

Beckmann, Klaus; Gerrits, Carsten

**Working Paper**

## Armutsbekämpfung durch Reduktion von Korruption: eine Rolle für Unternehmen?

Diskussionspapier, No. 83

**Provided in Cooperation with:**

Fächergruppe Volkswirtschaftslehre, Helmut-Schmidt-Universität (HSU)

*Suggested Citation:* Beckmann, Klaus; Gerrits, Carsten (2008) : Armutsbekämpfung durch Reduktion von Korruption: eine Rolle für Unternehmen?, Diskussionspapier, No. 83, Helmut-Schmidt-Universität - Universität der Bundeswehr Hamburg, Fächergruppe Volkswirtschaftslehre, Hamburg, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:705-opus-17196>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/38724>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*



# ARMUTSBEKÄMPFUNG DURCH REDUKTION VON KORRUPTION: EINE ROLLE FÜR UNTERNEHMEN?

KLAUS BECKMANN  
CARSTEN GERRITS

Nr./ No. 83  
Juli/ July 2008

Autoren/ Authors

**Klaus Beckmann**

Helmut Schmidt Universität Hamburg/ Helmut Schmidt University Hamburg  
Institut für Finanzwissenschaft/ Institute of Public Economics  
Holstenhofweg 85  
22403 Hamburg  
Germany  
klaus.beckmann@hsu-hh.de

**Carsten Gerrits**

Helmut Schmidt Universität Hamburg/ Helmut Schmidt University Hamburg  
Institut für Finanzwissenschaft/ Institute of Public Economics  
Holstenhofweg 85  
22403 Hamburg  
Germany  
gerrits@hsu-hh.de

Redaktion/ Editors

Helmut Schmidt Universität Hamburg/ Helmut Schmidt University Hamburg  
Fächergruppe Volkswirtschaftslehre/ Department of Economics

Eine elektronische Version des Diskussionspapiers ist auf folgender Internetseite zu finden/  
An electronic version of the paper may be downloaded from the homepage:  
[http://www.hsu-hh.de/fgvwl/index\\_4W6tF7jOAIrHYsj.html](http://www.hsu-hh.de/fgvwl/index_4W6tF7jOAIrHYsj.html)

Koordinator/ Coordinator

Dipl.-Volksw. Katharina Glass  
wp-vwl@hsu-hh.de

## **ARMUTSBEKÄMPFUNG DURCH REDUKTION VON KORRUPTION: EINE ROLLE FÜR UNTERNEHMEN?**

KLAUS BECKMANN  
CARSTEN GERRITS

### **Zusammenfassung/ Abstract**

We consider an argument that it might be helpful to combat poverty in developing countries indirectly by enlisting firms' help (as „corporate citizens“) in reducing corruption. It turns out that this argument crucially depends on a fair number of premises, including (a) a common interest of firms in reducing bribes, (b) the absence of positive effects of corruption on society at large and (c) the cost-effectiveness of formal institutions designed to combat corruption. In all three regards, we explain a number of reservations, both theoretical and empirical. Some tentative institutional policy recommendations ensue.

**JEL-Klassifikation/ JEL-Classification:** D730

## Einleitung

Die Geschichte, von der wir erzählen wollen, klingt zunächst ganz einfach: Erstens verschärfe Korruption die Armut – zum einen, weil sie das Wirtschaftswachstum in armen Ländern bremst, zum anderen, weil sie die Einkommensverteilung negativ beeinflusst.<sup>2</sup> Korruption zu bekämpfen, heiße damit auch, Armut zu bekämpfen. Und zweitens argumentieren Theoretiker der *New Governance* für eine verstärkte Einbindung nicht-staatlicher Akteure, der Zivilgesellschaft bei der Realisierung sozialer Ziele.<sup>3</sup> Zu den Akteuren, die man üblicherweise im Rahmen von „Global Compacts“ zur Wahrnehmung sozialer Verantwortung aufruft, zählen auch die Unternehmen. Warum also sollen Unternehmen nicht *durch Maßnahmen gegen Korruption indirekt zur Armutsbekämpfung beitragen*? Zu erreichen wäre dies durch eine Umgestaltung von Institutionen, welche es den Unternehmen gestattet, ein gemeinsames Regelinteresse an weniger Korruption zu verwirklichen (Pies und Sass 2006, 13-19; Pies 2007), dem ohne institutionelle Reform ein anders gerichtetes Handlungsinteresse entgegen stünde (siehe etwa Pies 2003).

Diese wohlklingende Geschichte ist es, *von der* wir im folgenden erzählen wollen. *Sie* ohne weiteres zu erzählen, erscheint uns freilich verfrüht, denn ein gesicherter Schluss auf bestimmte „Best practices“ und „Yardsticks“ für Unternehmen und nationale Institutionen bedarf nach unserer Ansicht derzeit noch weiterer Arbeiten, sowohl grundsätzlicher als institutionell-angewandter Natur. Nach unserer Ansicht ist

- bezüglich der Ökonomik der Korruption ein entschiedenes Theoriedefizit (bei gleichzeitigem Reichtum an empirischen Schätzungen und angewandten Empfehlungen) festzustellen,<sup>4</sup>
- zudem in jüngeren empirischen Arbeiten die längst abgeschriebene Möglichkeit (Aidt 2003) von Korruption als einer drittbesten Lösung (bei gegebenen ineffizienten Institutionen) wieder ins Gespräch gekommen und
- die kulturelle Bedingtheit von Empfehlungen, vor allem die Rolle informaler Institutionen in der Ökonomik nicht genügend betrachtet worden.

Vor diesem Hintergrund wollen wir einen dezidiert ökonomischen, theoretischen Beitrag mit dem Ziel institutioneller Handlungsempfehlungen leisten, welche die Anreize für Unternehmen mit dem Ziel der Armutsbekämpfung verändern. Um die beschriebene Geschichte logisch folgerichtig und empirisch gesichert vorbringen zu können, gilt es drei Dinge zu zeigen:

1. Es muss in der Tat ein *kausaler* Zusammenhang zwischen vermehrter Korruption und verschärfter Armut in einem Land bestehen, entweder indirekt über den Einfluss der Korruption auf Niveau und Wachstum der wirtschaftlichen Aktivität oder direkt über den Einfluss der Korruption auf die Einkommensverteilung.
2. Es muss ein Regelinteresse der Unternehmen an einer Überwindung von Korruption geben, das diese allerdings im Status quo aufgrund institutioneller Mängel nicht realisieren können (Dilemmastruktur). Darüber hinaus darf der Verwirklichung dieses Regelinteresses – wie es

<sup>2</sup> So glatt und rund kommt dieses Standardargument bei Mitra (2005, 2): „Note that corruption not only has adverse implications for economic growth,[...] but also leads to a worsening of the distribution of income because the rich are better able to pay bribes.“ Die geneigte Leserin sei schon jetzt darauf hingewiesen, dass dies zumindest im Fall der Belastungskorruption (mehr dazu in Abschnitt B.1) auch anders sein kann.

<sup>3</sup> Wo auch immer diese herkommen – wir selbst halten unverändert dafür, dass Personenmehrheiten keine eigenen Ziele haben und es sich hier allenfalls um die Ergebnisse eines politischen Willensbildungsprozesses handeln kann. Für theoretische Überlegungen sind wir auch geneigt, „die Maximierung der sozialen Wohlfahrt“ oder eine Form des Regelparetoismus zu akzeptieren.

<sup>4</sup> Für Surveys der ökonomischen Literatur zur Korruption vgl. Bardhan (1997) und Aidt (2003).

etwa beim Regelinteresse der Unternehmen an der Bildung eines Kollektivmonopols der Fall wäre – nicht das Regelinteresse Dritter entgegenstehen.<sup>5</sup>

3. Schließlich muss man eine institutionelle Lösung entwickeln können, welche den Unternehmen die Verwirklichung ihres Regelinteresse ermöglicht und zugleich mit vertretbaren Kosten verbunden ist.

Diese drei Fragenkomplexe werden wir in drei Abschnitten (I-III) bearbeiten. Ganz im Schwerpunkt liegt dabei die zweite Frage, zu der wir die bestehende theoretische Literatur zur Korruption kritisieren und punktuell erweitern. Am Ende des dritten Abschnittes soll dann ein überraschender und ungewöhnlicher Vorschlag für die Lösung unseres Problems stehen.

Zu Beginn seien allerdings noch einige Hinweise zu einem geeigneten Korruptionsbegriff erlaubt. Üblich ist es, Korruption einfach als „Missbrauch staatlicher Macht für private Zwecke des Amtsinhabers“ (Pies 2003, 3) oder äquivalent als „misuse of public office for private benefit“ (Méon und Weill 2008, 1) zu definieren.<sup>6</sup> Nun wollen wir nicht abseitige Fragen erörtern wie die, ob auch ein bestimmter Gebrauch privater Entscheidungsgewalt (etwa die Bestechung des Angestellten der Firma X, damit er den Zuschlag für einen ausgelobten Vertrag mit seinem Arbeitgeber der Firma Y zuschance) oder ein Bereich informal gebräuchlicher Gaben (wie ein Abschiedsgeschenk an den Chef) dazu zähle. Bei solchen Übungen haben Subsumtions-Akrobaten und Kategorisierungsforscher einen klaren komparativen Vorteil.

Für den Ökonomen als *entscheidungsorientierten* Sozialwissenschaftler kommt es dagegen auf die Rahmenbedingungen einer individuellen Entscheidung an. Ausgangspunkt sei daher eine herkömmliche Beziehung zwischen einem Prinzipal und einem Agenten,<sup>7</sup> wobei jener eine Tätigkeit an diesen delegiert. Daneben existiere ein Klient, der an dem Ergebnis der Tätigkeit interessiert ist. Von Korruption wollen wir dann sprechen, wenn es in einer solchen Situation zu einem Transfer ökonomischer Ressourcen vom Klienten an den Agenten kommt und der Agent mit einer Wahrscheinlichkeit größer als Null erwartet, wegen dieses Transfers strafrechtlich belangt zu werden. Für diese Definition stand die Definition von Steuerhinterziehung nach Cowell (1990) Pate, die zu Recht auf die Entscheidungssituation der Täter rekurriert (denn diese ist in einem positiv-analytischen ökonomischen Ansatz zu modellieren). Danach wären Bestechungszahlungen, die mit Sicherheit nicht geahndet werden und folglich offen entgegen genommen werden (könnten), kein Fall von Korruption, Vorteilsannahme in einer rechtlichen Grauzone dagegen sehr wohl.

Wir wollen „Rent-seeking“ als einen Oberbegriff für die Situationen verwenden, in denen ein Klient durch einen Transfer von Ressourcen – einschließlich (selektierter) Informationen – an den Agenten dessen Handeln für den Prinzipal zu beeinflussen trachtet.<sup>8</sup> Neben Korruption, bei welcher der Agent wie oben definiert mit der Möglichkeit einer Bestrafung rechnet, tritt dann eine Form von Rent-seeking, bei der *mit Sicherheit* keine Bestrafung erfolgt. Wir wollen dies als „Lobbying“

<sup>5</sup> Wir verzichten hier bewusst auf das Adjektiv „überwiegend“. Denn im Rahmen des üblichen Regelparetianismus soll gezeigt werden, dass die konstitutionelle Reform *alle* Mitglieder der Gesellschaft – zumindest im Erwartungswert – besser stellt. Wir sehen denn auch keinen zulässigen Grund, die Empfänger der Schmiergelder (die korrupten Beamten) dabei nicht zu berücksichtigen. Zumindest hinter einem Schleier des Nichtwissens müssten auch diese zustimmen können. Klar sollte sein, dass eine Leviathan-Lösung, in der die Bürokraten ihre Rente maximieren, gegeben die Institutionen effizient ist (Beckmann und Lackner 2002).

<sup>6</sup> Zur Kritik daran siehe auch Kaufmann und Vicente (2005).

<sup>7</sup> Für eine deutschsprachige Lehrbuchdarstellung vgl. Erlei, Leschke und Sauerland (2007), das u.E. beste Lehrbuch überhaupt ist Campbell (2006).

<sup>8</sup> Begrifflich ähnlich Lambsdorff (2002), der dann allerdings alle Formen von Rent-Seeking formal gleich modelliert.

bezeichnen. Damit sind wir nun in der Lage, uns der ersten unserer drei Fragen zuzuwenden: der nach dem Zusammenhang zwischen Korruption und Armut.

## I. Korruption und Armut

Der erste Schritt besteht darin, einen kausalen (!) Zusammenhang zwischen Korruption und Armut herzustellen, so dass Maßnahmen von Unternehmen gegen aktive und passive Korruption im eigenen Hause auch Armut lindern können. Dabei wollen wir unter „Armut“ im folgenden das Unterschreiten eines absoluten Wohlstandsniveaus verstehen. Relative Maße wie etwa der Prozentsatz der Bevölkerung, die weniger als einen bestimmten Prozentsatz des durchschnittlich verfügbaren Einkommens erhalten, und auch die Verteilung außerhalb des „Armutsbereichs“ sollen uns nicht interessieren.<sup>9</sup>

Grundsätzlich sind zwei Mechanismen denkbar:

- Eventuell wirkt sich Korruption über das Wirtschaftswachstum auf die Armut aus oder
- gibt es eine direkte und unmittelbare Kausalität zwischen der Korruption und Armut?

Zusätzlich gilt es zu beachten, dass die Kausalität zwischen den beiden Phänomenen sich nicht eindeutig in eine Richtung bestimmen lässt, sondern sie sich vielmehr gegenseitig bedingen (Gupta et al. 1998). Zur Illustration zeigt die Abbildung 1 auf der nachfolgenden Seite eine Matrix von Scatterplots vier Schlüsselvariablen für einen internationalen Querschnitt von 63 Schwellen- und Entwicklungsländern. Abgebildet sind:

- der Prozentsatz der Bevölkerung, der weniger als einen US-Dollar (in Kaufkraftparitäten) pro Tag zur Verfügung hat, für das Jahr 2004 („Proz1D0104“),
- der *Corruption perception index* von *Transparency International* für das Jahr 2006 („CPI06“),
- das Pro-Kopf-Bruttonationalprodukt in US-\$ (Kaufkraftparitäten) für das Jahr 2005 („GDP05PPP“) sowie
- der GINI-Koeffizient für das Jahr 2004.<sup>10</sup>

Man erkennt eine recht gute Korrelation zwischen CPI und GDP, während ansonsten eher unbefriedigende bivariate Zusammenhänge vorliegen. Zudem findet man eine beachtliche Heteroskedastizität bei etlichen der paarweisen Vergleiche,<sup>11</sup> wobei besonders die große Variabilität im Bereich sehr geringer Pro-Kopf-Einkommen, sehr hoher Korruption und sehr großer Armut auffällt. Die für uns vor allem interessanten Länder prägt folglich eine – vielleicht auch der Qualität der Daten geschuldete – Disparität.

