

Wie lässt sich Korruption wirksam bekämpfen?

Empirische Befunde aus der experimentellen Wirtschaftsforschung

Von Elke Renner*

Zusammenfassung: Laborexperimente bieten eine alternative empirische Methode, um die Determinanten korrupten Verhaltens zu untersuchen und die Wirksamkeit von Maßnahmen zur Korruptionsbekämpfung zu überprüfen. Jüngste Untersuchungen zeigen, dass durch Reziprozität stabile Korruptionsbeziehungen entstehen. Personalrotation und drohende Strafen reduzieren das Korruptionsniveau, während moralische Bedenken keinen sichtbaren Einfluss auf Korruptionsentscheidungen haben.

Summary: Laboratory experiments provide an empirical method to investigate the determinants of corrupt behaviour and to test the effectiveness of measures intended to combat corruption. Recent experimental studies have shown that reciprocity establishes stable corruption relationships. Staff rotation and the threat of penalties reduce the level of corruption, whereas moral concerns have no apparent impact on corruption decisions.

1 Einleitung

Korruption ist ein zentrales wirtschaftliches Problem. Die Frage, wie Korruption wirksam zu bekämpfen sei, wird seit langem diskutiert. Der Maßnahmenkatalog, der zur Bekämpfung vorgeschlagen wird, ist umfangreich: Er reicht von Vorschlägen zur Änderung von Organisationsstrukturen, wie Personalrotation oder der Anwendung des Vier-Augen-Prinzips, über Forderungen nach höheren Beamtengehältern, verbesserten Kontrollsystemen und höheren Strafen bis hin zu Appellen an moralische Normen und Standards, die ein „Anti-Korruptionsklima“ in Unternehmen und öffentlichen Institutionen etablieren sollen. Ob und wie sich diese Maßnahmen tatsächlich auf das Korruptionsniveau auswirken, ist schwierig zu bewerten. Bedarf es einer längeren Vertrauensbeziehung, damit Korruption stattfindet? Wenn ein einmaliger Kontakt ausreicht, damit ein Schmiergeld an einen Entscheidungsträger fließt und dieser sich dafür entsprechend revanchiert, kann Personalrotation teuer, aber wirkungslos sein. Sind besser bezahlte Beamte weniger korrupt? Lassen sich zwei Parteien, die sich gegenseitig durch Korruption einen Vorteil verschaffen können, durch moralische Appelle davon abhalten?

Weil die beteiligten Akteure ein großes Interesse daran haben, ihr Handeln zu verbergen, ist Korruption direkt kaum beobachtbar oder messbar. Die tatsächliche Wirkung von Anti-Korruptionsmaßnahmen lässt sich deshalb empirisch nur schwer überprüfen. Es überrascht daher nicht, dass ein wesentlicher Teil der ökonomischen Korruptionsforschung auf der Analyse theoretischer Modelle fußt und vergleichsweise wenige empirische Untersuchun-

* University of Nottingham, E-Mail: elke.renner@nottingham.ac.uk

gen existieren. Eine alternative empirische Methode hat sich in jüngerer Zeit mit der Entwicklung der experimentellen Wirtschaftsforschung etabliert. Experimente erlauben es, menschliches Entscheidungsverhalten unter kontrollierten Bedingungen systematisch zu erforschen. Mittlerweile sind erste experimentelle Studien erschienen, die das Entscheidungsverhalten in korruptionsträchtigen Situationen untersuchen und wichtige Hinweise über die Wirkungsweise verschiedener Bekämpfungsmaßnahmen liefern. Bevor ich einen Überblick über die Ergebnisse dieser Studien gebe und deren Implikationen diskutiere, zunächst einige Vorbemerkungen zur experimentellen Methode in der Korruptionsforschung.

2 **Verhaltenswissenschaftliche Experimente als empirische Methode in der Korruptionsforschung**

Anhand der vorgeschlagenen Gegenmaßnahmen lässt sich ablesen, dass verschiedenartige Anreize bei Akten der Bestechung und Vorteilsnahme eine Rolle spielen können. Neben den klassischen ökonomischen Anreizen implizieren einige Maßnahmen, dass auch moralische oder soziale Motive für das Verhalten relevant sind.

