

Was das Produktions Potenzial über die Vorstellung vom Wert der Arbeit sagt und umgekehrt.

Serafin Fellingner
April 2021

Die Frage wie der Wert der Gesamtarbeit eines Landes, in der Volkswirtschaftslehre bestimmt wird ist aus unmittelbar politischen Gründen relevant. Beispielsweise existieren auf Ebene der EU Gesetze und Verordnungen die unmittelbar auf wirtschaftlicher Modellrechnung basieren. Ideologische Komponenten der Gesetzgebung werden damit hinter scheinbar technischen Verfahren versteckt. Im Falle des Stabilitäts- und Wachstumspakts spielt das Potenzial Produkt¹ eine wichtige Rolle. Wie die Schätzung dieses Produkts die Politik in der Europäischen Union unmittelbar beeinflusst wird beispielsweise bei Heimberger and Kapeller (2017) diskutiert. Im Folgenden soll jedoch die Frage behandelt werden, ob und wie die Grundlage von Modellen zur Schätzung des Potenzial Produkts durch die bewusste oder unbewusste Vorstellung über den Wert der Arbeit gebildet wird. Ein besonderer Fokus soll dabei nicht auf die herrschenden Modelle gelegt werden, sondern auf alternative Ansätze.

Dass menschliche Arbeit ein notwendiger Bestandteil des gesellschaftlichen Produktionsprozesses ist, ist unbestritten, sowohl in der mainstream Ökonomik als auch in der heterodoxen. Was der Wert von Arbeit ist und wie dieser bestimmt ist, wird jedoch sehr unterschiedlich verhandelt. Das Potential Produkt eines Landes und seine verschiedenen Definitionen bietet anschaulich die Möglichkeit verschiedene Konzeptionen des gesellschaftlichen Werts der Arbeit, in der Volkswirtschaftslehre, zu vergleichen. Zwei Aspekte machen das Potential Produkt in diesem Zusammenhang interessant, erstens muss für dessen Schätzung eine Zerlegung des nationalen Wohlstands, bedingt auf verschiedene Niveaus der Produktion, in verschiedene Faktoren passieren² – also im Normalfall auch in den Anteil den die Arbeit am Gesamtprodukt hat – und zweitens muss eine Beurteilung erfolgen wie ausgelastet die einzelnen Faktoren sind.

Hierbei ist wiederum die funktionale Einkommensverteilung entscheidend. Empirisch lässt sich ermitteln welcher Anteil am Gesamtprodukt, als Lohn oder Einkommen, auf den Faktor Arbeit entfällt. Diese Daten fließen aber selten direkt in makroökonomische Modelle ein. Wie die Einkommensverteilung (indirekt) in ein Modell des Potenzial Produkts einfließt kann Hinweise darauf geben wie die gesellschaftliche Arbeit in Summe bewertet wird.

Ein anderer relevanter Faktor in der Konzeptualisierung von Arbeit in Modellen des Potenzial Produkts, sind Annahmen über Arbeitslosigkeit und Vollbeschäftigung. Zweites wird oft gemeinsam mit Inflation verhandelt. Die sogenannte *Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment* (NAIRU), also die Arbeitslosenquote bei der die Preise stabil bleiben, kann auf verschiedenste Weisen interpretiert werden (vgl. Stockhammer, 2008; Hauptmeier et al., 2009, 63 ff.). Die Auffassungen was die NAIRU ist erstrecken sich von der Gleichsetzung mit

¹Eine Definition wäre beispielsweise, die Menge aller Güter und Dienstleistungen die produziert werden könnte, falls alle Produktionsfaktoren maximal ausgelastet wären.

²Das gilt natürlich nur für nicht rein statistische Modelle die einen Trend der vergangenen Jahre fortschreiben.

der *natürlichen Arbeitslosigkeit*, also einer Arbeitslosenquote die kurzfristig nicht absenkbar ist und auch bei Gleichgewichten auf allen Märkten auftritt, bis hin zur kompletten Ablehnung des Konzepts der NAIRU. Wie über Arbeitslosigkeit gedacht wird bestimmt oft auch wie über den Wert der Arbeit gedacht wird.

In der Modellierung des Produktions Potentials kristallisiert sich das Denken über den Wert der Arbeit anhand der angewandten ökonomischen Theorie, die unmittelbar in der politische Praxis genutzt wird. Daher untersuche ich verschiedene (semi-)strukturelle Schätzer des Potenzial Produkts, die nicht zum Mainstream gezählt werden können, auf ihr theoretischen Prämissen, beispielsweise Fontanari, Palumbo and Salvatori (2020); Lenza and Jarociński (2016); Shaikh and Moudud (2004). Ergänzend ziehe ich ein Vergleich mit dem Modelle zur Schätzung des Potenzial Produkts der EU-Kommission (Havik et al., 2014). Im Fokus der Gegenüberstellung stehen dabei die funktionelle Einkommensverteilung und die Vorstellungen über Vollbeschäftigung.

References

- Fontanari, Claudia, Antonella Palumbo, and Chiara Salvatori.** 2020. "Potential output in theory and practice: a revision and update of Okun's original method." *Structural Change and Economic Dynamics*, 54: 247–266.
- Hauptmeier, Sebastian, Friedrich Heinemann, Marcus Kappler, Margit Kraus, Andreas Schrimpf, Hans-Michael Trautwein, and Qingwei Wang.** 2009. *Projecting Potential Output: Methods and Problems*. Vol. 42, Springer Science & Business Media.
- Havik, Karel, Kieran Mc Morrow, Fabrice Orlandi, Christophe Planas, Rafal Raciborski, Werner Röger, Alessandro Rossi, Anna Thum-Thysen, Valerie Vandermeulen, et al.** 2014. "The production function methodology for calculating potential growth rates & output gaps." Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European
- Heimberger, Philipp, and Jakob Kapeller.** 2017. "The performativity of potential output: pro-cyclicality and path dependency in coordinating European fiscal policies." *Review of International Political Economy*, 24(5): 904–928.
- Lenza, Michele, and Marek Jarociński.** 2016. "An inflation-predicting measure of the output gap in the euro area." European Central Bank Working Paper Series 1966.
- Shaikh, Anwar M, and Jamee K Moudud.** 2004. "Measuring capacity utilization in OECD countries: A cointegration method." Working paper.
- Stockhammer, Engelbert.** 2008. "Is the NAIRU theory a monetarist, new keynesian, post keynesian or a marxist theory?" *Metroeconomica*, 59(3): 479–510.