

zu schenken. Es versteht sich von selbst, daß bei der Standortwahl die günstigen natürlichen Produktionsbedingungen berücksichtigt werden müssen und in Übereinstimmung mit den volkswirtschaftlichen Notwendigkeiten gebracht werden.

Günstige Auswirkungen versprechen wir uns auch durch die Konzentration der Produktion, vor allem durch die Möglichkeit einer besseren Überwachung des gesamten Produktionsprozesses von der Zucht bis zum Finalprodukt. Der Einfluß des Finalproduzenten, der bisher vielen Zufälligkeiten und nicht selten Überraschungen ausgesetzt war, wird größer.

In diesem Zusammenhang bietet sich die Direktvermarktung an. Die zur Zeit zunächst mit dem volkseigenen Gut in Groß-Stieten vereinbarte Direktvermarktung wird ab 1. 7. 1967 auf die gesamte Kooperationsgemeinschaft ausgedehnt. Die bisher gemachten Erfahrungen lassen erwarten, daß die durch das oftmalige Auf-, Ab- und Umladen entstandenen Viehtransportverluste um etwa 260000 MDN allein im Bereich des Schlachthofes Wismar, gemessen am bisherigen Einzugsgebiet, verringert werden können.

Die erhöhte Anlieferung von Schlachtschweinen des modernen Schlachtschweintyps läßt je Tier bei einer Lebendmasse von zirka 110 Kilogramm durch ein besseres Fleisch-Fett-Verhältnis zugunsten des Fleischanteils bei den gegenwärtigen Preisrelationen Mehrerlöse von zirka 50 MDN pro Tier erwarten. Die Aufzucht und Mast der Fleischschweintypen ist jedoch mit einem erhöhten Einsatz von Eiweißfuttermitteln bei entsprechenden günstigen Stallverhältnissen, die vor allem große Temperaturschwankungen während der Wintermonate ausschließen müssen, verbunden.

Unseres Erachtens sollte der je Tier zu erzeugende Mehrerlös in Höhe von 50 MDN für die notwendigen Mehraufwendungen in der Produktion verwandt werden. Unsere Vorschlag ist deshalb, für die Produktion eines Läufers 15 MDN, für die Aufmast 30 MDN und für den Mehraufwand im Schlachthof, für die dann erforderliche Totvermarktung 5 MDN je Tier bereitzustellen. Ohne daß der Staatshaushalt eine Mehrbelastung erfährt, ohne daß der Verbraucher mehr Ausgaben hat, wäre ein entsprechender Anreiz vorhanden, in der Haltung der Schlachtschweine sich auch dem Fleischschweintyp zuzuwenden.

Das Beispiel der Schlachtschweinproduktion verdeutlicht, daß sich für alle Beteiligten durch die kooperativen Beziehungen Vorteile ergeben. Kaum unterschiedlich liegen die Grundprobleme auch auf anderen Gebieten der Nahrungsgüterwirtschaft. Es bestehen klare Vorstellungen für