

Scholck, Helmuth

Article — Digitized Version

Mittelamerika - ein komplizierter Markt

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Scholck, Helmuth (1954) : Mittelamerika - ein komplizierter Markt, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 34, Iss. 2, pp. 89-92

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131853>

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.

Mittelamerika - ein komplizierter Markt

Helmuth Schmolck, Freiburg i. Br.

IMPORTSTRUKTUR

Wenn man von Mittelamerika spricht, muß man stets eine Definition vorausschicken, was man darunter verstehen will. Obwohl das Wort nur eine Verdeutschung des sonst üblichen „Zentralamerika“ ist, gibt es Wirtschaftler, die unter „Mittelamerika“ Westindien und auch Mexiko einbeziehen und den Ausdruck „Zentralamerika“ speziell für die Isthmusrepubliken verwenden, die auch hier als das engere Mittelamerika, die Landbrücke zwischen Nord- und Südamerika verstanden werden, diesmal unter Einschluß von Panama, das sonst oft zu Südamerika gerechnet wird. Wir sprechen also hier nur von den Staaten Guatemala, Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica und Panama, wenn auch die Verhältnisse zum Teil — aber nur zum Teil — in Mexiko und Westindien ähnlich liegen.

Diese sechs Republiken gingen, mit Ausnahme von Panama, das erst 1903 „zwecks Kanalbau“ gegründet wurde, 1821 durch ihre Unabhängigkeitserklärungen aus dem früheren spanischen Kolonialreich hervor, in dem sie militärisch in der Generalkapitanie Guatemala, verwaltungstechnisch unter den zeitweilig in Panama, Comayagua und Guatemala eingerichteten Audiencias zusammengefaßt waren. Schon zur Kolonialzeit waren die Verhältnisse für den Handel infolge des Mangels von Verkehrswegen, der Sonderinteressen einzelner Gebiete und der strengen Monopolwirtschaft der spanischen Krone recht schwierig, da ja der Handel der Kolonien mit anderen Ländern als Spanien verboten war und die Handelswege und Häfen vorgeschrieben waren. So mußten damals zeitweilig sogar die Erzeugnisse z. B. von Costa Rica und die Waren dorthin den Weg über Honduras oder gar Guatemala nehmen.

Auch heute kann von einem einheitlichen mittelamerikanischen Markt nicht gesprochen werden, weil durch die verschiedene Wirtschaftslenkung und Zollpolitik der einzelnen Staaten, weiter infolge deren verschiedenen Einfuhrbedürfnissen, ihrer jeweiligen Verbindung mit anderen Lieferländern durch ihre Ausfuhr, und besonders infolge der verschiedenen Struktur ihrer Verbraucherschichten und ihres Einfuhrhandels jeweils von Land zu Land, ja von Gegend zu Gegend andere Bedürfnisse und Faktoren auftreten. Allen Ländern gemeinsam ist nur der Wunsch, ihre Wirtschaft möglichst souverän und autarkisch zu gestalten, sich nicht durch fremde Investitionen, Handelsverträge und Importeure binden zu lassen und die Einfuhr von Konsumgütern allmählich durch den Aufbau inländischer Produktionsstätten abzulösen.

Während bis 1939 Europa, das ja diesen Ländern einen beträchtlichen Teil seiner Ausfuhr (bis zu 65 % ihres Kaffees) abnahm, zwischen 15 und 45 % der Einfuhrprodukte lieferte, war Mittelamerika während des ersten Krieges fast ganz auf den Austausch mit den USA. angewiesen. Im Zeitraum von 1945 bis 1950 hatten die USA. folgenden Anteil an der Einfuhr der einzelnen Länder:

Guatemala	75 %	Nicaragua	84 %
Salvador	73 %	Costa Rica	62 %
Honduras	78 %	Panama	76 %

Da die USA. nicht gewillt sind, sich diesen Anteil wieder entreißen zu lassen, und auch durch die geographische Lage und schnellen Verbindungen, vor allem auch im Luftexpressversand, weitaus im Vorteil sind, steht der europäische Exporteur in Mittelamerika mit den US.-amerikanischen Firmen in harter Konkurrenz, in der er nur durch günstigere Preise und schnelle Lieferung bestehen kann. Andererseits läßt jedoch das stetig wachsende Importvolumen aller dieser Länder Raum auch für steigende Umsätze des europäischen Exporteurs, und wertmäßig hat die Bundesrepublik fast überall bereits den deutschen Vorkriegsanteil am Import dieser Länder in den letzten Jahren übertroffen, wie aus der folgenden deutschen Exportstatistik hervorgeht.

