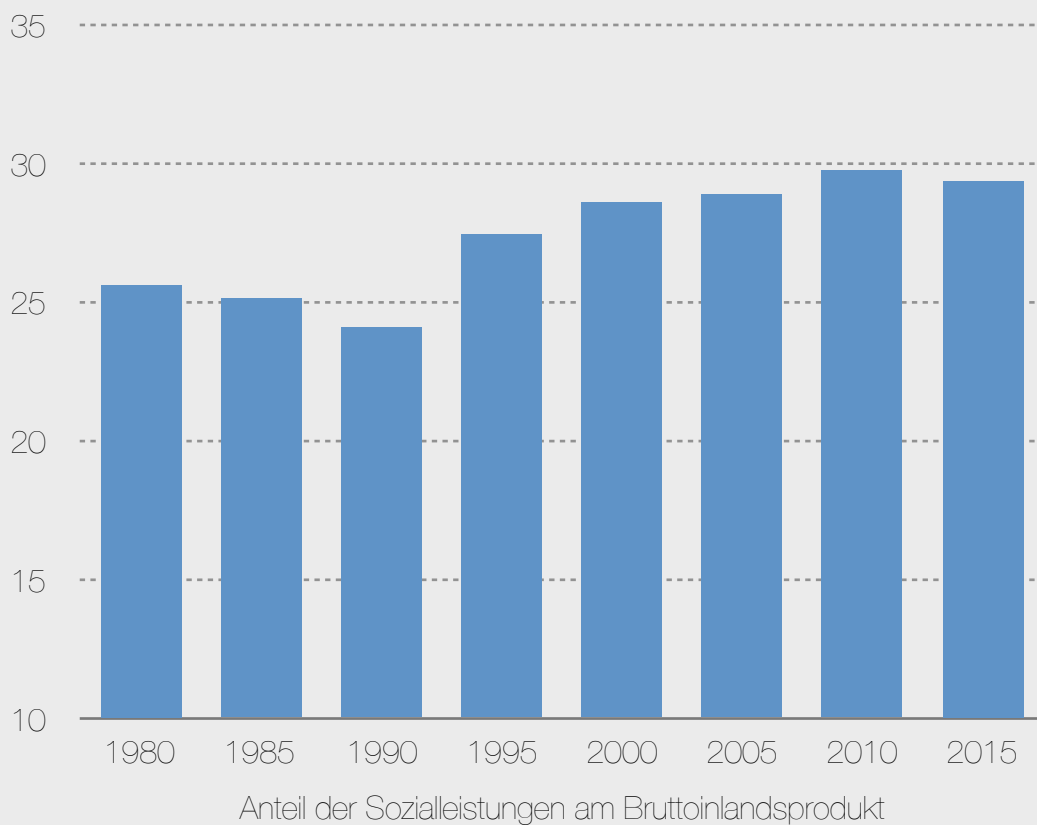


Wolfgang Scherf

Wer trägt die Soziallasten?

Justus-Liebig-Universität Gießen

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften



Wer trägt die Soziallasten?

Staatlich organisierte Sozialleistungen sollen in einer Marktwirtschaft Verteilungsgerechtigkeit herstellen. Was darunter genau zu verstehen ist, bleibt der politischen Bewertung überlassen und damit diffus. Unabhängig von dem gewünschten Ausmaß und der konkreten Gestaltung sozialpolitischer Maßnahmen stellt sich aus makroökonomischer Sicht jedoch die Frage nach den Einkommenseffekten für Zahler und Empfänger der Sozialleistungen. Sie zeigen die Veränderungen der realen Konsumpotentiale verschiedener sozialer Gruppen mit konkurrierenden Ansprüchen an das Sozialprodukt.

1. Kreislauftheorie der Verteilung

Die gesamtwirtschaftliche Perspektive interessiert sich nicht für die Stellung des einzelnen Nettozahlers oder Nettoempfängers in der Einkommenspyramide, sondern betont die typischen Konsequenzen staatlicher Verteilungspolitik für Arbeitnehmer, Unternehmer und Transferempfänger. Zur isolierten Betrachtung der Verteilungseffekte wird von möglichen Rückwirkungen auf die Höhe des Sozialprodukts zunächst abstrahiert. Den theoretischen Hintergrund liefert die Kreislauftheorie der Verteilung, die insbesondere von *Kaldor* (1955) entwickelt wurde. Sein Grundmodell (vgl. auch *Külp* 1994, 76-86) wird im Folgenden skizziert.