Um ein besseres Verständnis darüber zu erlangen, wie solche unterschiedlichen Anreize interagieren, haben sich in der verhaltenswissenschaftlichen Ökonomie Laboruntersuchungen als empirische Grundlage bewährt. Gegenüber der Analyse von Felddaten haben Laborexperimente nicht nur den Vorteil, dass das Entscheidungsverhalten der Akteure direkt beobachtbar ist. Ein weiterer Vorteil ist die Kontrolle über das Entscheidungsumfeld. Während in der realen Welt die Entscheidungsbedingungen oft nicht beeinflusst werden können und häufig nicht vollständig bekannt sind, können im Labor die Rahmenbedingungen der Entscheidungssituation implementiert und kontrolliert werden. In der realen Welt ist z. B. schwer feststellbar, wie hoch die Entdeckungswahrscheinlichkeit einer Korruptionstat ist, und vor allem nicht, welche Vorstellungen die Akteure über diese Wahrscheinlichkeiten haben. Im Labor können solche Parameter verändert und die Informationsbedingungen bestimmt werden. Die Kontrolle ermöglicht es, einzelne Entscheidungsbedingungen – *ceteris paribus* – zu manipulieren und damit den Einfluss einzelner Faktoren auf das Entscheidungsverhalten zu isolieren. Beabsichtigt ist in Experimenten daher in der Regel nicht, die reale Welt in ihrer gesamten Komplexität und Vielfalt im Labor nachzubilden, sondern durch Reduktion auf die wesentlichen Entscheidungsparameter und durch systematische Variation der Versuchsanordnung eine Isolation der Ursachen zu ermöglichen.

Alle Studien, die hier besprochen werden, wurden nach den in der experimentellen Wirtschaftsforschung üblichen methodischen Standards durchgeführt. Diese umfassen u. a., dass die Teilnehmer erfolgsabhängig bezahlt werden, d. h. die Entscheidungen sind nicht hypothetisch, sondern haben reale materielle Konsequenzen für die beteiligten Personen. Jede Person nimmt nur einmal an einem Experiment teil. Alle Entscheidungen werden anonym getroffen und, falls es nicht ausdrücklich erwähnt ist, sind die Experimentanleitungen neutral formuliert und beschränken sich auf die strategische Darstellung der Entscheidungssituation.

3 **Korruption im Labor**

Zur Gliederung des Überblicks über die Ergebnisse der Korruptionsstudien ist es nützlich, die Bekämpfungsmaßnahmen anhand ihrer Wirkungsweise in zwei Gruppen einzuteilen:

Zum einen sind dies die Instrumente, die vornehmlich über materielle Anreize wie Strafen oder Sanktionen wirken, zum anderen Maßnahmen, die in ihrer Wirkung auf den Einfluss sozialer und moralischer Normen setzen. Grundlage jeder Entscheidung für oder gegen eine Korruptionstat ist ein Konflikt zwischen dem eigenen Vorteil und der Einhaltung solcher Normen. Daher stelle ich zunächst zwei Basisexperimente zu diesem Konflikt vor (Abschnitt 3.1), bevor ich auf die empirischen Befunde zur Wirkung der einzelnen Maßnahmen eingehe (Abschnitt 3.2).

3.1 Der Einfluss von Eigennutz, Reziprozität, Fairness und Moral

Der Austausch von Geschenken auf Gegenseitigkeit und die Verpflichtung, sich bei jemandem zu revanchieren, wenn man ein Geschenk oder eine Leistung erhalten hat, werden generell nicht als etwas Verwerfliches angesehen. Im Gegenteil: Reziprozität gilt als soziale Norm. Was den Tauschakt in Korruptionsfällen unmoralisch macht, ist der Schaden, der dadurch einer dritten Partei zugefügt wird, wenn z. B. ein Beamter einen Auftrag nicht an den preisgünstigsten Anbieter vergibt und der Steuerzahler die überhöhten Kosten tragen muss.

