

27. XI. 1917.

203

Dienstag, 27. November 1917

# Zeitung

## gelehrten Sachen

Abh. M. 2.70 bei tägl. zweimaliger Zustellung. Durch die Post monatlich 50 ohne Bestellgebühr. Anzeigen: 80 Pf. die Zeile, Stellengesuche. Keine Verbindlichkeit für Aufnahme in eine bestimmte Nummer. in SW 88, Kochstr. 23-26, und in allen Geschäftsstellen des Verlages

26 Fernsprech-Zentrale: Ullstein & Co., Moritzplatz 11800, 11801, 11802 bis 11850, sowie 15 280, 15 281, 15 282 bis 15 291

# Wirtschaftspolitik.

## Deutschland und Rußland.

### Ihre wirtschaftlichen Beziehungen.

Die Legende von der Vergewaltigung Rußlands durch die Deutschen verdankt dem Kriege ihren Ursprung. Zwar belagerten sich die Russen schon immer über den Handelsvertrag, der sie zwinge, ihr Holz in den wenig lohnenden rohen Blöcken auszuführen, während jenseits der Grenze schon die deutschen Sägemühlen bereit ständen, um sie in Bretter, Balken und andere gut bezahlte Halbprodukte umzuwandeln. Sie entrüsteten sich über den deutschen Schutz Zoll auf Mehl, der Rußland nötige, das Getreide im Korn auszuführen, den Mahlverdienst aber dem Deutschen in die Tasche stecken lasse. Sie schimpften über die Ausfuhr der Rohhäute und Felle, die sie dann als Leder oder als Pelze wieder zurückkaufen mußten, und behaupteten, Landwirte und Industrielle, Arbeiter, Händler und Kaufleute seien in gleicher Weise durch die deutsch-russischen Handelsverträge geschädigt. Das war aber so ziemlich alles, und — sehr charakteristisch — schlossen diese Polemiken später dann fast immer mit einem Hinweis darauf, wie sich nach dem russischen Sieg die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Rußland gestalten würden.

England ist es gewesen, das sowohl die Idee der angeblichen deutschen Vergewaltigung, als auch den Plan des Boykotts aller deutschen Waren nach dem Kriege in Rußland propagandiert — warum? das bewies eine im Herbst 1914 in Petersburg von Buchanan gehaltene Rede, worin derselbe in echt englischer Unverfrorenheit auseinandersetzte, wie sich die Engländer die wirtschaftliche Besetzung Rußlands vom deutschen Joche dachten. „England ist bereit,“ — so sagte er ungefähr — „im Handel und Industrie Deutschlands Stelle in Rußland zu übernehmen. Es wird alles liefern, was dieses bisher geliefert hat, und alles kaufen, was bisher in Deutschland abgesetzt wurde. Wir sind bereit, uns in die deutschen Nester (sic) zu setzen, aber wir können nicht, wie es die Deutschen taten, lange Zeit verlieren, um uns einzuarbeiten; an unseren russischen Freunden ist es daher, den veränderten Verhältnissen Rechnung zu tragen und sich unseren Geschäftsmethoden, der Art unserer Fabrikation anzupassen.“

Diese Erklärung machte schon damals in vielen russischen Kaufmannskreisen viel böses Blut, denn auch über die Art dieser „Methoden“ ließ man die russische Handels- und Industriewelt nicht lange im unklaren. Schwabende Geschäfte und Abschlüsse zwischen England und Rußland wurden — soweit sie seinerzeit durch deutsche Vermittlung zustande gekommen waren — entweder mit großem Verlust für die Russen liquidiert, oder sie blieben einfach in der Schwebe „bis nach dem Kriege“. An Stelle des bisherigen indirekten, trat der direkte Geschäftsverkehr zwischen Rußland und England — den Kriegsverhältnissen entsprechend, natürlich zu wesentlich ungünstigeren Bedingungen. Russische Banken und Industrielle hatten noch durch Berlin zum Kurse von 9,60 Mk. (das Pfund) gekaufte Sterlingbeträge — zahlbar in London — in ihrem Besitz; diese erkannten die englischen Verkäufer nicht an, „weil sie eben durch deutsche Vermittlung gemacht worden seien“; sie mußten gleichfalls schweben bleiben. Dagegen räumte London neue Kredite ein, aber zu einem Kurse von 15 Mk. das englische Pfund. Schrie der Russe Gewalt — (denn keine Pfund schuld in England sollte er natürlich bezahlen) —, dann heißt es: „Wir Engländer müssen den ganzen Krieg finanzieren, da ist es vaterländische Pflicht jedes unserer Verbündeten, auch seinerseits Opfer zu bringen.“

Abgesehen von der Art der Finanzierung der Geschäfte wurden aber auch die Warenpreise an und für sich — „der ungemein starken Nachfrage wegen“ — ganz bedeutend hinaufgesetzt. Dabei entsprach die englische Erfindung in qualitativer Hinsicht keineswegs den Anforderungen der russischen Käufer. Die großen Moskauer Textilindustrien hatten die ersten starken und kostspieligen Enttäuschungen. „Mit dem Zeug, das die Engländer heute nennen, habe ich mir meine ganze Ware verdorben! Gibt's denn tatsächlich nirgends als in Deutschland anständige Farben?“ Solche und ähnliche Aeußerungen hörte man alle Tage. Und nicht nur an Farben, Chemikalien usw. haperte es, nicht nur die Industrie jammerte über alle möglichen Mängel, auch der Kaufmann — vom kleinen Krämer angefangen bis zum großen Warenhausbesitzer — wußte sich keinen Rat. Von der Nähmaschine und dem Druckknopf bis zur landwirtschaftlichen Maschine, vom gewöhnlichen Kochgeschirr bis zum Automobil, von der elektrischen Glühlampe bis zu dem nach Tausenden von Pferdewerkstätten zählenden Motor war Rußland (wie man jetzt erst zu merken beginnt) zu drei Viertheil