

Preisbildung in der DDR im Bermudadreieck von Innovationszwang, politischem Konservatismus und sozialem Anliegen

Am Beginn stand eine akademisch scheinende Frage mit großer praktischer Tragweite – ist der Sozialismus eine warenproduzierende Gesellschaft oder nicht? Wenn ja, dann muss man auch die Preise wie auch solche Dinge wie Geld, Markt, Kredit und deren Bewegungsgesetze ernst nehmen. Gleichzeitig sollte er aber auch eine planmäßig gestaltete Gesellschaft sein. Es war vorherrschende Auffassung, dass sich Preise in ein Planungssystem einordnen lassen und dass sie planbar sind. Ob dieses Herangehen richtig war oder nicht, sei dahingestellt. Wenn man die Rolle des Preises in der DDR verstehen will, muss man sich aber erst einmal darauf einlassen. Theorie und Praxis der Preisbildung in der DDR wurde davon bestimmt, wie man mit den dabei deutlich werdenden Widersprüchen umging.

Unter den Bedingungen der Nachkriegszeit war diese Fragen erst einmal unwichtig, irgendwie musste das Leben aufrecht erhalten werden. Für viele Waren des täglichen Bedarfs wurden die Preise auf dem Niveau des Jahres 1944 eingefroren. Für die Gründer:innengeneration der DDR waren stabile und relativ niedrige Konsumgüterpreise die Erfüllung einer alten Forderung der Arbeiter:innenbewegung. Die Erinnerung an die Inflation nach dem Ersten Weltkrieg mit all ihren sozialen Folgen war noch im gesellschaftlichen Gedächtnis präsent. Insoweit war die Fixierung auf stabile Preise durchaus ehrlich gemeint, wurde auch in der Öffentlichkeit geteilt und hatte eine bedenkenswerte Grundlage. Zum Zeitpunkt der Gründung der DDR hatte sich so bereits ein doppeltes Preissystem herausgebildet – eines für Konsumgüter, eines für die Produzenten. Es entstand zudem als ein Binnenpreissystem, das durch das staatliche Außenhandelsmonopol abgesichert war.

Die Preispolitik bei Konsumgütern (einschließlich Mieten und anderer öffentlicher Leistungen) war vor allem durch den Anspruch sozialer Sicherheit geprägt. Die Handelsbetriebe bezahlten dabei ihren Lieferanten den meist höheren Erzeugerpreis und erhielten aus dem Staatshaushalt die Differenz zum niedrigeren „Einzelhandelsverkaufspreis“ (EVP) erstattet. Dies blieb im Prinzip bis zum Ende der DDR so.

Wir werden uns hier aber auf die Erzeuger- bzw. Industrieabgabepreise konzentrieren, weil diese den entscheidenden Einfluss auf die Wirtschaft in ihrer Gesamtheit hatten. Sie sollten gewährleisten, dass die Produzenten ihre Kosten ersetzt bekamen und einen Gewinn realisieren konnten. Die Preise wurden durch die Wirtschaftsverwaltung festgesetzt bzw. bestätigt. Bei der Preiskalkulation hatten sich die Unternehmen an ein vorgegebenes Kalkulationsschema zu halten, in dem auch fixiert war, welche Faktoren zu berücksichtigen waren und welche nicht. Insgesamt hielt man aber die Preise in den ersten Jahren gar nicht für so wichtig, da die volkseigenen Betriebe ja nach damaliger Auffassung keine Waren produzierten, der Sozialismus auch überhaupt keine Warenwirtschaft sei. Der Planung wurde für die Verteilung der Ressourcen in der Gesellschaft ein viel höherer Stellenwert zugemessen. Aus diesem Blickwinkel erschienen langfristig stabile Preise eine praktikable Möglichkeit, die Verteilung den ökonomischen und sozialen Anforderungen entsprechend zu gestalten. Die Preistheoretiker:innen und -praktiker:innen mussten sich immer mit den in dieser Zeit entstandenen zwei Dogmen auseinandersetzen – erstens der schon erwähnten Vorstellung, dass Preise eigentlich stabil bleiben und zweitens mit der Auffassung, dass stabile Konsumgüterpreise für den Grundbedarf zentrales Anliegen der Sozialpolitik sein müssten.

