

sen fortgeschrittenen Betrieben nach Einführung der Industriepreisreform eine offene und fruchtbringende Diskussion mit allen Werktätigen über die Zusammenhänge zwischen Kosten, Preis und Gewinn geführt. Die Arbeiter haben sehr schnell verstanden, daß wir unser Nationaleinkommen nicht durch willkürlich hoch festgesetzte Preise steigern können, sondern nur durch eine Senkung der Kosten.

Nirgendwo schenkt uns ein Abnehmer eine Mark. Nicht im Inland und auch nicht auf dem Weltmarkt. Auf dem Weltmarkt werden wir nur Erzeugnisse mit hohen technischen Parametern und diesen angemessenen Preisen relativ gut absetzen können. Sind wir beispielsweise in der Lage, eine Maschine für 90 000 Mark zu produzieren, für die wir auf dem Weltmarkt einen Erlös von 100 000 Mark erzielen, stärken wir damit unser Nationaleinkommen. Die Produktion solcher devisengünstiger Erzeugnisse ist mit allen Kräften zu fördern. Decken unsere Kosten aber die Weltmarktpreise nicht, zahlen wir zu.

Nun gibt es Betriebe, die es sich leicht machen und sagen: Kostenvergleiche unserer Erzeugnisse mit Erzeugnissen, die auf dem Weltmarkt gehandelt werden, sind in unserer Branche oder unserer Erzeugnisgruppen nicht möglich, weil sich kein Betrieb in die Karten sehen läßt. Dieses Argument ist nicht stichhaltig. Natürlich legt kein Kapitalist seine wirklichen Kosten oder seine tatsächlichen Gewinne in der Bilanz offen dar. Die Methode der Bilanzverschleierung ist im Kapitalismus üblich. Es gibt aber trotzdem Mittel und Möglichkeiten, um weitgehend exakte Preis- und Kostenvergleiche durchführen zu können. Voraussetzung dafür ist

natürlich eine gute Kenntnis der Gepflogenheiten der Konkurrenten auf dem Weltmarkt, deren Methoden und deren Erzeugnisse. Dazu können die verfügbare Fachliteratur, die

Welche Methoden haben sich bewährt?

Die fortgeschrittenen Betriebe gehen davon aus: Wenn man die Weltmarktpreise kennt, kann man auch auf die Kosten schließen. Schon der grobe Vergleich, der sich bei der Umrechnung der in Valuta ausgedrückten Weltmarktpreise auf unsere Währung ergibt, läßt erkennen, in welchem Umfang bei vergleichbaren Erzeugnissen unsere Preise über oder unter den international erlösbaren Preisen liegen. Auf dieser Basis wird auch die Kennziffer der Exportrentabilität ausgewiesen. Zu beachten ist dabei noch das Verhältnis zwischen unserem Preis und unseren Selbstkosten. Je nachdem, ob in unserem Preis überhöhte Gewinne realisiert werden oder ob der Preis des Erzeugnisses vielleicht gestützt wird, sind entsprechende Zu- oder Abschläge vorzunehmen, um zu vergleichbaren Preisen zu kommen.

Zu beachten ist weiterhin, daß für verschiedene Erzeugnisse in den kapitalistischen Ländern hohe Rabatte gewährt werden und bestimmte Exportförderungsmaßnahmen wirksam sind, indem diese von der Zahlung bestimmter Steuern befreit werden oder der Staat sogar Subventionen für interessante Erzeugnisse zahlt.

Prospekte und die sonstigen Werbematerialien sowie Informationen aus persönlichen* Gesprächen und die geforderten Preise herangezogen werden.

Außerdem sind die Preise auf dem kapitalistischen Weltmarkt von der Marktsituation abhängig. Soll ein Markt neu erobert werden, verzichten die Monopole zeitweilig auf Maximalprofite, während sie dafür bei Ersatzteilen und für das Service Superprofite realisieren. Weiterhin ist es üblich, bei längeren Zahlungszielen höhere Preise zu fordern, bei kurzen Zahlungszielen Rabatte zu gewähren. Ähnlich ist die Lage beim Bezug größerer Losgrößen, wo ebenfalls Preisabschläge möglich sind.

Diese und weitere Punkte sind bei den Preisvergleichen zu beachten, wenn reale Ergebnisse erzielt werden sollen. Es gibt auch die Möglichkeit, die durchschnittliche Gewinnrate für eine Erzeugnisgruppe, für einen Betrieb, für ein Erzeugnis oder für eine Aktiengesellschaft aus der Fachliteratur zu entnehmen und auf diese Weise die Kosten des zu vergleichenden Erzeugnisses annähernd real zu bestimmen. Handelt es sich um Kooperationsteile und nicht um Finalerzeugnisse, sind weitere Berechnungen notwendig. Dazu ein Beispiel, das bereits in zahlreichen Betrieben mit Erfolg angewandt wird:

	DDR	Weltmarkt
Industrieabgabepreis	7 000	5 500
Selbstkosten	7 000	5 200
./ Kosten der Zulieferer	2 500	4 000
Eigene Selbstkosten	4 500	4 000

Dieses Beispiel zeigt, daß der Betrieb seine eigenen Kosten um mindestens 500,— M senken muß, wenn er für seinen eige-

nen Anteil am Endprodukt den Weltstand erreichen will. Außerdem muß er auf seine Zulieferer Einfluß nehmen, da-