Wirtschaftsnobelpreis für zwei Vertragstheoretiker – muss die Rechtstheorie interessieren

Posted on 11. Oktober 2016 by Klaus F. Röhl

Der Wirtschaftsnobelpreis für die Ökonomen Oliver Hart und Bengt Holmström macht darauf aufmerksam, dass es etwas zu lernen gibt. Soweit ich sehe, hat die Rechtstheorie das opus der beiden noch nicht rezipiert. In den einschlägigen Paragraphen von Rechtssoziologie-online[1] habe ich sie nicht einmal zitiert. Da ist also ein Nachtrag fällig, den ich so schnell nicht beibringen kann. Aber umgekehrt liegt es mit der Interdisziplinarität nicht besser. Beide Laureaten meiden es peinlichst, juristische Literatur zum Vertrag heranzuziehen, obwohl Juristen fraglos über die längere und detailliertere Erfahrung mit der Gestaltung von Verträgen verfügen.

In der Tagespresse kann man über die Theorien von Hart und Holmström lesen:

> »Verträge …regeln das gesellschaftliche Arbeiten. Sind sie gut gemacht, wird alles leichter. Schlechte Verträge aber verkomplizieren alles. …[Hart und Holmstrom haben den Preis erhalten], weil sie gezeigt haben, wie wichtig ein klares Design von Verträgen in unserer globalen Gesellschaft und Wirtschaft für jeden einzelnen ist. Moderne Volkswirtschaften würden durch unzählige Verträge zusammengehalten … [Sie] werden für ihre Arbeit zur Frage ausgezeichnet, wie man zum Beispiel Verträge zwischen Arbeitnehmern und ihren Arbeitgebern am besten gestaltet, zwischen Autofahrern und Versicherungen oder zwischen Firmen und Konsumenten. In den Beziehungen zwischen solchen Parteien sind Interessenkonflikte häufig programmiert. Mit dem richtigen Vertragsdesign kann man sie verhindern.«[2]

Das klingt für Juristen so trivial, dass sie sich gleich abwenden dürften. Man muss näher hinsehen, ob mehr dahinter steckt.

Gemeinsam haben Hart und Holmström 1984 das Forschungsfeld abgesteckt:

> Theory of Contracts, in: Advances in Economic Theory, Cambridge: Cambridge

University Press, 1984, 71-155.

Gemeinsam haben sie es 2010 noch einmal zusammengefasst:

Theory of Firm Scope, Quarterly Journal of Economics, 125, 2010, 483-513.

Das Hauptwerk von Oliver D. Hart ist wohl

Firms, Contracts, and Financial Structure, Oxford, New York 1995.[3]

Darin nutzt er zwei Bausteine der Ökonomischen Analyse des Rechts, die Theorie der Firma und die Theorie der Verfügungsrechte (property rights). Sobald mehr als eine Person beteiligt ist, findet die Produktion findet in einer »Firma« statt. Eine Firma besteht aus Verfügungsrechten und Verträgen, Verträgen natürlich mit Lieferanten und Abnehmern – die sind hier nicht interessant – sowie mit Arbeitnehmern, Managern und – für die interessiert sich Hart besonders – mit denjenigen, die Verfügungsrechte und Geldmittel zur Finanzierung der Produktion beitragen. Harts spezieller Ansatzpunkt ist die prinzipielle Unvollständigkeit der Verträge, die die Firma zusammenhalten.

Nun kommt erst einmal wieder eine Trivialität: Die Verträge die hier interessieren, sind notwendig unvollständig. Sie können nicht alle Eventualitäten vorwegnehmen[4]. Das gilt freilich nicht absolut. Es ist vielmehr eine Kostenfrage, wie vollständig man den Vertrag ausformuliert. Damit befasst sich ein Aufsatz von 1988: Sind die Kosten für die Perfektionierung des Vertrages angesichts der Komplexität der Welt zu hoch, dann bleibt als Alternative jederzeit die Möglichkeit, den Vertrag neu zu verhandeln. Das geschieht unter der Voraussetzung, dass Gewinn und Verlust in gleicher Weise verteilt werden, wie im Ausgangsvertrag. Das Ergebnis der Neuverhandlung ist dann davon abhängig, wie weit die Angaben der Parteien über die unverhergesehene Investitionen und Kosten, die die Neuverhandlung veranlasst haben, verifiziert werden können.

Soweit der Aufsatz von 1988. Hier und in dem folgenden Buch geht es also um Langzeitverträge oder *relational contracts*, ein Problemkreis, der Juristen und Rechtssoziologen wohl vertraut ist.

Langzeitverträge Verträge sind für die Beteiligten regelmäßig mit Investitionen verbunden, die an Marktwert verlieren, so dass der Investor auf die Honorierung durch den Vertragspartner angewiesen ist. Der Arbeitnehmer, der für einen neuen

Job Umzugskosten aufgewendet hat, kann sich die Gegenleistung nur von dem neuen Arbeitgeber erhoffen. Der Zulieferer, der eine Maschine für eine Sonderanfertigung angeschafft hat, ist auf die weitere Abnahme durch den Kunden angewiesen. Das ist der so genannte Lock-In-Effekt. Die ökonomische Vertragstheorie will diese Situation ex ante und ex post – für den Fall der Nachverhandlung – mit Hilfe mathematischer Modelle darstellen. Dabei stoßen sie dann schnell auch auf die Frage, wann es günstiger ist, Leistungen, die ein Unternehmen benötigt, über (Langzeit-)Verträge mit Externen zu beschaffen oder sie intern selbst herzustellen. Das ist die Frage nach dem (optimalen) Umfang (*scope*) eines Unternehmens (der »Firma«).

