

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

А. В. Белянин, Н. В. Бобкова, Х. Эгберт, Л. Я. Косалс

Экспериментальные методы исследования коррупции в экономических и социологических науках¹



БЕЛЯНИН Алексей Владимирович — доктор экономики, доцент Международного института экономики и финансов, заведующий Лабораторией экспериментальной и поведенческой экономики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: icef-research@hse.ru

Коррупция исследуется множеством дисциплин — антропологией, криминологией, теорией развития, экономикой, политической наукой, психологией, социологией. В каждой из них сложились свои научные традиции, связанные с использованием разных методов сбора и анализа эмпирической информации, такие как включённое наблюдение в антропологии или интервью в социологии. В настоящей работе мы описываем экспериментальные методы, которые в последние годы стали важным инструментом междисциплинарного социального анализа. В первой части статьи мы сравниваем эти методы с другими способами получения знаний об обществе, характеризуем их сильные и слабые стороны и их место в арсенале общественных наук. Во второй части обращаемся к опыту использования экспериментов для исследования коррупции и показываем, что они позволяют пролить свет на проблему даже в тех случаях, когда другие методы бессильны. Эти выводы иллюстрируются на материале, по-видимому, первого в мире экспериментального исследования с участием офицеров полиции среднего звена в качестве испытуемых, проведённого А. В. Беляниным и Л. Я. Косалсом. Мы моделируем институт коррупции как общественное благо для его участников и измеряем отношение к нему разных когорт испытуемых по степени того, насколько они склонны поддерживать этот институт в разных условиях, особенно тогда, когда его существование теряет смысл. Заключение содержит вывод о том, что сочетание исследовательских подходов, как традиционных социологических, так и экспериментальных, открывает новые возможности для изучения сложных социальных явлений.

Ключевые слова: эксперименты; исследовательские методы; коррупция; общественное благо; полиция; междисциплинарные исследования.

Введение

В последнее время экспериментальные методы всё шире применяются в социальных науках, таких как экономика, политическая наука, психология и криминология. Однако в социологии это пока делается не очень широко. Безусловно, социология имеет свою очень давнюю традицию эмпирических исследований, имевших в том числе экспериментальный характер. Эта тра-

¹ В данной статье использованы результаты проекта «Неформальная экономическая деятельность полиции: сравнительный анализ трансформирующихся стран», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 г.



БОБКОВА Нина Владимировна — аспирантка Университета Гессена. Адрес: 35394, Германия, г. Гессен, ул. Лихер, д. 66.

Email: nina.bobkova@wirtschaft.uni-giessen.de



ЭГБЕРТ Хенрик (Egbert, Henrik) — профессор Университета Анхальт. Адрес: 06406, Германия, г. Бернбург, Штрэнцфельдер-аллее, д. 28, стр. Марксаус.

Email: h.egbert@wi.hs-anhalt.de

диция во многом была связана с осмыслением «полевых» социальных экспериментов, которые проводились на реальных социальных объектах ещё со времён утопических коммун, а также в более поздний период в рамках индустриальной социологии, социологии массовых движений, социологии развития. В то же время лабораторные экспериментальные исследования, бурно развивающиеся в социальных науках в последние 10 лет, в социологии применяются в очень ограниченном масштабе, а в российской социологии практически вообще не используются.

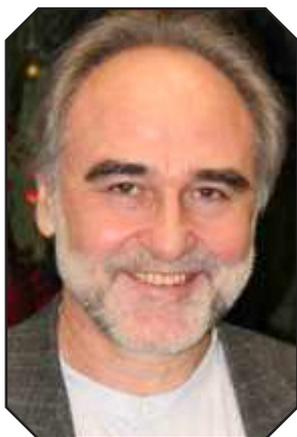
Настоящая статья преследует две цели. Во-первых, мы даём описание экспериментальных методов как инструмента исследования в общественных науках, характеризуем их сильные и слабые стороны по сравнению с другими, традиционными методами, а также возможности их использования для решения содержательных обществоведческих задач. Эти вопросы обсуждаются в первых трёх разделах статьи. Во-вторых, мы предлагаем краткий обзор экспериментальных исследований коррупции (раздел 4), а также представляем дизайн и результаты пилотного экспериментального исследования коррупции на примере российской полиции, поставленного и проведённого А. В. Беляниным и Л. Я. Косалсом в Москве в 2011 г. Это исследование является первым лабораторным экспериментом с участием реальных сотрудников полиции (руководителей среднего звена) в качестве испытуемых, причём не только в России, но и, по-видимому, в мире, и как таковое представляет самостоятельный интерес.