Dass moralische Skrupel gegenüber der geschädigten Partei in solchen Situationen eine Rolle spielen, Korruption aber bei weitem nicht verhindern können, zeigen die Ergebnisse des Basisexperiments der Studie von Frank und Schulze (2000). Die Versuchspersonen waren Kinogänger eines studentischen Filmclubs, der dem gemeinnützigen „Allgemeinen Studentenausschuss“ angehört. Sie wurden mit folgender Situation konfrontiert: Im Auftrag des Filmclubs sollten sie eine Firma beauftragen, die einen 200-DM-Schein (entspricht 102,26 Euro) bergen sollte, der in ein Abflussrohr geraten war. Die Versuchspersonen erhielten eine Reihe von Angeboten, die den Preis für diese Dienstleistung und ein Bestechungsgeld beinhalteten. Je höher der Preis eines Angebots, desto größer war die Bestechungssumme, die die Versuchsperson erhielt; umso geringer war gleichzeitig jedoch der Betrag, der dem Filmclub nach Zahlung der Rechnung blieb. Die Firmenangebote waren fiktiv (dies war den Versuchsperson bekannt), die Auswirkungen der Entscheidung für die Versuchsperson und den Club jedoch real. Aus klassischer ökonomischer Perspektive gäbe es hier keinen Grund, nicht die maximale Bestechungssumme von 144 DM für sich zu wählen. Im Experiment tat dies etwa ein Drittel der Probanden. Die Mehrheit nutzte die Möglichkeit der Selbstbedienung nicht vollständig aus und wählte einen Kompromiss aus Eigennutz und Fairness gegenüber dem Club. Nur 12 % befolgten ihren Auftrag, im Sinne des Clubs zu entscheiden, und verzichteten selbst ganz auf ein Bestechungsgeld.

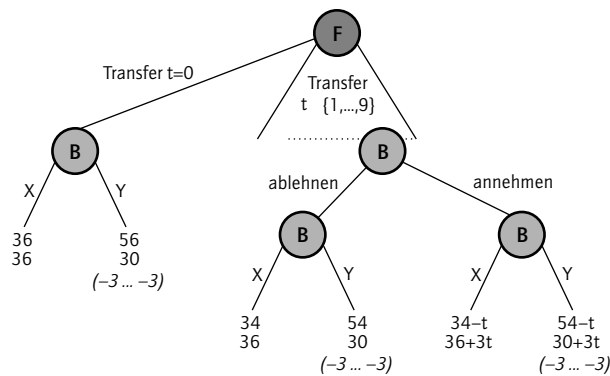
Wie wenig die Sorge um das Wohlergehen Dritter das Korruptionsverhalten beeinflusst, zeigen auch die Experimente von Abbink, Irlenbusch und Renner (2002). Sie untersuchen die Reziprozitätsbeziehung zwischen den Korruptionspartnern und isolieren den Einfluss moralischer Skrupel durch zwei Versuchsanordnungen (*treatments*). Die Korruptionssituation wird als interaktives Spiel zwischen einem potentiellen Bestechungsgeldzahler und einem politischen Entscheidungsträger (nachfolgend zur Vereinfachung „Firma“ und „Beamter“ genannt) modelliert. Die genauen Parameter sind in der Abbildung dargestellt.

Da die Transaktionen innerhalb einer Korruptionsbeziehung vertraglich nicht regelbar und rechtlich nicht durchsetzbar sind, bildet die Grundlage der Tauschbeziehung zunächst ein einfaches Reziprozitätsspiel. Die Firma entscheidet, ob und wie viele Geldeinheiten sie

Wie lässt sich Korruption wirksam bekämpfen?

Abbildung

Korruptionsmodell



Abgebildet ist der (unvollständige) Spielbaum der beiden Versuchsanordnungen ohne Entdeckungsgefahr. F bezeichnet den Spieler „Firma“, B den „Beamten“. F entscheidet, ob er einen Transfer an B zahlt; dieser entscheidet, ob er ihn annimmt und dann über Politik X oder Y. Im Korruptionsspiel bewirkt jede Y-Entscheidung einen Abzug von 3 Punkten bei allen anderen Teilnehmern. Im Reziprozitätsspiel entfällt diese negative Externalität.

Quelle: Abbink, Irlenbusch und Renner (2002).

dem Beamten transferieren möchte, wobei ein positiver Transfer mit geringen Anbahnungskosten verbunden ist. Der Beamte entscheidet, ob er den Betrag annimmt, und danach, welche von zwei möglichen Politikalternativen X oder Y er wählt. Politikalternative X ist neutral, d. h. sie bewirkt keine Veränderungen der Auszahlungen beider Parteien. Mit Politik Y hat der Beamte die Möglichkeit, sich bei der Firma zu revanchieren: Sie bewirkt eine relativ hohe Auszahlung für die Firma, ist allerdings für ihn selbst auch mit geringen Kosten verbunden. Diese Kosten repräsentieren den Aufwand, den er hat, um diese Maßnahme zu rechtfertigen. Beide Parteien profitieren, wenn die Firma an den Beamten überweist und dieser Politik Y wählt.

