

van Suntum, Ulrich

**Article — Digitized Version**

## Neue Konzepte des Sachverständigenrates

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* van Suntum, Ulrich (1988) : Neue Konzepte des Sachverständigenrates, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 68, Iss. 2, pp. 105-112

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/136371>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

Ulrich van Suntum

## Neue Konzepte des Sachverständigenrates

*In seinem jüngsten Jahresgutachten verwendet der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung mit der Kosten-Erlös-Relation und der Arbeitseinkommensquote zwei neue Kennziffern, mit denen er die Investitionsbedingungen für die Unternehmen und die Einkommensverteilung analysiert. Was sagen sie aus, und wodurch unterscheiden sie sich von früher benutzten Konzepten des Sachverständigenrates?*

Der Sachverständigenrat hat nach seinem gesetzlichen Auftrag die gesamtwirtschaftliche Entwicklung daraufhin zu analysieren, inwieweit die vier Ziele des „magischen Vierecks“, nämlich „Stabilität des Preisniveaus, hoher Beschäftigungsstand und außenwirtschaftliches Gleichgewicht bei stetigem und angemessenem Wachstum“ realisiert sind und wie sie sich gegebenenfalls besser realisieren lassen<sup>1</sup>. Er soll aber auch die Verteilung von Einkommen und Vermögen mit in seine Untersuchungen einbeziehen. Seit seinem ersten Jahresgutachten im Jahre 1964 hat der Sachverständigenrat versucht, dieser umfassenden Aufgabe des Gesetzes auch durch die Entwicklung eigener Kennziffern und Meßkonzepte gerecht zu werden.

Eines der umstrittensten dieser Konzepte, die 1971 erstmals verwendete Reallohnposition, hat nun zwei neuen Analyseinstrumenten weichen müssen. Mit der *Kosten-Erlös-Relation* verwendet der Sachverständigenrat in seinem jüngsten Jahresgutachten eine bislang nur verbal eingeführte Kenngröße zur Analyse der Investitionsbedingungen im Unternehmenssektor; die Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung mißt er nunmehr mit Hilfe der *Arbeitseinkommensquote*, welche eine modifizierte Form der früher verwendeten bereinigten Lohnquote ist<sup>2</sup>.

Die im jüngsten Jahresgutachten nur noch nachrichtlich ausgewiesene Reallohnposition ist damit entbehrlich geworden. Ursprünglich war sie einmal als eine Art Lohnleitlinie im Sinne der damals vom Sachverständigenrat vertretenen kostenniveauneutralen Lohnpolitik gedacht gewesen: Die Löhne sollten – so die Grundidee – nicht schneller steigen, als es dem Zuwachs der Arbeitsproduktivität entspricht, und so zur Stabilität des

gesamtwirtschaftlichen Kostenniveaus beitragen. In den siebziger Jahren, als einerseits die Vollbeschäftigung verloren ging, andererseits eine stärker monetaristisch orientierte Inflationserklärung dominierte, wurde die Reallohnposition zunehmend als Richtschnur für eine vollbeschäftigungskonforme Lohnpolitik diskutiert<sup>3</sup>. Daneben fungierte die Reallohnposition – neben der bereinigten Lohnquote – immer auch als Indikator für die funktionelle Einkommensverteilung. Mit der unterschiedlichen Akzentuierung dieser verschiedenen Analyseziele gingen im Laufe der Zeit auch mehrfache Änderungen des Konzeptes selbst einher. So wurden zwischenzeitlich neben den Abschreibungen auch die Zinskosten der Unternehmen vom insgesamt zur Verfügung stehenden Verteilungsspielraum in Abzug gebracht, später aber wieder aus der Rechnung ausgegliedert. Auch die Preisindizes, die bei der Deflationierung der Nominalgrößen Verwendung fanden, wurden mehrfach ausgewechselt und teilweise auf nur sehr schwer nachvollziehbare Weise um Effekte von indirekten Steuern und Subventionen bereinigt. All dies war dem Verständnis der Formel in der wissenschaftlichen Literatur – geschweige denn bei den politischen Entscheidungsträgern – nicht eben förderlich, und auch der Sachverständigenrat selbst räumt ein, daß „ihre Interpretation zunehmend schwieriger und weniger ergiebig“ wurde<sup>4</sup>.

Der Abschied von der Reallohnposition ist auch insofern wenig schmerzlich, als sie immer wieder Fehlinterpretationen im Hinblick auf die sogenannte produktivitätsorientierte Lohnpolitik erfahren hat. Die Idee, die vollbeschäftigungskonforme Lohnsteigerungsrate am Anstieg der Arbeitsproduktivität zu bemessen, steht

---

*Prof. Dr. Ulrich van Suntum, 34, ist Generalsekretär des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Wiesbaden und lehrt Volkswirtschaft an der Ruhr-Universität Bochum. Der Autor bringt in diesem Artikel seine persönliche Meinung zum Ausdruck.*

<sup>1</sup> Gesetz über die Bildung eines Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung v. 14. August 1963, BGBl. I, S. 685, § 2.

<sup>2</sup> Vgl. Sachverständigenrat: Vorrang für die Wachstumspolitik, Jahresgutachten 1987/88, Ziffern 164 ff. und Anhang IV B.

<sup>3</sup> Vgl. z.B. Sachverständigenrat: Jahresgutachten 1977/78, Ziffer 290.

<sup>4</sup> Jahresgutachten 1987/88, Ziffer 169.

schon in einer Situation der Vollbeschäftigung auf wackligen Füßen; in einer Situation der Unterbeschäftigung, wie sie derzeit mit 2,25 Mill. Arbeitslosen besteht, fehlt ihr erst recht eine überzeugende theoretische Begründung<sup>5</sup>. Der empirisch gemessene Anstieg der Arbeitsproduktivität spiegelt nämlich keineswegs einen quasi autonomen technischen Fortschritt wider, dessen Früchte zur beliebigen Verteilung anstünden; vielmehr ist er gerade in der Bundesrepublik maßgeblich auch das Ergebnis einer ständig steigenden Kapitalausstattung pro Arbeitsplatz gewesen<sup>6</sup>, die aber natürlich bezahlt werden muß.

