

16/V. 1918

16
83

* Die Mathematik der Teuerungszuschläge. Wenn Rohstoffe und Arbeitslöhne für eine Ware teurer werden, muß selbstverständlich der Erzeuger einen höheren Preis fordern. Welches Verhältnis aber hat zwischen dem Kriegspreis und dem Friedenspreise zu bestehen? Wie Professor Adolf Marcuse in der „Deutschen Optischen Wochenschrift“ mitteilt, hat Adolf Fennel diese Gesetzmäßigkeit jüngst auf mathematischer Grundlage berechnet, und zwar für wissenschaftliche Instrumente. In durchaus strengen, in Gleichungsform hergeleiteten Formeln kommt er zu einer Zahlenbeziehung zwischen dem Friedensverkaufspreise und dem Kriegverkaufspreise. Sind beispielsweise die Rohstoffpreise 2,2 mal so hoch wie im Frieden, die Löhne entsprechend dreimal so hoch, so ergibt sich die Gleichung: Kriegverkaufspreis gleich 2,77 mal Friedensverkaufspreis. Mit anderen Worten: der Teuerungszuschlag muß 1,77 v. H. betragen. Fennel hat eine übersichtliche Tabelle aufgestellt, aus der bei Unkostenzuschlägen von 100, 125 und 150 v. H. sowie bei Verdienstzuschlägen von 10, 20 und 30 v. H. die Teuerungskoeffizienten zu ersehen sind. Bei Unkostenzuschlägen von 100 v. H. und Verdienstzuschlägen von je 10, 20 und 30 v. H. betragen diese: 2,35, 2,56 und 2,77; für Unkostenzuschläge von 125 v. H. und die gleiche Reihe der Verdienstzuschläge ergeben sich die Teuerungskoeffizienten 2,57, 2,80 und 3,04; beträgt der Unkostenzuschlag schließlich 150 v. H. und sind die Verdienstzuschläge die gleichen, so lauten die Teuerungskoeffizienten: 2,80, 3,05 und 3,31. Diese letzte Zahl bedeutet also, daß eine Werkstatt, die mit einem Unkostenzuschlage von 150 v. H. und einem Gewinnzuschlage von 30 v. H. rechnet, $3\frac{1}{2}$ mal soviel wie früher fordern muß.