Dieses Reziprozitätsspiel dient in der Studie als Kontrollexperiment zum eigentlichen Korruptionsspiel, bei dem die Y-Politik zur korrupten Entscheidung wird, da immer, wenn Y gewählt wird, ein Schaden für die „Allgemeinheit“ entsteht. Diese Allgemeinheit bilden im Experiment die übrigen Teilnehmer. In den Experimentssitzungen gab es je 18 Personen, wobei jeweils neun die Rolle der Firma und neun die des Beamten innehatten. Aus diesen wurden neun feste Paare gebildet, die 30 Runden des Reziprozitäts- bzw. Korruptionsspiels spielten. Immer wenn ein Beamter Y wählte, wurde jedem Einzelnen der anderen 16 Teilnehmer ein geringer Betrag abgezogen. Die Parameter sind so gewählt, dass Korruption gesamtwirtschaftlich ineffizient ist, d. h. der Gewinn, den ein kooperatives Firmen-Beamten-Paar für sich erwirtschaften kann, ist immer geringer als der Schaden, der insgesamt für die 16 anderen Teilnehmer entsteht. Da Korruption in realen Gesellschaften im Dunkeln geschieht, wurden auch im Experiment die Teilnehmerpaare nicht über Transfers und Y-Entscheidungen anderer Teilnehmer informiert. Erst am Ende erfuhr jeder Teilnehmer, wie hoch der Betrag ist, der ihm durch die Y-Entscheidungen der anderen Paare

von seiner Auszahlung abgezogen wird. Aus spieltheoretischer Perspektive (unter der Annahme, dass sich die Akteure vollständig rational verhalten und nur ihre eigene Auszahlung maximieren) sollte weder im Reziprozitäts- noch im Korruptionsspiel Geld transferiert werden. Weil ein Beamter unabhängig davon, ob er ein Schmiergeld erhalten hat, immer die für ihn etwas bessere neutrale Politik X vorziehen wird, gibt es für eine Firma keinen Anlass, Geld zu überweisen.

Im Kontrollexperiment (ohne negativen externen Effekt) zeigt sich jedoch, dass nach kurzer Zeit sehr stabile Kooperationsbeziehungen entstehen. Je höher die Überweisungen einer Firma sind, desto häufiger belohnt der Beamte dies durch die Wahl der Y -Politik. Umgekehrt belohnt die Firma diese Wahl mit hohen Transfers in der nächsten Runde. Diese Ergebnisse bestätigen die Bedeutung reziproker Fairness in bilateralen Tauschbeziehungen, die schon in anderen Studien nachgewiesen wurden (vgl. z. B. Fehr und Gächter 1998). Wie ändert sich nun das Verhalten, wenn die Reziprozität nicht mehr möglich ist, ohne gleichzeitig anderen zu schaden? Spielen Fairnessüberlegungen auch gegenüber Dritten eine Rolle, sollte dies zu einem Rückgang sowohl der Transfers als auch der Y -Entscheidungen führen. Ein Vergleich der Resultate zeigt, dass dies nicht der Fall ist. Die Firmen überweisen nahezu gleich hohe Beträge an Bestechungsgeldern, und genauso häufig wird von den Beamten die allgemein schädliche, aber firmenfreundliche Y -Politik gewählt. Die Reziprozitätsbeziehungen bleiben stabil, und die Korruption blüht.

Dies ist auch dann der Fall, wenn den Teilnehmern die Entscheidungssituation explizit im moralisch geladenen Kontext von Korruption – statt, wie oben, in einer neutralen Formulierung – präsentiert wird. Bei den meisten Experimenten wird bewusst eine neutrale Darstellung gewählt, indem z. B. die Spielerrollen nicht als „Firma“ oder „Beamter“, sondern als „Typ A“ und „Typ B“ bezeichnet werden, die Geld transferieren und zwischen den Alternativen X oder Y wählen können. Dies geschieht, um kein richtiges oder gewünschtes bzw. falsches oder unerwünschtes Verhalten zu suggerieren. In einer Studie zu solchen so genannten *Framing*-Effekten zeigen Abbink und Hennig-Schmidt (2002), dass das Korruptionsniveau auch dann nicht signifikant zurückgeht, wenn die Entscheidungssituation ausdrücklich in der moralisch negativen Konnotation einer Korruptionstat dargestellt wird.