Westdeutschlands Ausfuhr nach Mittelamerika
(in Mill. DM)

Land	1936 ¹⁾	1950	1951	1952	Jan.-Nov. 1953
Guatemala	10,0	10,5	16,6	13,6	14,7
Salvador	6,3	7,3	11,0	14,1	14,5
Honduras	1,6	1,8	7,9	7,8	21,2
Nicaragua	3,5	3,0	7,7	17,9	16,4
Costa Rica	6,3	7,2	15,5	15,4	18,4
Panama	7,3	4,7	5,2	17,3	18,2
Zusammen	35,0	34,5	63,9	86,1	103,4

¹⁾ Reichsgebiet.

Der deutsche Export hat schnell aufgeholt und ist wahrscheinlich auch aktiver gewesen als der manches anderen europäischen Exportlandes. Es ist nicht zu vergessen, daß bis jetzt nur mit einem Land, nämlich mit Salvador, ein Handelsvertrag in Kraft ist und es sich — ein internationales Novum — um Länder handelt, die sich zum Teil als noch mit Deutschland im Kriegszustand befindlich betrachten und noch 1947 deutscher Eigentum beschlagnahmt haben (Guatemala). Andererseits hat Japan — zum Teil über die USA. — mit der Lieferung von Seiden- und auch Eisenwaren bedeutende Fortschritte gemacht, und bei einer Besserung der Beziehungen zwischen West und Ost ist da-

mit zu rechnen, daß die Sowjets und die Oststaaten (vor allem die Tschechoslowakei) ein störendes Dumping beginnen werden.

In der Struktur des Importhandels hat weiter durch den Krieg eine starke Veränderung insofern stattgefunden, als ein großer Teil der früheren deutschen Importfirmen und auch Ladengeschäfte in andere Hände übergegangen ist. Merkwürdigerweise ist bei der Beschlagnahme und „Nationalisierung“ nur ein geringer Teil dieser Unternehmen an die Einheimischen gelangt. Vielmehr haben vor allem Levantiner — aus Palästina verdrängte Araber, emigrierte Syrer, Libanesen, Ägypter, nebst einigen Türken alle gemeinhin „Turcos“ genannt —, weiter auch im und nach dem Kriege eingewanderte Juden, Polen, Rumänen, Tschechen usw. diese Firmen übernommen. Den in diesen Ländern verbliebenen oder wieder dort hin gelangten deutschen Kaufleuten blieb meist nur der Wiederanfang als Kommissionäre und Vertreter, die anfangs auch auf die Vertretung nordamerikanischer und englischer Exporteure angewiesen waren. Zum Teil konnten sie auch als Angestellte oder Gesellschafter von Einheimischen deren oder ihre ehemaligen Geschäfte wieder übernehmen. Der Neugründung von Niederlassungen deutscher Firmen stehen teilweise noch die Kriegsbestimmungen oder generelle Einwanderungs- und Niederlassungsbeschränkungen entgegen. Andererseits haben auch Einheimische und andere Fremde deutsche Vertretungen übernommen. Da infolge der Verschleppung vieler Deutscher aus Mittelamerika die Zahl der Deutschen dort stark abgenommen hat, wird für den deutschen Exporteur für die nächste Zeit der Umgang mit Fremdfirmen unumgänglich sein, so daß der Aufbau eines Auskunftsdienstes und der Übergang zur fremdsprachigen, vorwiegend spanischen oder englischen Korrespondenz zu empfehlen sind. Die Gründung eigener Niederlassungen bleibt ein wohl erst nach der Normalisierung der Beziehungen zu erreichendes Ziel, das beim Abschluß von Handelsverträgen nicht übersehen werden darf.

