

Zehn Jahre empirische Korruptionsforschung

Von Björn Frank*

Zusammenfassung: Dieser Beitrag gibt einen knappen Überblick über die ersten zehn Jahre der empirischen Korruptionsforschung, die mit Mauro (1995) begann. Die ältere theoretische Diskussion der Frage, ob Korruption schädlich ist oder nicht, hatte zu keinem eindeutigen und allgemein akzeptierten Ergebnis geführt; die wesentlichen Argumente werden kurz skizziert. Erst internationale Querschnittsstudien führten eine Klärung herbei; die negativen makroökonomischen und sozialen Auswirkungen der Korruption sind gut belegt.

Etwas weniger eindeutig sind die Ergebnisse des Versuchs, mit Länderdaten die Ursachen der Korruption – und damit die Möglichkeiten ihrer Bekämpfung – empirisch zu untersuchen. Ein neuer Trend ist die Verwendung von Mikrodatensätzen; Möglichkeiten und Wert dieses Ansatzes können in diesem Beitrag nur anhand einzelner Beispiele angedeutet werden.

Summary: This paper looks back on the first ten years of empirical corruption research, which started with Mauro's seminal paper in 1995. The previous theoretical discussion did not reach unanimous conclusions on whether corruption is harmful or not; the arguments are briefly sketched. International cross-sectional studies resolved the issue and provided clear evidence on negative macroeconomic and social effects of corruption.

The same method has been applied in order to disentangle the causes of corruption, also suggesting or evaluating counter-measures. Results are less clear here. Finally I report on a trend towards the use of micro data sets in recent empirical corruption research.

1 Einleitung: Wozu empirische Korruptionsforschung?

Was bewirkt Korruption? Schadet sie der wirtschaftlichen Entwicklung? Insbesondere in den 60er und 70er Jahren war dies eine umstrittene Frage, über die viel geschrieben wurde, ohne dass man einer Klärung wesentlich näher gekommen wäre. Dann erlahmte die Debatte: Alle wesentlichen Argumente waren ausgetauscht, aber wessen Argumente waren wirklich relevant, wer hatte die Realität der Korruption wirklich erfasst? Solche Fragen lassen sich nur empirisch entscheiden. Doch das Phänomen entzog sich lange Zeit der empirischen Forschung, was ja auch in der Natur der Korruption liegt.

Was Korruption ist, kann man anhand des Vergleichs zu normalen Prinzipal-Agent-Beziehungen verdeutlichen (James 2002). Dabei sollte ein Agent eigentlich genau das tun, was der Prinzipal will bzw. von ihm erwartet. Das Problem ist, dass der Agent Informationsvor-

* DIW Berlin, E-Mail: bfrank@diw.de

Ich danke Paulo Mauro für persönliche Informationen sowie Stefan Bach und Stephan Raab (DIW Berlin) für hilfreiche Kommentare.

sprünge hat und von einer gewissen Handlungs- und Entscheidungsfreiheit, die er notwendig haben muss, Gebrauch macht, um *seine eigenen Interessen* zu verfolgen. Bei Korruption treten an die Stelle der eigenen Interessen die *Interessen Dritter*, die den Agenten durch Bezahlung oder andere Vergünstigungen dazu bringen, diese Interessen zu verfolgen.

Im paradigmatischen Fall ist der Prinzipal der Staat, Agent ist ein Beamter, der einen öffentlichen Auftrag zu vergeben hat. Die dritte Partei ist eine Firma, die den Auftrag für einen (gemessen am Wettbewerbsniveau) zu hohen Preis ausführt. Die Entscheidung des Agenten führt also dazu, dass ein zu hoher Preis gezahlt wird; ein Teil dieses zu hohen Preises fließt, nach einem Umweg über das Konto des Bestechenden, zurück an den Agenten. Deshalb heißen solche Schmiergelder im Englischen auch „Kickback“.

Den Schaden trägt der Steuerzahler davon, aber er bemerkt es nicht. Anders als bei Taschendiebstählen, Verkehrsunfällen, Gewalttaten und Betrügereien haben alle *unmittelbar* Beteiligten ein Interesse an Geheimhaltung. Das gilt nicht nur im gerade beschriebenen Fall der korrupten Vergabe öffentlicher Aufträge, sondern auch für alle anderen Spielarten der Korruption, z. B. die folgenden:

- Ein Student bekommt kurz vor einer Klausur „bezahlte Einzelnachhilfe“ vom Prüfer (der in diesem Fall Agent ist und im Auftrag der Universität die Fairness der Prüfung und die Aussagekraft der Ergebnisse zu gewährleisten hat).
- „Die Firma A beauftragte die Firma B seit mehr als 20 Jahren mit der Reinigung und dem Unterhalt von Kesselanlagen in verschiedenen Kraftwerken. Die in den Kraftwerken eingesetzten Vorarbeiter der Firma B meldeten [...] der Firma A zu Beginn des Arbeitstages die Anzahl der eingesetzten Arbeiter. Dabei wurden zwischen 5 und 20 Arbeiter pro Schicht mehr angegeben, als tatsächlich eingesetzt waren. [...] Der Werkmeister und der Vorarbeiter der Firma A wussten über die falschen Abrechnungen der Firma B Bescheid. Damit sie diese aber akzeptierten und sachlich richtig zeichneten, erhielten sie regelmäßig Barzahlungen in Höhe von ca. 250 Euro. Der Firma A entstand durch die illegale Abrechnungspraxis ein Schaden in zweistelliger Millionenhöhe“ (Bundeskriminalamt 2003: 9; zur „private-to-private corruption“ vgl. auch Andvig 2002).
- Ein Klinikarzt (Agent) wird durch einen „Rabatt“ zum Kauf bestimmter Herzklappen bewegt; dieser Rabatt kommt allerdings nicht der Klinik (Prinzipal) zugute, sondern ihm selbst.
- Schleppbootreedereien haben Lotsen (die Agenten) bestochen, damit diese den Kapitänen von Seeschiffen (also den Prinzipalen) den Einsatz von mehr Schleppbooten empfehlen, als nötig wäre (Schmidt 1969).

Stets sind es nur Einzelfälle, die ans Licht kommen. Welche Fälle das sind, hängt von den Bemühungen regionaler Staatsanwaltschaften ab, vom Problembewusstsein bestimmter Prinzipale und vom Zufall; im eben erwähnten Beispiel mit den Schleppbooten war es die Frau eines Lotsen, die in einem Scheidungsprozess einen Anteil an den Bestechungsgeldern forderte (Schmidt 1969: 129). Dies alles verstellt uns den Blick darauf, ob bestimmte institutionelle Umstände, wie etwa Entlohnung und Kontrolle des Agenten, Korruption fördern oder dämpfen. Daher blieb lange Zeit nur der Ausweg, „vicarious problem solving“ (Schelling 1978: 18) zu betreiben und zu überlegen, was wohl Agenten und Firmen bewe-

gen könnte, welche Anreize sie haben, wann es zu Korruption kommen könnte und was das bewirkt.