Die Vorstellung der Unveränderbarkeit von Preisen erwies sich schnell als Irrtum. In den 1950er Jahren liefen die Kosten den Preisen, die die Produzenten erzielten, davon. Anfang der 1960er Jahre betrug das Niveau der Kostendeckung durch die Preise für feste Brennstoffe 55 Prozent, für Wolle, Baumwolle und Bastfasern nur 45 Prozent. Die Differenz wurde durch den Staatshaushalt ausgeglichen. Mit anderen Worten – effektiv arbeitende Produzenten mussten die anderen mit durchschleppen. Die Preise regten keinen der Produzenten dazu an, wirtschaftlicher zu arbeiten. Irgendwie wurde jeder Aufwand gedeckt. Die Kosten und der Gewinn verloren ihre Bedeutung für die Bewertung der Arbeit der Betriebe. Die weitgehend unveränderten Preise standen aber neben veränderten technologischen und sozialen Bedingungen. Man muss dabei beachten, dass ja auch alle Elemente des Aufwandes eines Produzenten in Preisen bewertet werden. Wenn z.B. bei der Erneuerung des Maschinenparks eines Produzenten teurere Maschinen angeschafft werden, erhöhen sich natürlich die Abschreibungen, die ihrerseits in die Kosten eingehen. Wenn aber der Preis des Endproduktes gleich bleibt, erleidet der Produzent Verluste, soweit er an anderen Stellen nicht einsparen kann oder die Produktivität deutlich steigt. Das war aber gar nicht nötig, da der Verlust ja aus dem Staatshaushalt gedeckt wurde. So oder so – materielle und finanzielle Prozesse hatten immer weniger miteinander zu tun, weil die Preisbildung nicht zwischen ihnen vermittelte. Die Versuche, dieses Vermittlungsproblem zu lösen, sollte bis zum Ende der DDR die preistheoretischen Debatten und die praktischen Entscheidungen zur Preisbildung bestimmen.

Die Erkenntnis, dass der Preis auch in einer Planwirtschaft wirklich wichtig ist, entwickelte sich erst allmählich. In den 1960er Jahren setzte sich die Erkenntnis durch, dass Preispolitik und Preisbildung nicht nur durch den Anspruch, soziale Sicherheit für alle zu gewährleisten, sondern auch durch die marxistische Werttheorie bestimmt sein müsste. Dementsprechend wurde der Preis als Ausdruck des Wertes einer Ware verstanden und versucht, das in der Preisbildung nachzuvollziehen. Die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit bestimmt den Wert und damit auch den Preis. Es stellten (und stellen) sich damit aber eine ganze Reihe von Fragen, z.B.: was ist „gesellschaftlich notwendig“, was bedeutet das für eine Planwirtschaft, welcher Aufwand wird bei der Bestimmung des Wertes und des Preises anerkannt, wie lässt sich dieser Aufwand messen, welche Rolle spielt der Gebrauchswert einer Ware für ihren Preis und wie beeinflussen die Preise auf dem kapitalistisch dominierten Weltmarkt die Preise in einer sozialistischen Planwirtschaft? Es ist hier nicht der Raum, diese Debatten darzustellen. Wichtig ist, dass im Ergebnis die Art der Preisbildung entstand, die im Prinzip bis zum Ende der DDR existierte – auch wenn ihr Gehalt in späteren Jahren ausgehöhlt wurde.