Kaldor - Modell

$$(1) \quad Y = L + G$$

$$(2) \quad Y = C + S = C + I$$

$$(3) \quad S = s_L L + s_G G$$

$$(4) \quad I = \pi Y$$

$$(5) \quad \frac{G}{Y} = \frac{\pi - s_L}{s_G - s_L}$$

$$(6) \quad \frac{L}{Y} = \frac{s_G - \pi}{s_G - s_L}$$

Eine geschlossene Volkswirtschaft ohne Staat ist vollbeschäftigt und das reale Sozialprodukt entspricht dem Sozialprodukt bei Normalauslastung des Produktionspotentials. *Gl. 1:* Das nominale Sozialprodukt (Y) verteilt sich auf die beiden sozialen Gruppen der Arbeitnehmer und Unternehmer. Deren Einkommen besteht im Wesentlichen aus Löhnen (L) bzw. Gewinnen (G)

Gl. 2: Verwendungsseitig entspricht das Sozialprodukt der Summe aus Konsum (C) und Ersparnissen (S) respektive Investitionen (I). *Gl. 3:* Die Ersparnisse sind – nach Maßgabe der gruppenspezifischen Sparquoten der

Arbeitnehmer (s_L) und Unternehmer (s_G) – proportional zum Einkommen der beiden sozialen Gruppen. Kaldor geht davon aus, dass die Unternehmer einen höheren Anteil ihres Einkom-

mens sparen, nicht zuletzt wegen der nicht ausgeschütteten Gewinne, die neben dem Sparen der Unternehmerhaushalte zu berücksichtigen sind.

Gl. 4: Die Investitionen werden im Prinzip als autonom betrachtet und können als fixe Quote (π) am gegebenen Sozialprodukt ausgedrückt werden. *Gl. 5:* Im Gleichgewicht müssen geplante Investitionen und Ersparnisse übereinstimmen. Die berühmte *Kaldor*-Formel für die Gewinnquote resultiert entsprechend aus der Gleichsetzung der Sparfunktion (3) mit der Investitionsfunktion (4). *Gl. 6* enthält die mit der Gewinnquote korrespondierende Lohnquote.

Die Einkommensverteilung wird aus kreislauftheoretischer Sicht determiniert durch die Verwendungsstruktur des Sozialprodukts (Investitionsquote) und das Sparverhalten der Arbeitnehmer bzw. Unternehmer. Die Gewinnquote steigt mit der Investitionsquote nach Maßgabe des Verteilungsmultiplikators $1/(s_G - s_L)$. Ein Investitionszuwachs impliziert bei gegebener Höhe des realen Sozialprodukts eine Verdrängung des Konsums und eine Zunahme des Sparens. Dies geschieht über eine Änderung der Einkommensverteilung zugunsten der stärker sparenden Unternehmer. Die Erhöhung der Gewinnquote erfolgt über nachfragebedingte Preissteigerungen, welche die nominal konstanten Löhne real entwerten und damit das Konsumpotential der Arbeitnehmer schmälern.

Ein Anstieg der gruppenspezifischen Sparquoten hat den gegenteiligen Effekt. Der damit korrespondierende Rückgang der nominalen Konsumausgaben sorgt für Preissenkungen (relativ zu den Löhnen) und damit für einen Rückgang der Gewinnquote. Dadurch passt sich die gesamtwirtschaftliche Sparquote wieder der unveränderten Investitionsquote an. Ein Anstieg des Anteils der Arbeitnehmer am Sozialprodukt ist mithin durch forciertes Arbeitnehmersparen möglich – eine Erkenntnis, die hinter den Vorschlägen zur stärkeren Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktivvermögen über investiv gebundene Löhne oder Gewinnbeteiligungen steht (vgl. *Oberhauser* 2006).