Geradezu widersinnig wird die Orientierung der Lohnpolitik am Produktivitäts-„Fortschritt“, wenn sie selbst zur verstärkten Substitution von Arbeit durch Kapital Anlaß gibt und damit einen lediglich rechnerischen „Fortschritt“ der Arbeitsproduktivität hervorbringt<sup>7</sup>. Wenn es zutrifft, daß die am wenigsten produktiven Arbeitskräfte im Zweifel zuerst entlassen werden, dann kann auch auf diesem Wege die empirisch gemessene Arbeitsproduktivität steigen, ohne daß dem ein echter – im Sinne eines verteilbaren – Produktivitätsfortschritt zugrunde läge. Und selbst die Beschäftigungswirkungen einer am „echten“ technischen Fortschritt orientierten Tarifpolitik hängen noch davon ab, inwieweit der technische Fortschritt arbeits- und/oder kapitalsparend ist. Insofern hat die nunmehr fallengelassene Reallohnposition ohnehin niemals die Funktion einer Leitlinie für vollbeschäftigungskonforme Lohnpolitik erfüllen können, als die sie vielfach interpretiert worden war.

### Die Kosten-Erlös-Relation

Mit dem Analyseinstrument der Kosten-Erlös-Relation verzichtet der Sachverständigenrat nunmehr auf

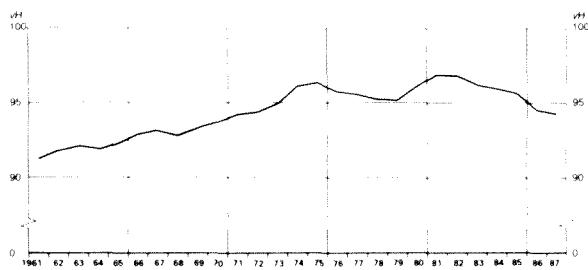
<sup>5</sup> Vgl. für einen Überblick über die wissenschaftliche Diskussion die grundlegende Arbeit von M. Wansleben: Der Produktivitätszuwachs als Maßstab für eine beschäftigungsorientierte Lohnpolitik, Baden-Baden 1986; ders.: Produktivitätsorientierung der Löhne – der falsche Weg?, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 64. Jg. (1984), H. 12, S. 609-614; vgl. auch J. Roth: Kriterien für eine beschäftigungsgerechte Lohnpolitik, in: Die Weltwirtschaft, H. 1/1983, S. 36-53; H. Klodt: Lohnquote – Leitstern oder Irrlicht?, in: Wirtschaftswoche Nr. 17 v. 19. 4. 1985, S. 116-123; J. Huisman: Produktivitätsorientierung der Löhne – globale Faustregel ohne Perfektionsanspruch, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 65. Jg. (1985), H. 3, S. 151-154; P. Bofinger: Sind die Löhne zu hoch?, in: Wirtschaftswoche Nr. 29 v. 13. 7. 1984, S. 58-64; T. Baum: Produktivitätsfortschritt, Wachstum und Lohnpolitik, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 64. Jg. (1984), H. 10, S. 489-494.

<sup>6</sup> Die Kapitalintensität, gemessen am Bruttoanlagevermögen zu Wiederbeschaffungspreisen pro Erwerbstätigen, betrug im Unternehmenssektor (ohne Wohnungsvermietung und Land- und Forstwirtschaft) in der Bundesrepublik 1986 gut 184 000 DM. In realer Rechnung ist sie mit gut 25% seit 1980 bzw. mit gut 100% seit 1970 etwa doppelt so stark gestiegen wie die Arbeitsproduktivität (+ 13% bzw. + 49%) in der gleichen Abgrenzung.

<sup>7</sup> Vgl. zu diesen Argumenten näher M. Wansleben: Produktivitätsorientierung der Löhne – der falsche Weg?, a.a.O.; sowie T. Baum, a.a.O., insbes. S. 492.

<sup>8</sup> Vgl. Sachverständigenrat: Jahresgutachten 1987/88, Ziffer 167 ff.

Verlauf der Kosten-Erlös-Relation 1961-1987



Quelle: Sachverständigenrat: Jahresgutachten 1987/88, S. 212.

den Ausweis einer speziell lohnpolitisch orientierten Kennziffer für die Investitionsbedingungen der Unternehmen und stellt statt dessen den allgemeinen Zusammenhang zwischen Investitionen, Beschäftigung und Rentabilität heraus<sup>8</sup>. Die Kosten-Erlös-Relation bzw. ihr Gegenstück, die Gewinn-Erlös-Relation, ist jedoch keine Rentabilitätskennziffer im eigentlichen Sinne, sondern eine Art gesamtwirtschaftliche Umsatzrendite für die inländischen Unternehmen. Im Zähler der Kosten-Erlös-Relation steht die Summe aus sieben Kostenkomponenten, nämlich Löhnen, Lohnnebenkosten (Arbeitgeberbeiträgen zur Sozialversicherung), kalkulatorischen Zinskosten, Abschreibungen, Vorleistungen (getrennt nach im Inland erstellten und importierten Vorleistungen) und schließlich indirekten Steuern abzüglich Subventionen. Im Nenner steht als Maß für die Erlöse der inländischen Unternehmungen die Summe aus nominalem Bruttoinlandsprodukt und den gesamten Vorleistungen, also der Bruttoproduktionswert der erfaßten Bereiche. Neben den Gesamtgrößen wird für jede der sieben Kostenkomponenten auch eine partielle Kosten-Erlös-Relation ausgewiesen, als Restgröße zudem auch die Gewinn-Erlös-Relation (vgl. Tabelle 1).