3.2 Maßnahmen

Faire Löhne

Bei der Diskussion um Lohnerhöhungen von Beamten und politischen Entscheidungsträgern können sowohl Fairness-Motive als auch der Aspekt der Bestrafung eine Rolle spielen. Höhere Gehälter erhöhen sowohl den Wert zukünftiger Einkommensströme als auch damit die materiellen Kosten einer Suspension. Gleichzeitig verändern sie den Abstand zu Referenzgehältern, z. B. in der Privatwirtschaft, und wirken dann, wenn die Ursache korrupten Verhaltens der als ungerecht empfundene Einkommensunterschied ist. Den Einfluss von solchen Fairnessüberlegungen isoliert Abbink (2002) in einer Reihe von Experimenten auf Basis des Modells von Abbink, Irlenbusch und Renner (2002). Neben den Versuchsteilnehmern in der Rolle der Firmen und Beamten gab es in diesem Experiment zusätzlich Personen in der Rolle der „Arbeiter“. Die Arbeiter, an den eigentlichen Korruptionsentscheidungen nicht beteiligt, arbeiteten während des Experiments an Datenauswertungen und erhielten dafür einen Fixlohn. Der Arbeiterlohn dient als Referenzgehalt für

die Beamten. Im Gegensatz zum ursprünglichen Korruptionsspiel, in dem die negative Externalität die jeweils anderen Firmen und Beamten traf, wurden in diesem Experiment ausschließlich die Arbeiter getroffen. Ihnen wurde der Schaden jeder *Y*-Entscheidung vom Fixlohn abgezogen. Um den Einfluss der Beamtenentlohnung auf das Korruptionsverhalten zu messen, wurden zwei Versuchsreihen durchgeführt, in denen die Arbeiter einen Fixlohn verdienten, der entweder deutlich niedriger oder deutlich höher war als die Auszahlung, die ein Beamter im Experiment erreichen konnte. Eine Veränderung des Korruptionsverhaltens wurde durch die bessere Entlohnung nicht bewirkt.

All diese Resultate machen wenig Hoffnung, dass durch moralische Appelle allein Korruption wirksam bekämpft werden kann, da die Sorge um das Wohlergehen Dritter bei Korruptionsentscheidungen kaum eine Rolle zu spielen scheint. Ein besserer Ansatzpunkt scheint darin zu liegen, den Aufbau des Reziprozitätsverhältnisses zwischen den Bestechungsparteien zu erschweren.

Personalrotation

Personalrotation ist einer der populärsten Vorschläge im Kampf gegen Korruption. Hier wird vermutet, dass sich ein Beamter gegenüber einem Bestechungsgeldgeber weniger verpflichtet fühlt und die Häufigkeit korrupter Entscheidungen abnimmt, wenn die Parteien weniger häufig aufeinander treffen. Abbink (2004) untersucht dies in einem Experiment, in dem die Firmen und Beamten, die im Korruptionsspiel (wie im Modell von Abbink, Irlenbusch und Renner 2002) entscheiden, in jeder Runde eine andere Person treffen. Reziprozität ist daher nur innerhalb einer Runde, aber nicht über mehrere Runden möglich. Im Vergleich zu den Entscheidungen der Korruptionsparteien, die in fester Paarung über längere Zeit interagieren, bewirkt die Personalrotation tatsächlich einen beachtlichen Rückgang der Schmiergeldzahlungen um etwa 50 %. Noch drastischer und für die gesellschaftliche Wohlfahrt weitaus wichtiger ist der Effekt auf das Verhalten der Beamten: Sie reduzieren die Häufigkeit korrupter Entscheidungen um 67 %.

Die Wirkung von Strafmaßnahmen

Im Gegensatz zu den oben genannten Maßnahmen, die nicht über die klassischen ökonomischen Anreize erklärt werden können, wirken Strafmaßnahmen über ein solches materielles Kalkül, wie es Schulze und Frank (2003) in einer zweiten Experimentreihe eindrucksvoll aufzeigen. Sie erweitern die Entscheidung im Auftrag des Kinoclubs um das Risiko der Entdeckung. Die Versuchspersonen entscheiden wieder, an welchen Handwerker der Auftrag zur Bergung des 200-DM-Scheins gehen soll und wie viel sie selbst dabei an Bestechungsgeld kassieren. Zusätzlich wird durch einen Zufallszug bestimmt, ob die Entscheidung kontrolliert wird oder nicht. Je höher das Bestechungsgeld, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Entscheidung kontrolliert wird und der Teilnehmer sein Bestechungsgeld verliert. Die Gefahr der Entdeckung bewirkt im Experiment einen starken Rückgang der hohen Bestechungsgeldnahme. Ein wesentlich größerer Anteil der Teilnehmer entscheidet sich nicht mehr für die höchstmögliche, sondern für moderatere Bestechungsgelder und verhält sich damit völlig im Sinne klassischer Gewinnmaximierung, da diese bei den gegebenen Entdeckungswahrscheinlichkeiten mit der höchsten erwarteten Auszahlung verbunden sind. Die Wirkung der Strafe ist jedoch nicht ohne Kosten, denn