Die Veränderung der Rolle der Preise war Teil des Reformprojektes des Neuen Ökonomischen Systems (NÖS) Mitte der 1960er Jahre, das einschneidende Veränderungen im Stellenwert von Geld, Marktbeziehungen, Selbstständigkeit der Betriebe, der Rolle der Banken und eben auch der Rolle des Preises brachte. Im Zusammenhang mit einer Industriepreisreform traten die realen Selbstkosten in das Zentrum der Preisbildung, zuzüglich eines Gewinns, der, differenziert nach Erzeugnisgruppen bzw. Wirtschaftszweigen, als ein bestimmter Prozentsatz dieser Selbstkosten berechnet wurde. Ende der 1960er Jahre wurde dann ein „fondsbezogener Preis“ eingeführt, der sich aus den Selbstkosten und einem auf die eingesetzten materiellen Fonds, Maschinen und Material, bezogenen Gewinnanteil zusammensetzte. Als ein bestimmter Prozentsatz der eingesetzten Fonds schloss der Preis auch eine Abgabe ein, die an den Staatshaushalt abgeführt werden musste. (Produktionsfondsabgabe) Damit wurden in der Preisbildung die gesellschaftlichen Kosten der Produktion mit berücksichtigt. Später, in den 1980ern, wurde auch eine Abgabe in Abhängigkeit vom Lohnfonds (Beitrag für gesellschaftliche Fonds) eingeführt, mit der die Betriebe stärker an den Kosten der sozialen und kulturellen Entwicklung beteiligt werden sollten. Für die Selbstkosten wurden Normative für einzelne Produktionsschritte entwickelt, die sich an den Kosten in den

fortgeschrittenen Unternehmen orientierten. Die Preisbildung wurde dezentralisiert und an die jeweils wichtigsten Produzenten delegiert.

In die Kalkulation der Preise konnten die Betriebe Kosten aus Forschung und Entwicklung geltend machen, wobei im Entwicklungsprozess selbst bereits Kostenobergrenzen vorgegeben werden sollten. Die Erhöhung des Gebrauchswertes, also des Nutzens für die Abnehmer, wurde ebenfalls als Zuschlag kalkuliert. Veralterte Produkte sollten Preisabschläge hinnehmen müssen. Für Exporterzeugnisse wurden Preislimits in Abhängigkeit von dem zu erlösenden Preis angesetzt. All das setzte eine aktive Beobachtung der Bedarfs- und Marktentwicklung, der Prognosearbeit bezüglich Trends in Wissenschaft und Technik und neue Formen der Planung unter Nutzung der aufkommenden Computertechnik voraus. Die Verantwortung, aber auch das Gewicht der Betriebe im Wirtschaftsmechanismus stieg. Die gewachsene Flexibilität in der Preisbildung, begleitet mit einer erhöhten Selbständigkeit der Betriebe gegenüber den staatliche Organen und einem gewachsenen Stellenwert des Gewinns in der Leistungsbewertung (und damit für Einkommen und soziale Leistungen in den Betrieben), zeigte durchaus Erfolge hinsichtlich Produktivität, Bedarfsgerechtigkeit und Qualität der Produktion. Die Art Preisbildung, die notwendige Analyse des eigenen Wirtschaftens, gab den Betrieben Signale für Veränderungen. Es ging also nicht nur darum, dass nun Preise erhöht oder gesenkt werden konnten. Die neuen Preise erlaubten den Betrieben, ihre Anlagen zu modernisieren und Innovationen wurden auf dieser Grundlage begünstigt. Es lohnte sich für die Betriebe und ihre Belegschaften, besser zu arbeiten.