1. Эксперимент как один из методов научного познания

Понятие «эксперимент» предполагает исследование некоторого явления в контролируемых условиях. Основная задача эксперимента — изучение одного конкретного явления, с тем чтобы изолировать, отсечь факторы, в общем случае также влияющие на объект, но не интересующие исследователя в рамках поставленной им научной задачи. Так, эксперименты Галилея по измерению скорости падения тел показали, что тяжёлые и лёгкие предметы падают с одинаковой скоростью, проложив тем самым путь к теории гравитации, но абстрагировавшись при этом от других явлений, таких как сопротивление воздуха или силы трения, которые также воздействовали на объекты эксперимента. В этом смысле эксперименты в социальных науках² сродни физическим: и те и другие, контролируя возможное воздействие на объект исследования превосходящих факторов, не представляющих интереса с точки зрения тестируемой теории, изначально были предназначены для тестирования выдвигаемых ею теоретических гипотез в теоретически недвусмысленных обстоятельствах [Roth 1995].

Такой — экспериментальный — подход позволяет расширить эмпирическую базу исследований. Ведь в наши дни ни одна общественная наука уже не может себе позволить ограничиваться только данными сторонних наблюдений (*observational studies*). Они, безусловно, были и остаются необходимыми. Так, в экономике «каноническим» источником были и остаются

² Здесь и далее, говоря о «социальных науках», мы имеем в виду социальные науки в широком смысле, включая экономику, социологию, политическую науку и др.



КОСАЛС Леонид Янович — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической социологии, старший научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований, главный научный сотрудник Лаборатории сравнительных социальных исследований, ординарный профессор Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: lkosals@hse.ru

данные статистической отчётности, а в социологии — результаты репрезентативных опросов общественного мнения. Однако обе науки, конечно, не ограничиваются этими источниками. Социологи активно используют фокус-группы, различные виды интервью, включённое наблюдение, да и в анкетных опросах давно не ограничиваются выяснением текущего состояния дел, но применяют, например, проективные методики и экспериментальные вопросы для получения информации о темах, ответы на которые могут оказаться чувствительными для респондентов (например, был ли человек жертвой преступления или давал ли взятку).

Экономисты, со своей стороны, также давно освоили опросные данные для определения предпочтений агентов. Эти методы используются, например, в таких случаях, как экспертные оценки степени эффективности государственных институтов в разных странах [Kaufmann, Kraay, Mastruzzi 2010], выявление предпочтений потребителя при выборе вида городского транспорта [Henscher, Rose, Greene 2005], ожидания руководителей предприятий относительно грядущей экономической конъюнктуры [Aukutsionek, Belianin 2001] и многие другие. Более того, как с точки зрения методики проведения исследований, так и в отношении методов обработки их результатов (регрессионный и факторный анализ, многоуровневые модели, непараметрические и байесовские методы и др.) подходы современных экономистов, социологов и политологов принципиально не отличаются. Представители общественных наук, исследующие одну и ту же проблему, хотя и видят её под разными углами, заданными спецификой их «картины мира», принципиально одинаково понимают и что такое научная гипотеза, и как она должна быть связана с теорией, и как её проверять, и какие статистические модели и методы должны быть использованы для этой проверки. Таким образом, в современных социальных науках происходит сближение как по предметам, так и по методам исследований, а различие в исходных точках зрения и теоретических подходы экономистов, социологов и политологов помогает получить более целостную, ёмкую картину предмета исследования и тем самым улучшить его понимание.

2. Виды экспериментов в современных социальных науках

Какое же место в этом ряду занимают эксперименты? Прежде всего, нельзя не отметить, что сама идея эксперимента как метода исследования человеческого поведения носит в науках о человеке не специфически экономический, а общезначимый характер. Ещё раньше, чем экономисты, экспериментальные методы начали использовать психологи. Так, знаменитые исследования Э. Г. Вебера и Г. Т. Фехнера ещё во второй половине XIX века позволили вывести логарифмические законы (восприятие изменения стимула пропорционально логарифму физической величины этого изменения), которые были впервые установлены именно экспериментально. Первые попытки экономических экспериментов (в смысле тестирования предсказаний конкретных поведенческих теорий) также относятся ещё к позапрошлому веку, хотя экспериментальная экономика как отрасль экономической науки сформировалась в послевоенный период XX века, начавшись с парадоксов Мориса Алле [Allais 1953] и двойных аукционов Вернона Смита

