

§4

• **Höchstpreise**

(1) Höchstpreise Anden für Erzeugnisse und Leistungen Anwendung, bei denen zur besseren Gestaltung der Geschäftsbeziehungen, insbesondere zur Berücksichtigung der individuellen Produktions- und Realisierungsbedingungen, eine größere Beweglichkeit — unter Einhaltung einer Preisobergrenze — erforderlich ist.

(2) Der Betrieb darf Höchstpreise nicht überschreiten. Er kann sie jedoch unterschreiten, soweit er für diese Erzeugnisse keine Preisstützungen in Anspruch nimmt. Der Betrieb wendet auch bei Höchstpreisen Preiszu- und -abschläge nach preisrechtlichen oder sonstigen gesetzlichen Bestimmungen an.

(3) Der volkseigene Betrieb darf durch die Unterschreitung von Höchstpreisen die planmäßig abzuführenden Abgaben (Produktions- bzw. Dienstleistungsabgabe) sowie den Mindestbetrag der Nettogewinnabführung nicht schmälern. Der Betrieb mit staatlicher Beteiligung, der genossenschaftliche und der private Betrieb dürfen die Verbrauchsabgabe nicht kürzen.

(4) Der Betrieb hat die Höchstpreise auszunutzen, um ein optimales Verhältnis zwischen Produktionsmenge bzw. Umsatz, Kosten, Gewinn und Industriepreise herzustellen. Der Betrieb ist dabei auch berechtigt, eine Unterschreitung des Höchstpreises nur gegenüber bestimmten Abnehmern vorzunehmen. Der Betrieb, der einen für ihn geltenden Höchstpreis unterschritten hat, ist berechtigt, den von ihm berechneten Preis bis zum Höchstpreis wieder zu erhöhen, soweit vertragliche Vereinbarungen nicht entgegenstehen.

(5) Die zuständigen Preisorgane bestätigen dem Betrieb die Höchstpreise, sofern der Betrieb die Höchstpreise nicht auf der Grundlage gesetzlicher Bestimmungen eigenverantwortlich festsetzt.

§5

Vereinbarungspreise

(1) Vereinbarungpreise Anden insbesondere für Sonder- und Einzelanfertigungen, komplette Anlagen sowie Forschungs- und Entwicklungsarbeiten Anwendung. Vereinbarungpreise werden zwischen den Lieferanten und den Abnehmern unter Wahrung des beiderseitigen Vorteils vertraglich festgelegt.

(2) Der Lieferer hat bei Vereinbarungspreisen den Industriepreis auf der Grundlage einer Vorkalkulation entsprechend den Kalkulationsrichtlinien* auszuarbeiten. Er kann dabei auch einen Anteil an dem beim Abnehmer voraussichtlich entstehenden Nutzen kalkulieren (und damit einen höheren Gewinn als den nach den Preisvorschriften vorgesehenen kalkulatorischen Gewinnsatz), wenn dies nach seinen Berechnungen, Untersuchungen usw. gerechtfertigt ist. Dabei können die Leiter der zuständigen zentralen staatlichen Organe

* Anordnung vom 13. Dezember 1966 über die Kalkulationsrichtlinie zur Bildung von Industriepreisen für Erzeugnisse und Leistungen der volkseigenen Betriebe (GBl. II Nr. 148 S. 965)

Anordnung vom 13. Dezember 1966 über die Kalkulationsrichtlinie zur Bildung von Industriepreisen für Erzeugnisse und Leistungen der Betriebe mit staatlicher Beteiligung, der privaten Industrie-, Bau-, Dienstleistungs- und Verkehrsbetriebe (GBl. II Nr. 148 S. 974) sowie die dazu erlassenen Anordnungen Nr. 2 vom 26. Juni 1968 (GBl. II Nr. 67 S. 505 und 507).

eine Begrenzung des zu kalkulierenden Nutzensanteils festlegen. Der, sich damit ergebende Industriepreis bildet den Ausgangspunkt für die weiteren Verhandlungen mit dem Abnehmer (Preisvorschlag). Der Abnehmer kann dabei den Nachweis über die dem Preisvorschlag zugrundeliegenden Kosten fordern. Der Abnehmer überprüft, welcher Nutzen bei Einsatz bzw. Verwendung des betreffenden Erzeugnisses oder der betreffenden Leistung unter Berücksichtigung des Preisvorschlages für ihn entsteht und entwickelt auf dieser Grundlage seinen eigenen Preisvorschlag.

(3) Aus den Verhandlungen der Vertragspartner ergibt sich der Industriepreis, zu dem der Vertrag abgeschlossen wird. Dieser Industriepreis kann von dem vorkalkulierten Preis entsprechend den Kalkulationsrichtlinien sowohl nach oben als auch nach unten abweichen. Er muß jedoch für beide Vertragspartner ökonomisch vorteilhaft sein und in einem vertretbarem Verhältnis zu dem sich auf der Grundlage der Vorkalkulation ergebenden Industriepreis und zu den Industriepreisen vergleichbarer Erzeugnisse stellen.

(4) Der volkseigene Betrieb darf durch die Anwendung von Vereinbarungspreisen die planmäßig abzuführenden Abgaben (Produktions- bzw. Dienstleistungsabgabe) sowie den Mindestbetrag der Nettogewinnabführung nicht schmälern. Der Betrieb mit staatlicher Beteiligung, der genossenschaftliche und der private Betrieb dürfen die Verbrauchsabgabe nicht kürzen.

(5) Für die in der Nomenklatur über die Preisformen gemäß der Anlage mit dem Zeichen V⁺ versehenen Erzeugnisse und Leistungen können zwischen Lieferanten und Abnehmern Vereinbarungspreise ohne Kostennachweis und Nutzensberechnung festgelegt werden, wenn auf Grund der gegebenen Bedingungen die Ausarbeitung einer Kalkulation und einer Nutzensberechnung nicht möglich ist.

(6) Eine Bestätigung von Vereinbarungspreisen durch die Preisorgane erfolgt nicht.

§6

Handelsaufschläge und Handelsrabatte bei der Berechnung von Industriepreisen durch den Produktionsmittelhandel

(1) Die Handelsaufschläge des Produktionsmittelhandels gelten unabhängig von der festgelegten Preisform des Industriepreises als Höchstsätze. Dies gilt entsprechend für Handelsrabatte.

(2) Ist der dem Betrieb des Produktionsmittelhandels berechnete Industrieabgabepreis ein Festpreis, so darf der Handelsbetrieb seinen Abgabepreis nur insoweit unterschreiten, als er eine Senkung des Handelsaufschlages (bzw. des Handelsrabattes) vornimmt. Ist der dem Betrieb des Produktionsmittelhandels berechnete Industrieabgabepreis ein Höchstpreis, so kann der Handelsbetrieb seinen Abgabepreis sowohl im Ausmaß eines ihm eingeräumten Nachlasses auf den Industrieabgabepreis als auch durch Verminderung seines Handelsaufschlages (Handelsrabattes) unterschreiten.

(3) Für Lieferungen des Produktionsmittelhandels an Abnehmer, denen gegenüber keine Industriepreise zur Anwendung kommen, gelten die Bestimmungen des § 9.