Auf diese Weise entstand die Idee der allokativen Neutralität von Korruption. Eine öffentliche Ausschreibung ohne Korruption ermittelt den effizientesten Anbieter, d. h. das Unternehmen, das die Leistung zum niedrigsten Preis erbringt – wahrscheinlich deshalb, weil es einen Kostenvorteil gegenüber der Konkurrenz hat. Genau dieselbe Firma wird die Ausschreibung auch dann gewinnen, wenn der entscheidende Agent korrupt ist, denn die effiziente Firma kann die höchsten Bestechungsgelder zahlen. Korruption ändert allenfalls die Verteilung zwischen Staat und Agent,¹ hat sonst aber keine negativen Folgen.²

Ein weiteres Argument besagt, dass Korruption eventuell sogar nützlich sein kann – als Leistungsanreiz für Bürokraten, die Bestechungsgelder nur dann bekommen, wenn sie für ihre Klientel etwas tun und helfen, unsinnige Regulierungen zu umgehen und schnellen Marktzutritt zu erhalten.³

Gegen das letzte Argument wandte sich Myrdal (1968), der das Verhalten von Beamten in Indien so interpretiert, dass diese mit Absicht bürokratische Hürden und Hemmnisse errichten, um sich dann für deren Umgehung bezahlen zu lassen. Demzufolge mindert die Korruption ein Problem, das ohne sie gar nicht bestünde (vgl. auch Cheung 1996).

Gegen das erste Argument, das der allokativen Neutralität, wurden verschiedene Einwände vorgebracht:

- So könnte es – erstens – sein, dass Unternehmen sich hinsichtlich der von ihnen empfundenen „moralischen Kosten“ der Korruption unterscheiden (Rose-Ackerman 1975), in welchem Fall nicht notwendigerweise die effizienteste Firma das höchste Bestechungsgeld bietet.
- Zweitens muss die korrupte Transaktion, da sie nun einmal illegal ist, geheim gehalten werden, was über die bloße Umverteilung hinaus eben doch zu unproduktivem Ressourcenverzehr führen kann. Dies ist etwa dann der Fall, wenn die Zahlung des Bestechungsgeldes als Entgelt für ein „Gutachten“ getarnt wird. Das ist Ressourcenverschwendung, weil der – wenngleich geringen – Mühe des Erstellens kein Wert für die bestechende Firma gegenübersteht.⁴
- Drittens liegt es nahe, dass korrupte Agenten das Risiko einer Entdeckung dadurch reduzieren, dass sie für Aufträge überhaupt nur eine kleine Zahl altvertrauter (bestechender) Partner in Erwägung ziehen. Markteintritte neuer, effizienterer Firmen werden damit erschwert oder verhindert (Murphy, Shleifer und Vishny 1993: 413).

¹ Selbst das muss nicht stimmen, schließlich braucht der Staat bestechlichen Beamten weniger Gehalt zu zahlen: „Haben denn Majestät genug Geld, die Beamten ausreichend zu bezahlen? Nun also. Wir ersparen dem Staatssäckel bedeutende Gelder, wenn wir uns bestechen lassen“ (Klabund: Pjotr; siehe auch Tullock 1996: 7).

² Vgl. Leff (1964) für eine frühere sowie Beck und Maher (1986) für eine theoretisch fundierte Version dieses Arguments.

³ Vgl. etwa Nye (1967); Myrdal (1968: Kap. 20) und Lamsdorff (2001) zitieren einige weitere Vertreter dieser Auffassung.

⁴ Ähnlich bei einer „aus alter Freundschaft“ geschenkten Reise, deren Kosten für den Bestechenden höher liegen können als die in Geldeinheiten ausgedrückte Wertschätzung des Agenten für diese Reise.

- Viertens verzerrt Korruption die Entscheidungen zugunsten überoptimal komplexer Produkte. Denn übermäßig hohe Spannen zwischen Preisen und Kosten – und damit auch hohe Bestechungsgelder – lassen sich kaum bei relativ homogenen standardisierten Produkten erreichen, für die es Transparenz über Markt- oder Listenpreise gibt. Das Streben nach korruptionsträchtigen Transaktionen ist sicher auch einer der Gründe, weshalb selbst arme, unterentwickelte Länder militärische Hochtechnologie importieren.⁵

Das sind kraftvolle Argumente,⁶ die darauf hindeuten, dass Korruption schädlich ist, aber ob sie überwiegen, wird erst durch empirische Studien deutlich, die die Korruptionswirkung zu ermitteln versuchen. Wie man Korruption dabei zu messen versucht, lässt sich gut anhand der wichtigen Pionierarbeit von Mauro erläutern.

2 Korruptionswirkungen

Harvard University, Anfang der 90er Jahre. Ein junger Doktorand namens Paolo Mauro interessiert sich für die Folgen der Korruption, betreut von Andrei Shleifer, der gerade ein kleines theoretisches Papier zu diesem Thema geschrieben hatte. Mauro erhält durch Zufall Kenntnis von einem Datensatz zur Korruption im internationalen Vergleich: Die Firma „Business International“⁷ erstellt Länderreports mit Risikoeinschätzungen für potentielle Investoren und Kapitalgeber. Kernelement der Reports sind über 56 „country risk factors“ wie Revolutionswahrscheinlichkeit, Kapitalverkehrskontrollen oder Naturkatastrophen, die auf Einschätzungen eines Netzwerks von Korrespondenten und Länderexperten beruhen. Einer dieser Faktoren ist ein Korruptionsindex, wörtlich:

„The degree to which business transactions involve corruption or questionable payments.“

Keine wissenschaftliche Bibliothek der Welt führt diese Länderreports, dazu sind sie viel zu teuer. Mauro fährt also nach New York, darf ins Archiv von Business International und kann als erster Wissenschaftler einen internationalen Querschnittsdatensatz zum (wahrgenommenen) Korruptionsniveau von 67 Ländern verwenden. Ausschnittsweise sind diese Daten in der ersten Spalte von Tabelle 1 wiedergegeben. Der Index ist so konstruiert, dass höhere Werte einem geringeren Korruptionsniveau entsprechen; der „beste“ Wert ist also 10. Mauro konnte nun untersuchen, ob Korruption wirklich ein Investitionshindernis ist – ob also der Anteil der Investitionen am Sozialprodukt dort geringer ist, wo mehr Korruption herrscht. Er schätzt die folgende Regressionsgleichung:

$$\text{Investitionsquote} = 0,125 + 0,0117 \times \text{Korruptionsindex} \quad R^2 = 0,18 \quad (1)$$

Der Einfluss der Korruption ist hochsignifikant (t-Wert = 4,41, OLS mit White-Korrektur der Standardfehler). Die Gleichung ist einfach interpretierbar: Hätte sich beispielsweise Mexiko auf das Korruptionsniveau von Italien verbessert, wäre die Investitionsquote um 0,05, d. h. um 5 Prozentpunkte höher gewesen. Auch das jährliche Wachstum des Bruttoin-

⁵ Es gibt auch überoptimal komplexe zivile Produkte, vgl. das Beispiel bei Shleifer und Vishny (1993, S. 613–614).

⁶ Es gibt weitere Gründe, weshalb Korruption zu Ineffizienz führen kann (vgl. etwa Kurer 1993, Shleifer und Vishny 1993 oder Murphy, Shleifer und Vishny 1993: section 2), aber diese sind weniger relevant als im typischen Fall der Bestechung eines Agenten, der über (staatliche) Auftragsvergabe zu entscheiden hat.