<sup>9</sup> Damit scheidet aus, was Nozick (1977) als „patterned principles of justice“ bezeichnet.

<sup>10</sup> Die Daten wurden ??? entnommen.

<sup>11</sup> Logarithmieren hilft hier nicht sonderlich.

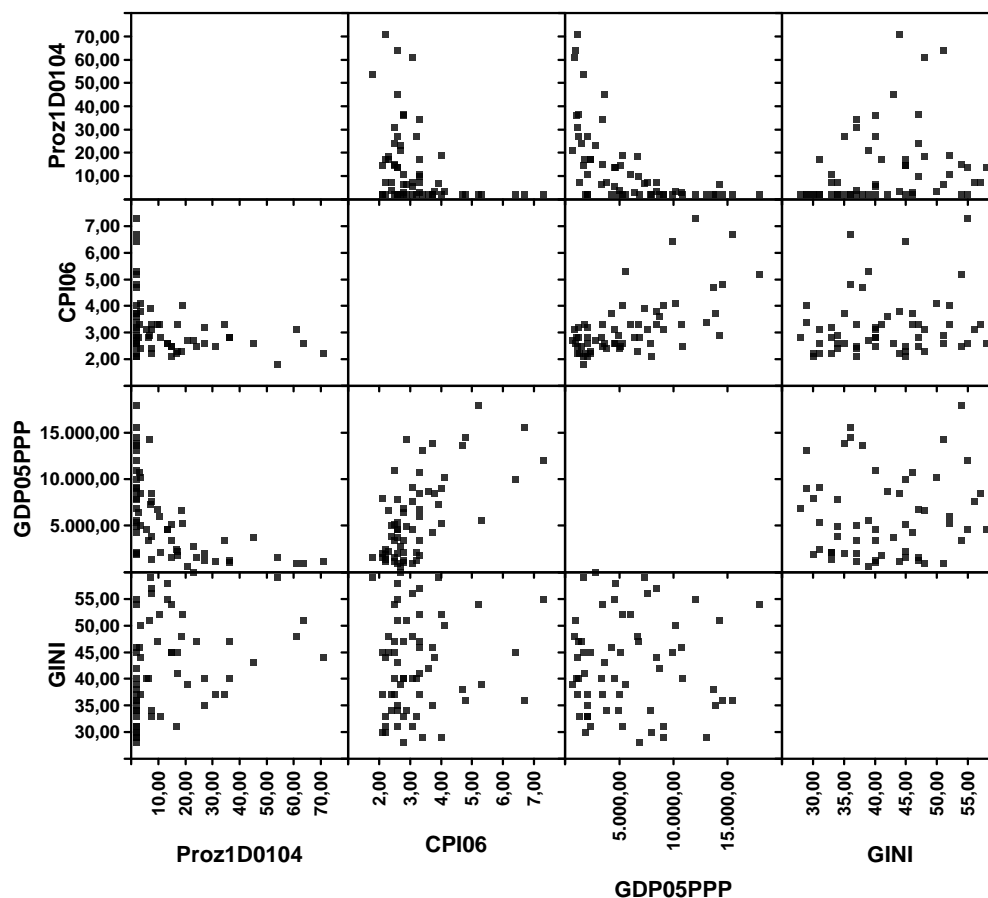


Abbildung 1: Scatterplotmatrix für vier zentrale Variable

### A. Mittelbarer Zusammenhang

Der klassische Beitrag zum Zusammenhang zwischen Korruption und Wirtschaftswachstum ist Mauro (1995).<sup>12</sup> In der Literatur besteht weitgehend Einigkeit, dass Korruption und Wirtschaftswachstum negativ korreliert sind (für einen kurzen Überblick siehe Méon und Sekkat 2005). Ob die Beeinflussung über verminderte private oder öffentliche Investitionen verläuft, wird zwar diskutiert, kann aber hier im Ergebnis dahinstehen. Als andere Mechanismen werden etwa durch Korruption beeinflusste Steuersysteme oder die ineffiziente Durchführung von gemeinnützigen Maßnahmen diskutiert (Gupta et al. 1998).

Was den zweiten Teil des mittelbaren Transmissionsmechanismus anbelangt, wird gelegentlich der negative Zusammenhang von Verteilungskämpfen und Wachstum hervorgehoben (Persson und Tabellini 1994, Alesina und Rodrik 1994): Länder, in denen Redistribution eine größere Rolle spielt, weisen höhere Steuern, eine größere Regulierungsdichte und generell unsichere Eigentumsrechte auf. Damit verschlechtern sich in solchen Ländern aber die Voraussetzungen für wachstumsfördernde Investitionen. Auf der anderen Seite steht die dämpfende Wirkung von Gleichheit und

<sup>12</sup> Für die Korrelation zwischen Korruption und dem Wohlstandsniveau im internationalen Vergleich genügt es, auf die Abbildung 1 zu verweisen.



Umverteilung auf die Anreize und der bekannte Kuznets-Zusammenhang, dem zu folge größere Ungleichheit in armen Ländern das Wachstum behindert, während sie in reicheren Ländern mit größerem Wachstum einhergeht. Zudem erklären diese Ansätze nur einen recht kleinen Teil der Varianz (Barro 1999). Ferner sei bemerkt, dass bei den theoretischen Modellen die Kausalität meist umgekehrt, also von der Ungleichheit – etwa via Redistribution – zu höherem oder niedrigerem Wachstum führt.

Vor diesem Hintergrund kann man fragen, wie es um den Zusammenhang zwischen Wachstum und Armut steht. Ein minimaler Konsens scheint uns dahingehend zu bestehen, dass es *zumindest keinen positiven* Zusammenhang zwischen Wachstum und Armut gibt. Dollar und Kraay (2002) argumentieren, aufgrund ihrer ökonometrischen Analyse von 137 Ländern über einen Zeitraum von 40 Jahren, dass die Armen mindestens genau soviel vom Wachstum profitieren, wie die Reichen in einer Gesellschaft. Insgesamt bejahen sie eine leicht negative Korrelation von Wachstum und Armut.

## B. Unmittelbarer Zusammenhang und Kausalität

Eine direkte Verbindung zwischen Korruption und Armut lässt sich auf zweierlei Weise begründen:

1. Über den *regressiven* Charakter von Korruption. „Reichere“ Individuen sind besser in der Lage, Bestechungszahlungen zu leisten (Mitra 2005). Ärmere Haushalte müssen einen höheren Anteil ihres Einkommens an Bestechungsgeldern zahlen, als dies bei Haushalten mit höheren Einkommen der Fall ist. Eine Folge kann sein, dass arme Familien weniger oder gar keinen Zugang zu öffentlichen Leistungen haben (Kaufmann 2005). Gupta et al. (2002) finden in ihrer Querschnittsstudie einen negativen Zusammenhang zwischen dem Ausmaß von Korruption und den staatlichen Sozialleistungen – einschließlich Bildung und Ausbildung –, wenn für eine Vielzahl anderer Variablen einschließlich des Pro-Kopf-Sozialprodukts kontrolliert wird. Daneben dient Korruption namentlich in den *Failing states* oft der Aneignung von Ressourcen und der Vermögensakkumulation (Khan 2006, 232-236), so dass durch Korruption auch die *Primärverteilung* von Vermögen und Einkommen ungleicher werden kann.
2. Über die Verminderung der Effektivität und/oder der Effizienz von Entwicklungshilfe. Insoweit Korruption die Verteilung von Hilfsgütern, die Selektion von Entwicklungshilfeprojekten – etwa zugunsten großer, industrieller Projekte und zulasten ländlicher Gegenden und des landwirtschaftlichen Sektors<sup>13</sup> – oder ähnliche Politikparameter beeinflusst, kann sie die Wirksamkeit der Hilfe für die Ärmsten

Unklar ist, wie und ob die Kausalität zwischen Korruption und Armut eindeutig ermittelt werden kann. So ist denkbar, dass Korruption als Auslöser zu Armut führt. Der umgekehrte Weg ist ebenso denkbar: Armut führt dazu, dass Menschen versuchen zusätzliche Einnahmen zu erschließen und entdecken daher die Korruption als alternative Versorgungsquelle. Studien weisen auf eine Rückkopplung von Korruption und korrelierten Phänomenen hin (Lambsdorff 2006, 23). Speziell zur Korrelation von Korruption und Armut finden Gupta et al. (2002) mit Hilfe einer IV-Schätzung Hinweise darauf, dass die Kausalität von Korruption ausgeht und die Armut verstärkt.

Gleichwohl sind selbst auf der empirischen Seite, der zu Lasten der Theorie (siehe unseren Schwerpunkt im Abschnitt II.) derzeit noch einige wichtige Fragen offen, von denen wir hier zwei aufzeigen:

<sup>13</sup> Siehe Preuss (2008) zu den *Biases* in der Entwicklungspolitik vor dem Hintergrund der aktuellen Ernährungskrise.

- *Abhängigkeit von einer Hintergrundvariable.* Möglicherweise besteht kein starker kausaler Zusammenhang zwischen Korruption, Wachstum und Armut, sondern alle drei hängen wesentlich von einer anderen Variable ab. In Frage kommt insbesondere die *Qualität der (formalen) Institutionen*. Deren Zusammenhang mit dem Korruptionsniveau ist gut dokumentiert (siehe die Beiträge in Rose-Ackerman 2006, 52-188), und ebenso wird oft großer Teil von Wachstum und Wohlstand durch die Qualität der Institutionen „erklärt“. <sup>14</sup>
- *Nicht-lineare Zusammenhänge.* Unklar bleibt ebenfalls noch, ob die Zusammenhänge zwischen den Variablen über alle Entwicklungsniveaus hinweg gleich sind oder ob es möglicherweise einen „u-förmigen“ Verlauf gibt. In der so genannten „Grease versus Sand“-Debatte wurde darauf hingewiesen, dass Korruption bei guten Institutionen zwar bremsend auf Wachstum und Entwicklung wirkt („Sand“), vor dem Hintergrund schlechter Institutionen dagegen als Schmiermittel („Grease“) wirken und eine Verbesserung gegenüber dem Status quo bewirken kann, die mit Impulsen für Investitionen und Wachstum verbunden ist (siehe den Überblick bei Méon und Sekkat 2005). <sup>15</sup> Die Grease-Hypothese konnte als weitgehend diskreditiert gelten, doch finden einige jüngere Arbeiten (Méon und Weill 2008) <sup>16</sup> Anzeichen dafür, dass Korruption vor dem Hintergrund dysfunktionaler Institutionen wohlstandssteigernd sein kann: In Ländern mit funktionierenden Institutionen schadet Korruption immer, doch kann Korruption in Ländern mit schlechten Institutionen die Effizienz der Wirtschaft (genauer: die Produktionseffizienz) erhöhen.

Für dieses Papier sind wir in der komfortablen Lage, das Ergebnis im Grundsatz dahinstehen zu lassen: Egal ob Korruption Armut bedingt oder die beiden sich in eine "Feedback-Schleife" befinden, so können wir doch erwarten, dass *allgemein* in beiden Fällen eine Reduzierung der Korruption zu einem (wenn auch unterschiedlich starken) Rückgang der Armut führen dürfte. Dennoch sind die erheblichen empirischen Unsicherheiten und offenen Fragen von Bedeutung, denn wir stimmen dem Urteil Khans (2006, 128) zu, der angesichts seiner Beobachtung, dass innerhalb der Gruppe „armer“ Länder die schneller wachsenden Länder keine signifikant geringeren Korruptionsniveaus aufweisen als die langsamer wachsenden Länder, bemerkt:

Given the obviously damaging effects of corruption in many contexts, we read this observation not as saying that corruption has no effect on economic performance, but rather that corruption is likely to have very *different* effects in different contexts.

Unser kritischer Blick in die empirische Literatur führt also nicht zur Abstinenz, sondern vor allem zu einer Zurückhaltung bei der Entwicklung von „one size fits all“-Konzepten.

<sup>14</sup> Vgl. Eicher et al. (2008), die gut 40 % der Varianz der Wachstumsraten in den OECD-Ländern mit institutionellen Variablen „erklären“. Eine intensive Auseinandersetzung mit den rivalisierenden Ansätzen zur Erklärung von Wachstum und Agglomeration – einschließlich der Kointegration – würde an dieser Stelle zu weit führen.

<sup>15</sup> Zu der Theorie hinter dieser Debatte vgl. Unterabschnitt II.B in dieser Arbeit.

<sup>16</sup> Interessant ist, dass Arbeiten eines Autorenteam zu entgegengesetzten Schlüssen geraten: Méon und Sekkat (2005) verwerfen die „Grease“-Hypothese, während diese von Méon und Weill (2008) bestätigt wird. Beide Arbeiten eint, dass sie einen Interaktionsterm zwischen der Korruptionsvariable und dem Maß für institutionelle Qualität berücksichtigen (wobei unterschiedliche Maße alternativ genutzt werden). Während die ältere Studie aber auf Investitionen und das Sozialprodukt als abhängige Variable abstellt, fokussieren Méon und Weill (2008) auf *Produktivität* und messen Effizienz als Ausschöpfung der Produktionsmöglichkeiten in einer Volkswirtschaft.

## II. Theorie: ein Regelinteresse der Unternehmen?

Der Schlüssel zu dem Argument, Unternehmen durch die Gestaltung geeigneter Institutionen zu einem Verbündeten bei der Armutsbekämpfung zu machen, liegt in dem Nachweis,

1. dass die Unternehmen im Vergleich zum Status quo besser gestellt werden können (Regelinteresse), obgleich sie in diesem Status quo keinen Anreiz haben, zur Armutsbekämpfung beizutragen (Handlungsinteresse), und zugleich
2. die Durchsetzung des Regelinteresses auch im allgemeinen gesellschaftlichen Interesse liegt, also die Überwindung der Dilemmastruktur, in welcher die Unternehmen stecken, nicht mit überwiegenden negativen Externalitäten verbunden ist.

Für den Kampf gegen Armut durch eine Verringerung von Korruption scheint ein solcher Nachweis auf der Hand zu liegen: Unternehmen zahlen Bestechungsgelder, um das Verhalten anderer Akteure zu beeinflussen („Rent seeking“). Entfielen die Zahlungen, so käme es zu einem unveränderten Ergebnis, und insofern besteht ein Regelinteresse an der Einsparung von Korruptionszahlungen. Weil jedoch die Bestechung eine dominante Strategie ist – halten sich die übrigen an das Korruptionsverbot, kann man sich durch Bestechung einen Vorteil sichern, tun sie dies nicht, käme man ohne Bestechung niemals zum Zuge – fehlt es am Handlungsinteresse.

Verwirklichen die Unternehmen ihr Regelinteresse, so verliert offensichtlich der bestechliche Agent, doch dessen Wohlfahrt glaubt der Sozialanalytiker vernachlässigen zu können (wieso eigentlich),<sup>17</sup> und so stehen der institutionellen Reform auch keine Interessen Dritter entgegen.