2. Erweiterung durch Einkommenstransfers

Das Kaldor-Modell lässt sich leicht durch die Berücksichtigung von Einkommenstransfers erweitern. In Anlehnung an die deutsche Sozialversicherung werden die Transfers (R) modelliert als Einkommensersatzleistungen für Arbeitnehmer, die vorübergehend (Arbeitslosengeld) oder dauerhaft (Rente) kein Erwerbseinkommen erzielen. Die Transfers orientieren sich typischerweise am früheren (Netto-) Erwerbseinkommen. Zwischen Transfer- und Erwerbseinkommen besteht daher eine bestimmte Relation, die vom politisch erwünschten Transfer-

niveau und der Zahl der Transferempfänger relativ zur Beschäftigtenzahl abhängt. Die Finanzierung der Leistungen erfolgt über lohnbezogene Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge.

Finanzierung über Arbeitnehmerbeiträge

In der Modellvariante „Transfers im Kaldor-Modell (a)“ werden ausschließlich Arbeitnehmerbeiträge betrachtet. Sie sind so bemessen, dass sie das gewünschte Transfervolumen relativ zu den Löhnen erbringen. *Gl. 7:* Das Gesamteinkommen verteilt sich nun auf Nettolöhne, Transfers und Gewinne. *Gl. 8:* Die Arbeitnehmerbeiträge reduzieren die Nettolöhne gegenüber den Bruttolöhnen nach Maßgabe des Beitragssatzes (b_L). *Gl. 9:* Die Transfers entsprechen den lohnbezogenen Beiträgen.

Transfers im Kaldor - Modell (a)

$$(7) \quad Y = L + G = L^n + R + G$$

$$(8) \quad L^n = (1 - b_L) L$$

$$(9) \quad R = b_L L$$

$$(10) \quad S = s_L L^n + s_R R + s_G G$$

$$S = [s_L - b_L (s_L - s_R)] L + s_G (Y - L)$$

$$(11) \quad I = \pi Y$$

$$(12) \quad \frac{L}{Y} = \frac{s_G - \pi}{s_G - s_L + b_L (s_L - s_R)}$$

Gl. 10: Das Sparen der Nichtunternehmer – Arbeitnehmer und Transferempfänger – variiert mit dem jeweiligen (Netto-) Einkommen und den unterschiedlichen Sparquoten (s_L, s_R) beider Gruppen. Da Nettolöhne und Transfers in der Summe den Bruttolöhnen entsprechen, lassen sich die Ersparnisse der Nichtunternehmer als Produkt aus ihrer mittleren Sparquote (in der eckigen Klammer) und den Löhnen darstellen. Die Sparquote der Nichtunternehmer sinkt mit dem Beitragssatz der Arbeitnehmer, wenn von den Nettolöhnen ein höherer Anteil gespart wird als von den Transfereinkommen.

Gleichsetzen der Sparfunktion (10) mit der Investitionsfunktion (11) ermöglicht die Bestimmung der gleichgewichtigen Verteilungsquoten. *Gl. 12:* Das Ergebnis für die Lohnquote entspricht der ursprünglichen *Kaldor*-Formel (6) mit dem Unterschied, dass an die Stelle der Arbeitnehmersparquote die gewichtete Sparquote der Nichtunternehmer tritt. Sie variiert mit dem Arbeitnehmerbeitrag zur Sozialversicherung, der über die Verteilung der Löhne auf Beitragszahler und Leistungsempfänger entscheidet. Aus der Lohnquotenformel lassen sich die makroökonomischen Verteilungseffekte der Sozialversicherung ableiten:

– Bei gleichen Sparquoten der Arbeitnehmer und Transferempfänger haben Verschiebungen in der Verteilung des Nichtunternehmereinkommens keinen Einfluss auf die Lohn-

quote und die damit korrespondierende Gewinnquote. Eine Erhöhung der Nettotransfers, finanziert aus höheren Arbeitnehmerbeiträgen, stärkt Einkommen und Konsum der Transferempfänger, während die Arbeitnehmer in gleichem Umfang belastet werden.

- Wenn die Sparneigung der Arbeitnehmer größer ist als die der Transferempfänger, dann bewirken zusätzliche beitragsfinanzierte Einkommenstransfers einen Rückgang der mittleren Sparquote der Nichtunternehmer. Umverteilungsbedingt entsteht ein Überhang der geplanten Investitionen über die Ersparnisse, der Preissteigerungen erzeugt, die das reale Nichtunternehmereinkommens senken und die Gewinne erhöhen. Per Saldo werden die Beitragszahler dann stärker belastet, weil sie nicht nur zugunsten der Transferempfänger auf Einkommen und Konsum verzichten müssen, sondern auch noch zugunsten der Unternehmer. Hierin liegt eine makroökonomische Zusatzlast der Beitragszahler.

