

dieser Beziehung erfaßt der 1954er Stopppreis auch solche Preissenkungen, und er deckt sich daher nicht immer mit dem 1944er Preis.

Zusammenfassend kann man sagen: Der 1954er (bzw. 1944er) Stopppreis hat überall dort Gültigkeit, wo nach 1945 keine besonderen gesetzlichen Preisbestimmungen ergangen sind. Man kann die Preisanordnung 415 als einen Auffangtatbestand ansehen, der subsidiär immer dort gilt, wo nach 1945 keine anderen gesetzlichen Regelungen getroffen wurden.

Die Stopppreise sind jedoch nur eine vorübergehende Notlösung, denn sie spiegeln unsere gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung nicht wider. Aus diesem Grunde werden sie immer mehr zurückgedrängt und beseitigt.

4. Hinsichtlich ihrer Rechtswirkungen unterscheiden wir Festpreise und Höchstpreise.

a) Festpreise sind zwingend verbindliche Preise, die weder über- noch unterschritten werden dürfen. Verwendet der Gesetzgeber diesen Ausdruck bzw. umschreibt er ihn, so darf eine Veränderung des Preises weder nach oben noch nach unten erfolgen. Der Staat schreibt damit durch Finanzverwaltungsakt allgemein verbindliche Preise in DM und DPF oder bestimmte Kalkulationsschemata vor, die für die entsprechenden Leistungen, für die Festpreise bestehen, stets zu vereinbaren sind. Jede Abweichung davon stellt einen Preisverstoß dar.

b) Bei den Höchstpreisen schreibt der Staat einen bestimmten Preis oder bestimmte Kalkulationsschemata vor, die nur der Höchstgrenze nach verbindlich sind. Dieser Preis darf nicht überschritten, aber unterschritten werden. Die Partner können also einen Preis bis zur Höhe des in der Vorschrift festgelegten Preises vereinbaren. Bis 1953 war der Privatwirtschaft die Pflicht auferlegt, die Höchstpreise zu unterschreiten, wenn eine Senkung der Kosten eintrat; die Preissenkungen wurden überprüft und die Mehrerlöse eingezogen. Diese Pflicht wurde durch die Anordnung über die Preisbewilligung der genossenschaftlichen und privaten Betriebe 1954 beseitigt (ZBl. 1954 S. 27 — § 3). Damit erhalten die Betriebe einen Anreiz zur Senkung der Produktionskosten und zur verstärkten Produktion.

Die Bezeichnung Höchstpreis ist in den Verträgen zwischen den Partnern zu vermeiden. Haben sich nämlich die Parteien auf einen Preis geeinigt, wird er durch die Einigung in diesem konkreten Rechtsverhältnis zum rechtsgeschäftlich verbindlichen Preis, der nicht nur der Höchstgrenze nach festgelegt ist.

## II

Die Preise der volkseigenen Wirtschaft sind grundsätzlich immer Festpreise. Viele der Preisanordnungen und -Verordnungen gelten sowohl für die Privatwirtschaft als auch für die volkseigene Wirtschaft. Schreiben diese Akte Höchstpreise vor, so gilt das nur für die Privatwirtschaft; für die volkseigene Wirtschaft sind diese Preise Festpreise, d. h. sie dürfen auch nicht unterschritten werden. Dieser Grundsatz gilt für alle Preise, ganz gleich, ob es sich um Industrie, Handel usw. handelt. Der Sinn dieser Bestimmung besteht darin, daß die durch die Kostensenkung erzielten Erlöse unmittelbar dem Staatshaushalt zufließen sollen und die Betriebe nicht darüber entscheiden können, wie das Volkseinkommen umverteilt wird, ob die Kostensenkung als Gewinn an den Staatshaushalt abgeführt oder die Preise gesenkt werden sollen. Auch bei der Planung spielt dieser Grundsatz eine entscheidende Rolle, da man mit festen Größen planen kann.

Wie die Preise entstanden sind (ob durch generelle oder spezielle Preisregelung, ob feste oder Kalkulationspreise), hat hinsichtlich der Rechtswirkungen der Preise der volkseigenen Wirtschaft keine Bedeutung: sie sind alle Festpreise. Bei den Kalkulationspreisen wurde erwähnt, daß die Preise für das gleiche Produkt, hergestellt von verschiedenen Betrieben, unterschiedlich sein können. Diese Preise sind für jeden volkseigenen Betrieb Festpreise. Daß sie für die gleichen Produkte der einzelnen Betriebe verschieden hoch sind, ist hier nicht von Bedeutung<sup>6)</sup>. Aber auch bei den

anderen Eigentumsformen gibt es Festpreise. Die Voraussetzung hierzu ist jedoch, daß dies in den Preisvorschriften ausdrücklich gesagt wird.