⁷ Inzwischen *Economist Intelligence Unit*.

Tabelle 1

Korruptions-Perzeptionsindizes von Business International und Transparency International für ausgewählte Länder

	Business International (1984)	Transparency International (2003)
Finnland	9,5	9,7
Neuseeland	10	9,5
Singapur	10	9,4
Deutschland	9,5	7,7
USA	10	7,5
Italien	7,5	5,3
Mexiko	3,25	3,6
Russland	–	2,7
Kenia	4,5	2
Indonesien	1,5	1,9
Nigeria	3	1,4
Bangladesch	4	1,3

Quellen: Mauro (1995) und Transparency International, z. B. www.user.gwdg.de/~www/corruption.cpi_2003.html

landsprodukts pro Kopf wäre höher, und zwar um 1,3 Prozentpunkte nach der Schätzung von Mauro (1995):

$$\text{BIP-Wachstumsrate} = 0,019 + 0,003 \times \text{Korruptionsindex} + \dots \quad R^2 = 0,27 \quad (2)$$

Einige Kontrollvariablen sind hier weggelassen worden; der Einfluss des Korruptionsniveaus ist wiederum signifikant mit einem t-Wert von 1,91.⁸ In Ländern mit hoher bürokratischer Ineffizienz (auch dafür gab es ein BI-Rating) ändert sich an diesen Zusammenhängen nichts, was die These von Korruption als wirksamem „Gegengift“ stark infrage stellt.

Aus gutem Grund hat Mauro anstelle des Niveaus des Bruttoinlandsprodukts die Investitionsquote und das BIP-*Wachstum* untersucht: In diesen Fällen steht die Beziehung zwischen Ursache und Wirkung weniger deutlich infrage, als das beim BIP-Niveau der Fall wäre. Wie schon Mauro (1995) versuchen viele der hier angeführten empirischen Studien darüber hinaus, die Kausalität mit zweistufigen Regressionsverfahren – 2SLS – abzusichern.

Mauro (1997) replizierte seine 1995 veröffentlichten Ergebnisse mit einem alternativen Korruptionsindex. Der Boom der empirischen Korruptionsforschung beruht allerdings auf der Möglichkeit, mit internationalen Querschnittsstudien noch viele weitere Hypothesen zu testen;⁹ die Spannweite dieser Bemühungen kann im Folgenden nur andeutungsweise skizziert werden. Ein weiterer Umstand, der dazu führte, dass viele Ökonomen Mauros Idee einer internationalen Querschnittsstudie übernommen haben, ist die gute Verfügbarkeit und Dokumentation des Corruption Perception Index (CPI) von Transparency International (für eine Quelle vgl. Tabelle 1). Seit 1995 fasst Johann Graf Lambsdorff für Transparency International im CPI die verschiedenen Surveys zur internationalen Korruption zu-

⁸ Mit White-Korrektur aufgrund von Heteroskedastizität; Kontrollvariablen sind die Höhe des BIP, Bildung und Bevölkerungswachstum.

⁹ Bereits wenige Jahre nach Mauro (1995) erschienen die ersten Übersichtsartikel hierzu, vgl. etwa Lambsdorff (1999) oder Andvig et al. (2001).

sammen. Der aktuelle Index für 2003 umfasst 133 Länder, deren Korruptionsniveau jeweils in mindestens drei unabhängigen Surveys eingeschätzt wurde; insgesamt werden 17 Surveys von 13 Institutionen verwendet.

Die negativen und im engeren Sinne *makroökonomischen* Korruptionswirkungen, die Mauro gefunden hatte, wurden in den folgenden Jahren mit neuen Daten bestätigt (vgl. etwa Gyimah-Brempong 2002). Del Monte und Papagni (2001) verwenden einen alternativen Datensatz über ein Sample von 20 italienischen Regionen; dass auch sie einen negativen Wachstumseffekt der Korruption finden, sichert die Validität der Ergebnisse internationaler Querschnittsstudien ab.

Nach den Ergebnissen von Al-Marhubi (2000) kann Korruption die Inflationsrate erhöhen, u. a. weil die Finanzierung von Teilen des Staatshaushaltes durch Geldschöpfung (Seignorage) relativ attraktiver wird, wenn Korruption die reguläre Steuererhebung erschwert. In der Tat sinken nach der internationalen Querschnittsstudie von Hwang (2002) die Steuereinnahmen durch Korruption. Dennoch finden Tanzi und Davoodi (1998), dass Korruption den Anteil öffentlicher Investitionen am Bruttoinlandsprodukt vergrößert; zusammen mit Mauros Ergebnis über die Investitionsquote insgesamt bedeutet das, dass der Anteil *privater* Investitionen am BIP besonders stark sinken muss.

Aber auch *soziale Wirkungen bzw. Verteilungswirkungen* der Korruption lassen sich direkt feststellen. So ist es ein weiteres Ergebnis von Tanzi und Davoodi (1998), dass Korruption die Staatseinnahmen (bzw. den Anteil der Staatseinnahmen am BIP) verringert und zu einer schlechteren öffentlichen Infrastruktur führt (gemessen mit Proxy-Variablen wie dem Anteil der asphaltierten Straßen in gutem Zustand oder der relativen Häufigkeit von Stromausfällen).

Gupta, Davoodi und Alonso-Terme (2002) finden, dass Korruption die Ungleichheit der Einkommensverteilung erhöht; ihre Evidenz legt auch einige Gründe für diesen Zusammenhang nahe.¹⁰ Korruption senkt das Wachstum (in diesem Punkt wird wiederum das zentrale Ergebnis von Mauro bestätigt), was die Ungleichheit erhöht; Korruption ermöglicht Steuerhinterziehung insbesondere zugunsten Besserverdienender; Korruption beschränkt die Mittel, die für soziale Maßnahmen und das öffentliche Bildungs- und Gesundheitssystem zur Verfügung stehen.¹¹ Einen negativen Einfluss der Korruption auf die Ausgaben des Staates für Bildung findet auch Mauro (1998) – was völlig plausibel ist:

„Education stands out as a particularly unattractive target for rent-seekers, presumably in large part because its provision typically does not require high-technology inputs to be provided by oligopolistic suppliers“ (Mauro 1998: 278).

Umgekehrt sollte man erwarten, dass in Ländern mit viel Korruption der Anteil von Ausgaben für Rüstungsgüter (am Staatshaushalt oder am BIP) relativ höher ist; in der Tat finden Gupta, de Mello und Sharan (2001) hierfür empirische Evidenz.

10 Möglicherweise ist Ungleichheit nicht nur Folge, sondern auch Ursache von Korruption, vgl. You und Khagram (2004).

11 Einen negativen Einfluss der Korruption auf konkrete Indikatoren für den Stand der Gesundheit und der Bildung wie Kindersterblichkeit oder Analphabetismus finden Gupta, Davoodi und Tiongson (2001).