Es mag verwundern, daß der Sachverständigenrat die inländischen Vorleistungen mit in die Analyse einbezieht, obwohl hier doch die Erlöse des einen Unternehmens offenkundig Kosten anderer Unternehmen darstellen und somit eigentlich aus der Rechnung herausbleiben könnten. Aber ein alleiniger Ausweis nur der ausländischen Vorleistungen würde zur Folge haben, daß Änderungen in der internationalen Arbeitsteilung (z.B. ein Ersatz bisher importierter durch inländische Vorleistungen) die Gesamtquote beeinflussen, was sachlich nicht gerechtfertigt wäre. Andererseits würde ein Verzicht auf die Einbeziehung jeglicher Vorleistungen Veränderungen in den Anteilen in- und ausländischer Kostenkomponenten verdecken und zudem auch die Gesamtquote, verglichen mit der Umsatzrendite des durchschnittlichen Unternehmens, zu niedrig erschei-

nen lassen. Denn wengleich die inländischen Vorleistungen bei einer Addition von Kosten und Erlösen letztlich aus der Rechnung herausfallen würden, so ist ihre Einbeziehung in eine Kosten-Erlös-Quote doch von erheblichem Einfluß auf den Wert, den diese Quote annimmt.

Ganz unproblematisch ist freilich auch die volle Einbeziehung aller Vorleistungen in die Kosten-Erlös-Rechnung nicht. Denn zum einen läßt sie das Gewicht der originären Kostenfaktoren zu gering erscheinen, indem z.B. die Löhne nur mit Anteilen zwischen gut 13½ % (1960) und knapp 16 % (1972) an den Erlösen ausgewiesen werden, obwohl sie einen erheblichen Teil auch der Vorleistungen ausmachen. Zum anderen können

auch Verzerrungen dadurch auftreten, daß sich die Vorleistungsquote der Volkswirtschaft insgesamt ändert: Fusionieren etwa zwei Unternehmen, die vorher untereinander Vorleistungen ausgetauscht haben, so verringert sich dadurch tendenziell die ausgewiesene Kosten-Erlös-Relation, obwohl sich an der tatsächlichen Kosten- bzw. Gewinnsituation der Unternehmen hierdurch nichts geändert zu haben braucht. Hier stößt man an prinzipielle Grenzen der Aussagekraft einer gesamtwirtschaftlichen Umsatzrendite. Eine auf den Kapitaleinsatz bezogene Renditeziffer würde in dieser Hinsicht besser abschneiden, wäre dafür aber mit anderen Mängeln behaftet, insbesondere mit dem Problem einer zutreffenden Bewertung des Kapitaleinsatzes<sup>9</sup>. Quantita-

Tabelle 1  
Die Kosten-Erlös-Relation<sup>1</sup>

Jahr	Brutto-lohn- und -gehalts-summe	Arbeit-geber-beiträge	Zins-kosten <sup>2)</sup>	Abschrei-bungen	Indirekte Steuern abzüg-lich Subven-tionen <sup>3)</sup>	Vorleistungen		Kosten-Erlös-Relation <sup>5)</sup>	Nach-richtlich
						Inland	Ausland <sup>4)</sup>		Gewinn-Erlös-Relation <sup>6)</sup>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
	in vH der Erlöse <sup>7)</sup>								
1960	13,63	2,08	3,32	2,46	5,20	58,72	5,20	90,61	9,39
1961	14,27	2,17	3,37	2,63	5,34	58,57	4,93	91,28	8,72
1962	14,72	2,22	3,42	2,81	5,38	58,20	4,98	91,72	8,28
1963	14,99	2,24	3,56	3,00	5,38	57,78	5,18	92,12	7,88
1964	15,18	2,11	3,55	3,06	5,34	57,48	5,25	91,98	8,02
1965	15,32	2,19	3,64	3,13	5,19	57,11	5,71	92,28	7,72
1966	15,62	2,29	3,97	3,31	5,26	56,79	5,63	92,88	7,12
1967	15,38	2,23	4,32	3,53	5,51	56,88	5,36	93,20	6,80
1968	14,84	2,23	4,15	3,34	4,90	57,67	5,67	92,80	7,20
1969	14,67	2,23	3,99	3,16	5,37	57,90	5,99	93,31	6,69
1970	15,39	2,46	4,04	3,22	4,82	57,92	5,85	93,71	6,29
1971	15,75	2,57	4,22	3,36	4,90	57,60	5,81	94,22	5,78
1972	15,84	2,72	4,40	3,40	4,96	57,17	5,89	94,39	5,61
1973	15,81	2,87	4,51	3,35	4,79	57,56	6,03	94,92	5,08
1974	15,38	2,91	4,68	3,42	4,48	58,01	7,14	96,02	3,98
1975	15,32	3,04	4,89	3,67	4,50	57,80	7,13	96,35	3,65
1976	14,85	3,11	4,68	3,53	4,44	57,35	7,74	95,70	4,30
1977	15,13	3,12	4,56	3,56	4,48	57,07	7,64	95,57	4,43
1978	15,21	3,20	4,40	3,60	4,59	56,88	7,34	95,21	4,79
1979	14,94	3,20	4,33	3,55	4,63	56,43	8,09	95,17	4,83
1980	14,99	3,25	4,44	3,61	4,60	56,41	8,85	96,15	3,85
1981	14,78	3,25	4,83	3,71	4,53	56,80	8,99	96,88	3,12
1982	14,63	3,22	5,05	3,86	4,46	56,73	8,82	96,77	3,23
1983	14,21	3,24	5,08	3,91	4,55	56,45	8,70	96,14	3,86
1984	13,83	3,24	5,00	3,85	4,46	56,36	9,20	95,93	4,07
1985 } <sup>8)</sup>	13,80	3,25	4,90	3,86	4,34	56,03	9,43	95,61	4,39
1986 } <sup>8)</sup>	14,50	3,41	4,87	4,01	4,41	55,00	8,34	94,55	5,45
1987 <sup>9)</sup>	14,52	3,41	4,67	4,02	4,39	55,53	7,81	94,35	5,65

Quelle: Sachverständigenrat: Jahresgutachten 1987/88, S. 108.