Das stärkere Auftreten des Kommissionshandels, der Bestellaufnahme durch Provisionsvertreter, weiter auch die durch die Levantiner oft erfolgte Einschaltung eines Grossistenzwischenhandels mit einer Organisation von Agenten und Kleinhändlern auf dem Lande, komplizieren besonders die Inkasso-, Zahlungs-, Kredit- und Verantwortlichkeitsverhältnisse, weshalb mehr als früher auf die exakte Formulierung der Bestellungen und schriftlichen Unterlagen geachtet werden muß.

Alle mittelamerikanischen Länder — mit Ausnahme vielleicht von Panama — sind Agrarländer, die von Plantagenbau, Landwirtschaft und Viehzucht leben. 60—80% der Bevölkerung sind in diesen Zweigen tätig. Der Umfang der Industrie und des Bergbaus wird meistens, auch von den Einheimischen, überschätzt. Von den restlichen 20—40% sind 15% in der Verwaltung, den Verkehrsunternehmungen, den freien Berufen usw. tätig. Der wirklich kaufkräftigen Schicht von 10—25% von Großgrundbesitzern, Pflanzern, Geschäftsleuten, höheren Beamten, Rechtsan-

wälten, Ärzten, Industriellen usw. stehen etwa 30% kaufschwacher Mittelstand von Gewerbetreibenden, Angestellten, Unternehmern und Kleinlandwirten gegenüber, und der überwiegende Rest der Bevölkerung kommt nur für einen geringen Teil der Importgüter als Konsument in Frage. Aufschlußreicher als die Bevölkerungsstatistik ist also für die Marktforschung die Gegenüberstellung einiger Zahlen der Sozialstatistik der beiden Extreme Costa Rica und Honduras:

Wohnstandard	Costa Rica (in %)	Honduras (in %)
Beton-, Stein-, Ziegelhäuser	14	.
Holzhäuser	69	.
Lehm/Fachwerk	13	46
Lehmboden	15	80
Wasserleitung	97	17
WC oder Abort	96	11
Elektrisches Licht	82	47
Elektroküche	25	.
Holz/Holzkohle	64	90
Kienspan/Kerzen	.	53
1 Bett je Kopf	99	72

Die Verhältnisse sind natürlich von Land zu Land und von Land zu Stadt ganz verschieden. In Guatemala und Costa Rica leben etwa 25%, in Honduras rund 14%, in Panama aber 50% der Bevölkerung in den Städten. Costa Rica weist 95% Weiße und Mestizen, Guatemala 65% Indianer, Panama 50% Mulatten auf. Es ist klar, daß die Bedürfnisse, der Geschmack, aber auch die Entwicklungsmöglichkeiten der Märkte vollkommen verschieden sein müssen. Was allein an Baubehör und Hausrat in Honduras, nicht aber in Costa Rica, gebraucht wird, zeigt der obige kleine Ausschnitt. Wie falsch es wäre, die unentwickelten Länder a priori als für den Export uninteressant zu betrachten, zeigt gerade die Entwicklung der Ausfuhr nach Honduras und Nicaragua.

In allen mittelamerikanischen Ländern verfolgen die Regierungen gemeinsam mit inter- und panamerikanischen Stellen und den Organisationen der UNO, das Ziel der Erhöhung des Lebensstandards besonders der minder- und unbemittelten Bevölkerungsklassen. Überall steht der technische und wirtschaftliche Fortschritt im Vordergrund. Und je weiter der Abstand noch ist, um so schneller wird er aufgeholt. Allerdings geht diese Entwicklung nicht gleichmäßig, sondern sprunghaft vor sich. Honduras zum Beispiel, dessen Hauptstadt noch kein ordentliches Schlachthaus, wohl aber einen teuren „Park der Vereinten Nationen“ hat, importierte in wenigen Jahren für 30 Mill. \$ Automobile, Autozubehör und Benzin.

