

Implementation von Arbeitsmarktpolitik durch Verhandlungen

Eine spieltheoretische
Analyse

Inhaltsverzeichnis

Danksagung	9
1 Einleitung	11
2 Verhandlungen in der Demokratie	18
2.1 Verhandlungsspiele im Politikprozeß	18
2.1.1 Politische Interaktion in modernen Gesellschaften	18
2.1.2 Spieltheoretische Konzeptualisierung	41
2.2 Beurteilung von Verhandlungsergebnissen im Politikprozeß	53
2.2.1 Effizienz	54
2.2.2 Demokratische Legitimation	56
2.2.3 Fiskalisches Äquivalenzprinzip	63
2.3 Zusammenfassung	70
3 Implementation von Lohnkostenzuschüssen in Ostdeutschland	73
3.1 Eine arbeitsmarktpolitische Innovation für Ostdeutschland: Lohnkostenzuschüsse nach § 249h des Arbeitsförderungsgesetzes	73
3.1.1 Konzeption und Entstehungszusammenhänge	73
3.1.2 Kongruenz und „strukturpolitische“ Effizienz durch Kofinanzierung?	81
3.2 Implementation der Lohnkostenzuschüsse	84
3.2.1 Projekte mit Kofinanzierung der neuen Bundesländer	87
3.2.2 Projekte mit Kofinanzierung der Treuhandanstalt und der Bundesländer	105
3.2.3 Auswirkungen unterschiedlicher Kooperationsmechanismen auf die Verzahnungszielsetzung	116
3.3 Verhandlungen über den Einsatz von Lohnkostenzuschüssen im Bereich der Treuhandanstalt	118
3.3.1 Verhandlungssequenzen	118

3.3.2	Verhandlungspositionen der Treuhandanstalt	123
3.3.3	Verhandlungspositionen der Bundesländer	125
3.3.4	Verhandlungsergebnisse und deskriptive Projektmerkmale	131
4	Spieltheoretische Verhandlungstheorien	140
4.1	Charakterisierung der Verhandlungssituation	140
4.2	Kooperative Verhandlungstheorie	142
4.2.1	Nash-Verhandlungslösung	142
4.2.2	Asymmetrische Nash-Verhandlungslösung und Asymmetrie in Nash-Verhandlungen	146
4.2.3	Alternative axiomatische Lösungskonzepte	149
4.3	Nicht-kooperative Verhandlungstheorie	151
4.4	Nicht-kooperative Implementation der Nash-Verhandlungslösung	154
5	Modellierung von Implementationsprozessen als Nash-Verhandlungen	157
5.1	Nash-Verhandlungsmodell der Implementation	157
5.1.1	Nutzenfunktionen und Drohpunkt	157
5.1.2	Spielregeln	164
5.1.3	Nutzengrenze und asymmetrische Verhandlungslösung	165
5.2	Effizienz von Nash-Verhandlungen im Implementationsprozeß und die Aufteilung der Kooperationsgewinne	171
5.2.1	Ineffizienz bei sequentiellen Verhandlungen zwischen unterschiedlichen Akteuren	173
5.2.2	Ineffizienz und Verteilungsfolgen sequentieller Verhandlungen über verschiedene Verhandlungsgegenstände	176
5.2.3	Verteilungsfolgen der Parzellierung eines Verhandlungsgegenstands	183
5.2.4	Schlußfolgerungen für die institutionelle Gestaltung des Implementationsprozesses	186

6	Modelltest und Determinanten der Verhandlungsmacht	190
6.1	Bestimmung der Parameter der Nutzengrenze	190
6.1.1	Allokationspräferenzen, Daten und Schätzverfahren	190
6.1.2	Ergebnisse	201
6.2	Erklärung der Verhandlungsmacht	209
6.2.1	Variablenauswahl, Daten und Schätzverfahren	209
6.2.2	Determinanten der Verhandlungsmacht	213
6.3	Schlußfolgerungen und normative Bewertung	215
7	Schlußbetrachtung	218
7.1	Der integrierte Forschungsansatz	218
7.2	Verhandlungen im Politikprozeß: Entstehungsbedingungen und Verhandlungsergebnisse	221
7.2.1	Entstehungsbedingungen von Verhandlungen	221
7.2.2	Determinanten von Verhandlungsergebnissen	225
7.3	Erklärung und Bewertung von Verhandlungsergebnissen im Politikprozeß	230
	Literaturverzeichnis	234
	Anhang	248
	Verzeichnis der Abbildungen	253
	Verzeichnis der Tabellen	254