgefragt wurde. Von 2006 auf 2007 stieg der globale Ölverbrauch um 1,3 Prozent (gut 1 Million Barrel pro Tag), was etwa dem Zehnjahresdurchschnitt entsprach. 2008 sank der globale Ölverbrauch zum ersten Mal seit 1993. Der Rückgang von 420.000 Barrel pro Tag (minus 0,5 Prozent) war der größte seit Anfang der 1980er-Jahre. Allerdings ist der weltweite Energieverbrauch auch von 2007 auf 2008 gestiegen – vor allem durch die stärkere Nutzung von Kohle, Wasserkraft, Gas und regenerativen Energien.

Mit durchschnittlich 38 US-Dollar pro Barrel (Brent-Rohöl) lag der Ölpreis 2004 um zehn US-Dollar über dem Vorjahresniveau. Im Jahr 2005 lag der Rohölpreis bereits bei knapp 55 US-Dollar und 2007 bei mehr als 72 US-Dollar pro Barrel. Im Jahr 2008 erhöhte sich der Ölpreis auf durchschnittlich 97,3 US-Dollar pro Barrel – allerdings schwankte er dabei zwischen gut 144 US-Dollar pro Barrel Anfang Juli und weniger als 40 US-Dollar pro Barrel am Ende des Jahres. Ausgehend von diesem niedrigen Niveau hat sich der Ölpreis in der ersten Hälfte des Jahres 2009 wiederum um mehr als die Hälfte erhöht und ist danach auch weiter gestiegen. Noch wichtiger als die Entwicklung der laufenden Preise ist, dass im Jahr 2008 der Ölpreis einen Wert erreichte, der inflationsbereinigt nur ganz knapp unter dem Rekordwert des Jahres 1980 lag.

■ Datenquelle

Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut (HWWI): Rohstoffpreisindex



■ **Energiekosten**

■ **Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen**

Bei der Darstellung der realen, das heißt inflationsbereinigten, Preisentwicklung des Rohöls können verschiedene Deflatoren genutzt werden. Zumeist, so auch hier, wird der Verbraucherpreisindex der USA gewählt (CPIU, mit einem U für urban consumers). Alternativ kann auch der Exportpreis für verarbeitete Waren aus ökonomisch entwickelten Staaten als Deflator verwendet werden. Die Unterschiede sind beträchtlich: Nach Angaben des HWWI war im ersten Fall Rohöl im Jahresdurchschnitt 2008 noch leicht billiger als 1980, im zweiten Fall ist der Preis seitdem um fast die Hälfte gestiegen.

1 Barrel entspricht rund 159 Litern Öl.

1.000 Liter entsprechen 6,2898 Barrel Öl.

■ Energiekosten

Rohöl- und Energierohstoffpreis, Index (2008 = 100), in konstanten Preisen*, 1960 bis 2008

	Rohöl	Energierohstoffe (Erdöl, Kohle)
	Preisindex (2008 = 100)	
1960	15,9	16,4
1961	15,4	15,9
1962	15,1	15,6
1963	14,7	15,4
1964	14,3	15,1
1965	13,9	14,6
1966	13,4	14,2
1967	13,1	13,8
1968	12,7	13,3
1969	11,9	12,7
1970	11,4	13,3
1971	12,2	14,1
1972	14,8	16,7
1973	16,0	18,3
1974	49,8	52,5
1975	46,5	49,6
1976	47,0	49,8

	Rohöl	Energierohstoffe (Erdöl, Kohle)
	Preisindex (2008 = 100)	
1977	48,2	50,9
1978	46,5	49,2
1979	98,4	95,6
1980	100,5	98,4
1981	86,5	87,4
1982	74,6	76,3
1983	65,3	65,0
1984	60,7	59,5
1985	56,1	55,6
1986	28,4	30,1
1987	35,3	35,7
1988	27,4	29,3
1989	31,4	33,2
1990	38,2	39,3
1991	31,0	32,6
1992	29,8	31,2
1993	25,9	26,8

* deflationiert mit USA-Lebenshaltungskostenindex

Quelle: Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut (HWWI): Rohstoffpreisindex

■ Energiekosten

Rohöl- und Energierohstoffpreis, Index (2008 = 100), in konstanten Preisen*, 1960 bis 2008

