

Zusammenfassung

“Contractual Relationships in the Absence of Formal Enforcement: Experimental Evidence from Germany and Kenya”

Dissertation von Sebastian Kunte

Diese Dissertation setzt sich aus drei experimentellen Studien zusammen, die zu einem besseren Verständnis von Verhalten in vertraglichen Beziehungen beitragen sollen – insbesondere, wenn Informationsasymmetrien, Anreizprobleme und fehlende formale Institutionen Austauschbeziehungen schwieriger und riskanter gestalten. Dieses Thema ist von hoher Relevanz, da opportunistisches Verhalten, aber auch die bloße Möglichkeit für Opportunismus, zu Ineffizienzen in Wertschöpfungsketten und akuten Wohlfahrtsverlusten führen können. Um Marktinstitutionen und die Effizienz von Wertschöpfungsketten zu verbessern, erfordert es ein umfangreicheres Wissen darüber, wie sich Individuen in bilateralen Handelsbeziehungen und verschiedenen Kontexten tatsächlich verhalten und miteinander interagieren.

Die erste Studie widmet sich den Themen Vertragslandwirtschaft und Vertragsbruch. Austauschbeziehungen leiden oft unter strategischen Vertragsverletzungen, insbesondere wenn Institutionen zur Durchsetzung schwach sind. In einem Laborexperiment untersuchen wir das Verhalten in einem *Contract Farming*-Spiel, in dem keine Durchsetzung durch Dritte möglich ist, jedoch ein externer Spotmarkt als *outside option* existiert. Zwei Spieler, Farmer und Company, können einen Vertrag eingehen und diesen durch *side-selling* bzw. willkürliche Zahlungskürzungen brechen. Wir analysieren, ob und wie die beidseitige Einhaltung der Vereinbarungen durch relationale Verträge und persönliche, freiwillige Kommunikation unterstützt wird. Darüber hinaus untersuchen wir, ob die Company-Spieler höhere Vertragspreise anbieten, um die sogenannte *self-enforcing range* des Kontrakts zu vergrößern. Unsere *Private Ordering*-Hypothese kann nur teilweise bestätigt werden. Obwohl Vertragsverletzungen durch relationale Verträge reduziert werden, kann Kommunikation das Ergebnis nicht zusätzlich verbessern. Preisprämien werden angeboten wenn andere Durchsetzungsmechanismen fehlen, diese sind jedoch lediglich ein „Lockmittel“. Die meisten Probanden sind nicht dazu bereit, kurzfristige Gewinne zugunsten einer gut funktionierenden Beziehung zu opfern, die (wie wir zeigen) auf lange Sicht von Vorteil für beide Vertragsparteien wäre.

Die zweite Studie befasst sich mit Vertragsflexibilität, die für wirtschaftlichen Handel in einem unsicheren und risikoreichen Umfeld wichtig sein, jedoch auch zu opportunistischem Verhalten animieren kann. Wir führen ein modifiziertes Investment-Spiel durch, das die Wahl zwischen zwei verschiedenen Vertragstypen sowie asymmetrische Informationen über den realisierten Überschuss (*hidden knowledge*) beinhaltet. In diesem Rahmen untersuchen wir, ob Bewohner eines Slums in Nairobi für die Interaktion in einem risikoreichen Umfeld eher flexible als rigide Verträge wählen und ob sich die Präferenzen für Vertragsflexibilität mit der gegebenen Wahrscheinlichkeit, einen negativen Schock zu erleben, ändern. Wir stellen fest, dass für die meisten Interaktionen flexible Verträge genutzt werden. Prinzipale bieten mehr

Flexibilität an, wenn die Wahrscheinlichkeit für einen Schock hoch ist, verglichen mit der Situation mit geringem Risiko. Agenten scheuen teilweise davor zurück, rigide Verträge zu unterzeichnen, wenn ein Schock droht. Während Agenten und die gesamte Effizienz von höherer Flexibilität profitieren, stellen sich Prinzipale stets besser, indem sie einen rigiden Vertrag nutzen.

Die dritte Studie untersucht den Zusammenhang zwischen Ungleichheitsaversion und Opportunismus. Auch wenn viele Slums rege wirtschaftliche Aktivität aufweisen, sind Verhaltensmuster und Präferenzen von Slumbewohnern bisher nicht sonderlich erforscht. Wir führen ein „Laborexperiment im Feld“, erneut mit Probanden aus dem Kibera-Slum in Nairobi, Kenia, durch. In einem einfachen Prinzipal-Agenten-Spiel mit versteckter Handlung (*hidden action*) analysieren wir, ob Ablehnungen eines Vertrags und nachvertraglicher Opportunismus ansteigen, wenn ein Vertragspartner große (nachteilige) Gewinnunterschiede beobachtet. Der Theorie der Ungleichheitsaversion folgend argumentieren wir, dass das Gefühl, in einem Austauschverhältnis ungerecht behandelt zu werden, unkooperative Reaktionen auslösen kann. Unsere Ergebnisse bestätigen dies nicht und zeigen eine allgemein sehr hohe Vertragserfüllungsrate. Ablehnung und opportunistisches Verhalten werden nicht durch Gewinnasymmetrien verstärkt. Dennoch beobachten wir signifikante Geschlechterunterschiede im Verhalten. Experimentelle und Umfrageergebnisse deuten gemeinsam auf eine geringe Ungleichheitsaversion unter Slumbewohnern aus Nairobi hin.