Diese Schlussfolgerungen passen zur These von *Mackenroth*, nach der „aller Sozialaufwand immer aus dem Volkseinkommen der laufenden Periode gedeckt werden muss“ (*Mackenroth* 1952, 41). Einkommenstransfers schaffen Ansprüche an das laufende Sozialprodukt. Soweit sie durch Konsumausgaben realisiert werden, müssen bei fixer Größe des realen Sozialprodukts konkurrierende Ansprüche verdrängt werden. Der Konsum der Transferempfänger geht somit zwangsläufig zulasten des Konsums der Beitragszahler. Schon dieser einfache Zusammenhang sollte nach Gerechtigkeit strebende Umverteilungspolitiker mäßigen, denn die Einkommenseffekte der sozialen Sicherung erstrecken sich im Wesentlichen auf die Angehörigen derselben sozialen Gruppe.

Wahrscheinlich überrascht es niemanden, dass die Finanzierung monetärer Sozialleistungen über Arbeitnehmerbeiträge die Arbeitnehmer belastet, denn formale und effektive Inzidenz stimmen im vorliegenden Fall weitgehend überein. Allerdings liegt das am nachfragewirksamen Gebrauch der Einnahmen der Sozialversicherung, die sämtliche Mittel annahmegemäß für Transfers verwendet und den Entzugseffekt der Beiträge somit durch den Ausgabeeffekt der Leistungen kompensiert.

Anders verhält es sich, wenn die Sozialversicherung Überschüsse bildet. In diesem Fall steigt das Sparen der Nichtunternehmer inklusive der von der Sozialversicherung einbehaltenen Beiträge. Der Sparüberhang führt zu Preissenkungen (relativ zu den Lohnstückkosten) und geht damit zulasten der Unternehmergewinne. Das Zwangssparen der Arbeitnehmer in Form von Beiträgen, die zur Finanzierung von Leistungen nicht benötigt werden, belastet also die Gruppe der Nichtunternehmer als Ganzes nicht – im Gegenteil. Allerdings verlieren die Ar-

beitnehmer durch die Beiträge nominal und real an Einkommen, während die Bezieher der nominal konstanten Transfers real von den niedrigeren Preisen profitieren.

Aktuelle Vorschläge, die Überschüsse der Sozialversicherung zur Erhöhung der Leistungen für Arbeitslose zu verwenden, finden hierdurch jedoch keine Rechtfertigung. Zum einen dienen konjunkturelle Überschüsse der Finanzierung von Mehrausgaben in zukünftigen Krisenzeiten. Zum anderen sind strukturelle Überschüsse auch für anreizfreundliche Beitragssenkungen statt für leistungshemmende Mehrausgaben verwendbar.

Finanzierung über Arbeitgeberbeiträge

Man könnte auf die Idee kommen, dass die alleinige Belastung der Arbeitnehmer durch Sozialtransfers nur der Finanzierung über Arbeitnehmerbeiträge geschuldet und durch eine (Teil-) Finanzierung über Arbeitgeberbeiträge vermeidbar sei. Diese Vorstellung fußt auf der formalen Inzidenz, nach der staatliche Abgaben diejenigen treffen, die sie abführen muss, oder den der Gesetzgeber belasten will. Die kreislauftheoretische Analyse der effektiven Inzidenz (vgl. *Scherf* 1987, 286-290) zeigt jedoch, dass zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträgen diesbezüglich keine wesentlichen Unterschiede bestehen.

Transfers im Kaldor - Modell (b)

$$(13) \quad Y = L + G = L + R + G^n$$

$$(14) \quad G^n = G - b_G L$$

$$(15) \quad R = b_G L$$

$$(16) \quad S = s_L L + s_R R + s_G G^n$$

$$S = [s_L - b_G (s_G - s_R)] L + s_G (Y - L)$$

$$(17) \quad I = \pi Y$$

$$(18) \quad \frac{L}{Y} = \frac{s_G - \pi}{s_G - s_L + b_G (s_G - s_R)}$$

$$(19) \quad \frac{R}{Y} = \frac{b_G (s_G - \pi)}{s_G - s_L + b_G (s_G - s_R)}$$

$$(20) \quad \frac{G^n}{Y} = \frac{\pi - s_L + b_G (\pi - s_R)}{s_G - s_L + b_G (s_G - s_R)}$$