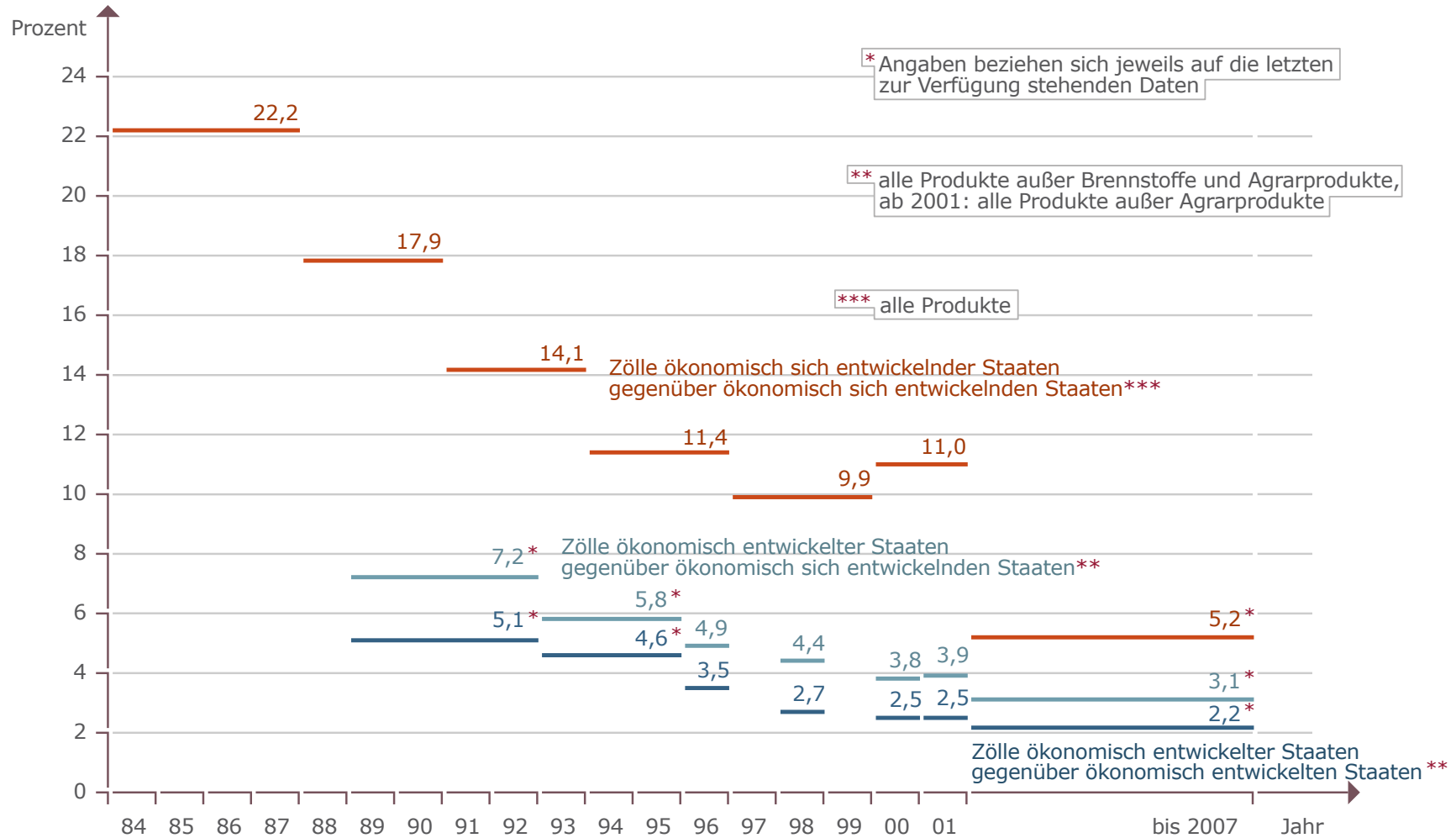
	Rohöl	Energierohstoffe (Erdöl, Kohle)
	Preisindex (2008 = 100)	
1994	23,6	24,8
1995	24,7	26,5
1996	28,3	29,4
1997	26,6	27,7
1998	18,1	19,3
1999	24,1	24,3
2000	36,3	35,3
2001	30,6	30,7
2002	30,6	30,0
2003	34,5	33,6
2004	44,0	44,3
2005	60,6	58,6
2006	70,3	67,5
2007	75,5	73,3
2008	100,0	100,0

* deflationiert mit USA-Lebenshaltungskostenindex

Quelle: Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI): Rohstoffpreisindex

Handelsgewichtete Zollbelastungen

In Prozent, nach dem Meistbegünstigungsprinzip, seit 1980, Stand: 2008



Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): Development and Globalization: Facts and Figures, 2004 und 2008
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de



■ ■ Handelsgewichtete Zollbelastungen

■ Fakten

Die Globalisierung wird durch sinkende Zölle beschleunigt, da diese zu einer Ausweitung des grenzüberschreitenden Handels beitragen. In den insgesamt acht Verhandlungsrunden des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT – General Agreement on Tariffs and Trade) zwischen 1947 und 1994 wurden die Zölle in fast allen Marktsegmenten gesenkt.