Im allgemeinen unterscheiden sich also die Märkte schon nach dem Grad der allgemeinen Entwicklung und der verkehrsmäßigen Erschließung der Länder. So sind Costa Rica und das dicht besiedelte Salvador bei intensiver Produktion aufnahme- und zahlungskräftigere Kunden als Nicaragua und Honduras mit ihrer extensiven Viehwirtschaft bei dünner Besiedelung. Guatemala befindet sich in einer schwierigen Periode allzu hastigen sozialen Umsturzes, in der zwar die Regierung und ihre Beamten aus dem Vollen leben, jedoch eine bisherige solide Käuferschicht von Städtern und Großgrundbesitzern ausfällt, der Mittelstand verarmt ist und die breite Schicht der indianischen Feldarbeiter noch keinen nennenswerten Fortschritt in der

Lebenshaltung und Konsumkraft erreicht hat. Panama, für das die goldenen Zeiten der Kanalverstärkungen und des Warenfreihandels allmählich dahinschwanden und das den Aufbau seiner Landwirtschaft vernachlässigt hat, bleibt zwar nach wie vor auf die Einfuhr, selbst von Lebensmitteln, angewiesen, geht jedoch Schwierigkeiten für den Zahlungsausgleich seines Außenhandels entgegen.

Im besonderen ist wieder zu unterscheiden zwischen Bestellungen, die direkt oder über Importeure für Regierungen oder Gemeinden einmalig im Rahmen des Aufbaus, der Erschließung, Hygienisierung usw. gemacht werden, weiter dem konstanten Import von Importeuren und Ladengeschäften, also von Waren und Material für die Stadt- und Landkundschaft, und schließlich den Maschinenbestellungen für die Industrie, von Aufbereitungsanlagen und Maschinen für die Landwirtschaft, Fahrzeugen und technischen Anlagen, da hierbei jeweils der anzusprechende Kreis und die Abwicklung des Geschäftes verschieden sind.

EXPORTSORTIMENT

Welche Güter sind anzubieten? Die bequeme Antwort auf diese Frage: „alles“ hat dazu geführt, daß die Importeure und ortsansässigen Vertreter in Mittelamerika von den Exporteuren mit einer nicht zu bewältigenden Papierflut von Angeboten überschüttet werden und keine Zeit finden zu berichten, daß Angebote von Heizkörpern und Wollstoffen nach tropischen Küstenplätzen ebenso überflüssig sind wie die von Ventilatoren und Schwimmwesten in Städte, die 800—1 800 m über dem Meeresspiegel im Gebirge liegen. Es würde Seiten beanspruchen zu schildern, daß indianische Feldarbeiter, die sich ihre Sandalen aus alten Autoreifen schneiden und ihre Sonntagsstiefel zum zehnten Teil des deutschen Ladenpreises erstehen können, trotz Viehzucht und Schlangen keine Reitstiefel brauchen, daß die deutschen Rundstecker auf die amerikanischen Flachsteckdosen nicht passen, komplizierte Küchengeräte in den Händen einheimischer Dienstboten „nichts taugen“ und Waschmaschinen nicht gebraucht werden, weil in Mittelamerika die Wäsche weder gekocht noch im Hause gewaschen wird, und so weiter. Der Leerlauf von Angeboten wäre — übrigens nicht nur in Mittelamerika — nur durch die Aufstellung von Listen entweder des nicht oder des jedenfalls Tauglichen zu vermeiden — eine Aufgabe für die Handelskammern und Konsulate.

Es kann hier nur im großen Ganzen gestreift werden, was nach den Erfahrungen der letzten Jahre Aussicht auf Absatz hat. Hierbei sind also die drei Gruppen des allgemeinen Warenimports, der Aufbauieferungen und des Maschinen-, Fahrzeug- und Landwirtschaftsimports, weiter die klimatischen Umstände (Tiefland-Mittelland-Hochland) und die Bevölkerungs- und Beschäftigungsgruppen zu berücksichtigen.