Die Modellvariante „Transfers im Kaldor-Modell (b)“ zeigt die Wirkungen einer Finanzierung von Transfers allein über Arbeitgeberbeiträge. *Gl. (13)*: Das Gesamteinkommen verteilt sich in diesem Fall auf Löhne, Transfers und Nettogewinne. *Gl. (14)*: Während die Arbeitnehmerbeiträge den Netto- gegenüber dem Bruttolohn vermindern, erhöhen die Arbeitgeberbeiträge die Arbeitskosten gegenüber dem Bruttolohn und reduzieren (formal) den Nettogewinn. *Gl. (15)*: Die Arbeitgeberbeiträge werden annahmegemäß vollständig für Transfers verausgabt.

Gl. (16): Das Sparen erfolgt nach Maß-

gabe der gruppenspezifischen Sparquoten aus Löhnen, Transfer und Nettogewinnen. Unter

Berücksichtigung der *Gl.* (13) bis (15) lässt sich das Sparen wieder als verteilungsabhängige Funktion der Löhne und des Gesamteinkommens darstellen. Man beachte, dass sich der Wert in der eckigen Klammer auf die Löhne bezieht. Er symbolisiert also nicht mehr die Sparquote der Nichtunternehmer, die sich auf die Summe aus Löhnen und Transfers bezieht.

Gl. (18): Die Kombination der Sparfunktion (16) mit der Investitionsfunktion (17) liefert zunächst die gleichgewichtige Lohnquote, die dem Nettoanteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt entspricht. *Gl.* (19): Aus der Lohnquote resultiert durch Multiplikation mit dem Arbeitgeberbeitrag die Transferquote. *Gl.* (20): Die Nettogewinnquote ergibt sich schließlich nach Abzug der beiden anderen Quoten von Eins. Die Verteilungswirkungen des Arbeitgeberbeitrags lassen sich folgendermaßen skizzieren¹:

- Ein wachsender Beitrag zur Finanzierung zusätzlicher Transfers erhöht die Transfer- und vermindert die Lohnquote. Ursächlich für die reale Belastung der Arbeitnehmer ist ein indirekter Kaufkraftentzug. Die Arbeitgeber können höhere Sozialabgaben überwälzen, weil aus den damit finanzierten höheren Einkommen der Transferempfänger zusätzliche Konsumausgaben entstehen, die einen Spielraum für Preiserhöhungen schaffen.
- Ist die Sparquote der Arbeitnehmer größer als die der Transferempfänger, dann sinkt die mittlere Sparquote der Nichtunternehmer aufgrund des steigenden Gewichts der Transfer-einkommen. Der entstehende Überhang der geplanten Investitionen über die Ersparnisse erhöht das Preisniveau und die Nettogewinnquote. Die Gesamtbelastung der Arbeitnehmer geht daher über den Anstieg der Transfereinkommen hinaus.

Die skizzierten Verteilungswirkungen entsprechen völlig den Effekten, die sich bei einer Finanzierung der Sozialtransfers über Arbeitnehmerbeiträge einstellen. Die Einkommensverteilung verschiebt sich in jedem Fall zugunsten der Transfer- und zulasten der Lohnempfänger. Sofern letztere aus ihrem Einkommen relativ mehr konsumieren, profitieren auch die Unternehmer von der Erhöhung beitragsfinanzierter Sozialausgaben, obwohl sie die höheren Beiträge selbst zahlen müssen. Der Unterschied in der Finanzierung betrifft allein den Transmissionsmechanismus, der für die reale Belastung der Arbeitnehmer sorgt. Ökonomisch kann es ihnen eigentlich egal sein, ob sie direkt durch eine Nettolohnkürzung (Arbeitnehmerbeitrag)

¹ Die Verteilungseffekte ergeben sich durch partielles Differenzieren der Quoten nach b_G :

$$\begin{aligned} \partial(L/Y)/\partial b_G &= - [(s_G - s_R)/(s_G - \pi)] (L/Y)^2 < 0 \quad \text{für } s_G > s_R \\ \partial(R/Y)/\partial b_G &= [(s_G - s_L)/(s_G - \pi)] (L/Y)^2 > 0 \quad \text{für } s_G > s_L \\ \partial(G^N/Y)/\partial b_G &= [(s_L - s_R)/(s_G - \pi)] (L/Y)^2 > 0 \quad \text{für } s_L > s_R \end{aligned}$$

oder indirekt durch höhere Preise an der Supermarktkasse (Arbeitgeberbeitrag) die Zeche für höhere Sozialleistungen zahlen.