Bei der letzten Verhandlungsrunde innerhalb des GATT, der sogenannten Uruguay-Runde von 1986 bis 1994, wurden die Vereinbarungen und das Ziel der Liberalisierung der Märkte auf den Bereich der Dienstleistungen (GATS) und des geistigen Eigentums (TRIPs) ausgedehnt und die Gründung der Welthandelsorganisation (WTO) zum 01. Januar 1995 beschlossen. Heute ist das GATT eines der wichtigsten Abkommen innerhalb der WTO. Im Jahr 2007 unterlagen 94,1 Prozent des weltweiten Warenexports und 95,0 Prozent des Warenimports den Regelwerken der WTO. 1948 lagen diese Anteile – bezogen auf das GATT – noch bei gut 63 bzw. 58 Prozent.

Sowohl das Zollniveau der ökonomisch entwickelten Staaten als auch das der ökonomisch sich entwickelnden Staaten hat einen historischen Tiefstand erreicht. Die durchschnittliche handelsgewichtete Zollbelastung ist gegenüber allen Partnerregionen gesunken. Die Senkung von Zöllen und damit die Liberalisierung von Märkten wird zusätzlich durch binationale sowie inter- und intraregionale Integration vorangetrieben. Der Binnenmarkt der EU ist dabei die ökonomisch bedeutendste Freihandelszone.

Von wenigen Staaten und Produkten abgesehen haben die von den ökonomisch entwickelten Staaten tatsächlich erhobenen Zölle ein sehr niedriges Niveau erreicht. Von einer klar über dem Durchschnitt liegenden handelsgewichteten Zollbelastung nicht-agrarischer Produkte waren lediglich die Staaten Zentralamerikas (ohne Mexiko) betroffen.

Bezogen auf alle Produkte und alle Staaten ist die handelsgewichtete Zollbelastung der ökonomisch sich entwickelnden Staaten mehr als doppelt so hoch wie die der ökonomisch entwickelten Staaten. Nach den Angaben, die der United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) im Jahr 2008 zur Verfügung standen, lagen die entsprechenden Werte bei 4,9 bzw. 2,1 Prozent. Auch bei einer Betrachtung der einzelnen Staatengruppen sind die von den ökonomisch sich entwickelnden Staaten tatsächlich erhobenen Zölle (handelsgewichtet und bezogen auf alle Produkte) fast durchgehend höher als die der ökonomisch entwickelten Staaten (einzige Ausnahme sind die Staaten Zentralamerikas, ohne Mexiko).

Das niedrige Zollniveau gilt jedoch nicht für alle Produkte. Insbesondere Textilien und Agrarprodukte waren bzw. sind mit hohen Zöllen belegt. Nach Angaben der UNCTAD (ausgehend von den im Jahr 2008 zur Verfügung stehenden Daten) erhoben die ökonomisch entwickelten Staaten bei Agrarprodukten einen durchschnittlichen handelsgewichteten Importzoll von 12,6 Prozent (nicht-agrarische Produkte: 1,5 Prozent). Bei den ökonomisch sich entwickelnden Staaten lagen die entsprechenden Werte bei 15,5 bzw. 4,3 Prozent.



■ **Handelsgewichtete Zollbelastungen**

Für Textilien und Kleidung wurden Anfang 2005 die Importbeschränkungen zwar offiziell aufgehoben, allerdings gehörten sie zumindest 2006 und 2007 zu den Produkten, die am stärksten von nicht-tarifären Handelshemmnissen betroffen waren. Zu den nicht-tarifären Handelshemmnissen, von denen auch andere Produkten betroffen sind, gehören Quotenregelungen, Subventionen, Selbstbeschränkungsabkommen, Produktstandards, Anti-Dumping-Verfahren und andere Zugangsregelungen.

Nach Angaben der UNCTAD sind Produktstandards, Quotenregelungen und Marktzugangsgenehmigungen die am häufigsten angewandten nicht-tarifären Handelshemmnisse. Insbesondere über Produktstandards (unter anderem Qualitäts- und Sicherheitsstandards, Beschriftungs- und Verpackungsvorschriften, Angaben zur Herkunft, Prüfung der Umweltverträglichkeit) wird immer häufiger versucht, den Marktzugang zu erschweren.

■ **Datenquelle**

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD):
Development and Globalization: Facts and Figures, 2004 und 2008

■ **Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen**

Handelsgewichtete Zollbelastung: Um Verzerrungen zu vermeiden, wird bei der Bestimmung der Zollbelastung der jeweilige Anteil berücksichtigt, den die einzelnen Waren am Handel haben. Waren, die selten gehandelt werden, fallen so weniger stark ins Gewicht. Waren, die in großen Mengen umgesetzt werden, werden entsprechend stärker gewichtet. Ein Beispiel: Für die Ware A wird ein Zoll von 10 Prozent und

für die Ware B ein Zoll von 20 Prozent erhoben. Bei der Einfuhr von 200 Einheiten A und 100 Einheiten B liegt die handelsgewichtete Zollbelastung bei 13,3 Prozent. Bei der Einfuhr von 100 Einheiten A und 200 Einheiten B liegt sie entsprechend bei 16,7 Prozent.