gleichzeitig ist mit dem fast vollständigen Verschwinden der nicht korrupten Entscheidungen das Phänomen des *Motivation Crowding Out* (vgl. z. B. Frey und Oberholzer-Gee 1997 oder Gneezy und Rustichini 2000) zu beobachten. Die Strafe bewirkt offenbar, dass die intrinsische Motivation zur Ehrlichkeit durch den expliziten Anreiz der Strafe verdrängt wird.

Hohe Löhne und Sanktionen

Da die Versuchspersonen auf die Anreize drohender Verluste reagieren, könnten auch höhere Beamtenlöhne zu einem Rückgang von Korruption führen. Empirische Evidenz für diese Hypothese liefert die Studie von van Rijckegehme und Weder (2001), die auf der Grundlage von Felddaten und Korruptionsindizes basiert. Im Vergleich verschiedener Länder zeigt sich ein niedrigeres Korruptionsniveau in Ländern mit höheren Beamtenlöhnen. In Einklang mit den Laborergebnissen von Abbink (2002) deutet auch diese Studie darauf hin, dass dieser Effekt nicht über den Einfluss von Fairness-Motiven erklärt werden kann, sondern auf den Einfluss der höheren drohenden Einkommensverluste im Falle einer Suspension zurückzuführen ist. Dies bestätigen auch die experimentellen Ergebnisse von Barr, Lindelow und Serneels (2003) sowie von Azfar und Nelson (2003). Auch sie finden einen Rückgang von Veruntreuung, wenn die Versuchspersonen besser entlohnt werden und damit im Falle der Entdeckung einen höheren Verlust in Kauf nehmen müssen.

Als Erklärung dafür, dass in der Realität trotz drohender hoher Sanktionen Korruptionstaten dennoch so häufig vorkommen, vermutet Kirchgässner (1997), dass die Gefahr der Entdeckung von den Akteuren systematisch unterschätzt wird. Dies könnte daran liegen, dass bei wiederholten Korruptionsentscheidungen die Entdeckungswahrscheinlichkeit der einzelnen Tat in Betracht gezogen wird und nicht die entsprechend niedrigere (binomialverteilte) Wahrscheinlichkeit, dass man nach mehreren Taten nicht entdeckt worden ist. Diese Hypothese testen Abbink, Irlenbusch und Renner (2002). In ihrem Korruptionsmodell (vgl. die Abbildung) wird in einer dritten Experimentreihe immer dann, wenn ein Beamter ein Bestechungsgeld annimmt, durch einen Zufallszug ermittelt, ob das Paar „disqualifiziert“ wird und damit alle bisherigen und künftigen Einnahmen verliert. Obwohl die Wahrscheinlichkeit der Entdeckung mit nur 3 Promille sehr niedrig ist, reagieren die Versuchsteilnehmer sehr stark auf die drohende Sanktion. Sowohl die Bestechungsgelder als auch die Häufigkeit der korrupten Entscheidungen gehen stark zurück. Um herauszufinden, wie die Versuchspersonen das Risiko der Entdeckung einschätzen, wurden verschiedene Wahrscheinlichkeitsurteile abgefragt. Wie Kirchgässner vermutet, wird die Wahrscheinlichkeit, nach mehreren Runden nicht entdeckt worden zu sein, tatsächlich systematisch *unterschätzt*. Interessant ist, dass die Teilnehmer dennoch so deutlich reagieren.