So sehr dieses Argument auch der moralischen Intuition vieler Betrachter entsprechen und Drittmittel eintragen mag, so sehr bleibt es ein Schnellschuss – auch dann, wenn sich der Grundgedanke am Ende als richtig erweisen sollte. In der Korruptionsforschung dominieren noch die empirischen und angewandten Arbeiten bei einem vergleichweisen Mangel an theoretischen Ansätzen, und in der Folge erscheinen uns wesentliche Fragen noch nicht genügend untersucht. Dazu zählen

- die Abgrenzung verschiedener Formen der Korruption, die jeweils verschiedene Spielsituationen entstehen lassen,
- das Verhältnis von Korruption und anderen Möglichkeiten des Rent seeking (insbesondere legalem Lobbying),
- ein näherer Blick auf die allokativen Ineffizienzen durch Korruption.

Diese Lücken beabsichtigen wir in diesem Abschnitt ein Stück weit zu schließen. Am Ende steht dann hoffentlich eine fundiertere Antwort auf die Frage, ob und ggf. wann Unternehmen ein konstitutionell relevantes Regelinteresse an der Korruptionsbekämpfung haben, und ob diese Voraussetzung gerade dort erfüllt ist, wo man hoffen kann, durch Korruptionsbekämpfung Armut zu lindern.

### A. Definition, Arten und Modellierung von Korruption

Die nachfolgende Tabelle 1 zeigt die Unterscheidung zwischen den drei wesentlichen Typen von Korruption (in den Zeilen) und den vier wesentlichen Gegenständen von Korruption (in den

<sup>17</sup> Ähnlich geht man mit den Nutzen der Politiker in vielen Public Choice-Modellen um (Besley 2006). Berücksichtigt man diese, wird sich die Leviathan-Lösung freilich im allgemeinen als effizient erweisen (Beckmann und Lackner 2002).

Spalten), wobei die Zellen zur Illustration Hinweise auf einschlägige Erscheinungsformen in der Praxis geben.

	<b>Selektion</b>	<b>Qualität</b>	<b>Zeit</b>	<b>Straftat</b>
<b>Anfütterung</b>	Geschenke zum Aufbau persönlicher Beziehungen			
<b>Entlastung</b>	Vergabe eines Auftrags gegen Zahlung von Bestechungsgeld	Genehmigung einer Anlage trotz Mängeln gegen Zahlung	Trinkgeld zur Beschleunigung und Verbesserung des Service über die Norm hinaus	Schweigegeld
<b>Belastung</b>	Drohung mit Verweigerung der Genehmigung rechtmäßiger Importe	Drohung mit Stilllegung einer Anlage wegen nicht existierender Mängel	Beamte arbeiten langsamer als nach Vorschrift, um Zahlungsbe- reitschaft der Bürger zu stimu- lieren	Androhung der Einstufung legaler Steuervermeidung als Steuerhinterziehung, wenn nicht gezahlt wird

*Tabelle 1: Arten von Korruption*

### A.1 Typen von Korruption

Mit „Anfütterungskorruption“ meinen wir das Geschenkemachen – oft in einer Grauzone von Illegalität, legitimen Public relations und Sponsoring bis hin zu den schlichten Geboten des Guten Tons – mit dem Zweck, beim Empfänger Goodwill zu erzeugen. In Deutschland werden viele dieser Aktivitäten vom § 331 StGB (Vorteilsannahme) erfasst, der ja anders als der § 332 (Bestechlichkeit) gerade nicht auf eine bestimmte Gegenleistung des Amtsträgers abstellt.<sup>18</sup> Kennzeichnend für diese Art von Korruption oder korruptionsnahen Transfers ist einerseits, dass unabhängig von einem konkreten Erfolg geleistet wird und damit auch der Verlierer im Wettbewerb um die Renten zahlt. Andererseits lässt sich dieses Phänomen ökonomisch wohl am besten als eine Investition in „Sozialkapital“, in einen Zugang zu bestimmten Kreisen modellieren.<sup>19</sup> Was das Verhältnis von Korruption und anderen Arten des Rent seeking anbetrifft (Campos und Giovannoni 2007), dürfte hier Komplementarität vorliegen – man gewährt Vorteile, um Zugang zu Kreisen zu gewinnen, in denen man später Lobbying-Aktivitäten oder ähnliches entfalten kann.

Die Unterscheidung zwischen Entlastungs- und Belastungskorruption geht auf Pies (2003) zurück. Ausschlaggebend ist hier, ob sich der Leistende durch den Korruptionsakt besser stellt, als er es in einer Referenzsituation mit regelentsprechendem Verhalten der Gegenseite täte – ist dies der Fall, liegt Entlastungskorruption vor, ansonsten handelt es sich um Belastungskorruption. Anders als im Falle der Anfütterungskorruption steht jetzt jedoch ein konkreter „Tausch“ von Leistungen bzw. Handlungen im Mittelpunkt. Dabei verkörpert die Entlastungskorruption wohl die landläufige Vorstellung von Korruption: Unternehmer A zahlt dem Beamten B ein Bakschisch, um eine

<sup>18</sup> Man bekämpft das „Geben in der Grauzone“ durch zunehmende Verfemung und Verfolgung im öffentlichen Dienst. Die erkennbaren Bemühungen, auch schon den Anschein von Korruption zu vermeiden, sind in dieser Hinsicht symptomatisch für einen in den letzten Jahren eingetretenen Wandel in den formellen und wohl teils auch den ungeschriebenen Regeln in Deutschland.

<sup>19</sup> Darauf haben uns Frans van Winden und Tim Barmby unabhängig voneinander bei Gesprächen auf Tagungen hingewiesen.

Genehmigung zu erhalten. Im Extremfall stellt die Zahlung – anders als beispielsweise die Aufwendungen für Lobbying – einen reinen Transfer von A an B dar (Besley 2006, Beckmann und Gerrits 2007), und weil der Unternehmer mit den höchsten Profiten auch die größte Bestechungssumme zahlen kann, wird bei mehreren As die Genehmigung im Zweifel effizient zugeteilt. Präzise gefasst ist Entlastungskorruption durch vier Merkmale geprägt:

1. Verlierer zahlen nicht (anders als beispielsweise beim Lobbying), und deshalb
2. neutralisieren sich Bestechungsangebote konkurrierender Bieter nicht gegenseitig (anders als bei Modellen des Rent-seeking, die auf einer *contest success function* aufsetzen, siehe allgemein Hirshleifer 2001 und für eine Anwendung Lambsdorff 2002).
3. Der Bestochene erhält Ressourcen, die er frei verwenden kann<sup>20</sup> und daher im allgemeinen zweckgebundenen Transfers von Mitteln (etwa Wahlkampfbeiträgen) vorzieht.
4. Bestechenden und Bestochenen eint ein gemeinsames Interesse an der erfolgreichen Durchführung der Tat.

Merkmal Nr. 4 grenzt die Entlastungs- von der Belastungskorruption ab, bei welcher der Täter eine regelgerechte Lösung vorzöge. Der klassische Fall ist hier der korrupte Steuerbeamte, welcher einem Steuerpflichtigen droht, seinen Fall bei Ausbleiben eines Schweigegeldes (unrichtig, aber eine Grauzone ausnutzend) als Steuerhinterziehung zu ahnden (Hindriks et al. 1999). Das Opfer einer solchen Extortion wird dadurch zum natürlichen Verbündeten der Fahnder, weshalb erfolgreiche Belastungskorruption spieltheoretisch die Kollusion des Bestochenen mit seinen Vorgesetzten voraussetzt (Mishra 2006). Die Merkmale 1 bis 3 dagegen unterscheiden Entlastungskorruption von legalem Lobbying und legen nahe, dass die geläufige Praxis, Korruption wie Rent seeking zu modellieren (Lambsdorff 2002), zumindest als fragwürdig gelten muss. Wir werden im nächsten Unterabschnitt unser eigenes alternatives Modell umreißen, doch sollen zuvor die Spalten der Tabelle 1 diskutiert werden.

## A.2 Gegenstände von Korruption

Korruption kann grundsätzlich auf jedes Verhalten eines Agenten gerichtet sein, das dessen Vertrag mit einem Prinzipal zuwiderläuft, umfasst also eine Vielzahl verschiedener Tatbestände. Gleichwohl glauben wir, dieses Terrain mit den vier Hauptkategorien aus den Spalten der Tabelle 1 arrondieren zu können.

„Selektion“ meint die Zuweisung von Rechten bzw. Vergabe des Zugangs zu Renten, eine Kategorie, die von der Einstellung eines Arbeitnehmers – zu einem Lohn über dem Reservationsspreis des Arbeitsanbieters – über die Vergabe von Lizenzen bis hin zur Gewährung eines Monopolrechtes reicht. Die meisten Fälle, die man landläufig mit Korruption verbindet, dürften dieser Kategorie zuzurechnen sein, und sie ist es auch, bei der man Lobbying und Korruption als alternative Instrumente des Rent-seeking betrachten muss. Die primären Wohlfahrtsverluste einer solchen Selektionskorruption bestehen aus dem typischen „Harberger-Dreieck“ eines Monopols, können also, wenn es um die Vergabe eines Lumpsum-Vorteils geht, auch Null werden.

Möglicherweise ist die Vergabe solcher Lizenzen jedoch mit mengenabhängigen externen Kosten verbunden – ein klassisches Beispiel scheint uns die Betonierung der Costa Brava durch immer mehr Ferienhäuser zu sein. In diesem Fall kann Korruption, indem sie die gleichgewichtige Menge der fraglichen Aktivität reduziert, gegenüber einer Situation ohne Berücksichtigung der Externali-

<sup>20</sup> Grenzen erwachsen aus der Notwendigkeit, eine Entdeckung zu vermeiden und daher u.a. auf allzu auffälligen Konsum zu verzichten.

täten sogar wohlfahrtsüberlegen sein! Im Hintergrund steht die alte Idee, dass ein Angebotsmonopol unter bestimmten Bedingungen auch „gut für die Umwelt“ sein kann.

„Qualitätskorruption“ oder besser Qualitätssenkungskorruption liegt vor, wenn ein Anbieter einen Agenten besticht, um eine Regulierung zu umgehen. Im Gegensatz zu dem Costa Brava-Problem, bei dem negative Externalitäten von der Anzahl der vergebenen Genehmigungen abhängen, entstehen hier negative Wirkungen, möglicherweise Internalitäten, welche von der Qualität des Gutes abhängen – ein gutes Beispiel bildet das massenweise Einstürzen von Häusern infolge eines Erdbebens in der Türkei, die von Bauunternehmern unter Verzicht auf teure Sicherungsmaßnahmen gebaut und von korrupten Beamten als erdbebensicher abgenommen worden waren.<sup>21</sup> Wie noch zu begründen sein wird, wirft diese Kategorie von Korruption erheblich größere analytische Probleme auf als die Selektionskorruption, weil in diesem Fall die Nachfrage nach Genehmigungen (der Anzahl) variabel ist.

Das ist wieder anders beim so genannten „Speed money“, also der Bestechung, welche nicht eine Änderung der materiellen Entscheidung des Agenten, sondern eine Beschleunigung des Entscheidungsprozesses bezweckt. Arbeitete der Agent ohne Bestechung entsprechend der im Vertrag mit seinem Prinzipal vereinbarten Normleistung und beruhte die Beschleunigung ausschließlich auf einer Erhöhung der Anstrengung über das vorgeschriebene Niveau hinaus und auf Überstunden, so wäre gegen „Speed money“ als Leistungsentgelt kaum etwas zu sagen. Je mehr die Beschleunigung durch Verdrängung der Dienstleistungen für Nicht-Zahler zustande kommt, desto näher liegt „Speed money“ freilich an der Selektionskorruption. Und schließlich können die Agenten dazu neigen, ihr Anstrengungsniveau *ex ante* zu reduzieren, um so die Zahlungsbereitschaft für eine Beschleunigung des Verfahrens zu erhöhen. Dieses Verhalten wäre nach unserem Schema als eine Form der Belastungskorruption zu klassifizieren.

Schließlich tritt Korruption noch in Verbindung mit anderen Straftaten auf, sei es, dass der Bestechende sich Hilfe bei der Verdeckung der Straftat erkaufen will, sei es, dass ein Agent einem Täter (oder auch Nicht-Täter) eine Strafverfolgung bzw. eine härtere Strafe androht, wenn nicht gezahlt wird.

## **B. „Grease“ oder „Sand“? – ein erster Blick auf die Kosten der Korruption**

Nach den begrifflichen Klärungen sind wir nun in der Lage, die sozialen Kosten der Korruption genauer zu fassen. Wir beginnen dazu mit dem einfachen „Costa Brava“-Fall eines rein mengenabhängigen Schadens bei Selektionskorruption des Agenten, wie ihn die nachfolgende Abbildung 3 darstellt.<sup>22</sup> Darin ist auf der Abszisse die Zahl genehmigter Lizenzen  $L$ , auf der Ordinate der entsprechende marginale Ertrag und die marginalen Kosten abgetragen. Die Zahlungsbereitschaft der Unternehmer (WTP) für Lizenzen nimmt an der Grenze aus naheliegenden Gründen ab, während wir andererseits unterstellen, dass die Vergabe von Lizenzen mit keinerlei Kosten verbunden sei. Ein profitmaximierender Beamter wird dann – sofern er keine Möglichkeit zur Preisdifferenzierung hat – die klassische Monopollösung  $L^*$  realisieren und ein Bakschisch  $b^*$  pro Lizenz fordern.

Bleibe es dabei, so entstünde durch Korruption im Vergleich mit der First-Best-Lösung ein Wohlfahrtsverlust in Höhe des Dreiecks unter der WTP-Kurve rechts von  $L^*$  („Harberger-Dreieck“), verglichen mit einer ordnungsrechtlichen Prohibition – zu der Politiker ja immer gerne

<sup>21</sup> Wir verdanken dieses Beispiel einem Vortrag von Ingo Pies, der dies allerdings zur Illustration der negativen Wirkungen von Korruption allgemein verwendet.

<sup>22</sup> Ähnliche graphische Darstellungen finden sich bei Rose-Ackerman (1978) oder Shleifer und Vishny (1998).

greifen – wäre freilich ein Wohlfahrtsgewinn in Höhe der Konsumentenrente bis  $L^*$  zuzüglich der Bestechungsgelder  $b^* \cdot L^*$  zu verzeichnen. Entstehen dagegen mengenabhängige marginale externe Kosten einer Erteilung von Lizenzen, so fallen die Kosten der Korruption relativ zur Laissez-faire-Lösung, und sofern das soziale Optimum  $L_{\text{opt}}$  links von  $L^*$  liegt (was bei entsprechender Höhe der marginalen externen Schäden – exogen bedingt! – geschehen kann), ist die Korruptionslösung aus einfacher Wohlfahrtssicht besser als diese.