Welsch (2003) findet einen negativen Einfluss der Korruption auf die schädlichen Emissionen in Luft und Wasser. Zwar gilt auch für den von ihm untersuchten Querschnitt, dass Korruption das Wachstum hemmt und von daher tendenziell emissionsenkend wirkt, aber dieser Effekt wird dadurch überkompensiert, dass Korruption offensichtlich die Umgehung von Umweltschutzgesetzen erleichtert. Ein ähnlicher Mechanismus dürfte auch den Befund von Smith et al. (2003) erklären, wonach in relativ korrupteren afrikanischen Ländern die Wachstumsrate der Elefantenpopulationen geringer ist. Zudem vermuten die Autoren die korruptionsbedingte Veruntreuung von Geldern, die eigentlich für die Erhaltung natürlicher Lebensräume bestimmt waren.

Eine besonders subtile, aber auch erhellende Folge von Korruption finden Tanzi und Davoodi (2001): Ein höheres Korruptionsniveau erhöht *ceteris paribus* den Grenzertrag von Rent-seeking-Aktivitäten im Vergleich zu Tätigkeiten, die sich in erster Linie mit der Güterproduktion beschäftigen. Daher sollte, so ihre Hypothese, sich das Verhältnis der Zahlen von Studenten in juristischen und in ingenieurwissenschaftlichen Studiengängen unter dem Einfluss der Korruption ändern. Ihre empirische Untersuchung ergibt dann in der Tat deutliche Anhaltspunkte für diese Ressourcenumlenkung.

Zu der in Abschnitt 1 skizzierten theoretischen Diskussion der Korruption liefern die meisten der hier angeführten empirischen Studien eher indirekte Evidenz: Da Korruption nach vernünftigen Maßstäben schadet, müssen wohl die Argumente, die auf diesen Zusammenhang hinauslaufen, stärker ins Gewicht fallen als die Möglichkeit, dass Korruption den Unternehmen ihren Umgang mit schwerfälligen Bürokratien erleichtert. Die letztgenannte Hypothese lässt sich aber auch direkter angehen. Kaufmann und Wei (1999) konnten aus zwei großen internationalen Unternehmensbefragungen Primärdaten nutzen, die üblicherweise der Forschung verschlossen bleiben und nur der Erstellung von Länderindizes dienen.¹² In beiden Surveys wurde u. a. gefragt, welchen Anteil ihrer Arbeitszeit die Manager des Unternehmens damit verbringen, sich mit der Bürokratie auseinander zu setzen. Nach der Hypothese von der Überwindung bürokratischer Hemmnisse durch Korruption sollte man vermuten, dass dieser Anteil geringer wird, wenn mehr Schmiergeld gezahlt wird. Tatsächlich aber wird er signifikant größer.

Die Ergänzung internationaler Querschnittsstudien durch die Auswertung von Mikrodatsätzen wie den von Kaufmann und Wei (1999) dürfte an Bedeutung gewinnen; noch stärker als für die Forschung über Korruptionswirkungen gilt das für die Analyse ihrer Ursachen und Bekämpfung. Diesen widmet sich der folgende Abschnitt.

3 **Korruptionsursachen**

Die große Analyse der Korruptionsursachen mit internationalen Querschnittsdaten hat Treisman (2000) vorgelegt. Er untersucht eine Vielzahl möglicher Determinanten der Korruption; am Ende sind es sechs Variablen, die robust – bei verschiedenen Spezifikationen – einen signifikanten Erklärungsbeitrag leisten und zusammen 89 % der Variation im Corruption Perception Index erklären:

¹² Es handelt sich um den Global Competitiveness Report des World Economic Forum und um den World Development Report der Weltbank. Beide gehören zu den Indizes, die in den Corruption Perception Index von Transparency International eingehen.

- Ehemalige britische Kolonien sind weniger korrupt, mutmaßlich aufgrund der dadurch überlieferten juristischen Tradition.
- Protestantische Länder sind weniger korrupt;¹³ Treisman (2000) nimmt an, dass Amtsinhaber hier weniger Absicherung qua Hierarchierespektierung erfahren.
- Das (logarithmierte) Bruttoinlandsprodukt pro Kopf hat einen Einfluss, wobei sich vermuten lässt, dass der Einfluss der Unterentwicklung u. a. daher rührt, dass sie weniger Bildung und eine weniger klare Trennung von privater und öffentlicher Sphäre mit sich bringt.¹⁴
- Die Offenheit der Volkswirtschaft, approximiert durch die Importquote, hat einen signifikanten (wenngleich nicht besonders großen) Einfluss, was plausibel ist, da durch Korruption abschöpfbare Renten verringert werden, wenn die einheimischen Produzenten stärkerem Wettbewerb ausgesetzt sind.
- Im Vergleich zu zentralistischen Staaten werden föderale Staaten ceteris paribus als korrupter wahrgenommen.
- Ob ein Land aktuell demokratisch regiert wird oder nicht, hat keinen signifikanten Einfluss¹⁵ – weniger korrupt sind allerdings Staaten mit langjähriger ununterbrochener Demokratie (1950 bis 1995).

Weitere Variablen korrelieren mit dem Korruptionsniveau nur dann, wenn einige dieser wichtigen Größen als Kontrollvariablen fehlen, so das renten- und damit korruptionsträchtige Vorkommen natürlicher Ressourcen,¹⁶ ethnische Fragmentierung oder politische Stabilität.

Dass später für einige Variablen Ergebnisse gefunden wurden, die von Treisman (2000) abweichen, dann muss das jedoch nicht an der Nichtbeachtung wichtiger Kontrollvariablen liegen. Es kommen (mindestens) drei methodische Probleme hinzu:

- Erstens ist das Problem der Endogenität nicht einfach in den Griff zu bekommen, d. h. es sollte nichts für eine Korruptionsursache gehalten werden, was tatsächlich nur eine Folge der Korruption ist (vgl. die Diskussion bei Treisman 2000). Ferner besteht das Problem der Multikorrelation, d. h. dass viele der erklärenden Variablen, also etwa Entwicklungsindikatoren, stark miteinander korrelieren.
- Zweitens kann die betrachtete Stichprobe einen wichtigen Einfluss haben, zumal bei völlig gleichen Umständen mehrere „Korruptionsgleichgewichte“ möglich sind. In Land A könnte ein Gleichgewicht mit viel Korruption zu beobachten sein, weil die Anreize für Korruption hoch sind in einer Umgebung mit bestechlichen Vorgesetzten und anderen potentiellen Kontrolleuren. In Land B dagegen, das sich sozio-ökonomisch von A nicht unterscheidet, könnte es ein anderes Gleichgewicht mit niedrigem Korruptionsniveau

13 Paldam (2001) bestätigt dieses Resultat und findet darüber hinaus, dass religiöse Vielfalt die Korruption senkt.

14 Zum Zusammenhang von Bruttoinlandsprodukt und Korruption vgl. auch Paldam (2002).

15 Anders bei Lederman, Loayza und Soares (2001).

16 Für weitere Ergebnisse hierzu vgl. Gylfason (2001) sowie Leite und Weidmann (2002).

geben, weil es in einer korruptionsfreien Umgebung besonders riskant ist, Bestechungsgelder anzunehmen oder gar zu verlangen.¹⁷ Die Ergebnisse hängen dann möglicherweise davon ab, ob Land A *und* B in die Stichprobe aufgenommen werden oder nur eines von beiden.