Ein ähnliches Phänomen falscher Wahrscheinlichkeitsurteile beobachtet Stephan Gneuss (2003) in seinen Korruptionsexperimenten zur Wirkung einer strafmildernden Selbstanzeige. Auch hier unterschätzt ein Großteil der Teilnehmer die Wahrscheinlichkeit der Entdeckung, die in diesem Fall sowohl von einer exogen gegebenen Kontrollwahrscheinlichkeit abhängt als auch von dem Verhalten des Korruptionspartners, der entscheidet, ob er sich selbst anzeigt und damit straffrei bleibt. Obwohl die Selbstanzeige eine dominante Strategie darstellt und daher von rational agierenden Individuen immer gewählt werden sollte, geht das Korruptionsniveau in der Folge nicht zurück. Neben der Fehleinschätzung dieser Wahrscheinlichkeiten offenbaren die befragten Teilnehmer aber noch einen weiteren

Grund: Die Selbstanzeige wird häufig als Verrat des Korruptionspartners empfunden, d. h. auch hier spielt die gegenseitige Fairness zwischen den Korruptionspartnern eine wichtige Rolle.

4 **Schlussfolgerungen**

Die Erscheinungsformen von Korruption sind vielfältig, und die bisher vorliegenden experimentellen Studien beleuchten sicher nur einen Teil der Determinanten korrupten Verhaltens. Sie zeigen, dass sich dank reziproker Fairness sehr stabile Korruptionsbeziehungen zwischen den beteiligten Parteien bilden, jedoch Fairnessüberlegungen gegenüber denen, die durch Korruption Schaden erleiden, keinen erkennbaren Einfluss auf das Verhalten haben. Personalrotation verhindert den Aufbau langer Vertrauensbeziehungen und erweist sich als wirksames Mittel, ist jedoch in der Realität häufig schwer durchführbar und mit hohen Kosten verbunden. Durch die Angst vor drohenden finanziellen Verlusten wirken hohe Beamtenlöhne und Strafen abschreckend. Strafen bergen jedoch gleichzeitig auch die Gefahr, dass die intrinsische Motivation zur Ehrlichkeit verdrängt wird. Als Empfehlung für die Praxis lässt sich aus den Ergebnissen ableiten, dass Anti-Korruptionskampagnen, die die über das Risiko der Entdeckung und die Gefahr von Sanktionen aufklären, wohl eher Aussicht auf Erfolg haben als solche, die an die Moral appellieren.

Literaturverzeichnis

- Abbink, Klaus (2002): *Fair Salaries and the Moral Costs of Corruption*. CeDEx Working Paper 2002-5. University of Nottingham.
- Abbink, Klaus (2004): Staff Rotation: A Powerful Weapon Against Corruption? *European Journal of Political Economy* (im Erscheinen).
- Abbink, Klaus und Heike Hennig-Schmidt (2002): *Neutral versus Loaded Instructions in a Bribery Experiment*. Econ Discussion Paper No. 23/2002. Universität Bonn.
- Abbink, Klaus, Bernd Irlenbusch und Elke Renner (2002): *An Experimental Bribery Game*, *Journal of Law, Economics and Organization*, 18, 428–454.
- Azfar, Omar und William R. Nelson (2003): *Transparency, Wages, and the Separation of Powers: An Experimental Analysis of Corruption*. Mimeo. University of Maryland.
- Barr, Abigail, Magnus Lindelow und Pieter Serneels (2003): *To Serve the Community or Oneself: The Public Servant's Dilemma*. Working Paper Ref. WPS/2003-11. University of Oxford.
- Fehr, Ernst und Simon Gächter (1998): Reciprocity and Economics. The Economic Implications of Homo Reciprocans. *European Economic Review*, 42, 845–859.
- Frank, Björn und Günther G. Schulze (2000): Does Economics Make Citizens Corrupt? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 43, 101–113.
- Frey, Bruno S. und Felix Oberholzer-Gee (1997): The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding Out. *American Economic Review*, 87, 746–755.
- Gneezy, Uri und Alto Rustichini (2000): A Fine is a Price. *Journal of Legal Studies*, 24, 1–18.
- Gneuss, Stephan (2002): *Strafmildernde Selbstanzeige und Korruptionsbekämpfung – Eine rechtsökonomische Analyse*. Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag.
- Kirchgässner, Gebhard (1997): Auf der Suche nach dem Gespenst des Ökonomismus – Einige Bemerkungen über Tausch, Märkte und die Ökonomisierung der Lebensverhältnisse. *Analyse und Kritik*, 19, 127–152.

- Schulze, Günther G. und Björn Frank (2003): Deterrence versus Intrinsic Motivation: Experimental Evidence on the Determinants of Corruptibility. *Economics of Governance*, 4, 143–160.
- 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.