Die Höchstpreise kommen demnach nur in der Privatwirtschaft einschließlich Handwerk und Landwirtschaft zur Anwendung. Insbesondere sind dort die kalkulierten Preise Höchstpreise.

Die VEB haben beim Vertragsabschluß mit der Privatwirtschaft darauf zu achten, daß bei Höchstpreisen nicht immer die höchstzulässige Grenze der Preise vereinbart wird.

Bei dem Terminus „Festpreis“ ist zu beachten, daß er auch in einer anderen Bedeutung verwendet wird. Während z. B. alle neueren Preisbestimmungen davon sprechen, daß die Preise in der volkseigenen Wirtschaft Festpreise und in der übrigen Wirtschaft Höchstpreise sind — also in dem Sinne gebrauchen, wie sie die Preisnachrichten Nr. 1/54<sup>7)</sup> definieren — verwendet die Mitteilung des Ministeriums der Finanzen<sup>8)</sup>, die diese neuen Preisregelungen erläutert, den Begriff Festpreis im Sinne von einheitlichen Preisen. Dort ist zu lesen: „Durch die neuen Festpreise (!), welche grundsätzlich für sämtliche Betriebe der Wirtschaft Gültigkeit besitzen (!), wird eine große Zahl von betriebsindividuellen Preisen ... abgelöst.“

Eine ähnliche Anwendung des Begriffs „Festpreis“ finden wir auch noch in der Kalkulationsverordnung (§ 3 Abs. 1 und 5), in dem Beschluß über Einführung von Festpreisen für Bauhauptleistungen (GBI. 1955 I S. 621 — Ziff. 2), in dem Beschluß des 25. Plenums des ZK usw. Unter Festpreis sollen jedoch hier einheitliche, für die gesamte Republik gültige feste Preise je Produkt und Qualität verstanden werden, die ihren Rechtswirkungen nach für die volkseigene Wirtschaft Festpreise und für die übrige Wirtschaft Höchstpreise sind.

In der Praxis finden ferner noch die eingangs erwähnten Richtpreise, Schätzpreise oder Zirka-Preise Verwendung. Werden die Ausdrücke „Richtpreis, Schätzpreis oder Zirka-Preis“ in den Verträgen gebraucht, so soll über den endgültigen Preis noch keine Vereinbarung getroffen werden. Der Preis, zu dem geleistet werden soll, wird also noch nicht festgelegt, sondern es wird nur angegeben, in welcher Höhe der Preis wahrscheinlich liegen wird.

Werden nun diese Preise Angeboten oder Verträgen zugrunde gelegt, so hat das die gleiche Wirkung, als wären gar keine Preise verbindlich angegeben worden. Die Partner sind also nicht an diese Preise gebunden. Ergibt die Kalkulation des Lieferbetriebes nach der Ausführung der Leistung einen höheren Preis als den -im Vertrag enthaltenen Richtpreis, so ist der Betrieb berechtigt, den Richtpreis bis zur Höhe des durch die Nachkalkulation errechneten Preises zu überschreiten, sofern die kalkulierten Kosten gesetzlich sind. Und umgekehrt ist er verpflichtet, ihn zu senken, wenn der nachkalkulierte Preis niedriger liegt als der Richtpreis.

Die Richtpreise sind demnach bis zu den gesetzlich zulässigen Höchstgrenzen zu überschreiten oder zu unterschreiten, unabhängig davon, was im Vertrag für ein Richtpreis, Schätzpreis oder Zirka-Preis vereinbart worden war<sup>9)</sup>.

Der Preis, zu dem geleistet werden soll, wird somit erst auf Grund der Nachkalkulation des Lieferbetriebes verbindlich vereinbart; der im Vertrag verankerte Richtpreis hat darauf keinen Einfluß.

Viele Abnehmerbetriebe haben den Abänderungen der Preise zu begegnen versucht, indem sie eine Toleranz in die Verträge aufnehmen, z. B. eine zulässige 10%>-Abweichung der endgültigen Preise von den Richtpreisen nach oben oder unten. Der Preis, zu dem geliefert wird, kann somit durch Rechtsgeschäft nicht unbeschränkt erhöht werden. Diese vertragliche Vereinbarung ist jedoch nur bei den eigenverantwortlich zu kalkulierenden Preisen möglich; bei den festen Preisen ist einzig und allein der durch den Staat fest-

7) Deutsche Finanzwirtschaft 1954 S. 26 — Abschn. I Buchst. b.

a) „Neues Deutschland“ vom 16. Dezember 1955, S. 3.

9) vgl. Preisnachrichten des Ministeriums der Finanzen, Nr. 1/54, Abschn. II, Ziff. 3 (Deutsche Finanzwirtschaft 1954 S. 26).

6) vgl. Preisnachrichten des Ministeriums der Finanzen (Deutsche Finanzwirtschaft 1953 S. 309).