Allerdings gab es auch neue Probleme. Die neue Art der Preisbildung trug dazu bei, dass Leistungsunterschiede zwischen den Betrieben deutlicher zu Tage traten – Unterschiede, die oft nur durch zusätzliche Investitionen aus dem Staatshaushalt abgebaut werden konnten und nicht zu leisten waren. Das wirkte sich zum Teil auch auf die Einkommen der Beschäftigten aus und wurde damit zu einem Politikum. Einige Betriebe nutzten ihre gewonnene Selbständigkeit, um ihr Produktionssortiment in teurere Preissegmente zu verschieben, was an anderen Stellen zu Engpässen in der Versorgung führte – sowohl im Konsum- als auch im Investgüterbereich. Die vorhandenen Instrumente in Planung und Bilanzierung waren darauf nicht eingestellt. Man hätte also die Reformen konsequent weitertreiben müssen. Diesen Problemen wollten sich maßgebliche Teile der Parteiführung nicht stellen. Mit dem VIII. Parteitag der SED 1971 wurde die Reform abgebrochen und in diesem Zusammenhang die Preisfestlegung wieder zentral in staatliche Hand genommen. Natürlich kalkultierten die Betriebe ihre Preise nach wie vor selbst, festgelegt wurden sie aber an anderen Stellen. Je nach Bedeutung des jeweiligen Produktes entschieden nun der Ministerrat oder die Minister bzw. das Amt für Preise – das betraf 80 Prozent des Sortiments. Gleichzeitig wurde postuliert, dass im Rahmen eines Fünfjahrplanes die Preise stabil zu bleiben hätten. Gleichzeitig wurde die Eigenständigkeit der Betriebe wieder begrenzt. Die Unternehmen sahen sich immer weniger in der Lage, flexibel auf die wachsende wirtschaftliche und soziale Dynamik im Land selbst wie auch auf den Exportmärkten zu reagieren.

Der wiederholt postulierte Anspruch der Stabilität wurde immer wieder von der Realität überrollt. Man vergegenwärtige sich die 1970er Jahre – Preisveränderungen im Rohstoffsektor und die immer mehr Fahrt aufnehmende wissenschaftlich-technische Revolution, internationale Spannungen, Wettrüsten und ökonomischer Boykott seitens des Westens bei wesentlichen Technologien trafen die DDR als exportorientierte Volkswirtschaft hart. Auch die Veränderung der Bedürfnisse der Bevölkerung in der DDR hielt sich nicht an den 5-Jahres-Rhythmus. Die Industriepreiserhöhung fielen 1976 dementsprechend saftig aus – für Erzeugnisse der Erdölverarbeitung betrug sie z.B. 85 Prozent und für Energie 47 Prozent. So mussten Jahr für Jahr viele Preise korrigiert werden. Dieses hin und her machte die Arbeit mit den Preisen für alle Beteiligten zu einem quälenden Prozess. Unausgesprochen wurden immer wieder Ansätze des NÖS aufgegriffen, ohne dass es zu einem

konsequenten Reformkurs gekommen wäre. Vieles, was eigentlich in den Betrieben selbst zu Anpassung der Preise an veränderte Bedingungen hätte gemacht werden können, musste nun durch gesonderte Zu- und Abschläge oder Interventionen des Staatshaushaltes abgedeckt werden. Erst in den 1980er Jahren wurde es unter dem Druck der angestauten Probleme möglich, das Gewicht des Preises im Wirtschaftsmechanismus wieder zu erhöhen.

Was bleibt? Planmäßige Preisbildung ist möglich – aber voraussetzungsvoll. Zu diesen Voraussetzungen gehört an hervorragender Stelle die Eigenständigkeit und Eigenverantwortung der Unternehmen sowie ein offenes und kooperatives Verhältnis zwischen den wirtschaftlichen Akteuren. Die in Reformzeiten praktizierte Preisbildung lieferte deutliche Signale zum Zustand des betrieblichen, aber auch des gesellschaftlichen Reproduktionsprozesses. So lag das Problem der DDR nicht in der Art der Preisbildung, sondern in der Art, wie der Preis in den Wirtschaftsmechanismus eingebunden war und wie man sich entstehenden Problemen stellen wollte. Das gilt ausdrücklich auch für die hier nicht betrachtete Konzept der stabilen Verbraucherpreise. Die Geschichte des Preises in der DDR entfaltet uns so ein Panorama von Problemen und Widersprüchen, der sich jede Form alternativen Wirtschaftens wird stellen müssen.

Lutz Brangsch / April-Mai 2021