Im allgemeinen Warenimport war Deutschland von jeher führend in Eisen, Walzwerkprodukten, Blechen, Eisen- und Kleiseisenwaren, Stahl- und Schneidwaren, wobei jedoch die Maße, Artikel und Modelle — zum Beispiel von Wellblechen, Buschmessern, Taschenmessern — von Land zu Land oft verschieden gewünscht



werden. Hinzu kommen Email- und Aluminiumwaren, Haushaltswaren, Weißmetallwaren und Bestecke, wobei wiederum die Anforderungen von Stadt und Land ganz verschieden sein können und die Zollvorschriften oft die verschrobensten Deklarationen erfordern. Auch hier ist zu erwähnen, daß der Absatz von Chromarganbesteck und Silberporzellan bei einer Bevölkerung, die zum großen Teil von Emailtellern ißt, nur gering ist. Porzellan wird viel zerschlagen, Tongeschirr hingegen wird nicht importiert, weil es im Lande hergestellt wird.

An Baustoffen ist weniger abzusetzen, als anzunehmen wäre, teils weil das Baugewerbe nicht auf die vielerlei Ersatzstoffe angewiesen ist, ebenso an Installationsmaterial und Baubeschlägen, bei denen es sich auf amerikanische Normen und Modelle eingestellt hat, die meist in Deutschland nicht hergestellt werden. So kommen hier hauptsächlich nur Moniereisen, Zement, Rohre und Erdfarben in Frage. Mit Öl- und Anstrichfarben aller Art, Lacken, auch Spritzlacken, sind die Märkte aus den USA. überschwemmt. Die Aufnahme von Elektromaterial aller Art hängt, bei scharfer Konkurrenz mit den USA., meistens ausschließlich von den Preisen ab.

Für Büromaterial, Schreibwaren, Lehrmittel, Optik, Photoartikel, Sportartikel bestehen weitgehend Absatzmöglichkeiten; doch muß man wissen, daß die ABC-Schützen in Mittelamerika nicht auf Schiefertafeln schreiben und keine Schulranzen tragen, daß unsere Holzmöbel drüben sofort von Insekten zer-

fressen werden, Postkarten dort kaum geschrieben werden, Alben, Bilder und selbst Bücher meist mit hohen Zollsätzen belegt sind und die des Lesens kundige Bevölkerung spanische, nicht deutsche Zeitschriften liest. Musikinstrumente, auch Noten, Schallplatten, Rundfunkgeräte haben einen guten Markt.

Für Lebensmittel und Getränke liegen die Verhältnisse ungünstig. Zwar importieren z. B. Panama und Honduras reichlich Konserven — u. a. Fisch- und sogar Fruchtkonserven —, aber die USA. liefern billiger als Deutschland und sind durch interamerikanische Abmachungen begünstigt. Der Konsum von Exportbier ist durch die einheimischen Brauereien und das Fehlen der Deutschen im Lande gesunken; Spirituosen werden im Lande hergestellt, und in dem geringen Weinkonsum bevorzugt das Publikum die stärkeren und billigeren Südweine.

Im Textilhandel kann Deutschland nur schwer mit den amerikanischen Baumwoll- und den japanischen Seidenstoffen konkurrieren. Billige Baumwollstoffe werden auch schon weitgehend im Inland hergestellt. Hingegen kann Perlon den Kampf mit Nylon aufnehmen. Fertigwäsche unterliegt meist hohen Schutzzöllen, auch sind die deutschen Muster und Formen gegenüber den amerikanischen durchweg veraltet.

Der Absatz von Nähmaschinen, Fahrrädern, Schreibmaschinen und Büromaschinen hängt zum Teil von der Preisgestaltung, zum Teil von der Reklame ab, bei der die deutschen Lieferanten ihren Vertretern bedeutend mehr Unterstützung leisten können.

Die Liste der allgemeinen Exportgüter ist damit längst nicht erschöpft, doch zeigt schon diese Auswahl, wie notwendig es ist, sich von Fall zu Fall eingehend über den betreffenden Markt zu informieren.