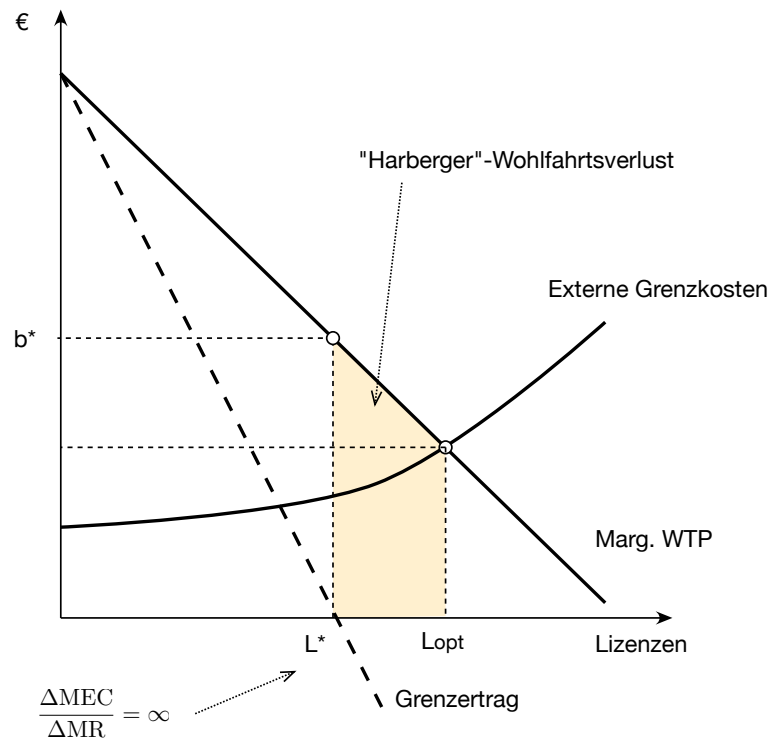


Abbildung 3: Wohlfahrtsverlust durch Selektionskorruption

Aus diesem Argument folgern wir dreierlei:

1. In der Tat besteht die theoretische Möglichkeit, dass *bestimmte Formen* von Korruption *unter bestimmten Bedingungen* nur einen geringen Schaden verursachen bzw. sich gar als förderlich für die soziale Wohlfahrt erweisen. Dies ist das bekannte Argument, Korruption könne das Rad der Bürokratie schmieren („greasing the wheel hypothesis“) und damit vorteilhaft für Investitionen und Wachstum sein.
2. Ganz klar aber handelt es sich dabei *nicht um eine erstbeste Lösung*, denn  $L_{\text{opt}}$  wird immer mindestens so gut sein wie  $L^*$ . Ferner kann in  $L^*$  auch *kein zweitbestes* Optimum vorliegen: An dieser Stelle ist nämlich das Verhältnis von marginalem externem Schaden zu marginalem Ertrag (der aus den Bedingungen erster Ordnung für das Kalkül des Bürokraten an dieser Stelle Null wird) unendlich. Derlei Lösungen widersprechen offenkundig der Grundidee, dass in einem zweitbesten Optimum der marginale Schaden bei einer Variation jedes beliebigen Instruments gleich sein muss.
3. In Frage kommt Korruption damit allenfalls als *drittbeste* Lösung. Unsere Diskussion illustriert auch, welche Bedingungen dafür vorliegen müssen: Eine Verbesserung verspricht Korruption besonders im Vergleich zu einer *Prohibitions*lösung (dem Ursprung in der

Abbildung 3) oder einer *Abstinenzlösung* (komplettes *laissez faire*). Es käme also darauf an, dass die gesellschaftlichen *Institutionen*, der Ordnungsrahmen *fehlerhaft* sind.

Genau hier knüpft die empirische Literatur zur Frage des „Grease“ versus „Sand“ an, die in jüngster Zeit eine gewisse empirische Relevanz für die Grease-Theorie für Länder mit völlig unzureichenden Institutionen und alles in allem einen möglichen invers u-förmigen Zusammenhang zwischen der Intensität von Korruption und dem Wirtschaftswachstum findet (siehe Abschnitt I. und vgl. Méon und Weill 2008).

Auch wenn selbst in entwickelten Ländern viele Politiker lieber zum Ordnungsrecht als zu marktlichen Steuerungsmechanismen greifen,<sup>23</sup> liegt in den OECD-Staaten vermutlich kein Grund vor, auf Korruption zur „Schmierung“ bürokratischer Prozesse zu setzen. Bei unserem Thema aber geht es um die Bekämpfung von Armut, und damit rücken *Entwicklungsländer* in den Mittelpunkt, bei denen man nicht ohne weiteres unterstellen kann, dass die Bedingungen für eine Vorteilhaftigkeit von Korruption fehlen. Das Regelinteresse der Unternehmen richtete sich hier auf eine Ordnungsreform in Verbindung mit Korruptionsbekämpfung. Ist ersteres (politökonomisch) nicht zu haben, kann es sich auch aus konstitutioneller Sicht für Unternehmen (wie für die Gesellschaft insgesamt) empfehlen, auf letzteres zu verzichten.

Was die Abbildung 3 allerdings nicht darstellt, das ist der Fall der Qualitätskorruption. Denn in der partialanalytischen Graphik 3 müsste eine Verbilligung der Nutzung von Lizenzen, bedingt durch eine Verringerung der internen Produktionskosten, eine Rechtsverschiebung der Nachfragekurve bewirken. Für sich genommen (bei gleichen marginalen Schäden in Abhängigkeit von der Zahl der Lizenzen) führt die Einführung von Qualitätskorruption damit sowohl zu einer Erhöhung von  $L^*$  als auch zu einer Steigerung von  $L_{opt}$ , wobei die Veränderung der Lücke zwischen beiden auch von der Elastizität der externen Grenzkostenkurve abhängt und nicht eindeutig bestimmt werden kann. In jedem Fall wird sich das „Harberger-Dreick“ ebenso vergrößern wie Summe von Rente der Unternehmer und Bestechungssumme.

Eine Konstanz der Grenzschadenskurve anzunehmen, erscheint freilich bei Qualitätskorruption abwegig. Vielmehr wird sie sich gemeinsam mit der Nachfragekurve – wenn auch höchstens zufällig in gleichem Ausmaß – nach oben verlagern.<sup>24</sup> Durch diese Bewegung steigen offensichtlich unter sonst gleichen Umständen die sozialen Schäden der Korruption. Auch wenn der Gesamteffekt nicht allgemein bestimmt werden kann und die Ermittlung des Vorzeichens eine formale Analyse mit konkreten Funktionsverläufen voraussetzte, verdeutlicht diese Diskussion doch, dass der in der Literatur meist diskutierte Fall der Selektionskorruption nicht sämtliche Aspekte des Problems erfasst.

Schließlich liegt ein Mangel der bestehenden Modelle darin, dass es sich um reine Partialanalysen handelt (diese Kritik auch bei Kaufmann und Wei 1999). Ein mathematisch-formales Totalmodell müsste zumindest auch Wechselwirkungen mit anderen Märkten erfassen – etwa solchen, auf denen keine Lizenzierung erforderlich ist und daher wettbewerbliche Bedingungen herrschen, oder aber unter Verwendung eines Modells monopolistischer Konkurrenz. Eine solche Totalanalyse unter Abbildung verschiedener in der Tabelle 1 dargestellten Typen und Gegenständen von

<sup>23</sup> Und darin denen dabei altsässige Unternehmen, die ihre Renten am Markt gegenüber Markteintritten oder einer Substitutionskonkurrenz sichern wollen, recht gerne sekundieren.

<sup>24</sup> Will man dies modellieren, so muss sorgfältig geklärt werden, wodurch genau die *externen* Schäden entstehen. Greifen wir das Beispiel mit den vermeintlich erdbebensicheren Häusern in der Türkei auf, so sind es ja zunächst die Kunden der Bauunternehmer (Interne), welche den Schaden erleiden. Damit solche Schäden zu externen Effekten mutieren, bedarf es zumindest eines Problems asymmetrischer Information verbunden mit Schwierigkeiten im Haftungsrecht, also auch wieder unvollkommener Institutionen.



Korruption liegt unseres Wissens noch nicht vor. Sie sei aus Platzgründen einem nachfolgenden Beitrag überlassen. Formal analysiert werden soll hier indes eine andere Frage: das Verhältnis von Korruption zu legalen Formen des Rent seeking, dem wir uns nun zuwenden.

### **C. Korruption vs. Lobbying**

Schon eingangs dieser Arbeit haben wir hervorgehoben, dass Korruption nur *eine* Form von Rent-seeking darstellt – als Alternative kommt insbesondere *Lobbying* in Frage, also die Einflussnahme durch legale Transfers von Ressourcen oder Bereitstellung (selektiver) Informationen, geschehe dies individuell oder kollektiv durch Beteiligung an einer Interessengruppe. Die Existenz solcher anderer Möglichkeiten der Einflussnahme wirft hauptsächlich zwei Fragen auf:

1. Handelt es sich um Substitute oder Komplemente? Wird, mit anderen Worten, eine Verteuerung korrupter Aktivitäten zu einer Vermehrung von Lobbying führen oder nicht?
2. Wie hoch sind die marginalen sozialen Kosten von Lobbying im Vergleich zu den oben angesprochenen Kosten der Korruption? Denn überwiegen die Erstgenannten, wäre ein Kampf gegen Korruption nicht wohlfahrtssteigernd – und selbst bei einer geringfügigen Differenz zugunsten des Lobbying hätte man noch die marginalen Durchsetzungskosten zu berücksichtigen.

#### **C.1 Substitute oder Komplemente?**

Aus theoretischer Warte lassen sich leicht Argumente in beide Richtungen finden. Auf den ersten Blick erscheint es natürlich, von einer substitutiven Beziehung auszugehen, wie sie auch den meisten formalen Modellen von Korruption und Lobbying zugrunde liegt.<sup>25</sup> Danach entscheidet sich ein Klient unter Berücksichtigung der erwarteten Nutzen und Erträge, ob (und in wie weit) er über einen der beiden Kanäle Einfluss auf den Agenten nehmen will. In einem anderen Ansatz gehen Harstad und Svesson (2006) davon aus, dass sich Lobbying primär auf die Regelebene (das Schaffen günstiger Gesetze), Korruption dagegen auf die Handlungsebene (das Nicht-Durchsetzen von Gesetzen durch die Bürokratie) richtet. Auch hier erwiesen sich die beiden Kanäle als Substitute.

Andererseits wird argumentiert, Lobbying könne im politischen Prozess dazu dienen, günstigere Voraussetzungen für Korruption – etwa durch eine Verringerung der Strafmaße oder eine geringere Mittelausstattung der Strafverfolgungsbehörden – zu schaffen (Damania et al. 2004), und auch die Vorstellung von der „Anfütterungskorruption“ als einer Investition in den Zugang zu Bürokratie und *classe politique* führt zu Komplementarität zwischen legalem und illegalem *Rent seeking*.

Damit verbleibt eine empirische Frage, zu der bislang wenige Arbeiten mit gemischten Ergebnissen vorliegen. Kaufmanns und Weis (1999) Resultat, dass Führungskräfte solcher Unternehmen, die höhere Bestechungszahlungen leisten, auch mehr Zeit in Verhandlungen mit Bürokraten zubringen, ist wegen der fehlenden Isolierung von Skaleneffekten für diese Frage nicht aussagekräftig. Jüngst haben Campos und Giovannoni (2007) eine Arbeit vorgelegt, in der sie auf der Grundlage eines neuen Datensatzes mit Befragungen auf der Firmenebene in 25 südost- und osteuropäischen Ländern Substitutionalität zwischen Lobbying (definiert als Mitgliedschaft in Unternehmensverbänden) und Korruption finden.

<sup>25</sup> Auch unserem eigenen im Unterabschnitt C.2, so dass wir es hier bei dem schlichten Hinweis bewenden lassen können.

Allerdings führt die Auswahl der Länder in dieser Studie womöglich zu Problemen. Zur Illustration unserer Bedenken plotten wir in der nachfolgenden Abbildung 4 das Pro-Kopf-Sozialprodukt (in Kaufkraftparitäten, 2004er OECD-Zahlen) an der Abszisse gegen den *Corruption Perception Index* von *Transparency International* (Werte für 2006) an der Ordinate und den Anteil der Bevölkerung, die Mitglied in einer professionellen Organisation sind (eigene Durchschnittsbildung auf dem *World Values Survey* mit Daten von 2000 bis 2002) als Fläche der Datenpunkte. Gelbe Datenpunkte sind afrikanische Länder, blaue OECD-Staaten.

Der Abbildung 4 lässt sich die bekannte negative Korrelation von Korruption und Sozialprodukt entnehmen.<sup>26</sup> Was unseren Indikator für Lobbying-Tätigkeit anbelangt,<sup>27</sup> erscheinen die Dinge nicht so eindeutig: Zwar scheint Lobbying ab einer bestimmten Schwelle (knapp 10000 US-\$ PPP) tatsächlich mit dem Wohlstand zu wachsen (und *uno actu* negativ mit dem Ausmaß wahrgenommener Korruption korreliert zu sein), doch zeichnen sich gerade die ärmsten Länder wieder durch einen höheren Wert des Lobbying-Indikators aus. Die der Datenlage geschuldete Konzentration auf die Länder in Südosteuropa, Osteuropa und in der ehemaligen Sowjetunion bei Campos und Giovannoni (2007) blendet damit vielleicht eine notwendige Unterscheidung zwischen verschiedenen Gruppen von Ländern aus. Womöglich ist bei den ärmsten Ländern – etwa in Afrika – Lobbying tendenziell eher ein Komplement für Korruption als anderswo.