Die prinzipielle Überwälzbarkeit der Arbeitgeberbeiträge entkräftet im Übrigen die neoklassische Hypothese, dass höhere nominale Arbeitskosten stets der Beschäftigung schaden. Diese Theorie sieht nur den Kosten- bzw. Angebotseffekt und vernachlässigt komplett den Nachfrageeffekt steigender Löhne oder Lohnnebenkosten. Sie ist damit genauso einseitig wie die gegenteilige Kaufkrafttheorie. Der Doppelcharakter der Löhne als wichtigster Bestimmungsfaktor von Stückkosten und Konsumnachfrage, der sich analog bei den Lohnnebenkosten findet, verlangt eine makroökonomische Analyse, die beide Aspekte berücksichtigt.

Die Unabhängigkeit der makroökonomischen Verteilungseffekte von der Beitragsstruktur trifft allerdings nicht völlig zu. Die stabilitätspolitisch nachteiligen Kosten- und Preissteigerungen, die von einer Erhöhung der Arbeitgeberbeiträge ausgehen, müssen finanziert werden. Dabei droht ein Konflikt mit der Geldpolitik, wenn die Zielinflationsrate überschritten wird. Sollte die Zentralbank den Zins erhöhen und die Investitionen treffen, nimmt der Überwälzungsspielraum ab und die skizzierten Verteilungswirkungen fallen entsprechend schwächer aus. Insofern wäre die Finanzierung der Sozialtransfers über Arbeitgeberbeiträge für die Arbeitnehmer kurzfristig doch etwas günstiger als die Finanzierung über Arbeitnehmerbeiträge, allerdings um den Preis einer Schmälerung von Investitionen und Wachstum.

Eine unvollständige Überwälzung der Arbeitgeberbeiträge kann nicht nur die Nettogewinne schmälern, sondern auch einen Rückgang von Produktion und Beschäftigung auslösen. Der negative Beschäftigungsimpuls beruht hier auf einer Asymmetrie der Kosten- und Nachfrageeffekte beitragsfinanzierter Sozialtransfers. Es kommt also nicht allein auf den Kostenzuwachs, sondern auch auf die damit einhergehende Mehrnachfrage an, die durch eine möglicherweise, aber keineswegs zwingend restriktive Geldpolitik geschwächt werden kann.

In einer offenen Volkswirtschaft kommt hinzu, dass inländische Preissteigerungen die relative Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen und die Nettoexporte reduzieren können. Auch dadurch würde der Überwälzungsspielraum kleiner und die Belastung der Arbeitnehmer kurzfristig geringer ausfallen. Angesichts der enormen deutschen Exportüberschüsse wäre eine gebremste Vermögensbildung gegenüber der übrigen Welt allerdings kein langfristiger Nachteil. Anhaltende Überschüsse erhöhen den politischen Druck der Handelspartner auf einen Abbau der Ungleichgewichte und begünstigen protektionistische Gegenmaßnahmen. Zudem kann man nicht sicher sein, dass das entstehende Nettoauslandsvermögen seinen Wert auf Dauer behält.

Vorteile der hälftigen Beitragsfinanzierung

Angesichts der weitgehenden Äquivalenz der Verteilungswirkungen von Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträgen stellt sich die Frage, ob die historisch tradierte hälftige Beitragsfinanzierung sachlich begründbar ist. Jedenfalls ändert eine Verschiebung der Beitragsgewichte aus ökonomischer Sicht nichts an der Tatsache, dass der Sozialaufwand aus dem laufenden Sozialprodukt getragen werden muss, und zwar im Wesentlichen durch Konsumverzicht der Arbeitnehmer. Dazu passend könnte man die Finanzierung auch komplett auf Arbeitnehmerbeiträge umstellen (vgl. *Ebert* 2004, 490-491). Begleitet von einer einmaligen Erhöhung der Bruttolöhne um die bisherigen Arbeitgeberbeiträge, würde ein solcher Wechsel die Kosten der Arbeitgeber und die Nettolöhne der Arbeitnehmer nicht verändern.