Besondere Fragen stellen sich bei Verträgen, die das Unternehmen (*principal*) mit seinen Angestellten (agents), besonders mit seinen Managern, schließt, denn hier fallen die Interessen der Vertragsparteien vielfach auseinander. Die Manager haben auf Grund ihrer Informationen und Handlungsoptionen die Möglichkeit der Selbstbedienung (*moral hazard*). Es gilt, dieses Problem durAnreize und Kontrollen zu beherschen. Dazu dienen wiederum explizite oder implizite Verträge.

Das Buch von 1995 kann ich nicht referieren. Ich habe nur hineingesehen, soweit es von Google Books gezeigt wird. Das erste Kapitel scheint im Wesentlichen einen Aufsatz von 1989 wiederzugeben, in dem die Literatur zur ökonomischen Theorie der Firma zusammenfassend dargestellt wird.[5] Er war in der Columbia Law Review abgedruckt, und gleich zu Anfang heißt es:

> »This Article attempts to give lawyers a sense of how economists think about firms.«

In den folgenden Kapiteln wird erörtert, wie bei unvollständigen Verträgen verschiedene Kontrollbefugnisse und Verfügungsrechte relevant werden. Für mich wäre das klassische Beispiel eines unvollständigen Vertrages der Arbeitsvertrag, bei dem der Arbeitgeber kraft seines Direktionsrechts die konkret zu leistende Arbeit spezifiziert. Bei Hart geht es allgemeiner darum, wie sich im Vertragsgeflecht der Firma verschiedene Variablen auswirken wie Verfügungsrechte, Kontrollbefugnisse, Verfahrensregeln, Ermessenermächtigungen, Aufgabenverteilungen oder Kompetenzen. Dann wendet sich das Buch der Frage zu, wie man mit Hilfe der Theorie des unvollständigen Vertrages die Konsequenzen unterschiedlicher Finanzierungsmodelle bei inhabergeführten Firmen und bei Kapitalgesellschaften darstellen kann. Er zeigt, wie Schulden in beiden Fällen den Handlungsspielraum des Inhabers bzw. Managers einengen. Der Inhaber ist gezwungen, freie Mittel eher

an die Gläubiger auszukehren als sich selbst zu bedienen. In Publikumsgsellschaften beschränken unterschiedliche Formen der Finanzierung und Kontrollrechte (corporate governance) die Macht der Manager, zu Entscheidungen, die unprofitabel sind, mit denen sie aber ihre eigene Position stärken möchten. Es geht also darum, wie das Management durch die Gestaltung der Vertragssituation, insbesondere auch der Schulden, im Zaum gehalten werden kann.

Mit der Optimierung von Finanzierungsverträgen befasst sich das Manuskript Financial Contracting, 2000. Interessanter ist wohl eine Arbeit, die der Frage nachgeht, unter welchen Umständen eine Privatisierung von Daseinsvorsorgeleistungen vorteilhaft ist und wann diese besser in öffentlicher Hand bleiben: Oliver Hart/Andrej Shleifer/Robert W. Vishny, The Proper Scope of Government, Theory and an Application to Prisons, The Quarterly Journal of Economics 112, 1997, 1127-1161.

> **Abstract:** When should a government provide a service in-house, and when should it contract out provision? We develop a model in which the provider can invest in improving the quality of service or reducing cost. If contracts are incomplete, the private provider has a stronger incentive to engage in both quality improvement and cost reduction than a government employee has. However, the private contractor’s incentive to engage in cost reduction is typically too strong because he ignores the adverse effect on noncontractible quality. The model is applied to understanding the costs and benefits of prison privatization.

Mit einem ähnlichen Thema befasst sich ein letzter Aufsatz von 2003: Oliver Hart, Incomplete Contracts and Public Ownership: Remarks, and an Application to Public-PrivatePartnerships, The Economic Journal, 113, 2003, C69-C76.

> **Abstract:** The question of what should determine the boundaries between public and private firms in an advanced capitalist economy is a highly topical one. In this paper I will discuss some recent theoretical thinking on this issue. I will divide the paper into two parts. First, I will make some general remarks about the relationship between the theoretical literature on privatisation and incomplete contracting theories of the firm. Second, I will use some of the ideas from this literature to develop a very preliminary model of public-private partner.

Soweit für heute. Einige Notizen zu Bengt Holmström, der mit der Figur des

incomplete contract die Grenzen der Firma auslotet und mit Hilfe der *principal-agent-theory* die Vertragsbeziehungen der »Firma« mit ihren Managern analysiert, (vielleicht) in den nächsten Tagen.

Nachtrag vom 12. 10. 2016: Zwei Absätze wurden eingefügt, der letzte Absatz geändert.

Nachtrag vom 15. 10. 2020: Hier ein Titel aus der Sekundärliteratur: *Klaus M. Schmidt*, Contributions of Oliver Hart and Bengt Holmström to Contract Theory, Scand. J. of Economics 119, 2017, 489-511.

---

[1] § 26 Von der Ökonomischen Analyse des Rechts zur Verhaltensökonomik und § 64 Der Vertrag als Institution.

[2] Zeit-online vom 10. Oktober 2016.

[3] Die eher kritische Besprechung von G. Nöldeke, Journal of Economics (64, 1996, 328-331) weist auch darauf hin, das »law and custom« ignoriert werden.

[4] Oliver Hart/John Moore, Incomplete Contracts and Renegotiation, Econometrica 56, 1988, 755-785; *Hart* 1995 S. 1ff.

[5] Oliver Hart, An Economist’s Perspective on the Theory of the Firm, Columbia Law Review89, 1989, 1757-1774. Als Vorläufer kursiert im Netz noch ein Manuskript von 1987: Incomplete Contracts and the Theory of the Firm.

Ähnliche Themen

- Wirtschaftsnobelpreis – Ein Fall für Hart und Holmström: Ista und Techem