- Drittens sind wichtige Variablen, von denen plausiblerweise ein Einfluss auf das Korruptionsniveau vermutet werden kann, ähnlich wie Korruption selbst nur indirekt, über konstruierte Indizes, messbar; das Ergebnis kann also davon abhängen, welcher Quelle vertraut wird. Beispiele für wichtige Themen, die nur auf diese Weise behandelt werden können, sind der Zusammenhang zwischen (ökonomischer) Freiheit und Korruption¹⁸ oder der Zusammenhang zwischen strukturellen Reformen in Transformationsstaaten und Korruption (Abed und Davoodi 2002). Weitgehend auf Indizes (z. B. für „the extent to which there is equal fiscal treatment to all enterprises“) beruht auch die Untersuchung von Ades und Di Tella (1997). Diese finden empirische Unterstützung für ihre Hypothese, dass aktive Industriepolitik die diskretionäre Vergabe von Renten und damit Gelegenheit für Rent-seeking bis hin zur Korruption mit sich bringt.

Insgesamt sind dies genügend viele Gründe, um bei einer Variablen, die bei Treisman (2000) zwar das erwartete Vorzeichen hat, aber nicht signifikant ist, noch einmal genauer hinzuschauen, nämlich bei der Entlohnung der öffentlich Bediensteten bzw. Agenten. Zum selben Ergebnis wie Treisman kommen Zhang und Davis (2001) und Rauch und Evans (2000). Dagegen finden Van Rijckeghem und Weder (2001) in einer viel beachteten Studie, dass Länder mit höherer Entlohnung im öffentlichen Sektor (im Verhältnis zum produzierenden Gewerbe) ein geringeres Korruptionsniveau aufweisen. Die Unterschiede zwischen diesen Studien gehen zumindest teilweise auf die unterschiedlichen Datensätze zurück, die verwendet wurden. Noch deutlicher wird dies für die Untersuchungen von Goel und Nelson (1998) und Goel und Rich (1989), die zum selben Ergebnis kommen wie Van Rijckeghem und Weder (2001). Allerdings bezieht sich ihre Querschnittsanalyse nicht auf einen internationalen Datensatz, sondern auf die Staaten der USA, und sie verwenden ein höchst problematisches Maß für Korruption: die tatsächlichen Verurteilungen wegen Amtsmissbrauch. Damit wird nicht nur das Korruptionsniveau, sondern auch die Intensität der regionalen Strafverfolgung gemessen (vgl. dazu auch Lambsdorff 1999). Noch den Charakter anekdotischer Evidenz hat die Beobachtung von Razafindrakoto und Roubaud (2003), wonach in Madagaskar eine Anhebung der Löhne öffentlich Bediensteter das (wahrgenommene) Korruptionsniveau deutlich gesenkt hat.

Insgesamt stößt man auf ein gravierendes Messproblem, wenn man den Einfluss der Löhne auf die Korruption ermitteln will. Andvig et al. (2001: 66) weisen ferner auf die ungeklärte Kausalität hin.¹⁹ Doch selbst dann, wenn Querschnittsstudien einen wirklich gesicherten Zusammenhang von Lohnhöhe und Korruption nachweisen könnten, fehlte für die Umsetzung in wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen immer noch Evidenz über den da-

17 Vgl. etwa Aidt (2003: Kap. 4), Mauro (2002) und Andvig und Moene (1990). Ein ähnliches Problem entsteht auch dann, wenn Feichtinger und Wirl (1994) Recht haben mit ihrer Modellierung, nach der Korruptionsintensität wie auch Korruptionsbekämpfung zyklisch schwanken als Ergebnis eines rationalen Maximierungskalküls der Politiker.

18 Vgl. die differenzierten Ergebnisse von Graeff und Mehlkop (2003), ferner auch Paldam (2002) oder Ali und Isse (2003).

19 So verursachen Regierungen, die nicht mehr als „capitulation wages“ (Besley und McLaren 1993) zahlen, Korruption, wenn sie damit unter dem Reservationslohn ehrlicher Agenten bleiben, die keine zusätzlichen Einnahmen erzielen.

hinter stehenden Mechanismus. Denn der Lohn kann die Korruptionsneigung eines Agenten auf verschiedenen Wegen beeinflussen:

- Höhere Löhne würden den Beamten einiger Länder überhaupt erst ermöglichen, ohne Annahme von Bestechungsgeldern ihren Lebensunterhalt zu bestreiten (Spinellis 1996: 25). Aber auch Lindbeck (1998: 5) meint, Korruption sei im Schweden der letzten Hälfte des 19. Jahrhunderts und der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts relativ selten gewesen, weil die Bürokraten relativ gut bezahlt wurden und „they could ‚afford‘ to be honest“.
- Höhere Löhne erhöhen die Opportunitätskosten der Korruption im Entdeckungsfall.²⁰ So meint ein Schweizer Bundespolizeibeamter, der an Abhöraktionen beteiligt war und mit Tipps an die Betroffenen viel Geld hätte verdienen können:

„Aber das Risiko ist zu groß. Wir werden gut bezahlt. Ein normaler Bundespolizist verdient um die 130 000 Franken, ein Gruppenchef bis 160 000. Viele meiner Kollegen haben Familie, ein Häuschen. Warum sollte man das alles aufs Spiel setzen?“²¹
- Höhere Löhne könnten die Loyalität erhöhen. Dies ließe sich mit Elementen der neuen Ökonomik der Reziprozität erklären (vgl. dazu etwa Fehr und Gächter 2000).

Zumindest gegen die letztgenannte und für die zweite Hypothese sprechen zwei neuere Untersuchungen. Schulze und Frank (2003) finden in einem kontrollierten Experiment, dass höhere Löhne nur dann die Korruptionsneigung verringern, wenn die Bestechung entdeckt wird und die Zahlung verloren gehen kann (für Details zu experimentellen Untersuchungen der Korruption vgl. den Beitrag von Elke Renner in diesem Band). Di Tella und Schargrodsky (2003) kommen zum selben Ergebnis für eine interessante Fallstudie: Sie untersuchen die Preise, die von öffentlichen Krankenhäusern in Buenos Aires für medizinische Inputfaktoren gezahlt wurden; da es sich dabei um relativ standardisierte Produkte wie Verbandsmaterial handelte, sind Unterschiede zwischen den Krankenhäusern ein Indiz für die Bestechung der Einkäufer durch die Lieferanten. Und in der Tat konnte verschärftes Monitoring die Preise um 15 % senken. Lohnunterschiede waren erst im Zusammenspiel mit dem Monitoring eine signifikante Determinante der Korruption.

Abschließend sei noch kurz auf eine weitere Determinante der Korruptionsneigung hingewiesen, die von Swamy et al. (2001) sowohl mit internationalen Querschnittsdaten wie auch mit Mikrodaten untersucht wurde: das Geschlecht des Agenten bzw. der Agentin. Die Autoren finden weniger Korruption in Ländern mit höherem Frauenanteil im Parlament (so auch Dollar, Fisman und Gatti 2001). Daran ändert sich nichts bei alternativen Proxyvariablen für das Ausmaß, in dem Frauen generell öffentliche Ämter innehaben, z. B. Frauenerwerbstätigkeit (vgl. auch Mukherjee und Gokcekus 2004).