<sup>1</sup> Gesamtwirtschaft ohne Staat, Wohnungsvermietung, Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen. <sup>2</sup> Auf Anlage-, Vorrats- und Geldvermögen der Unternehmen. Zur Berechnung siehe methodische Erläuterungen Anhang IV, Abschnitt B. <sup>3</sup> Wegen der fehlenden Aufgliederung sind für die nicht berücksichtigten Wirtschaftsbereiche (siehe Fußnote 1) von den indirekten Steuern (abzüglich Subventionen) nur die Produktionssteuern (abzüglich Subventionen), nicht jedoch die nichtabzugsfähige Umsatzsteuer, die Einfuhrabgaben und die Verwaltungsgebühren abgesetzt. <sup>4</sup> Einfuhr von Waren (VGR-Abgrenzung) abzüglich Einfuhr von Investitionsgütern (Spezialhandel). <sup>5</sup> Summe (1) bis (7). <sup>6</sup> 100 % abzüglich (8). <sup>7</sup> Bruttoinlandsprodukt und Vorleistungen. <sup>8</sup> Vorläufige Ergebnisse. <sup>9</sup> Schätzung Sachverständigenrat.

tiv fallen die meisten der hier angegebenen Unschärfen der Kosten-Erlös-Relation ohnehin kaum ins Gewicht, jedenfalls soweit es den zeitlichen Verlauf der Quote betrifft.

Verwundern mag auch auf den ersten Blick, daß der Sachverständigenrat die indirekten Steuern (abzüglich Subventionen) als Kosten der Unternehmen behandelt. Dies ist indessen leicht erklärlich, wenn man bedenkt, daß auch in den im Nenner der Kosten-Erlös-Relation ausgewiesenen Erlösen die indirekten Steuern enthalten sind. Man könnte genausogut die indirekten Steuern, statt sie im Zähler den Kosten zuzurechnen, im Nenner von den Erlösen abziehen. Bei den Subventionen ist dagegen ihre Berücksichtigung im Zähler naheliegender, da man sie am leichtesten als Kostenminderung interpretieren kann. Da nun aber eine Trennung von indirekten Steuern und Subventionen auf der Basis der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen für die hier erfolgte Abgrenzung des Unternehmenssektors nicht möglich ist, scheidet die theoretisch eigentlich befriedigendste Lösung – Berücksichtigung der indirekten Steuern als Mindererlöse im Nenner, der Subventionen als Kostenminderung im Zähler – an den empirischen Möglichkeiten. Auch dies ist indessen ohne größere Bedeutung für den zeitlichen Verlauf der Kosten-Erlös-Relation.

### Empirische Ergebnisse

Bei der Entwicklung der Kosten-Erlös-Relation seit 1960 (vgl. Abbildung) fällt auf, daß sie offenbar auch von konjunkturellen Schwankungen beeinflusst wird: In den konjunkturellen Schwächejahren 1967, 1975 und 1980/81 erreichte auch die Kosten-Erlös-Relation jeweils relative Hochpunkte, was angesichts des Residualeinkommenscharakters der Gewinne auch nicht weiter verwunderlich ist. Im längerfristigen Vergleich

war bis Mitte der siebziger Jahre ein kontinuierliches, am Schluß drastisches Ansteigen der Kosten-Erlös-Relation zu verzeichnen. Nach einer kurzen Erholungsphase im Konjunkturaufschwung 1976 bis 1979 erreichte die Kosten-Erlös-Relation 1981/82 mit fast 97% ihren absoluten Hochpunkt, ist aber seitdem mit knapp 95% wieder auf das Niveau der frühen siebziger Jahre gesunken.

Hier drängt sich unmittelbar die Frage auf, wieso sich die positive Entwicklung der vergangenen fünf Aufschwungjahre nicht deutlicher in der Arbeitsmarktbilanz niedergeschlagen hat. Die Kosten-Erlös-Relation allein kann hierüber sicherlich keinen erschöpfenden Aufschluß geben; andere Faktoren, wie die Rolle der Gewinnerwartungen sowie insbesondere auch die währungspolitischen Turbulenzen der vergangenen zwei Jahre mit ihren negativen Auswirkungen auf die Investitionsbereitschaft der Unternehmen sind hier mit ins Bild zu nehmen. Dennoch ist ein Blick auf die Entwicklung der einzelnen Kostenkomponenten seit 1982 sehr aufschlußreich. Die Verbesserung der Gewinn-Erlös-Relation um knapp 2 1/2 Prozentpunkte seit 1982 geht nämlich zu über 90% auf einen Rückgang der Vorleistungskosten zurück, wofür in den letzten Jahren vor allem die starke Verbilligung der importierten Vorleistungen ursächlich war (vgl. Tabelle 1). Im übrigen trugen zur Kostenentlastung vor allem die rückläufigen Zinsen bei.

Dagegen ist beim Anteil der Lohnkosten kaum ein nennenswerter Rückgang festzustellen, unter Ein-schluß der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung

<sup>9</sup> Vgl. dazu M. F u n k e: Einflüsse auf die Entwicklung der Kapitalrentabilität im Verarbeitenden Gewerbe in der Bundesrepublik Deutschland, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 38 (1987), S. 188-209; die dort ausgewiesene Profitrate vor Steuern im Verarbeitenden Gewerbe für die Jahre 1961-1981 zeigt ein der vom Sachverständigenrat berechneten Gewinnquote sehr ähnliches Verlaufsbild.

