

**ABRECHNUNG VON HERSTELLER-
UND VERBRAUCHERINTERESSEN
(УРЕГУЛЮВАННЯ ІНТЕРЕСІВ ВИРОБНИКІВ
ТА СПОЖИВАЧІВ)**

Малигон Є.А., гр. М-19

Науковий керівник – канд. філол. наук, доц. **Н.А. Скриннік**
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Ринок забезпечує довгострокове врівноваження інтересів виробників, продавців та споживачів. Суттєвим показником є якість товарів та час їх виготовлення.

In einer vom Markt geprägten Wirtschaftsordnung ist ein Unternehmen nur dann auf Dauer erfolgreich, wenn es Waren oder Dienstleistungen mit Gewinn anbieten kann, die bei den potentiellen Konsumenten durch Preis, Lieferzeit und Beschaffenheit genügend Kaufanreiz auslösen. Der Markt sorgt für den langfristigen Ausgleich der Interessen von Hersteller oder Verkäufer und Konsumenten, wobei gesetzliche treten. Der Kunde hat Wünsche einer aufgrund vielfaltiger Gegebenheiten von ihm festgelegten Anspruchsklasse. Er artikuliert sie dem Hersteller gegenüber als Qualitätsforderungen oder setzt sie in Form von Erwartungen voraus. Mit beiden verbindet er eine Vorstellung vom Preis, den er zu bezahlen und einem Liefertermin, den er zu akzeptieren bereit ist. Der Lieferant hat ein Produkt mit einer bestimmten Beschaffenheit. Sie ist die wertfreie Gesamtheit aller Merkmale und Eigenschaften des Produktes. Erst der vom Kunden vorgenommene Vergleich der Beschaffenheit mit den Forderungen und Erwartungen führt zu einem Urteil über die Qualität des Produktes.

Die Nichterfüllung einer Qualitätsforderung ist ein Fehler. Der Lieferant muss Kosten einsetzen, um ein Produkt bestimmter Beschaffenheit anbieten zu können. In einem Verkäufermarkt sind sie Grundlage einer Kalkulation, die den Preis festlegt, den der Kunde zu bezahlen hat. In einem gesättigten Käufermarkt bestimmt die Anspruchsklasse des Kunden den Preis, den er für angemessen halt um das Produkt zu erwerben. Unter diesen Umständen ist das Ergebnis der Vorkalkulation des Lieferanten nur ein Indikator dafür, ob er sich am Wettbewerb beteiligen soll. Der erzielbare Preis liegt fest. Gelingt es dem Lieferanten, die Kosten unter diesem Preis zu halten, macht er Gewinn, andernfalls Verlust. Der linke zeigt die Tatsache, dass neben der sachlichen und finanziellen auch eine zeitliche Problematik besteht.