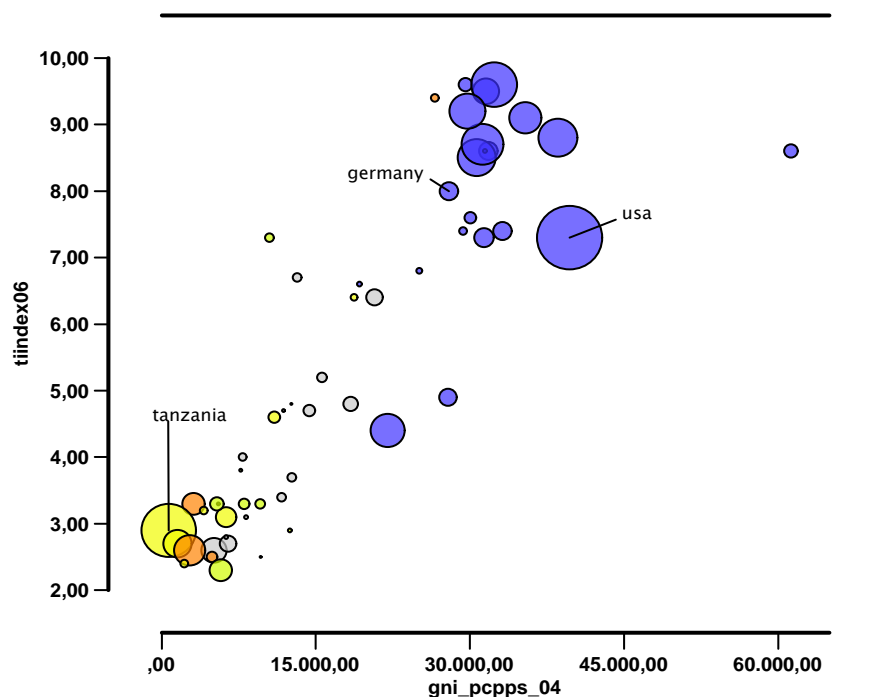


Abbildung 4: TI-Korruptionsindex versus Sozialprodukt pro Kopf und Mitgliedschaft in professionellen Organisationen (eigene Darstellung mit Daten der OECD, TI, und des WVS)

<sup>26</sup> Für Leser, die mit der Literatur nicht vertraut sind, sei der Hinweis erlaubt, dass höhere Werte des Korruptionsindex mit einem niedrigeren wahrgenommenen Niveau an Korruption einhergehen. Der Idealwert ist 10.

<sup>27</sup> Man kann diesen mit Fug und Recht kritisieren, doch entspricht er dem Grundansatz von Campos und Giovannoni, Lobbying über die Mitgliedschaft in Interessengruppen zu erfassen, nur dass er in unserem Fall auf einer Befragung von Einzelpersonen und nicht von Unternehmen beruht.

Dies zu untersuchen, setzte zunächst die Entwicklung eines Datensatzes für alle Länder voraus und würde zudem eine Verbesserung des Indikators für Lobbying-Aktivitäten verlangen. Selbst dann bliebe die Analyse von Querschnittsdaten nur ein erster Schritt – immerhin ist es uns in den Worten Mitras (2005, 3) darum zu tun zu erfahren, „what happens to corruption when a poor Bangladesh becomes a rich Bangladesh, and not when Bangladesh becomes U.S.A.“.<sup>28</sup> Da unser gegenwärtiges Interesse vorwiegend der Systematik und theoretischen Lücken gilt, lassen wir diese Frage offen und wenden uns nun der Modellierung von Korruption und Lobbying zu.

## C.2 Zu einem theoretischen Modell von Korruption und Lobbyismus

Korruption und Lobbying gemeinsam zu untersuchen, ist nicht neu. Ebenso wenig neu ist der Hinweis, dass (bestimmte Formen von) Korruption einen reinen Transfer darstellen (Besley 2006), während legales Rent seeking mit sozialen Kosten verbunden ist (Beckmann und Gerrits 2007).<sup>29</sup> Beiträge wie Lambsdorff (2002) oder Wintrobe (1998) setzen sich kritisch mit der These auseinander, Korruption könne ein sozial weniger kostspieliges Instrument zur Verfolgung von Individualinteressen darstellen als Lobbying, und finden eine Reihe von beachtlichen Argumenten gegen diese These. Doch dabei werden Korruption und Lobbying meist *formal als Analoga* modelliert, oder wie Campos und Giovannonis (2007) formulieren:

In many models, e.g. Grossman and Helpman (2001), lobbying is modeled as monetary transfers from lobbyists to politicians and these transfers could equally be interpreted as campaign contributions or bribes.

Lambsdorff (2002) verwendet ein klassisches Rent-seeking-Modell mit einer *Contest success function*, bei der die Wahrscheinlichkeit sich durchzusetzen dem Verhältnis der eigenen Aufwendungen für Rent seeking – ggf. zur Abbildung von Skalenerträgen potenziert mit einer Konstanten – zur Summe solcher Aufwendungen in der Gesellschaft entspricht.<sup>30</sup> Ein implizite Annahme solcher Modelle ist, dass *auch die Unterlegenen zahlen*. Hauptkonkurrent dieses Ansatzes ist eine Modellierung von Rent-seeking als *Auktion*, wobei meist eine so genannte *All-pay-Auktion* zum Einsatz kommt.<sup>31</sup> Wie der Name schon sagt, zahlen die Unterlegenen auch hier. In seiner Einführung in die einschlägige Theorie weist Steiglitz (2007, 203-204) wie folgt auf Korruption und Lobbying hin:

To see why one might want to consider alternative auction forms, here is an example of an auction that is quite different from the four standard one, but nevertheless of some practical interest. Candidates running for political office must decide how much to spend on their campaigns. We can consider this an auction, the single item being the political office, and with one winner. However, the winner [sic!] does not get a refund after the election; everyone who bids must pay. This kind of auction is called an all-pay auction. *The same kind of auction models lobbying activity* (Krishna 2002), *and also bribery, for that matter* [unsere Hervorhebung].

Dieser Mangel an Differenzierung erscheint uns bedauerlich, zumal die Kategorisierung von Formen und Gegenständen der Korruption im Unterabschnitt A suggeriert, noch nicht einmal alle Korruptionsphänomene einheitlich zu modellieren. Zwei Aspekte scheinen uns bedenkenswert:

<sup>28</sup> Zum kulturellen Relativismus folgen noch einige Bemerkungen im Abschnitt III.

<sup>29</sup> Die klassische Sicht der (negativen) Wirkung von Rent seeking allgemein auf den Wohlstand der Nationen ist auf Olson (1982) und Tullock (2005) zurückzuführen. Zimmermann und Horgos (2007) nutzen Längsschnittsdaten über das Niveau der Lobbying-Aktivitäten um den deutschen Bundestag, um die retardierende Wirkung von Lobbying auf das Wirtschaftswachstum ökonometrisch zu bestätigen.

<sup>30</sup> Als einziger uns bekannter Beitrag stellt Fang (2002) Lobbyingmodelle auf der Grundlage einer *Contest success function* (er nennt dies das „Lotteriemodell“) und einer All-pay-Auktion (AP) vergleichend gegenüber.

<sup>31</sup> Ein Beispiel ist Lien (1990), für einen Überblick zu den möglichen Ansätzen siehe Epstein und Nitzan (2007).

1. Definitorisch wird für Lobbying Legalität verlangt. In allen uns bekannten Rechtssystemen schließt dies den *direkten* Tausch von Gegenleistung Klienten und Maßnahme des Agenten aus. Die möglichen *indirekten* Instrumente sind jedoch damit verbunden, dass auch der Unterlegene zahlt („loser pays“)<sup>32</sup> und sich die Anstrengungen der verschiedenen Bewerber zumindest zum Teil neutralisieren. Während dies auch für Bestechungsversuche gelten kann, bleibt der Tausch, bei dem nur der Gewinner zahlt, auf Korruption beschränkt.
2. Der Agent wird direkte Zahlungen *ceteris paribus* mindestens ebenso schätzen wie indirekten Ressourcenaufwand des Klienten, und in den allermeisten Fällen wird er sie strikt präferieren.

Selbstverständlich gilt es danach u.a. zu berücksichtigen, dass Täter bei Korruption Ressourcen aufwenden müssen, um die Geheimhaltung zu gewährleisten, während die Beteiligten an Lobbying-Anstrengungen darauf verzichten können (zumindest, was die Abwendung von Strafverfolgung anbelangt – der neugierigen Presse mag man manches vielleicht doch nicht zugänglich machen wollen).<sup>33</sup> Gleichwohl halten wir es für wertvoll, zunächst die beiden genannten fundamentalen Unterschiede abzubilden. Dabei leistet ein Auktionsmodell gute Dienste.

Wir führen hier ein neues Auktionsmodell ein, in welchem wir Korruption als eine *Sealed Bid First Price*-Auktion (SBFP) abbilden und dies mit einer *All pay*-Auktion (AP) zur Modellierung von Lobbying in einem Spiel verbinden. Dazu betrachten wir den Fall der Selektionskorruption und des alternativen Lobbying mit  $n$  Klienten, welche an einer einzelnen und unteilbaren Lizenz interessiert sind. Die Zahlungsbereitschaft jedes Klienten werde gemäß der Verteilung  $f(v)$  zufällig bestimmt – die kumulative Dichtefunktion sei  $F(v)$  –, wobei  $f(v)$  selbst jedermann bekannt, das konkrete  $v_k$  jedoch privates Wissen des Individuums  $k$  sei.<sup>34</sup> Die Lizenzen seien unter der Kontrolle eines monopolistischen öffentlichen Sektors<sup>35</sup>, dessen Entscheidung sowohl durch die Zahlung eines Bestechungsgeldes  $b$  (Korruption) als auch durch die Aufwendung von Ressourcen für Lobbying  $r$  beeinflusst werden könne. Diese Einflussnahme bilden wir als Kombination zweier Auktionen ab, nämlich einer „herkömmlichen“ SBFP und einer AP. Konkret analysieren wir ein Spiel mit folgenden Regeln:

- Alle  $n$  Klienten (Bieter) legen simultan ein Gebot für die SBFP, ein Bestechungsgeld  $b(v)$  in Abhängigkeit von ihrer Valuation  $v$  der Lizenz, und Lobbying-Aufwendungen in der AP  $r(v)$  fest.
- Dabei nehmen sie die Strategien (Bietfunktionen) der übrigen Spieler, die wir mit den entsprechenden griechischen Buchstaben als  $\beta(v)$  bzw.  $\rho(v)$  bezeichnen, als gegeben. In einem Nash-Gleichgewicht wird folglich  $b(\bullet) = \beta(\bullet)$  und  $r(\bullet) = \rho(\bullet)$  gelten.<sup>36</sup>
- Nach Abgabe der Gebote fliegt die Bestechung mit der exogenen Wahrscheinlichkeit  $p$  auf. Ist dies der Fall, so erhält der Meistbietende die Lizenz nicht und muss ein Vielfaches  $s$

<sup>32</sup> Das klassische Beispiel stellen Beiträge zum Wahlkampf oder – in Deutschland – Parteispenden dar. Doch auch bei typischen anderen Lobbying-Aktivitäten wie Antichambrieren in den Korridoren des Leviathan, PR und Informationspolitik kann die eigene Aufwendung verloren gehen.

<sup>33</sup> Diese Faktoren könnte man etwa über eine Korruptionskostenfunktion analog zur Modellierung von Steuerhinterziehung berücksichtigen. Siehe dazu Beckmann (2003, Kapitel 4).

<sup>34</sup> Bei sicheren und allseits bekannten Payoffs weisen solche Auktionen im allgemeinen kein Gleichgewicht in reinen Strategien auf.

<sup>35</sup> Zu diesem Akteur nachher mehr.

<sup>36</sup> Zu der Technik der Ableitung gleichgewichtiger Bietfunktionen in Auktionen siehe die Übersicht bei Steiglitz (2007, Appendix A).

seiner gebotenen Bestechungssumme  $b$  als Strafe zahlen. Ansonsten fällt ihm die Lizenz zu, und das Bakschisch  $b$  wird fällig. Unterlegene Bieter zahlen lediglich ihr Gebot in der AP  $r$ .

- Wird die Korruption aufgedeckt, so wird die Lizenz durch Lobbying (die AP) vergeben, wobei der enttarnte Täter sich nicht mehr beteiligen kann. Vielmehr erhält der Höchstbietende unter den verbliebenen Klienten den Zuschlag.
- Alle Spieler sind risikoavers und es herrscht *common knowledge of rationality*.

### C.3 Lösung unseres Auktionsmodells

Zur Lösung dieses Modells nutzen wir ein Standardresultat der Auktionstheorie, nämlich dass die Bietfunktionen strikt monoton in den Wertschätzungen sind (Steiglitz 2007). Damit wird der Klient, welcher das höchste Gebot in der SBFP macht, auch in der AP das höchste Gebot abgeben und bei Entdeckung ausscheiden. Wird Korruption entdeckt, erhält den Zuschlag folglich der Zweitbietende. Damit können wir den Erwartungsnutzen eines Bieters schreiben als:<sup>37</sup>

$$\begin{aligned} Eu &= F(\beta^{-1}(b(v)))^{n-1} ((1-p)(v - b(v)) - psb(v)) \\ &+ p(n-1) (F(\rho^{-1}(r(v)))^{n-2} - F(\rho^{-1}(r(v)))^{n-1}) v - r \end{aligned} \quad (1)$$

Dabei ist  $F(\beta^{-1}(b(v)))^{n-1}$  die Wahrscheinlichkeit, mit der Bietfunktion  $b(v)$  das Höchstgebot abzugeben, wenn die anderen Spieler sich entsprechend  $\beta(\bullet)$  verhalten, und  $F(\rho^{-1}(r(v)))^{n-2} - F(\rho^{-1}(r(v)))^{n-1}$  die Wahrscheinlichkeit für die Abgabe des zweithöchsten Gebots.<sup>38</sup> Leiten wir den Ausdruck (1) nach den *skalar interpretierten*  $b$  und  $v$  ab, setzen gleich

Null und berücksichtigen dabei, dass  $F'(\bullet) = f(\bullet)$  und *im Gleichgewicht*  $(\beta^{-1})' = \frac{1}{\beta'(\beta^{-1}(b))} = \frac{1}{b'}$  ist (analog für  $\rho$ ), so erhalten wir als Bedingungen erster Ordnung für ein optimales Bietverhalten:

$$b' = \frac{((1-p)(v - b) - psb)(n-1)f(\bullet)F(\bullet)^{n-2}}{(1-p+ps)F(\bullet)^{n-1}} \quad (2)$$

$$r' = vp(n-1) ((n-2)F(\bullet)^{n-3}f(\bullet) - (n-1)F(\bullet)^{n-2}f(\bullet)) \quad (3)$$

Diese beschreiben je eine gemischt partielle Differentialfunktion ersten Grades, die wir durch Integration lösen können. Zur Veranschaulichung der Ergebnisse bietet es sich allerdings an,  $f(v)$  zu spezifizieren, und an dieser Stelle genügt die einfachste Variante, nämlich eine Gleichverteilung über das Einheitsintervall  $[0,1]$ , so dass

$$f(v) = \begin{cases} 1 & \text{wenn } 0 \leq v \leq 1 \\ 0 & \text{sonst} \end{cases}$$

und  $F(v) = v$ . Damit kommen wir zu den nachfolgenden Ergebnissen für unterschiedliche Zahlen von konkurrierenden Klienten.

<sup>37</sup> Wir unterdrücken Indices für Individuen, da in diesem Kontext keine Gefahr einer Mehrdeutigkeit besteht.

<sup>38</sup> Ein Exponent  $(-1)$  repräsentiert dabei die Umkehrfunktion.