Nun könnten Korruption und die Rolle der Frauen im öffentlichen Leben von einer dritten (soziokulturellen) Variablen bestimmt werden. Um daher wirklich auf eine Kausalität schließen zu können, sind die von Swamy et al. verwendeten Mikrodatensätze nützlich. Zum

²⁰ Vgl. Becker und Stigler (1974); die Idee, dass Löhne über dem markträumenden Niveau als Mittel zur Verringerung des Moral-Hazard-Problems eingesetzt werden könnten, ist Kernelement der später entwickelten Effizienzlohntheorie (Shapiro und Stiglitz 1984).

²¹ Zitiert in: „Meistens sind wir live dabei“. In: FACTS, Nr.11/1997: 26–28.

einen werten sie Antworten von Individuen bei den „World Values Surveys“ aus, bei denen u. a. die folgende (hypothetische) Verhaltensweise zu beurteilen war: „accepting a bribe in the course of (...) duties“. Als „never justified“ wurde dies von 72,4 % der Männer, aber von 77,3 % der Frauen eingestuft – ein Unterschied, der zwar nicht besonders groß erscheinen mag, aber bei über 50 000 Beobachtungen hochsignifikant ist. Zudem stehen Swamy et al. (2001) noch Daten aus einer Weltbank-Befragung von 350 Firmen in Georgien zur Verfügung. Im Durchschnitt waren 9 % des Umsatzes Bestechungsgelder. 17 % der Firmen hatten Frauen als Eigentümer oder Chefmanager; bei diesen war die Wahrscheinlichkeit signifikant geringer, dass sie Bestechungsgeld zahlen. Es gibt in diesem Fall zwar ein Selbstselektionsproblem: Frauen gelangen eventuell eher in weniger korrupten Wirtschaftszweigen in führende Positionen. Doch zusammen mit den beiden anderen Untersuchungen von Swamy et al. (2001) ergibt sich doch ein recht überzeugendes Bild, das von Schulze und Frank (2003) experimentell abgerundet wird: Danach sind zumindest in dem von uns untersuchten Sample von Hohenheimer Studenten Frauen zwar weniger korruptionseigen, was aber nicht auf ihre intrinsische Motivation zurückzuführen war, sondern auf ihre stärkere Reaktion auf die Einführung Monitoring bzw. einer positiven Entdeckungswahrscheinlichkeit. Tatsächlich wurden auf Initiative des früheren peruanischen Präsidenten Alberto Fujimori in Lima nur noch weibliche Verkehrspolizisten eingesetzt, weil diese sich bei den Autofahrern die Reputation erworben hatten, weniger bestechlich zu sein als ihre männlichen Kollegen. Der folgende Abschnitt ist einer etwas allgemeineren Reflexion der wirtschaftspolitischen Umsetzung empirischer Korruptionsforschung gewidmet.

4 **Schlussfolgerungen und Ausblick**

In diesem Beitrag konnten wir keine vollständige Literaturübersicht anbieten; es ging vor allem darum aufzuzeigen, welche empirischen Ansätze verwendet werden – wobei internationale Querschnittsstudien im Vordergrund standen – und welche Forschungserträge im Prinzip möglich sind. Zudem ließen wir die Wirkungen der Korruption auf Produktivität und Kapitalimporte und den Einfluss der Medien und von Dezentralisierung auf die Korruption aus, da sie in diesem Band von Lambsdorff, Graeff sowie Hofman, Kaiser und Schulze behandelt werden.

Bei aller Anerkennung für die internationalen Querschnittsstudien hält Susan Rose-Ackerman (2001; 1999: 3 f.) ihren Wert für die Wirtschaftspolitik für begrenzt; sie gibt Mikrodatsätzen und Fallstudien den Vorzug. Man kann aber auch zu einer anderen Auffassung gelangen. Zwar betreffen die etwas eindeutigeren Ergebnisse der Querschnittsstudien nicht die Ursachen – und damit die Bekämpfung – der Korruption, sondern deren Folgen. Aber zunächst einmal sind die eindeutigen empirischen Ergebnisse über die makroökonomischen und sozialen Folgen der Korruption im Rückblick ein grundlegender und kaum verzichtbarer Impuls für die Korruptionsbekämpfung.

Eine Unterstützung wirtschafts- bzw. entwicklungspolitischer Entscheidungen durch die empirische Korruptionsforschung könnte auch im folgenden Fall vorliegen: Alesina und Weder (2002) finden in ihrer internationalen Querschnittsstudie, dass korruptere Länder *ceteris paribus* nicht weniger Entwicklungshilfe bekamen als relativ weniger korrupte. Zwar legt ihre Evidenz nahe, dass die skandinavischen Geberländer Korruptionsfreiheit honorierten, nicht aber die USA. Ohne unterstellen zu wollen, dass ein kausaler Zusammenhang bestehen muss: Ein neues Entwicklungshilfeprogramm der USA, „The Millennium

Challenge Account“, ändert dies nun und macht ein relativ gutes Abschneiden hinsichtlich der Korruptionsfreiheit zu einem wesentlichen Kriterium bei der Auswahl der Empfängerländer (Radelet 2004).

Was die Ursachenforschung betrifft, so zieht Treisman selbst einen eher pessimistischen Schluss:

„The distant past appears as important as – or more important than – current policy. Democratization has to be radical and long-lived and trade liberalization has to be extensive to decrease corruption much“ (Treisman 2000: 401).

Abgesehen davon, dass nach Treismans Studie andere Autoren doch noch Einflüsse kurzfristig gestaltbaren Politikdesigns auf die Korruption gefunden haben,²² so lassen auch die Regressionen von Treisman einen wichtigen Schluss zu: Es gibt keine Regionen, die *per se* korrupter sind als andere – ein gegebener Satz von ökonomischen und institutionellen Bedingungen würde zum etwa gleichen erwarteten Korruptionsniveau eines Landes führen, ob es nun in Asien, Europa oder Afrika liegt. Nur sind diese Bedingungen nicht überall gleich (Treisman 2000: 436 f.). Die Behauptung, dass Korruption in bestimmten Gegenden „natürlich“ oder einer bestimmten Kultur angemessen sei, stimmt demnach nicht und kann keinen Vorwand zum Wegsehen oder Nichtstun liefern.

Wie viel dem nun Studien, die auf Mikrodatensätzen beruhen, hinzufügen können, muss sich noch erweisen. Ein Highlight ist sicher die oben besprochene Studie von Di Tella und Schargrofsky (2003).²³ Weniger spektakulär ist die Untersuchung von Fisman und Svensson (2002), die Daten aus Uganda über Schmiergeldzahlungen und Wachstum auf Firmenebene verwenden, aber auch auf dieser Ebene nichts anderes finden als eine Bestätigung von Mauro's zentralem Ergebnis von 1995: Korruption bremst das Wachstum.

In jedem Fall gilt: Wer Gelegenheit hat, Mikrodatensätze zur Korruption „auszugraben“ oder selbst zu erheben, dem eröffnet sich noch immer eine Vielfalt von Forschungsmöglichkeiten.