Langfristige Wirkungen einer solchen Umstellung resultieren daraus, dass Beitragserhöhungen nicht mehr zu einem Anstieg der Arbeitskosten, sondern zu einem direkten Kaufkraftentzug bei den Arbeitnehmern führen. Sofern dieser Unterschied nicht durch relativ höhere Nominallohnabschlüsse konterkariert wird, hat der Zuwachs der Sozialabgaben vergleichsweise geringere Nebenwirkungen auf Investitionen und Nettoexporte, was die Beschäftigungsrisiken reduziert. Allerdings sollte man diesen Vorzug nicht überbewerten, denn der überwiegend demografisch bedingte Beitragsanstieg vollzieht sich in kleinen Schritten und die daraus resultierenden Inflationsimpulse bleiben überschaubar.

Ein bedeutsamer Effekt der Umstellung kann dagegen in der schlagartig steigenden Transparenz der Belastungen durch die soziale Sicherung gesehen werden. Wer glaubte, die Sozialleistungen würden zur Hälfte durch die Arbeitgeber bezahlt, erkennt nun, dass dahinter nur verschleierte Bruttolöhne und Abzüge stehen. In der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zählen die Arbeitgeberbeiträge folgerichtig zu den Arbeitnehmerentgelten.

Aus ökonomischer Sicht ist das wachsende Bewusstsein der effektiven Inzidenz der Sozialabgaben ambivalent. Einerseits fördern indirekte Abgaben die Fiskalillusion, die politisch ausgenutzt wird, um mehr als die zum wahren Preis gewünschten öffentlichen Ausgaben durchzusetzen. Insofern erscheint der höhere Anreiz für die Arbeitnehmer vorteilhaft, Forderungen nach mehr Sozialleistungen kritisch zu prüfen und gegen die damit verbundenen Zusatzlasten abzuwägen. Andererseits dienen wesentliche Teile der sozialen Sicherung dazu, eine ungenügende private Vorsorge zu korrigieren, die aus der verbreiteten Minderschätzung zukünftiger Bedürfnisse resultiert. Die höhere Merklichkeit der direkten Abgaben, die das Belastungsgefühl verstärkt, kann auch die Akzeptanz prinzipiell zweckmäßiger sozialpolitischer Maßnahmen untergraben. Vor diesem Hintergrund erscheint die hälftige Beitragsfinanzierung als ge-

lungener Kompromiss. Der Arbeitnehmerbeitrag schärft das Bewusstsein für die Belastungen, die mit Transferzahlungen verbunden sind, während der Arbeitgeberbeitrag eine faire Lastenteilung suggeriert und damit den Abgabewiderstand in angemessenen Grenzen hält.

Literatur

Ebert, T. (2004), Welche Art von Sozialreform brauchen wir eigentlich? WSI-Mitteilungen 9, 488-494.

Kaldor, N. (1955/56), Alternative Theories of Distribution, The Review of Economic Studies, Vol. 23, 83-100.

Külp, B. (1994), Verteilung. Theorie und Politik, 3. Auflage, Stuttgart.

Mackenroth, G. (1952), Die Reform der Sozialpolitik durch einen deutschen Sozialplan, Schriften des Vereins für Socialpolitik 4, Berlin, 39-76.

Oberhauser, A. (2006), Die verteilungstheoretischen Grundlagen des Investivlohns, Wirtschaftsdienst 2, 92-95.

Scherf, W. (1987), Beschäftigungspolitische Aspekte einer Reform der Arbeitgeberbeiträge zur Rentenversicherung, Finanzarchiv 45, 284-301.

Abstract

Stichwörter: Sozillasten, Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeitrag, Kreislauftheorie.

Monetäre Sozialleistungen verteilen die privaten Ansprüche an das Sozialprodukt neu. Aus makroökonomischer Sicht treffen die Sozillasten im Wesentlichen die Arbeitnehmer, die zugunsten der Transferempfänger real auf Konsum verzichten müssen. Die Unternehmer profitieren von der Umverteilung, wenn die Transferempfänger mehr von ihrem Einkommens ausgeben als die Arbeitnehmer. Dieser Befund ist weitgehend unabhängig von der Finanzierung der Sozialleistungen. Ein Vorteil der hälftigen Finanzierung über Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge besteht in der Balance zwischen Abgabewiderstand und Sicherungsniveau.