(a)  $n = 2$ : „Abwarten und Bestechen“

Als Ausgangspunkt kann der Fall mit nur zwei Klienten dienen, der sich auch ohne Rückgriff auf eine Lösung der Gleichungen (2) und (3) klären lässt. Denn bei nur zwei Klienten wird der überlebende Bieter sich auf jeden Fall durchsetzen, weshalb es sich für den Zweitplatzierten nie lohnen würde, ein  $p > 0$  zu bieten. Auch für den Fall, dass man selbst die höchste Zahlungsbereitschaft aufweist, sind positive Lobbying-Anstrengungen nicht sinnvoll: Entweder die Bestechung hat Erfolg und Lobbying bleibt ohne irgendeine Wirkung, oder man selbst scheidet aus dem Rennen aus. Daher kommt es zu einer Randlösung, in der sich keiner der beiden Klienten am Lobbying beteiligt und beide ein Bestechungsgeld analog zu einer normalen SBFP offerieren, also  $b(v) = 1/4 v$  (Steiglitz 2007).

(b)  $n > 2$ : Substitutionalität von Korruption und Lobbying

Für eine Gleichverteilung lassen sich die Gleichungen (2) und (3) recht leicht lösen. Setzen wir die Integrationskonstanten jeweils gleich Null, so erhalten wir:

$$b(v) = \frac{(p + n(1 - p) - 1)v}{n(1 + p(s - 1))} \quad (4)$$

$$r(v) = p \left( \frac{n - 2}{v} - \frac{(1 - n)^2}{n} \right) v^n \quad (5)$$

Ableiten von (4) nach  $p$ ,  $s$  und  $n$  ergibt eindeutige und wenig überraschende Ergebnisse: Eine Erhöhung der Strafe führt ebenso zu einer Senkung des Bestechungsgeldes wie eine größere Entdeckungswahrscheinlichkeit. Beteiligen sich mehr Akteure an der Auktion (steigendes  $n$ ), so erhöht sich die Wettbewerbsintensität und Teilnehmer werden veranlasst, mehr zu bieten – ein Standardergebnis der Auktionsliteratur.

Was Gleichung (5) anbelangt, so ist das Vorzeichen des Ausdruck in den großen Klammern nicht eindeutig. *Sofern aber eine positive Lobbying-Anstrengung optimal ist* (es folglich zu keiner Randlösung kommt), nimmt  $r$  *ceteris paribus* mit der Entdeckungswahrscheinlichkeit  $p$  zu, während eine Erhöhung der Strafe *keinen Einfluss* hat. Die Intuition hinter diesem Resultat ist klar: Wächst  $p$ , so verringert sich der erwartete Ertrag der Bestechung, doch erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, als Zweitbietender in der AP zum Zuge zu kommen. Eine Verschärfung der Strafe  $s$  dagegen senkt den erwarteten Ertrag von Korruption, ohne sich auf den Ertrag der Alternative auszuwirken.

#### C.4 Diskussion

Unser kleines Modell bildet die Substitutionalität von Korruption und Lobbying in einer kombinierten Auktion ab und stellt nach unserer Kenntnis das erste derartige Auktionsmodell des *Rent seeking* dar. Ein interessantes Merkmal dieses Modells ist die Asymmetrie von Korruptionsaufklärung und -bestrafung: Während jene insoweit mit Kosten verbunden ist, als Bestechung durch (andere) DUP-Aktivitäten substituiert wird, vermag diese Korruption ohne diese Nebenwirkungen zu senken. Bedenkt man zudem, dass Fahndungsanstrengungen Ressourcen verbrauchen, während zumindest Geldstrafen weitgehend ohne soziale Kosten verhängt werden können,<sup>39</sup> drängt sich

<sup>39</sup> Sie sind bekanntlich Transfers, ganz wie wir das auch von den Schmiergeldern behaupten (Besley 2006).

eine Politikimplikation auf: Fahndungsanstrengungen sind unter Verschärfung der Strafen zu reduzieren.<sup>40</sup>

Leser, die mit der Auktionstheorie vertraut sind, werden gegen unsere Argumentation möglicherweise einwenden, dass wir das Phänomen der *Erlösäquivalenz* übersehen. Darunter ist zu verstehen, dass unter recht allgemeinen Bedingungen verschiedene Spielregeln für Auktionen mit gleichen erwarteten Erlösen des Auktionators verbunden sind;<sup>41</sup> insbesondere trifft dies auch auf eine SBFP und eine AP zu. Wenn die Agenten in beiden Auktionen die gleichen Zahlungen erwarten können, wieso macht es dann einen Unterschied, ob Lobbying oder Korruption vorliegt? Dazu ist folgendes zu sagen: Zunächst interessiert uns das Individualverhalten durchaus, wenn eine der fraglichen Aktivitäten legal und die andere illegal ist, und zudem hängt die *Verteilung* der individuellen Payoffs der Bieter ganz erheblich von den Institutionen der Auktion ab. Vor allem jedoch übersieht das Gegenargument, dass der (passive) „Auktionator“ in unserem Modell nicht indifferent zwischen Schmiergeldern  $b$  und Aufwendungen für Lobbying  $r$  ist, sondern bei gleichen Aufwendungen regelmäßig eine direkte Transferzahlung präferiert. Erlösäquivalenz ist in unserem Falle folglich irrelevant.<sup>42</sup>

#### D. Produktiver Nepotismus?

Moses I. Finley (1979, 102-103) hebt die Rolle der Gastfreundschaft im homerischen Griechenland hervor und zitiert zur Bestätigung die Geschichte vom Zusammentreffen des Trojaners Glaukos und des Griechen Diomedes im Gefecht vor den Mauern von Troja. Im Begriff, einander in einen Schwertkampf auf Leben und Tod zu verwickeln, frug Diomedes den Glaukos, wer er denn sei, denn er habe ihn noch nie gesehen. Daraufhin stellt der Troer in der Ilias umfassend seine Herkunft dar, und sein potentieller griechischer Gegner freut sich: „Wahrhaftig, du bist mir ein alter Gastfreund von den Vätern her, denn der erhabene Oineus beherbergte einstmals den untadeligen Bellerophon in seiner Halle, [...] und sie gaben sich gegenseitig schöne Geschenke der Gastfreundschaft [...]. So lass uns beiderseits unsere Speere vermeiden. Lass uns gegenseitig die Rüstungen tauschen, damit auch die anderen wissen, dass wir uns rühmen, von den Vätern Gastfreunde zu sein.“

<sup>40</sup> Für eine Diskussion dieses Arguments im Zusammenhang mit der Bekämpfung von Steuerhinterziehung siehe Beckmann (2003). Grenzen für solche Veränderungen erwachsen (a) der erforderlichen Progressivität des Strafsystems, (b) der Notwendigkeit von Gefängnisstrafen, wenn optimale Geldstrafen das Vermögen der Täter übersteigen und (c) Erwägungen einer horizontalen Gerechtigkeit *ex post*.

<sup>41</sup> Der wegweisende Beitrag dazu ist Myerson (1981).

<sup>42</sup> Dieser Punkt steht in engem Zusammenhang mit einer Frage, die gelegentlich auftaucht: Wenn Bestechungszahlungen reine Transfers sind, warum stellen dann nicht auch die Aufwendungen für Lobbying einen Transfer dar? Beispielsweise muss eine Interessengruppe einen Vertreter beschäftigen und diesem Ressourcen für seine Tätigkeit zur Verfügung stellen. Ist das kein Transfer? Wäre dem so, so wäre der gesamten Vorstellung von Rent seeking als einer sozialen Verschwendung (Tullock 2005) Abbruch getan. Die korrekte (bejahende) Antwort auf die Frage zählt allerdings zu den Urgesteinen der Nationalökonomik, geht sie doch auf Frédéric Bastiat und sein Fenstergleichnis (1850) zurück: Die Einstellung eines Lobbyisten führt bei Vollbeschäftigung dazu, dass die Produktion ausfällt, die der Lobbyist in seiner nächstbesten, alternativen Tätigkeit geleistet hätte. (Für den marginalen Lobbyisten wird dies bei Konkurrenz gleich dem Wert des zusätzlichen Lobbyings für die Auftraggeber sein.) Dieses Produkt wird durch das Gut „Einflussnahme“ ersetzt. Weil „Einflussnahme“ im Grundmodell lediglich die Verteilung ändert, nicht jedoch zu einer Schaffung von Werten führt, handelt es sich beim Ausfall der alternativen Produktion durch den Lobbyisten (oder Anwalt) um soziale Kosten. Hinzu kommt, dass sich Aufwendungen für Rent seeking in einer AP-Situation gegenseitig kompensieren, so dass sich im Endeffekt die gleiche Entscheidung einstellt, zu der es ohne alle (mit minimalen) Anstrengungen gekommen wäre. Im Ergebnis ist Korruption mit sozialen Kosten verbunden, wenn sie zu „schlechteren“ Entscheidungen (im Sinne des Unterabschnittes B) führt, oder wenn Aufwendungen zur Geheimhaltung getätigt werden. Lobbying dagegen ist mit sozialen Kosten verbunden, *auch wenn es die Entscheidung unverändert lässt*.

Ein moderner militärischer Vorgesetzter hätte jeden der beiden zumindest wegen eines groben Dienstvergehens bestraft, und ein moderner Wirtschaftsethiker schüttelt sich ob solcher Erscheinungsformen des – gelinde gesagt – Nepotismus. Die alten Hellenen scheinen uns fern, und es sieht so aus, als sei dies auch gut so. In der jüngeren Geschichte kann man tatsächlich beobachten, dass nicht nur die Sensitivität westlicher Gesellschaften für Korruption zunimmt, sondern auch das Persönliche in der Geschäftswelt zurück gedrängt wird (Karsten und von Thiessen 2006). „Professionalismus“ ist zunehmend synonym mit „Unabhängigkeit von persönlichen Rücksichten“ – eine Entwicklung, die in zahlreichen institutionellen Veränderungen reflektiert wird, im Hochschulbereich etwa in einem Ersatz der Habilitation durch andere Formen der Qualifikation (Beckmann und Naujokat 2007), in einer wachsenden Bedeutung externer Evaluationen (Frey und Osterloh 2006) und *Peer reviews* sowie in zunehmender Kritik am „Meister-Schüler-Verhältnis“ bei der herkömmlichen deutschen Promotion.

Verbunden mit diesen Phänomenen ist ein weiterer theoretischer Punkt, den es zum Abschluss dieses Abschnittes kurz zu behandeln gilt. Eine wesentliche Form von Einflussnahme ist *Networking*, welches oft in Verbindung mit Korruption gesehen wird und nach unserer Sprachregelung teils dieser (bei möglicher Bestrafung), teils dem Lobbying zuzurechnen ist. Der Aufbau persönlicher Beziehungen bildet wohl auch nach landläufiger Meinung ein wesentliches Merkmal des Rent seeking. Wir sind keine Psychologen und daher nicht qualifiziert, über mögliche psychische Kosten einer Entpersönlichung der Berufswelt (oder deren Gegenteil) zu rasonieren. Hingewiesen sei allerdings auf eine Reihe möglicher anderer Kosten, die in institutionenökonomischen Arbeiten nur unzureichend berücksichtigt werden:<sup>43</sup>

- Im Verlaufe persönlicher Beziehungen werden eine Reihe von *Informationen* aufgedeckt, welche die Beteiligten weitgehend kostenfrei im Zuge ihrer Routineaktivitäten erhalten. Infolgedessen kann ein Trade-off zwischen Schäden durch Nepotismus und den zusätzlichen Informationskosten bestehen, die mit einem Zurückdrängen des Persönlichen verbunden sind.
- Das Vorhandensein persönlicher Beziehungen dürfte die Anreizkompatibilitätsbedingungen in einem Prinzipal-Agent-Verhältnis lockern können. Der Schlüssel zum Verständnis dieser Behauptung liegt in der Erkenntnis, dass die Beziehung zum *Mentor* – der Person, welche dem Prinzipal die Beschäftigung des Agenten empfohlen hat – für den Agenten einen Wert besitzt und/oder der Mentor über zusätzliche Sanktionsmöglichkeiten verfügt. Dies erhöht unter sonst gleichen Bedingungen die Nutzendifferenz des Agenten zwischen Verhalten im Sinne des Prinzipals und Shirking – zumal der Mentor, s.o., Informationsvorteile gegenüber dem Prinzipal haben kann – und erlaubt dem Prinzipal, ein höheres Nutzenniveau zu realisieren.
- Einen anderen Fall der Erleichterung von Anreizkompatibilität durch persönliche Beziehungen stellt der Einsatz von Verwandten oder Freunden als Agenten dar, deren Interessen im Durchschnitt weniger stark von denen des Prinzipal divergieren dürften als die eines zufällig herausgegriffenen Fremden. (Andererseits kann diese Verbindung auch Kosten in einem übergeordneten Prinzipal-Agent-Verhältnis hervorrufen.)
- Das Netzwerk bildet möglicherweise die *Referenzgruppe* des Agenten. Haben diese Präferenzen nicht nur für absolutes, sondern auch für relatives Einkommen bzw. relativen Erfolg, so kann die Beschäftigung von Netzwerkmitgliedern zu einem Rattenrennen

<sup>43</sup> Nach unserer Kenntnis wurde bislang kein Versuch unternommen, das nachfolgende Argument in einem formalen Prinzipal-Agent-Modell abzubilden. Aus Platzgründen müssen wir darauf an dieser Stelle ebenfalls verzichten.



zwischen diesen mit positiven externen Effekten für den Prinzipal kommen.<sup>44</sup> Eine Beschäftigung unverbundener Personen, die sich nicht miteinander vergleichen (und weniger voneinander wissen), wäre nicht mit diesem Effekt verbunden, und die Verdrängung des Persönlichen im Beruf könnte womöglich erschweren, dass sich aus den Kollegen eine Referenzgruppe bildet (weil die Vergleichsmaßstäbe tendenziell im privaten Bereich gesucht werden).

- Eine „Professionalisierung“ beruflicher Beziehungen könnte damit verbunden sein, dass zunehmend auf *extrinsische Anreize* rekurriert wird. Eine umfangreiche Literatur<sup>45</sup> dokumentiert, dass solche externen Kontrollen und Anreize intrinsische Motivation verdrängen können.

Diese Argumente bedürfen sicherlich noch einer formalen Modellierung – etwa im Rahmen eines Prinzipal-Agent-Ansatzes – und einer intensiven empirischen Überprüfung. Gleichwohl geben sie, zumal sie teilweise auf etablierten Ansätzen beruhen, Anlass zu ersten Bedenken gegenüber einer allzu formalistischen Behandlung der Frage, ob und wie Unternehmen einen Beitrag zur Bekämpfung von Korruption durch eine Professionalisierung, durch stärkere interne Kontrollen, Verhaltenskodices, „Whistleblowing“ oder ähnliche Instrumente zu vertretbaren Kosten leisten können. In dem nachfolgenden kurzen dritten Abschnitt wollen wir diese Bedenken weiter strukturieren.

### III. Therapie

Der letzte Teil des Papiers sei nun dem Versuch gewidmet, dem Unternehmen eine aktive Rolle bei der Korruptionsbekämpfung zuzuweisen und daraus eine marktbasierte, indirekte Form der Armutsbekämpfung zu entwickeln.