Nach dem Meistbegünstigungsprinzip (most-favoured-nation – MFN) müssen Zollvorteile, die einem Vertragspartner gewährt werden, auch allen anderen Vertragspartnern gewährt werden. Das Meistbegünstigungsprinzip verhindert, dass einzelne Staaten Handelsvorteile erhalten und hat in der Vergangenheit zur Senkung der Zölle beigetragen. Allerdings gibt es Ausnahmen, bei denen das Meistbegünstigungsprinzip keine Anwendung findet. So müssen beispielsweise die Vorteile einer Zollunionen oder Freihandelszone nicht an Drittstaaten weitergegeben werden. Auch zur Förderung der ökonomisch am wenigsten entwickelten Staaten sind gesonderte Zölle zulässig.

TRIPs – Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights

GATS – General Agreement on Tariffs and Service

WTO – World Trade Organization

■ ■ Handelsgewichtete Zollbelastungen

In Prozent, nach dem Meistbegünstigungsprinzip*, seit 1980, Stand: 2008

Partner-Region	von ökonomisch entwickelten Staaten erhobene Zölle / alle Produkte außer Brennstoffe und Agrarprodukte***						
	1989-1992**	1993-1995**	1996	1998	2000	2001	bis 2007**
Welt	5,8	5,0	4,0	3,3	3,0	3,1	2,6
ökonomisch sich entwickelnde Staaten	7,2	5,8	4,9	4,4	3,8	3,9	3,1
darunter:							
Afrika	5,0	5,3	2,9	3,2	4,0	4,0	2,1
Amerika	5,1	5,0	5,3	4,8	3,9	4,1	3,4
Asien	7,8	6,0	4,8	4,2	3,7	3,9	3,3
Ozeanien	3,6	3,1	7,2	8,7	4,8	3,8	1,4
ökonomisch sich entwickelnde Staaten ohne China	6,7	5,4	4,4	4,0	3,5	3,8	3,0
ökonomisch am wenigsten entwickelte Staaten	4,9	5,9	8,9	10,5	8,6	8,8	6,7
Staaten in Zentral- und Osteuropa	6,5	4,5	2,6	2,5	3,6	4,1	–
ökonomisch entwickelte Staaten	5,1	4,6	3,5	2,7	2,5	2,5	2,2
darunter:							
Nordamerika	4,8	4,6	3,8	3,0	2,4	2,5	–
Europa	5,2	4,6	3,3	2,6	2,6	2,6	–
andere	5,4	4,5	3,0	2,3	2,3	2,4	–

* nach dem Meistbegünstigungsprinzip müssen Zollvorteile, die einem Vertragspartner gewährt werden, auch allen anderen Vertragspartnern gewährt werden.

** Angaben beziehen sich jeweils auf die letzten zur Verfügung stehenden Daten

*** ab 2001: alle Produkte außer Agrarprodukte; bis einschließlich 2001: EU, USA, Kanada, Japan, Australien und Neuseeland

■ Handelsgewichtete Zollbelastungen

In Prozent, nach dem Meistbegünstigungsprinzip*, seit 1980, Stand: 2008

Partner-Region	von ökonomisch sich entwickelnden Staaten erhobene Zölle / alle Produkte							
	1980-1983	1984-1987	1988-1990	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2001	bis 2007**
ökonomisch sich entwickelnde Staaten	19,7	22,2	17,9	14,1	11,4	9,9	11,0	5,2
darunter:								
Afrika	26,3	20,9	22,5	19,4	15,5	14,8	14,0	5,3
Amerika	24,7	28,6	20,0	12,4	11,9	14,1	13,5	9,2
Asien	16,6	20,9	17,1	14,2	11,0	8,2	9,7	4,5
ökonomisch sich entwickelnde Staaten ohne China	19,7	18,6	14,2	10,5	10,0	9,2	10,4	5,4
ökonomisch am wenigsten entwickelte Staaten	42,8	37,7	42,0	–	49,0	19,1	14,6	4,4
ökonomisch entwickelte Staaten	–	–	–	–	–	–	–	7,3

* nach dem Meistbegünstigungsprinzip müssen Zollvorteile, die einem Vertragspartner gewährt werden, auch allen anderen Vertragspartnern gewährt werden.

** Angaben beziehen sich jeweils auf die letzten zur Verfügung stehenden Daten

Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD): Development and Globalization: Facts and Figures, 2004 und 2008