**Tabelle 2**  
**Entwicklung der Beschäftigtenzahl nach Wirtschaftsbereichen 1982-1986**

(Jahresdurchschnitt in 1000)

	Unternehmen insgesamt <sup>1</sup>	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	Produzierendes Gewerbe	Handel und Verkehr	Sonstige Dienstleistungsunternehmen <sup>2</sup>
1982	16800	243	10314	4100	2143
1983	16347	247	9937	4012	2151
1984	16324	252	9848	4019	2205
1985	16395	252	9843	4018	2282
1986	16532	249	9921	4017	2345
1987 <sup>3</sup>	(16573)	-	-	-	-
1982-1986	-268	+6	-393	-83	+202

<sup>1</sup> Gesamtwirtschaft ohne Staat und ohne Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen. <sup>2</sup> Dienstleistungsunternehmen ohne Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen. <sup>3</sup> Schätzung.  
Q u e l l e n: Statistisches Bundesamt: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18, Reihe 1: Konten und Standardtabellen 1986, S. 171; eigene Berechnungen.

ist er sogar leicht gestiegen. Dies kann nicht etwa auf einen Zuwachs der Beschäftigtenzahl seit 1982 zurückgeführt werden, denn ein solcher hat im Unternehmenssektor in der hier vom Sachverständigenrat gewählten Abgrenzung per saldo nicht stattgefunden (vgl. Tabelle 2)<sup>10</sup>. Den Arbeitskosten kann danach für die vergangenen fünf Jahre kein Beitrag zur Verbesserung der Gewinn-Erlös-Relation zugerechnet werden: Billiger sind die Produktionsfaktoren Kapital und ausländische Vorleistungen geworden, nicht aber der Produktionsfaktor Arbeit. Insofern erscheint auch aus diesem Blickwinkel der schwache Beschäftigungseffekt der in den letzten Jahren eingetretenen Verbesserung der Gewinn-Erlös-Relation durchaus erklärlich.

Im längerfristigen Vergleich ist der Anteil der Lohnkosten seit seinem Höchststand von gut 18½ % im Jahre 1973 bis 1985 auf etwa 17 % und damit um ca. 8 % zurückgegangen. Dies ist jedoch im Zusammenhang mit dem stärkeren Rückgang der Beschäftigung um gut 9 % in diesem Zeitraum zu sehen<sup>11</sup>. Die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit sind gerade in diesem Zeitraum sehr stark gestiegen, auch in realer Rechnung, wie der Sachverständigenrat an anderer Stelle des Gutachtens ausweist<sup>12</sup>; lediglich zu Beginn der achtziger Jahre ist von der Tarifentwicklung kurzzeitig eine tatsächliche Entlastungswirkung ausgegangen.

Der Sachverständigenrat kommentiert die enttäuschende Beschäftigungsentwicklung mit dem Hinweis, daß der Zusammenhang zwischen Gewinnen und Beschäftigung „nur mittelbarer Art“ sei: Es komme nicht in erster Linie auf die aktuellen, sondern mehr auf die erwarteten Gewinne an, und zudem erforderten Investitionen heute „in vielen Fällen eine höhere Risikobereitschaft als früher und als Anreiz dafür auch die Aussicht auf höhere Gewinne“<sup>13</sup>. Ergänzend weist der Sachverständigenrat darauf hin, daß es in einer zunehmenden Zahl von Fällen auch an geeigneten Arbeitskräften mangle, die den neuen Qualifikationserfordernissen genügen.

### Die Arbeitseinkommensquote

Mit den Rechnungen zur Arbeitseinkommensquote unternimmt der Sachverständigenrat den Versuch, die funktionelle Einkommensverteilung etwas differenzierter darzustellen, als dies bei der traditionellen Aufspal-

tung des Volkseinkommens in Lohn- und Gewinnquote der Fall ist. Die Arbeitseinkommensquote enthält neben dem Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit zusätzlich ein fiktives Arbeitsentgelt, welches den Selbständigen in Höhe des durchschnittlichen Bruttoeinkommens der beschäftigten Arbeitnehmer als kalkulatorischer „Unternehmerlohn“ zugerechnet wird; ein entsprechender Betrag wird vom Gewinneinkommen abgezogen. Im Ergebnis führt diese Vorgehensweise zu einem zeitlichen Verlauf der Arbeitseinkommensquote, der dem der früher berechneten bereinigten Lohnquote genau entspricht, aber insgesamt auf höherem Niveau liegt (vgl. Tabelle 3). Dies ist kein Zufall: Die in der Arbeitseinkommensquote implizierte Korrektur der Lohnquote ist im Prinzip nichts anderes als das früher bei der bereinigten Lohnquote verwendete Bereinigungsverfahren; der Unterschied liegt allein darin, daß in der bereinigten Lohnquote der seit dem Basisjahr 1960 erfolgte überproportionale Zuwachs der Arbeitnehmer gegenüber der Gesamtzahl der Erwerbstätigen dadurch

**Tabelle 3**  
**Lohnquote, bereinigte Lohnquote,**  
**Arbeitseinkommensquote und „Gewinn“-Quote**  
**1960-1987**

Jahr	Lohnquote	bereinigte Lohnquote	Arbeits-einkommens- quote	„Gewinn“- quote
1960	60,1	60,1	77,9	17,9
1961	62,4	61,8	80,1	15,6
1962	63,9	62,5	81,0	14,9
1963	64,9	63,0	81,6	14,3
1964	64,5	62,0	80,4	15,5
1965	65,3	62,3	80,7	15,1
1966	66,4	63,1	81,7	13,7
1967	66,1	62,9	81,5	13,7
1968	64,7	61,2	79,3	15,6
1969	65,7	61,4	79,6	14,9
1970	68,0	62,9	81,5	13,0
1971	69,6	63,7	82,5	12,3
1972	69,8	63,6	82,4	12,5
1973	70,8	64,2	83,2	11,3
1974	72,9	66,0	85,5	9,3
1975	73,1	66,1	85,7	8,8
1976	71,6	64,4	83,5	11,4
1977	72,0	64,5	83,6	11,5
1978	71,4	63,6	82,5	12,7
1979	71,5	63,4	82,2	13,0
1980	73,5	64,9	84,1	10,9
1981	74,4	65,6	85,0	9,8
1982	73,8	65,2	84,5	9,6
1983	71,6	63,5	82,2	12,5
1984	70,3	62,2	80,6	13,7
1985	69,7	61,7	80,0	14,1
1986	68,8	60,8	78,8	15,5
1987 <sup>2</sup>	68,8	60,9	78,9	—

<sup>10</sup> Die Beschäftigten im Sektor Wohnungsvermietung sind in Tabelle 3 enthalten, da ihre Zahl in der Statistik nicht ausgewiesen wird; dieser Unterschied zur Abgrenzung des Unternehmenssektors in Tabelle 1 fällt aber keinesfalls ins Gewicht.