#### **A. Folgerungen aus einem ordnungsökonomisch-wirtschaftsethischen Vorschlag (Pies 2007, Pies und Sass 2006)**

Ausgangspunkt ist ein Vorschlag von Pies (2007) bzw. Pies und Sass (2006), die wir zuerst diskutieren und anschließend erweitern wollen. Grundlage für die genannten Autoren ist eine so genannte Ordnungspolitik zweiter Ordnung, also eine Regelsetzung für Regelsetzer, welche über eine indirekte Verhaltenssteuerung Anreize zur Anreizsetzung in und durch Unternehmen generieren will. Die regelparetianische Rechtfertigung für solche Regeln ergibt sich dabei aus dem in der Einleitung skizzierten Regelinteresse, dem bislang unsere vordringliche Aufmerksamkeit galt. Nun kommen wir zur institutionell-praktischen Umsetzung.

Im Zuge dieser soll das Unternehmen, welches den korrumpierenden Klienten beschäftigt, als Helfer in die Bekämpfung der Korruption eingebunden werden. Denn der Prinzipal (Staat, anderes Unternehmen) ist in der Überwachung seines korrupten Agenten durch eine Informationsbarriere behindert (ein „Schweigekartell“), während der Prinzipal des Klienten über vergleichsweise bessere Möglichkeiten verfügt, die korrupte Beziehung zwischen Klienten und Agenten zu enttarnen. Hier liegt der archimedische Punkt, an dem Pies (2007) bzw. Pies und Sass (2006) die Korruption aushebeln wollen.

<sup>44</sup> Dazu insgesamt Beckmann und Gattke (2007) sowie die dort angegebene Literatur.

<sup>45</sup> Für eine frühe Arbeit siehe Frey (1997).

Konkrete Implikationen für die Unternehmensethik unterteilt Pies in fünf Möglichkeiten der Korruptionsprävention:

1. Verhaltenskodizes sollen in den Unternehmen ein Bewusstsein für das Problem schaffen. Mit einem Kodex lassen sich die Anforderungen an die Mitarbeiter festschreiben. Zusätzlich sollen Partizipationsmöglichkeiten vorgesehen sein, so dass der Kodex den tatsächlichen Gegebenheiten kontinuierlich angepasst werden kann. Besonders wichtig ist, dass der Kodex Konsequenzen bei einem Verstoß vorsieht. Als finales Mittel sollte hier laut Pies die Auflösung des Arbeitsvertrags sowohl für Führungskräfte als auch für Mitarbeiter festgeschrieben sein.
2. Um den Kodex gewissermaßen zu institutionalisieren, empfiehlt Pies die Einrichtung eines Büros für Integritätsmanagement. Dessen Mitarbeiter haben einen Karriereanreiz, den schwierigen Fragestellungen nicht auszuweichen, sondern Lösungen zu produzieren. Gleichzeitig hat eine solche Stelle die Möglichkeit, sich zu spezialisieren und sich der Korruptionsprävention professionell zu stellen.
3. So genannte „Kronzeugenregelungen“ können helfen Korruption zu verhindern, da sie nur durch das „Schweigekartell“ von Agent und Klient geheim und so ungestraft bleibt.
4. In eine ähnliche Richtung geht Pies in seinem nächsten Punkt: „Whistle-Blowing“ soll Mitwisser aktivieren, die sonst z.B. aus falsch verstandener Loyalität oder der Angst vor Vorgesetzten, die korrupten Delikte dulden. Das „Whistle-Blowing“ wird durch ein anonymes Hinweissystem umgesetzt, dass dann eine gezielte Ermittlung ermöglicht und zudem eine Abschreckungswirkung für Tatgeneigte besitzt.
5. Pies' letzter Schritt weitet die vorgenannten Instrumente der Korruptionsbekämpfung im Unternehmen auf das Umfeld aus (bspw. Branchenvereinbarungen).

Wie Pies (2007) selbst feststellt, werden diese Instrumente zu wenig genutzt und sollten daher von der schon erwähnten Ordnungspolitik zweiter Ordnung ergänzt werden. Beispiele für eine solche Politik sind Schwarze Listen und *Best Practices* als Standard für „Good governance“. Weiterhin sollten Kapitalmärkte dazu animiert werden, Korruptionsprävention als einen Beitrag zum Risikomanagement zu begreifen. Zuletzt fordert er eine weniger einzelfallbezogene Berichterstattung der Medien, die seiner Meinung nach mehr zu einer Überprüfung der fünf Elemente der Korruptionsprävention gehen sollte. Zugespißt will Pies' (2007) Ordnungspolitik zweiter Ordnung die Kosten für eine Verweigerung der Korruptionsprävention durch die Ordnungspolitik so erhöhen, dass die Unternehmen an ihrer Umsetzung auch ein genuines Handlungsinteresse haben.<sup>46</sup>

## **B. Kritik und Alternative**

Entledigt man sich des unnützen sprachlichen Ballasts der „corporate citizens“, „global compacts“ und „Zivilgesellschaften“, so schält sich bei Pies und Sass (2006) und Pies (2007) ein klassischer ordnungsökonomischer Reformvorschlag heraus, welcher *comme il faut* auf der Diagnose einer Dilemmastruktur und dem Vorschlag einer institutionellen Remedur beruht. Unsere Analyse im Abschnitt I und II waren im wesentlichen drei Fragen gewidmet, nämlich ob dieses Dilemma in der Tat existiert (Regelinteresse), ob nicht die Interessen Dritter seiner Überwindung entgegenstehen (Universalisierbarkeit) und was das Ganze mit dem Sujet der Konferenz, nämlich der Armuts-

<sup>46</sup> Notabene: Das Regelinteresse der Unternehmen muss schon vorher, also ohne die „Ordnungspolitik zweiter Ordnung“, bestehen. Gebrähe es daran, fehlte dieser Ordnungspolitik nämlich die regelparetianische (konstitutionenökonomische) Rechtfertigung.

bekämpfung zu tun hat. Wir hatten Bedenken, aber keine unüberwindbaren Bedenken, wir fanden weiteren Klärungsbedarf, aber keine fundamentalen Unwägbarkeiten. Nun haben wir mit der konkreten Implementierung einer institutionenökonomischen Lösung zu tun. Dabei kommen wir auf die Hinweise im Abschnitt II.D zurück und formulieren vier Einwände:

1. Die Einführung von „Schwarzen Listen“ und von *Yardsticks* soll der Öffentlichkeit ermöglichen, Vertrauen in die Unternehmen zu haben. Fraglich ist, ob die Umsetzung dieser Maßnahmen nicht das Vertrauen in den Unternehmen gefährdet. Dass die Mitarbeiter einer Organisation einander und der Organisation insgesamt vertrauen, ist als ein wesentlicher Faktor für das Funktionieren der Organisation anerkannt und gewinnt in Zeiten wachsender externer Unsicherheit noch an Bedeutung (Zanini 2007, Heckscher und Adler 2007).<sup>47</sup> Lahno (2000) betrachtet es als wesentliches Element von Vertrauen, dass sich der Vertrauende durch eigenes Handeln der Gefahr aussetzt, von der entscheidenden Vertrauensperson durch deren Handeln verletzt zu werden (op.cit., 81),<sup>48</sup> und engt diese weiter ein auf Situationen, in denen „der Vertrauende eine teilnehmende Haltung gegenüber der Vertrauensperson einnimmt“ (op.cit., 91). Dieses Argument ist zweischneidig: Es weist einerseits darauf hin, dass die Einführung *unpersönlicher* Verfahren und Beurteilungskriterien, insbesondere *anonymisierter* Meldungen wie beim „Whistle-Blowing“ Vertrauen in Unternehmen gefährden und damit die Funktionsfähigkeit der Organisation beeinträchtigen kann. Andererseits stellt Vertrauen nicht nur ein Nehmen, sondern auch ein Geben dar: Der Vertrauende muss die Vertrauensperson als Person ernst nehmen und darf sie nicht nur als Mittel gebrauchen. Das schließt nach unserer Ansicht das Vertrauen auf Geheimhaltung einer Aktivität, welche die Vertrauensperson nicht billigen kann, aus.<sup>49</sup>
2. Es bestehen offensichtliche Missbrauchsprobleme bei anonymen Meldewesen – zumindest ein Trade-off zwischen Leichtigkeit der Beteiligung und Abschreckung von Missbrauch (bzw. Restitution ex post<sup>50</sup>). Dazu tritt ein schädlicher Effekt, wenn im Zuge einer Entpersonalisierung des Berufslebens Förderung Bekannter (Nepotismus) behindert, Schädigung Bekannter (Denunziation, grundlos oder nicht) jedoch durch Anonymisierung begünstigt wird.
3. Einige Vorschläge aus dem Kanon von Pies (2007) laufen auf die Betonung externer Standards (Verhaltenskodizes, verbunden mit Sanktionen), auf zusätzliche Kontrollen und auf die Teilung von Verantwortung hinaus („Vier-Augen-Prinzip“). Damit ist eine Verstärkung extrinsischer Anreize verbunden, die ihrerseits mit einer Verdrängung intrinsischer Motivation einher gehen kann, wenn dies bei der Ausgestaltung der Institutionen in der Firma nicht berücksichtigt wird (Frey und Osterloh 2001). Namentlich bei der Reduktion individueller Entscheidungsspielräume durch die Verpflichtung zur Mitzeichnung durch Kollegen, Funktionsrotation (Dietz 2000) und durch andere Methoden, unerwünschtes Verhalten *unmöglich* zu machen, scheint man uns oft die damit verbunden Frustrationskosten und Motivationseinbußen zu übersehen. Intrinsische Motivation scheint uns mit dem Gefühl der Verantwortung verbunden zu sein, und Verantwortung setzt ihrerseits die

<sup>47</sup> Zu Interpretationen von Vertrauen und seiner Bedeutung innerhalb der Institutionenökonomik siehe Williamson (1993).

<sup>48</sup> Er rekurriert dabei auf die Definition von Baier (1986): „Trust [...] is accepted vulnerability to another's possible but not expected ill will (or lack of good will) toward one.“

<sup>49</sup> Siehe zu diesen Argumenten insgesamt auch Uslander (2005).

<sup>50</sup> Sowohl der gesunde Menschenverstand als auch eine Vertrautheit mit der Theorie der Zeitinkonsistenz legen nahe, dass reale Entscheider der Leichtigkeit der Beteiligung den Vorzug geben wird, ebenso wie dies auch die Wirtschaftsethiker zu tun scheinen.

Möglichkeit einer abweichenden Entscheidung voraus. Wer durch eine GPS-gesteuerte Drosselklappe zur Einhaltung der zulässigen Höchstgeschwindigkeit gezwungen wird, wird auf freier Strecke frustriert, zugleich aber in der Umgebung einer Schule geringere Befriedigung empfinden, der Vernunft gehorcht zu haben. Die langfristigen Wirkungen auf die Einstellung zur sozialen Ordnung und die Identifikation mit den zugrunde liegenden Normen überlassen wir der Spekulation.<sup>51</sup>

4. Ein weiterer möglicher Einwand zielt auf die kulturelle Bedingtheit institutioneller Empfehlungen und auf die Notwendigkeit zur Berücksichtigung der Besonderheiten des jeweiligen Einzelfalles ab. Beispiele für ein Versagen institutioneller Empfehlungen „von der Stange“ reichen vom *Washington Consensus* bis hin zur Geschichte der UMTS-Auktionen (dazu der berechtigte Stolz in Binmore 2006 und die Hinweise in Steiglitz 2007). Die Komplexität des Phänomens der Korruption – bis zu hin dem Punkt, an dem Ökonomen der Verwendung des einen Modells abschwören – wurde durch unseren kursorischen Überblick über die empirische Literatur angedeutet und durch unsere theoretische Diskussion klar dargestellt. Seine kulturelle Vielschichtigkeit illustriert der Sammelband von Karsten und von Thiessen (2006, insbesondere S. 10 ff.). Seit der wegweisenden Arbeit von Ellickson (1991) ist außerdem klar, dass nicht nur formale (geschriebene) Institutionen, sondern auch informale Normen und Konventionen Bestandteile einer „Ordnung“ darstellen, und dass tatsächliches, den obwaltenden Normen entsprechendes Verhalten den formalen Vorschriften konträr sein kann. Wir können darum mit gutem Grund bezweifeln, ob es überhaupt eine allgemeine, für alle Länder und alle Unternehmen gültige Empfehlung geben kann – außer vielleicht dem Gemeinplatz: „verwirkliche Dein Regelinteresse und spare Bestechungsgelder bei gleicher Leistungsfähigkeit Deiner Organisation“.

Doch was für eine Alternative haben wir gegenüber dem kritisierten Konzept von Pies (2007) bzw. Pies und Sass (2006) vorzuweisen? Die einfache Antwort lautet schlicht: keine. Denn die Formulierung einer solchen Alternative hieße wiederum eine konkrete Lösung vorzuschlagen und uns selbst zu widersprechen. Drei Hinweise seien freilich erlaubt:

- Wir plädieren mit Nachdruck für eine *Kultur der Verantwortung* in Organisationen. Motivation von Mitarbeitern setzt Handlungsspielräume voraus, und solche Spielräume erlauben auch, dezentrales Wissen besser zu nutzen. Dies erfordert den Verzicht auf Automatismen und Automatismusäquivalenzen (Kontrollen) bis hin zu einem vorsichtigen Umgang mit dem „Vier-Augen-Prinzip“. Die Kehrseite ist ein Einfordern und ein Durchsetzen von Verantwortung – die klassische Internalisierung externer Effekte, aber verbunden mit einer persönlichen Dimension. Nichts davon ist vereinbar mit einer Form des „Whistle-Blowing“, bei dem die Denunzianten in jedem Fall anonym bleiben.
- Wahrnehmung individueller Verantwortung bei einem verbleibenden Handlungsspielraum bedarf offensichtlich der Koordination. Für den Ökonomen ist der nächstliegende Ort solcher Koordination der Markt, doch hat er in der Theorie der Firma und der Institutionenökonomik die Hierarchie als Alternative kennen gelernt. Wir neigen dazu, diesen beiden Beispielen die Vorstellung dezentraler Entscheider an die Seite zu stellen, welche eine gemeinsame Erziehung (mit Blick auf Ziele) und eine gemeinsame Ausbildung (hinsichtlich der Daumenregeln für Entscheidungen) verbindet. Im militärischen Bereich wäre

<sup>51</sup> Nicht ohne ein entsprechendes experimentelles Forschungsprojekt zu planen. Insgesamt scheint uns hier eine sehr interessante und angesichts der wachsenden technischen Möglichkeiten zur Überwachung der Bürger und „automatischen“ Erzwingung regelkonformen Verhaltens auch eminent wichtige Frage gestellt.

in diesem Zusammenhang auf die Idee der *Auftragstaktik*<sup>52</sup> zu verweisen, doch käme auch das mittelalterliche Kloster als Beispiel in Betracht (Rost und Osterloh 2008).