Literaturverzeichnis

- Abed, George T. und Hamid R. Davoodi (2002): Corruption, Structural Reforms, and Economic Performance in the Transition Economies. In: George T. Abed und Sanjeev Gupta (Hrsg.): *Governance, Corruption, & Economic Performance*. Washington, IMF, 489–537.
- Ades, Alberto und Rafael Di Tella (1997): National Champions and Corruption: Some Unpleasant Interventionist Arithmetic. *Economic Journal*, 107, 1023–1042.
- Aidt, Toke S. (2003): Economic Analysis of Corruption: A Survey. *Economic Journal*, 113, F632–F652.

²² Vgl. die Diskussion zur Entlohnung von Staatsbediensteten oben in Abschnitt 3 sowie Stratmann (2003) zur Parteienfinanzierung oder Persson, Tabellini und Trebbi (2003) und Testa (2003) zum Einfluss des Wahlsystems bzw. von Abstimmungsregeln auf die Korruption.

²³ Vgl. daneben auch Duggan und Levitt (2002) und Svensson (2003).

- Alesina, Alberto und Beatrice Weder (2002): Do Corrupt Governments Receive Less Foreign Aid? *American Economic Review*, 92, 1127–1137.
- Ali, Abdiweli M. und Hodan Said Isse (2003): Determinants of Corruption: A Cross-Country Comparison. *Cato Journal*, 22, 449–466.
- Al-Marhubi, Fahim A. (2000): Corruption and Inflation. *Economics Letters*, 66, 199–202.
- Andvig, Jens C. und Karl Ove Moene (1990): How Corruption May Corrupt. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 13, 63–76.
- Andvig, Jens C. (2002): *Remarks on Private-to-private corruption*. NUPI Working Paper 635. Oslo. Download unter: www.nupi.no/IPS/filestore/NUPIwp635.pdf
- Andvig, Jens C., Odd-Helge Fjeldstad, Inge Amundsen, Tone K. Sissener und Tina Søreide (2001): *Corruption. A Review of Contemporary Research*. NUPI Report 268. Mimeo. Oslo.
- Beck, Paul J. und Michael W. Maher (1986): A Comparison of Bribery and Bidding in Thin Markets. *Economics Letters*, 20, 1–5.
- Becker, Gary S. und George J. Stigler (1974): Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Law Enforcers. *Journal of Legal Studies*, 3, 1–18.
- Besley, Timothy und John McLaren (1993): Taxes and Bribery: The Role of Wage Incentives. *The Economic Journal*, 103, 119–141.
- Bundeskriminalamt (2003): *Lagebericht Korruption Bundesrepublik Deutschland 2002*. Mimeo. Download unter: www.bka.de/lageberichte/ko.html
- Cheung, Steven N. (1996): A Simplistic General Equilibrium Theory of Corruption. *Contemporary Economic Policy*, 14, 1–5.
- Del Monte, Alfredo und Erasmo Papagni (2001): Public Expenditure, Corruption, and Economic Growth: The Case of Italy. *European Journal of Political Economy*, 17, 1–16.
- Di Tella, Rafael und Ernesto Schargrodsky (2003): The Role of Wages and Auditing During a Crackdown on Corruption in the City of Buenos Aires. *Journal of Law and Economics*, 46, 269–292.
- Dollar, David, Raymond Fisman und Roberta Gatti (2001): Are Women Really the „Fairer“ Sex? Corruption and Women in Government. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 46, 423–429.
- Duggan, Mark und Steven D. Levitt (2002): Winning Isn't Everything: Corruption in Sumo Wrestling. *American Economic Review*, 92, 1594–1605.
- Fehr, Ernst und Simon Gächter (2000): Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, 14 (3), 159–181.
- Feichtinger, Gustav und Franz Wirl (1994): On the Stability and Potential Cyclicity of Corruption in Governments Subject to Popularity Constraints. *Mathematical Social Sciences*, 28, 113–131.
- Fisman, Raymond und Jakob Svensson (2002): *Are Corruption and Taxation really Harmful to Growth? Firm Level Evidence*. Policy Research Working Paper Series No. 2485. Mimeo. Download unter: www.iies.su.se/~svenssoj/corrgrowth.pdf
- Goel, Rajeev und Michael A. Nelson (1998): Corruption and Government Size: A Disaggregated Analysis. *Public Choice*, 97, 107–120.
- Goel, Rajeev K. und Daniel P. Rich (1989): On the Economic Incentives for Taking Bribes. *Public Choice*, 61, 269–275.
- Graeff, Peter und Guido Mehlkop (2003): The Impact of Economic Freedom on Corruption. Different Patterns for Rich and Poor Countries. *European Journal of Political Economy*, 19, 605–620.
- Gray, Cheryl W. und Daniel Kaufmann (1998): Korruption und Entwicklung. *Finanzierung & Entwicklung*, 35 (1), 7–10.

- Gupta, Sanjeev, Hamid R. Davoodi und Rosa Alonso-Terme (2002): Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? *Economics of Governance*, 3, 23–45.
- Gupta, Sanjeev, Hamid R. Davoodi und Erwin R. Tiongson (2001): Corruption and the Provision of Health Care and Education Services. In: Arvind K. Jain (Hrsg.): *The Political Economy of Corruption*. London, Routledge, 111–141.
- Gupta, Sanjeev, Luiz de Mello und Raju Sharan (2001): Corruption and Military Spending. *European Journal of Political Economy*, 17, 749–777.
- Gyimah-Brempong, Kwabena (2002): Corruption, Economic Growth, and Income Inequality in Africa. *Economics of Governance*, 3, 183–209.
- Gylfason, Thorvaldur (2001) Nature, Power, and Growth. *Scottish Journal of Political Economy*, 48, 558–588.
- Hwang, Jinyoung (2002): A Note on the Relationship Between Corruption and Government Revenue. *Journal of Economic Development*, 27, 161–178.
- James, Harvey S. (2002): When is a Bribe a Bribe? Teaching a Workable Definition of Bribery. *Teaching Business Ethics*, 6, 199–217.
- Kaufmann, Daniel (1997): Corruption: The Facts. *Foreign Policy*, 107, 114–131.
- Kaufmann, Daniel und Paul Siegelbaum (1997): Privatization and Corruption in Transition Economies. *Journal of International Affairs*, 50, 419–458. Download unter: www.worldbank.org/wbi/governance/pubs/privcorr.html
- Kaufmann, Daniel und Shang-Jin Wei (1999): Does „Grease Money” Speed Up the Wheels of Commerce? NBER Working Paper No. 7093. London. Download unter: www.worldbank.org/wbi/governance/pubs/greasmoney.html
- Kurer, Oskar (1993): Clientelism, Corruption, and the Allocation of Resources. *Public Choice*, 77, 259–273.
- Lambsdorff, Johann Graf (1999): *Corruption in Empirical Research – A Review*. Transparency International Working Paper, November 1999. Download unter: www.transparency.org/working_papers/lambsdorff/lambsdorff_ereasearch.html
- Lambsdorff, Johann Graf (2001): *How Corruption in Government Affects Public Welfare – A Review of Theories*. Discussion Paper 9, Center for Globalization and Europeanization of the Economy. Universität Göttingen.
- Lederman, Daniel, Norman Loayza und Rodrigo Reis Soares (2001): *Accountability and Corruption: Political Institutions Matter*. Mimeo. Washington, The World Bank. Download unter: www.econ.worldbank.org/files/2594_wps2708.pdf
- Leff, Nathaniel (1964): Economic Development Through Bureaucratic Corruption. *American Behavioral Scientist*, 8, 8–14 [wiederabgedruckt in: Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston und Victor T. LeVine (Hrsg.) (1989): *Political Corruption. A Handbook*. New Brunswick and London, Transaction, 389–403].
- Leite, Carlos und Jens Weidmann (2002): Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption, and Economic Growth. In: George T. Abed und Sanjeev Gupta (Hrsg.): *Governance, Corruption, & Economic Performance*. Washington, IMF, 159–196.
- Lindbeck, Assar (1998): *Swedish Lessons for Post-Socialist Countries*. IIES Seminar Paper No. 640. Stockholm. Download unter: www.iies.su.se/publications/seminarpapers/640.pdf
- Mauro, Paolo (1995): Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 110, 681–712.
- Mauro, Paolo (1997): The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure: A Cross-Country Analysis. In: Kimberley Ann Elliott (Hrsg.): *Corruption and the Global Economy*. Washington, Institute for International Economics, 83–107.