<sup>11</sup> Hierauf weist auch der Sachverständigenrat hin, vgl. Jahresgutachten 1987/88, Ziffer 174.

<sup>12</sup> Vgl. ebenda, S. 182.

<sup>13</sup> Ebenda, Ziffer 244.

<sup>1</sup> Vorläufige Werte. <sup>2</sup> Schätzung.

Quellen: Sachverständigenrat: Jahresgutachten 1987/88, S. 110; eigene Berechnungen.

ausgeschaltet wurde, daß für diese Arbeitnehmer jeweils ein Durchschnittseinkommen aus der Lohnquote herausgerechnet wurde, während nunmehr von vornherein allen Erwerbstätigen ein Arbeitseinkommen zugerechnet wird und daher Änderungen in der Erwerbsstruktur ohne Einfluß auf die ausgewiesene Quote sind, ohne daß dazu die Notwendigkeit der Bezugnahme auf ein bestimmtes Basisjahr bestünde.

Im Vergleich zur unbereinigten Lohnquote verläuft die Arbeitseinkommensquote stetiger, aber ebenfalls auf höherem Niveau. Dies kann auch nicht anders sein, denn die Hinzurechnung eines kalkulatorischen Unternehmerlohns führt einerseits zu einem insgesamt höheren Arbeitseinkommen, schaltet aber andererseits Schwankungen seines Anteils am Volkseinkommen aus, soweit sie auf Änderungen in der Struktur der Erwerbstätigen zurückgehen. Eine normative Absicht kann dem Sachverständigenrat bei der Hinzurechnung des kalkulatorischen Unternehmerlohns nicht unterstellt werden, da es in der politischen Diskussion praktisch ausschließlich um *Änderungen* der Lohnquote geht, die Arbeitseinkommensquote sich im Verlauf aber nicht von der früher ausgewiesenen bereinigten Lohnquote unterscheidet. Wohl aber rückt die neue Berechnungsweise die Tatsache in den Blickpunkt, daß ein erheblicher Teil des früher undifferenziert als Gewinneinkommen ausgewiesenen Anteils am Volkseinkommen in Wirklichkeit den Charakter von Arbeitsentgelten hat.

Auch das nunmehr verbleibende Nicht-Arbeitseinkommen in Höhe von etwa 20% des Volkseinkommens wird vom Sachverständigenrat noch weiter unterteilt in Vermögenseinkommen der privaten Haushalte, Vermögenseinkommen des Staates und „Gewinn“-Einkommen im Sinne des eigentlichen Residualeinkommens der Unternehmen. Dabei ist in den einzelnen Einkommenskategorien jeweils auch der Saldo der Erwerbs- und Vermögenseinkommen mit der übrigen Welt der be-

treffenden Empfängergruppe enthalten, ebenso Zins-einkommen aus Staatsschuldtiteln (für den Staat sind letztere natürlich negativ, vgl. Tabelle 4). Da letztere gemäß den Konventionen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen keine Wertschöpfung des Staates sind, sondern lediglich Umbuchungsposten darstellen, saldieren sie sich bei der Berechnung des Volkseinkommens zu Null. Sie beeinflussen aber erheblich die Einkommensverteilung zwischen den einzelnen Sektoren. Wie aus Tabelle 4 ersichtlich ist, waren 1986 knapp 17% des unternehmerischen Residualeinkommens Zinsen aus Staatsschulden; vom Vermögenseinkommen der privaten Haushalte machten sie immerhin 6 1/2 % aus.

Bei den vom Sachverständigenrat mit „Gewinn“-Einkommen bezeichneten Vermögenspositionen ist zu beachten, daß hier neben dem kalkulatorischen Unternehmerlohn auch die Ausschüttungen an private Haushalte und an den Staat bereits abgezogen sind. Trotzdem ähnelt die „Gewinn“-Quote in ihrem zeitlichen Verlauf stark der in Tabelle 1 ausgewiesenen Gewinn-Erlös-Relation und weist insbesondere in den Rezessionsjahren 1967, 1975 und 1981/82 ebenfalls jeweils ein relatives Minimum auf. In den letzten Jahren hat die Gewinnquote in dieser Abgrenzung mit 15 1/2 % (1986) wieder ein Niveau erreicht, welches nur in den sechziger Jahren überschritten worden ist.

### Nominale Verteilungsrechnung

Auch die Arbeitseinkommensquote wird vom Sachverständigenrat, ähnlich wie die frühere Reallohnposition, in einzelne Komponenten zerlegt, die ihre zeitliche Entwicklung durch eine Gegenüberstellung der Ent-

<sup>14</sup> Die Arbeitseinkommensquote läßt sich schreiben als

$$AEQ = \frac{L/A}{Y/E} \cdot 100$$

mit L = Bruttolöhne, A = Beschäftigte, Y = Volkseinkommen und E = Erwerbstätige. Im Zähler steht also der durchschnittliche Lohnsatz, im Nenner der pro Erwerbstätigen verfügbare Verteilungsspielraum.

**Tabelle 4**  
**Einkommensverteilung 1986**

(Mill. DM, in Klammern %)

Volkseinkommen insgesamt	Arbeitseinkommen			Vermögenseink. der priv. Haushalte		„Gewinn“-Einkommen der Unternehmen	Vermögenseinkommen des Staates	nachrichtl.: Erwerbs- und Vermögens-eink. d. übrigen Welt
	zusammen	Bruttoeink. aus unselbst. Arbeit	kalkulat. Unternehmerlohn	zusammen	darunter: Einkommen aus Wohnungsverm.			
1512650 (100)	1191758 (78,8)	1040640 (68,8)	151118 (10,0)	108920 (7,2)	16700 (1,1)	234722 (15,5)	- 22750 (- 1,5)	55290 (-)
darunter: Zinsen auf Staatsschulden	-	-	-	7080	-	39350	- 56150	9720

Quellen: Statistisches Bundesamt: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18, Reihe 1: Konten und Standardtabellen 1986, S. 267 ff.; Sachverständigenrat: Jahresgutachten 1987/88, S. 110; eigene Berechnungen.