- Wir neigen zu der Empfehlung, gleichsam den „Teufel mit dem Beelzebub auszutreiben“. Damit ist gemeint, dass wir im Gegensatz zu der allgemeinen Tendenz in der „Professionalisierung“ des Berufslebens in Unternehmen und der öffentlichen Verwaltung keine Entpersönlichung, sondern vielmehr aus den vorgenannten Gründen eine *Verstärkung* des Persönlichen und informaler Regeln in Organisationen empfehlen. Im Sinne eines „*Verfassungspatriotismus*“ sollte sich allerdings das Augenmerk des Wirtschaftsethikers auf die Vermittlung gemeinsamer Ziele (und die individuelle Verantwortung dafür) richten.

## Literatur

- Aidt, Toke S. (2003), “Economic analysis of corruption: a survey”, *Economic Journal* 113, F632-F652.
- Baier, Anette (1986), „Trust and antitrust“, *Ethics* 96, 231-260.
- Bardhan, Pranab (1997): “Corruption and development: a survey of the issues”, *Journal of Economic Literature* 35, 1320-1346.
- Barro, Robert J. (1999), „Inequality, growth, and investment“, NBER Working Paper No. W7038.
- Bastiat, Frédéric (1850), *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*, Originaltext verfügbar unter <http://bastiat.org/fr/cqovecqonvp.html>
- Beckmann, Klaus (2003), *Steuerhinterziehung*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Beckmann, Klaus & Carsten Gerrits (2007), „Making sense of corruption: Hobbesian jungle, bribery as an auction, and DUP activities“, Helmut-Schmidt-Universität, Department of Economics, Discussion Paper No. 73.
- Beckmann, Klaus & Elisabeth Lackner (2002), „How Leviathan taxes“, *Constitutional Political Economy* 13, 265-273.
- Beckmann, Klaus & Katrin Naujokat (2007), „Europäische Hochschulinstitutionen und ihre Reform“, in Beckmann/Allinger (Hgg.), *Regeln rationaler Finanzpolitik und ihre Anwendung*, Budapest: Andrassy, 207-236.
- Beckmann, Klaus & Susan Gattke (2008), „Status preferences and optimal corrective taxes: a note“, Helmut-Schmidt-Universität, Department of Economics, Discussion Paper No. 76.
- Besley, Timothy (2006), *Principled Agents?*, Oxford: Oxford UP.
- Campbell, Donald E. (2006), *Incentives*, 2. Aufl. Cambridge: Cambridge UP.
- Campos, Nauro F. & Francesco Giovannoni (2007), “Lobbying, corruption and political influence”, *Public Choice* 131, 1-21.
- Cowell, Frank (1990), *Cheating the Government*, Cambridge (mass.): MIT Press.
- Damania, R., P. G. Fredricksson & M. Mani (2004), „The persistence of corruption and regulatory compliance failures: theory and evidence“, *Public Choice* 121, 363-390.

<sup>52</sup> Für deren effizienzsteigernde Wirkung auch auf der Seite einer materiell benachteiligten Kriegspartei siehe Frieser (2005).

- Dietz, M. (2000), „Das Korruptionsproblem aus institutionenökonomischer Sicht“; in: Pies, Ingo & Martin Leschke (Hgg.): *Ronald Coases Transaktionskosten-Ansatz*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Dollar, David & Kraay, Aart (2002), "Growth is Good for the Poor", *Journal of Economic Growth* 7 S. 195-225.
- Eicher, Theo, Wolfgang Ochel, Oliver Röhn & Anja Rohwer (2008), „Institutionen und Wirtschaftswachstum in den OECD-Ländern“, ifo-Schnelldienst 11/2008, ???.
- Ellickson, Robert C. (1991), *Order without Law*, Cambridge (Mass.): Harvard UP.
- Epstein, Gil S. & Shmuel Nitzan (2007), *Endogenous Public Policy and Contests*, Berlin: Springer
- Erlei, Mathias, Martin Leschke & Dirk Sauerland (2007), *Neue Institutionenökonomik*, 2. Aufl. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Fang, Hanming (2002), „Lottery versus all-pay auction models of lobbying“, *Public Choice* 112 (3), 351-371.
- Finley, Moses I. (1979), *Die Welt des Odysseus*, München: dtv wissenschaft.
- Frey, Bruno S. (1997), *Not Just for the Money*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Frey, Bruno S. und Margit Osterloh (2006), „Evaluations: hidden costs, questionable benefits, and superior alternatives“, *Institute for Empirical Research in Economics Working Paper* 302.
- Frieser, Karl-Heinz (2005), *Blitzkrieg-Legende. Der Westfeldzug 1940*, 3. Aufl. München: Oldenbourg.
- Gupta, Sanjeev & Davoodi, Hamid & Alonso-Terme, Rosa (2002), "Does corruption affect income inequality and poverty?", *Economics of Governance* 3, 23-45.
- Harstad, B. & J. Svensson (2006), „Bribes, lobbying and development“. *CEPR Discussion Paper* 5759.
- Heckscher, Charles & Paul Adler (Hgg.) (2007), *The Firm as a Collaborative Community: Reconstructing Trust in the Knowledge Economy*, Oxford: Oxford UP.
- Hindriks, Jean, Michael Keen & Abhinay Muthoo (1999), "Corruption, extortion and evasion", *Journal of Public Economics* 74, 395-430.
- Hirshleifer, Jack (2001), *The Dark Side of the Force. Economic Foundations of Conflict Theory*, Cambridge: Cambridge UP.
- Karsten, Arne und Hillard von Thiessen, Hgg. (2006), *Nützliche Netzwerke und korrupte Seilschaften*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Kaufmann, Daniel (2005), "Back to Basics - 10 Myths About Governance and Corruption", *Finance and Development* 42 Nr. 3.
- Kaufmann, Daniel & Pedro C. Vicente (2005), „Legal corruption“, *mimeo*, World Bank Institute.
- Khan, Mushtaq H. (2006), "Determinants of corruption in developing countries: the limits of conventional economic analysis" in Rose-Ackerman (2006, 216-244).
- Krishna, Vijay (2002), *Auction Theory*, San Diego: Academic Press.

- Lahno, Bernd (2000): „Verbundenheit als konstitutives Element des Vertrauens“, in: Beckmann, Klaus, Thomas Mohrs & Martin Werding (Hgg.), *Individuum versus Kollektiv*, Frankfurt: Peter Lang, 77-96.
- Lambsdorff, Johann Graf von (2006), "Causes and consequences of corruption: What do we know from a cross-section of countries?" in Rose-Ackerman (2006, 3-52).
- Lambsdorff, Johann Graf von (2002), "Corruption and rent-seeking", *Public Choice* 113, 97-125.
- Lien, Da-Hsiang Donald (1990), „Corruption and allocation efficiency“, *Journal of Development Economics* 33, 153-164.
- Mauro, Paolo (1995), „Corruption and growth“, *Quarterly Journal of Economics* 110 (3), 681-712.
- Méon, Pierre-Guillaume & Laurent Weill (2008), „Is corruption an efficient grease?“, *LARGE Papier* no. 2008-06.
- Méon, Pierre-Guillaume & Sekkat, Khalid (2005), "Does corruption grease or sand the wheels of growth?", *Public Choice* 122 S. 69 - 97.
- Mishra, Ajit (2006): "Corruption, hierarchies and bureaucratic structure", in Rose-Ackerman (2006, 189-215).
- Mitra, Siddharta (2005), „Corruption reexamined“, *mimeo*, SSRN Working Paper Series.
- Myerson, R. B. (1981), „Optimal auction design“, *Mathematics of Operations Research* 6, 58-73.
- Nozick, Robert (1977), *Anarchy, State, and Utopia*, New York: Basic Books.
- Olson, Mancur (1982), *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven: Yale University Press.
- Persson, Torsten & Guido Tabellini (1994), „Is inequality harmful for growth?“, *American Economic Review* 84(3), 600-621.
- Pies, Ingo (2003), „Korruption: Diagnose und Therapie aus wirtschaftsethischer Sicht“, *Discussion Paper* 03-7, Wittenberg Center for Global Ethics.
- Pies, Ingo (2007), "Wie bekämpft man Korruption? - Lektionen der Wirtschafts- und Unternehmensethik", *Diskussionspapier* Nr. 2007-4 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.
- Pies, Ingo & Peter Sass (2006), "Korruptionsprävention als Ordnungsproblem – Wirtschaftsethische Perspektiven für Corporate Citizenship als Integritätsmanagement", *Lehrstuhl für Wirtschaftsethik an der Universität Halle-Wittenberg, Diskussionspapier* 06-7.
- Alesina, Alberto & Dani Rodrik (1994), „Distributive politics and economic growth“, *Quarterly Journal of Economics*, 465-490.
- Preuss, Hans-Joachim (2008), „Unbezahlbare Nahrungsmittel - stark gestiegene Nachfrage oder Agrarrohstoffe als Anlageklasse: was sind die Ursachen?“, *ifo-Schnelldienst* 11/2008.
- Rose-Ackerman, Susan (1978), *Corruption. A Study in Political Economy*, New York: Academic Press.
- Rose-Ackermann, Susan (Hg.) (2006), *International Handbook of the Economics of Corruption*, Cheltenham: Edward Elgar.

Rost, Katja & Margit Osterloh (2008), „Corporate governance: what can stock corporations learn from monasteries?“, *mimeo*, ETHZ Zürich.

Shleifer, Andrei & Robert W. Vishny (1998), *The Grabbing Hand. Government Pathologies and their Cures*, Cambridge (Mass.): Harvard UP.

Steiglitz, Ken (2007), *Snipers, Shills, & Sharks. eBay and Human Behavior*, Princeton: Princeton UP.

Tullock, Gordon (2005), *The Rent-Seeking Society. Selected Works of Gordon Tullock* Vol. V, Liberty Fund.

Uslaner, E. M. (2005), „Trust and corruption“, in Lambsdorff, Johann Graf von, M. Taube & M. Schramm (Hgg.), *The New Institutional Economics of Corruption*, London: Routledge.

Williamson, Oliver E. (1993), „Calculativeness, trust, and economic organization“, *Journal of Law and Economics* 36, 453-486.

Wintrobe, Ronald (1998), "Some lessons on the efficiency of democracy from a study of dictatorship", in S. Borner and M. Paldam (Hgg.), *The political dimension of economic growth*, 20-37. London, New York: Macmillan Press and St. Martin Press.

Zanini, Marco Tulio (2007), *Trust Within Organizations of the New Economy*, Gabler.

Zimmermann, Klaus W. & Daniel Horgos (2007), „Interessengruppen und Economic Performance“, HSU Department of Economics Working Paper 59.





## DISKUSSIONSPAPIERE DER FÄCHERGRUPPE VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

### DISCUSSION PAPERS IN ECONOMICS

Die komplette Liste der Diskussionspapiere ist auf der Internetseite veröffentlicht / for full list of papers see:  
[http://www.hsu-hh.de/fgvwl/index\\_4W6tF7jOAIrHYsj.html](http://www.hsu-hh.de/fgvwl/index_4W6tF7jOAIrHYsj.html)

#### 2008

- 83 Beckmann, Klaus; Gerrits, Carsten. Armutsbekämpfung durch Reduktion von Korruption: eine Rolle für Unternehmen?, Juli 2008.
- 82 Beckmann, Klaus; Engelmann, Dennis. Steuerwettbewerb und Finanzverfassung, Juli 2008.
- 81 Thomas, Tobias. Fragwürdige Luxussteuern: Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten in der Geschichte ökonomischen Denkens, Mai 2008.
- 80 Kruse, Jörn. Hochschulen und langfristige Politik. Ein ordnungspolitischer Essay zu zwei Reformutopien, Mai 2008.
- 79 Kruse, Jörn. Mobile Termination Carrier Selection, April 2008.
- 78 Dewenter, Ralf; Haucap, Justus. Wettbewerb als Aufgabe und Problem auf Medienmärkten: Fallstudien aus Sicht der „Theorie zweiseitiger Märkte“, April 2008.
- 77 Kruse, Jörn. Parteien-Monopol und Dezentralisierung des demokratischen Staates, März 2008.
- 76 Beckmann, Klaus; Gattke, Susan. Status preferences and optimal corrective taxes: a note, February 2008.
- 75 Kruse, Jörn. Internet-Überlast, Netzneutralität und Service-Qualität, Januar 2008.

#### 2007

- 74 Dewenter, Ralf. Netzneutralität, Dezember 2007
- 73 Beckmann, Klaus; Gerrits, Carsten. Making sense of corruption: Hobbesian jungle, bribery as an auction, and DUP activities, December 2007.
- 72 Kruse, Jörn. Crowding-Out bei Überlast im Internet, November 2007.
- 71 Beckmann, Klaus. Why do petrol prices fluctuate so much?, November 2007.
- 70 Beckmann, Klaus. Was willst Du armer Teufel geben? - Bemerkungen zum Glück in der Ökonomik, November 2007.
- 69 Berlemann, Michael; Vogt, Gerit. Kurzfristige Wachstumseffekte von Naturkatastrophen, Eine empirische Analyse der Flutkatastrophe vom August 2002 in Sachsen, November 2007.
- 68 Schneider, Andrea. Redistributive taxation, inequality, and intergenerational mobility, November 2007.
- 67 Kruse, Jörn. Exklusive Sportfernsehrechte und Schutzlisten, Oktober 2007.
- 66 Kruse, Jörn. Das Monopol für demokratische Legitimation und seine Überwindung. Zur konstitutionellen Reform der staatlichen Strukturen, Oktober 2007.
- 65 Dewenter, Ralf. Crossmediale Fusionen und Meinungsvielfalt: Eine ökonomische Analyse, Oktober 2007.
- 64 Dewenter, Ralf; Haucap, Justus; Heimeshoff, Ulrich. Regulatorische Risiken in Telekommunikationsmärkten aus institutionenökonomischer Perspektive, September 2007.
- 63 Thomas, Tobias. Mating à la Spence: Deriving the Market Demand Function for Status Goods, September 2007.
- 62 Horgos, Daniel. Labor Market Effects of International Outsourcing: How Measurement Matters, August 2007.
- 61 Carlberg, Michael. Monetary and Fiscal Policies in the Euro Area, August 2007.
- 60 Zimmermann, Klaus W.; Thomas, Tobias. Internalisierung externer Kosten durch Steuern und Verhandlungen: Eine Nachlese, Juni 2007.
- 59 Zimmermann, Klaus W.; Horgos, Daniel. Interessengruppen und Economic Performance. Auch eine Hommage an Mancur Olsen, April 2007.
- 58 Dluhosch, Barbara; Zimmermann, Klaus W.. Zur Anatomie der Staatsquote, Januar 2007.