- Mauro, Paolo (1998): Corruption and the Composition of Government Expenditure. *Journal of Public Economics*, 69, 263–279.
- Mauro, Paolo (2002): *The Persistence of Corruption and Slow Economic Growth*. IMF Working Paper No. 213. Washington, D.C. Download unter: www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp02213.pdf
- Mukherjee, Ranjana und Omer Gokcekus (2004): Gender and Corruption in the Public Sector. In: Transparency International (Hrsg.): *Global Corruption Report 2004*. London, Pluto Press, 337–339. Download unter: www.globalcorruptionreport.org
- Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer und Robert W. Vishny (1993): Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth? *American Economic Review Papers and Proceedings*, 83, 409–414.
- Myrdal, Gunnar (1968): *Asian Drama*. New York, Pantheon.
- Nye, Joseph S. (1967): Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis. *American Political Science Review*, 61, 417–427 [wiederabgedruckt in: Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston und Victor T. LeVine (Hrsg.) (1989): *Political Corruption. A Handbook*. New Brunswick und Oxford, Transaction Publishers, 963–983].
- Paldam, Martin (2001): Corruption and Religion. *Kyklos*, 54, 383–414.
- Paldam, Martin (2002): The Cross-Country Pattern of Corruption: Economics, Culture and the Seesaw Dynamics. *European Journal of Political Economy*, 18, 215–240.
- Persson, Torsten, Guido Tabellini und Francesco Trebbi (2003): Electoral Rules and Corruption. *Journal of the European Economic Association*, 1, 958–989.
- Radelet, Steve (2004): Governance, Corruption and the Millennium Challenge Account. In: Transparency International (Hrsg.): *Global Corruption Report 2004*, London, Pluto Press, 135–142. Download unter: www.globalcorruptionreport.org
- Rauch, R. E. und P. B. Evans (2000): Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries. *Journal of Public Economics*, 75, 49–71.
- Razafindrakoto, Mireille und François Roubaud (2003): Wages and Corruption: The Case of Madagascar. In: Transparency International (Hrsg.): *Global Corruption Report 2003*, 292–294. Download unter: www.globalcorruptionreport.org
- Rose-Ackerman, Susan (1975): The Economics of Corruption. *Journal of Public Economics*, 4, 187–203.
- Rose-Ackerman, Susan (1999): *Corruption and Government. Causes, Consequences, and Reform*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Rose-Ackerman, Susan (2001): *Learning about Corruption and its Control*. TI Newsletter No. 3, September 2001.
- Schelling, Thomas C. (1978): *Micromotives and Macrobehavior*. New York, Norton.
- Schmidt, Kurt (1969): Zur Ökonomik der Korruption. *Schmollers Jahrbuch für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 89, 129–149.
- Schulze, Günther G. und Björn Frank (2003): Deterrence versus Intrinsic Motivation: Experimental Evidence on the Determinants of Corruptibility. *Economics of Governance*, 4 (2), 143–160.
- Shapiro, Carl und Joseph E. Stiglitz (1984): Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device. *American Economic Review*, 74, 433–444.
- Shleifer, Andrei und Robert W. Vishny (1993): Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, 108, 599–617.
- Smith, R. J., R. D. J. Muir, M. J. Walpole, A. Balmford und N. Leader-Williams (2003): Governance and the Loss of Biodiversity. *Nature*, 426 (6), 67–70.
- Spinellis, Dionysios (1996): The Phenomenon of Corruption and the Challenge of Good Government. In: *OECD Symposium on Corruption and Good Governance*. OECD Working Papers No. 78. Paris, 19–34.

- Stratmann, Thomas (2003): Do Strict Electoral Campaign Finance Rules Limit Corruption? *CESifo DICE Report*, 1, 24–27.
- Svensson, Jakob (2003): Who Must Pay Bribes and How Much? Evidence from a Cross Section of Firms. *Quarterly Journal of Economics*, 118, 207–230.
- Swamy, Anand, Stephen Knack, Young Lee und Omar Azfar (2001): Gender and Corruption. *Journal of Development Economics*, 64, 25–55.
- Tanzi, Vico und Hamid R. Davoodi (1998): Corruption, Public Investment, and Growth. In: Hirofumi Shibata und Toshihiro Ichori (Hrsg.): *The Welfare State, Public Investment and Growth*. Tokio, Springer, 41–60 [zuvor als IMF Working Paper 97/139].
- Tanzi, Vico und Hamid R. Davoodi (2001): Corruption, Growth, and Public Finances. In: Arvind K. Jain (Hrsg.): *The Political Economy of Corruption*. London, Routledge, 89–110.
- Testa, Cecilia (2003): *Government Corruption and Legislative Procedures: Is One Chamber Better than Two?* London, LSE/STICERD, Development Economics Discussion Paper Series. Download unter: www.sticerd.lse.ac.uk/dps/de/dedps41.pdf
- Treisman, Daniel (2000): The Causes of Corruption: A Cross-National Study. *Journal of Public Economics*, 76, 399–457.
- Tullock, Gordon (1996): Corruption Theory and Practice. *Contemporary Economic Policy*, 14, 6–13.
- Van Rijckeghem, Caroline und Beatrice Weder (2001): Bureaucratic Corruption and the Rate of Temptation: How Much do Wages in the Civil Service Affect Corruption? *Journal of Development Economics*, 65, 307–331.
- Welsch, Heinz (2003): *Corruption, Growth, and the Environment: A Cross-Country Analysis*. Discussion Paper No. 357. DIW Berlin. Erscheint auch in: *Environment and Development Economics*.
- You, Jong-Sung und Sanjeev Khagram (2004): *Inequality and Corruption*. John F. Kennedy School of Government, Hauser Center for Nonprofit Organizations Working Paper No. 22. Download unter: www.ksgnotes1.harvard.edu/Research/wpaper.nsf/rwp/RWP04-001?OpenDocument
- Zhang, Yongjing und Otto A. Davis (2001): *Corruption and Government – An Empirical Study*. Paper prepared for the 2001 Annual Meeting of the Public Choice Society in San Antonio.