wicklung von Löhnen und Verteilungsspielraum transparent machen soll<sup>14</sup>. Die dabei ausgewiesenen „Effekte“ (Tabelle 5), mit denen die Entwicklung des Verteilungsspielraums aufgegliedert wird, werden jedoch teilweise anders definiert als früher und weisen auch andere zeitliche Verläufe auf. Diese Änderungen haben ihre Ursache in der nunmehr rein verteilungsorientierten Fragestellung, die der Sachverständigenrat mit dem neuen Konzept verbindet. So wird der Produktivitätseffekt am Bruttosozialprodukt (anstelle des früher verwendeten und unter Kosten-Erlös-Gesichtspunkten auch geeigneteren Bruttoinlandsprodukts) festgemacht, die Abschreibungen gehen in nominalen statt in realen Größen in die Rechnung ein und werden auch nicht mehr auslastungsbereinigt, und als Inflationsmaßstab fungiert der Preisindex der letzten inländischen Verwendung anstelle des früher benutzten Preisindex für privaten Verbrauch und staatliche Käufe. Außerdem wird die gesamte Rechnung unter Einschluß des staatlichen Sektors durchgeführt, da ja nicht mehr die Lohnkosten für die private Wirtschaft, sondern eben die gesamtwirtschaftliche Einkommensverteilung im Vordergrund des Interesses steht, und im Gegensatz zu den früher ange-

stellten Rechnungen zur Reallohnposition ergänzen sich die Effekte (3)-(7) in Tabelle 5 nunmehr zu einer leicht interpretierbaren Größe: Sie geben letztlich nichts anderes als die prozentuale Veränderung des nominalen Volkseinkommens pro Erwerbstätigen an<sup>15</sup>.

Man mag sich fragen, was die nach wie vor recht komplizierte Auseinanderdividierung in einzelne Effekte überhaupt soll. Sicherlich handelt es sich nicht um einen Rückgriff auf die produktivitätsorientierte Lohnpolitik, denn das neue Instrument der Arbeitseinkommensquote ist ausdrücklich nicht beschäftigungspolitisch, sondern verteilungspolitisch orientiert; es wäre als beschäftigungspolitische Lohnleitlinie auch schon deswegen ungeeignet, weil durch die Einbeziehung des Staates der Bezug zur Kostensituation der privaten Wirtschaft nur noch eingeschränkt besteht. Die Unterteilung des Verteilungsspielraums in verschiedene Effekte wird vom Sachverständigenrat auch eher im Sinne einer Ex-post-Erklärung denn im Sinne einer Ex-ante-Verursachung interpretiert<sup>16</sup>. In dieser Sichtweise sagt z.B. der für 1986 ausgewiesene „Produktivitätseffekt“ von 1,4 lediglich aus, daß sich die Erhöhung des nominalen Volkseinkommens pro Erwerbstätigen von 5,4% in diesem Jahr zu gut einem Viertel auf eine Erhöhung der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität zurückführen läßt, und der Lohn- und Sozialleistungseffekt von insgesamt 3,8 bedeutet, daß 1986 der durchschnittliche Bruttolohn um

<sup>15</sup> Die in Tabelle 5 angegebene additive Verknüpfung der Effekte zur Arbeitseinkommensquote gilt nur näherungsweise. Exakt errechnet sich die Veränderung der Arbeitseinkommensquote um -1,5% für 1986 wie folgt  
 $(1,038 \cdot 1,0) / (1,014 \cdot 1,028 \cdot 1,002 \cdot 1,003 \cdot 1,006) - 1 = -0,015$

<sup>16</sup> Vgl. ebenda, S. 211.

**Tabelle 5**  
**Bestimmungsgrößen der Arbeitseinkommensquote 1980-1987<sup>1</sup>**

Jahr	Brutto-lohn- und -gehalts-summe je beschäftigten Arbeitnehmer <sup>2)</sup>	Effekt der Arbeitgeberbeiträge <sup>3)</sup>	Produktivitätseffekt <sup>4)</sup>	Terms-of-Trade-Effekt <sup>5)</sup>	„Preisefekt“ der letzten inländischen Verwendung <sup>6)</sup>	Abschreibungseffekt	Effekt von indirekten Steuern abzüglich Subventionen	Arbeitseinkommensquote (1) + (2) minus (3) bis (7)		
	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in vH								(8)	vH <sup>7)</sup>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)			
1980	+ 6,7	+0,2	+0,4	-1,4	+6,3	-0,5	-0,2	+2,4	84,1	
1981	+ 4,9	+0,3	+0,7	-1,5	+5,6	-0,6	-0,1	+1,1	85,0	
1982	+ 4,1	+0,1	+0,7	+0,3	+4,1	-0,4	+0,1	-0,6	84,5	
1983	+ 3,2	+0,5	+3,4	+0,3	+2,9	+0,0	-0,1	-2,7	82,2	
1984	+ 3,0	+0,4	+3,2	-0,4	+2,3	+0,0	+0,2	-1,9	80,6	
1985 } <sup>8)</sup>	+ 2,9	+0,1	+1,3	+0,2	+2,0	-0,0	+0,4	-0,8	80,0	
1986 } <sup>8)</sup>	+ 3,8	+0,0	+1,4	+2,8	+0,2	+0,3	+0,6	-1,5	78,8	
1987 } <sup>9)</sup>	+ 3,1	+0,0	+0,8	+0,9	+1,4	-0,0	+0,0	+0,1	78,9	

<sup>1</sup> Gesamtwirtschaft. Berechnung der Spalte (8) durch multiplikative Verknüpfung. <sup>2</sup> Inländerkonzept. <sup>3</sup> Tatsächliche und unterstellte Sozialbeiträge der Arbeitgeber. <sup>4</sup> Bruttosozialprodukt in Preisen von 1980 je Erwerbstätigen (Bruttoerwerbstätigenproduktivität). <sup>5</sup> Realwert des Sozialprodukts im Verhältnis zum Bruttosozialprodukt in Preisen von 1980. <sup>6</sup> Veränderungen des Deflators der letzten inländischen Verwendung. <sup>7</sup> Gesamtwirtschaftliches Arbeitseinkommen in % des Volkseinkommens. <sup>8</sup> Vorläufige Ergebnisse. <sup>9</sup> Schätzung Sachverständigenrat.