Bei der Vergebung von Regierungsaufträgen wird vorläufig nur selten ein deutsches Angebot berücksichtigt werden oder auch nur vorliegen. Infolge der Tätigkeit US.- und interamerikanischer Kommissionen und Berater werden diese Bestellungen meistens den USA. zufließen, und auch die bestgemeinten europäischen Studienkommissionen und Beratungen dürften dabei ausmanövriert werden. Da auch die größeren Unter-

nehmungen von Gemeinden meistens mit Hilfe der Regierungen und solcher Stellen finanziert werden, sind im allgemeinen Aufträge von öffentlicher Hand nur selten für den deutschen Export zu erlangen. Immerhin besteht die Möglichkeit, Teilaufträge und kleinere Anlagen für ihn zu buchen.

Aussichtsreicher ist die Lieferung von Maschinen für Industrie und Landwirtschaft und von Industrie- und Gewerbebedarf aller Art. Im Zuge der Intensivierung der Landwirtschaft — deren Vorbedingung meistens die Anlage von Wegen ist — werden zwar an die indianischen Kleinbauern und Feldarbeiter auch nur Feldhacken und Buschmesser abzusetzen sein, aber an zahlreiche Mittelbetriebe werden allmählich einfache Pflüge, Maisentkörner, Häckselmaschinen, Kaffeeraspen (Pulperos), Kleinmotore, Lichtenanlagen usw. und an größere Pflanzungen noch manche Traktoren, Lastwagen, Pumpen, Berieselungsanlagen, Kaffee-, Zucker-, Baumwollaufbereitungsanlagen etc. zu liefern sein.

Im Aufbau der Industrie werden ganze Fabrikanlagen verschiedener Art, vielfach aber auch Maschinen für sich vergrößernde mittlere Gewerbebetriebe angeboten werden können. Der Ausfall im Warenexport durch die Aufnahme von Fertigwarenfabrikationen wird sich durch die Nachlieferung von Halbfabrikaten, Chemikalien usw. einigermaßen wieder einholen lassen.

Im Zusammenhang mit solchen Anlagenlieferungen tritt die Frage langfristigen Kredits und eventueller Beteiligung auf. Sie ist im Augenblick noch nicht spruchreif. Vor allem ist an langfristige Kredite, Beteiligungen und Investitionen in Mittelamerika so lange nicht zu denken, als die Frage der Rückgabe des weggenommenen deutschen Wirtschaftseigentums noch nicht gelöst ist.

Im ganzen gesehen ist also Mittelamerika ein durchaus aussichtsreicher Markt, wie sich ja schon aus dem ansteigenden Export dorthin zeigt, und das um so mehr, als es sich bei allen sechs Ländern um Partner handelt, die bisher ohne Devisenbewirtschaftung und Verrechnungsabkommen bestellten. Seine komplizierte Struktur verlangt jedoch eine sorgfältige und eingehende Prüfung und Beobachtung.

Argentiniens Verkehrsprobleme im Rahmen des zweiten Fünfjahresplanes

F. O. Ehlert, Buenos Aires

Argentinien ist wie die meisten anderen Länder Südamerikas ein Gebiet der weiten Räume. Die Luftlinie zwischen seinem nördlichsten und seinem südlichsten Punkt erstreckt sich über eine Entfernung von nicht weniger als 3 710 km. Auf europäische Verhältnisse übertragen würde diese Entfernung etwa von Narvik in Norwegen bis zur Südspitze Spaniens reichen. Seine Flächenausdehnung umfaßt 2,7 Mill. qkm, d. h. etwa elfmal das Territorium der Bundesrepublik; in diesem Gebiet leben heute etwa 18 Mill. Menschen. Es ist daher verständlich, daß der Verkehr in einem Lande wie Argentinien, das von der Ausfuhr

seiner Agrarprodukte lebt, gewaltige Aufgaben zu lösen hat und vom volkswirtschaftlichen Standpunkt noch bedeutender ist als in anderen Ländern.

VERKEHR ALS STAATSAUFGABE

Perón hat in seiner dynamischen Wirtschaftspolitik, die seit 1943 auf planwirtschaftlichen Ideen beruht, diese hervorragende Bedeutung der Verkehrsprobleme sehr früh erkannt und diese bewußt in den Vordergrund seiner Politik gestellt. Die Verstaatlichung der britischen und der französischen Eisenbahnen sowie der mit ausländischem Kapital ge-