Quelle: Sachverständigenrat: Jahresgutachten 1987/88, S. 111.



1,5 Prozentpunkte weniger gestiegen ist als das nominale Volkseinkommen pro Erwerbstätigen, so daß die Arbeitseinkommensquote gesunken ist. Darüber, wie dies unter Beschäftigungsgesichtspunkten zu bewerten ist, erlaubt diese Rechnung keine unmittelbaren Rückschlüsse.

Schwierigkeiten mag die Interpretation des Terms-of-Trade-Effektes bereiten. Er weist nicht die Veränderungsrate der Terms of Trade selbst aus, sondern er gibt an, um wieviel Prozent der Anstieg der im Inland *verteilbaren* Gütermenge aufgrund günstigerer Austauschverhältnisse mit dem Ausland den Anstieg der im Inland *produzierten* Gütermenge übersteigt. Hätten die inländischen Unternehmen bzw. Importeure die Importverbilligung 1986 in vollem Umfang an die Endnachfrager weitergegeben und auch sonst keine Preiserhöhungen vorgenommen, so wäre der „Preiseffekt“ genauso groß gewesen wie der Terms-of-Trade-Effekt, freilich mit entgegengesetztem Vorzeichen, so daß sich insoweit das nominelle Volkseinkommen nicht verändert hätte (wohl aber das reale Volkseinkommen). Da die Arbeitseinkommensquote eine Nominalgröße ist, hätte sich von daher bei unveränderten Löhnen in diesem Fall auch keine Änderung der ausgewiesenen Einkommensverteilung ergeben. Um die realen Verteilungswirkungen solcher Effekte zu untersuchen, müßte man freilich tiefer schürfen und für jede Gruppe von Einkommensbeziehern ihre nominalen Einkommen mit spezifischen Warenkörben gewichten.

Zu Mißverständnissen könnte die Vorzeichenregelung beim Abschreibungseffekt sowie beim „Steuereffekt“ führen, die indessen in beiden Fällen durch den Rechengang logisch erzwungen ist. Das positive Vorzeichen beim Abschreibungseffekt von + 0,3 im Jahr 1986 bedeutet z.B., daß der Anteil der Abschreibungen am nominalen Bruttosozialprodukt abgenommen und sich das übrigbleibende Nettosozialprodukt zu Marktprei-

sen dadurch c.p. um 0,3% erhöht hat. Das positive Vorzeichen beim „Steuereffekt“ bedeutet analog, daß der Anteil der indirekten Steuern am (Netto-)Sozialprodukt abgenommen hat oder daß der entsprechende Anteil der Subventionen gestiegen ist. In beiden Fällen erhöht sich c.p. der Verteilungsspielraum in Form des Volkseinkommens. Wohlgermerkt: all dies sind eher rechnerische Zerlegungen des Volkseinkommens, die nicht ohne weiteres kausal interpretiert werden können; die Arbeitseinkommensquote würde wohl nicht sehr viel von ihrer Aussagekraft verlieren, wenn man auf diese Rechnungen verzichten würde.

Stellt man den zeitlichen Verlauf der Arbeitseinkommensquote dem der früher ausgewiesenen Reallohnposition gegenüber, so liegt sie mit Ausnahme eines kurzen Zeitraums Anfang der siebziger Jahre generell über letzterer; die Verteilungsposition der Arbeitnehmer wird also vom Niveau her etwas günstiger ausgewiesen als früher, im für die politische Bewertung weit wichtigeren zeitlichen Verlauf sind dagegen kaum Unterschiede festzustellen. In dem historischen Tiefststand, den die Arbeitseinkommensquote mit knapp 79% in den letzten beiden Jahren erreicht hat, schlägt sich natürlich auch die hohe Zahl von Arbeitslosen nieder, denn die Lohnquote ist ja nicht nur eine Funktion des Lohnsatzes, sondern sie hängt auch von der Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer ab. Würde man die Quote auf die Zahl der Erwerbspersonen anstelle der Erwerbstätigen beziehen und somit den eingangs angesprochenen, rein rechnerischen Produktivitätseffekt von Arbeitskräftefreisetzungen ausschalten, wie es mit nicht unplausiblen Argumenten gelegentlich gefordert wird<sup>17</sup>, so wäre der Verlauf der Arbeitseinkommensquote ein anderer. Sie würde damit allerdings wieder näher an eine beschäftigungspolitische Interpretation heranrücken, was nicht den Intentionen des Sachverständigenrates entspricht.

<sup>17</sup> Vgl. z. B. J. Roth, a.a.O., S. 47 f.

**HERAUSGEBER:** HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Präsident: Prof. Dr. Armin Gutowski †, Vizepräsident: Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmahl)

**Geschäftsführend:** Dr. Otto G. Mayer

**REDAKTION:**

Dr. Klaus Kwasniewski (Chefredakteur), Dipl.-Vw. Rainer Erbe, Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Lange, Dipl.-Vw. Ira Lanz, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Irene Wilson, M.A.

**Anschrift der Redaktion:** Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (0 40) 35 62 306/307

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages Weltarchiv GmbH ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf eine andere Art zu vervielfältigen. Copyright bei Verlag Weltarchiv GmbH.

**VERTRIEB:**

manager magazin Verlagsgesellschaft mbH, Marketingabteilung, Postfach 11 10 60, 2000 Hamburg 11, Tel.: (0 40) 30 07 624

**Bezugpreise:** Einzelheft: DM 8,50, Jahresabonnement DM 96.– (Studenten: DM 48.–) zuzüglich Porto

**VERLAG UND HERSTELLUNG:**

**Verlag Weltarchiv GmbH**, Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (0 40) 35 62 500

**Anzeigenpreisliste:** Nr. 13 vom 1. 1. 1983

**Erscheinungsweise:** monatlich

**Druck:** Wünsch-Druck GmbH, 8430 Neumarkt/Opf.