[Smith 1962]. Поначалу экспериментальная экономика касалась прежде всего решения стандартных экономических задач, таких как теория выбора в условиях риска или сходимость к рыночному равновесию, благодаря которым эксперименты уже стали одним из ведущих методов сбора и анализа данных в экономической науке [Kagel, Roth 1995; Camerer 2003; Plott, Smith 2008; Feltovich 2011]. Однако со временем проблематика экспериментов всё чаще смещалась в сторону исследования феноменов общественного взаимодействия, таких как возможность кооперативных стратегий в конкурентной среде [Axelrod 1984], рациональный баланс интересов в условиях неполной информации [Aumann, Maschler, Stearns 1996], взаимодействие в больших сетях в условиях многостороннего конфликта интересов [Rappoport 1986], оптимальные соответствия (*matching*) агентов с целью максимизации общественных выгод [Roth, Sotomayor 1990] и многое другое. Если не знать (или на минуту забыть), что — формально — это работы по теории игр, подобная исследовательская проблематика совпадает с тематикой классической социологии XX века (например, исследования условий стабильности общества в рамках структурно-функционального подхода Т. Парсонса [Parsons 1986]). С этой точки зрения неудивительно и то, что игра на добровольное создание общественного блага, ставшая одним из основных инструментов экспериментального исследования кооперативного поведения, была впервые введена в оборот именно социологами [Marwell, Ames 1979; 1981].

Эта простая игра представляет собой «дилемму заключённого», развёрнутую на более чем двух игроков³. Каждый из участников данной игры может независимо от остальных принять решение о взносе любого количества из имеющихся у него ресурсов в создание общественного блага, индивидуальная выгода от которого для игрока ниже, чем его собственные затраты, но если подобный взнос сделали все игроки, то выигрыш каждого оказывается выше (в пределе Парето-оптимальным). Проблема в том, что улучшения по Парето достигаются лишь при том, что кооперативную линию поведения поддерживают другие игроки, то есть при известном и достаточно высоком уровне социальной солидарности. И если порыв отдельного участника не поддерживается остальными, игроки в эксперименте постепенно отказываются делать взносы на создание общественного блага, поскольку их кооперативность фактически означает, что они повышают благосостояние остальных за свой счёт, ничего не получая от них взамен. В большинстве экономических экспериментов на практике именно так и происходит. Начав со среднего уровня кооперации в повторяющейся игре, участники рано или поздно понимают, что другие «безбилетничают» за их счёт, и тогда снижают свои взносы, которые сходятся к нулевым, что и есть единственное равновесие Нэша, и к тому же в доминантных стратегиях. Примечательно, однако, во-первых, что к этому равновесию реальные испытуемые приходят не сразу, а лишь со временем, и, во-вторых, даже эта сходимость оказывается разной в разных когортах. К примеру, студенты-экономисты находят его довольно быстро, зато представители других гуманитарных дисциплин могут далеко не сразу сделать то же самое или даже вовсе оказаться кооперативными [Marwell, Ames 1981].

Этот общеизвестный в экспериментальной литературе пример иллюстрирует важный тезис о возможностях интеграции социологии и экономики: там, где не срабатывают базовые модели экономической теории, на помощь приходят объяснения реального поведения, позаимствованные из социологии и других смежных дисциплин. Они демонстрируют, что людям может быть свойственно не только ультраиррациональное (то есть эгоистическое, максимизирующее личную прибыль), но и просоциальное, взаимообразное, доверчивое поведение, которое оправдывается гораздо чаще, чем это предсказывают стандартные экономические модели. А раз уж получены такие результаты, то следующий этап работы экономиста-теоретика состоит в том, чтобы объяснить наблюдаемое «неравновесное» и нерациональ-

³ В классическом варианте «дилеммы заключённого» анализируется ситуация, когда два заключённых имеют альтернативу: признаваться в совершении (реального или мнимого) преступления или отказываться от этого, не зная, что делает другой. Исходя из индивидуальной рациональности, обоим следует признаваться, однако этот результат общественно не оптимален, поскольку оба игрока получают больший «срок», чем в случае одновременного отказа (кооперативной стратегии).

ное поведение с теоретической точки зрения. В современной экономической литературе имеется немало поведенческих теорий, согласно которым предпочтения игроков характеризуются неприятием неравенства, взаимообразностью, предпочтениями справедливости и др. При построении таких теорий трудно переоценить значимость понимания фундаментальных принципов социальной стабильности и солидарности, которые хорошо объясняются в рамках многих социологических теорий и эмпирических исследований.

Думается, подобных примеров достаточно, чтобы показать безусловную полезность взаимодействия экономики и социологии как социальных дисциплин для развития экспериментальных исследований. Но этот факт ещё не говорит о том, каким образом экспериментальные исследования как таковые могут быть полезны для решения собственных задач социологии, и, в частности, о том, как они помогают понять, объяснить и предсказать поведение людей в конкретных сообществах и жизненных ситуациях.

Чтобы ответить на этот вопрос, начнём с того, какие, собственно, бывают эксперименты в социальных науках. Первыми следует отметить полномасштабные натурные эксперименты над обществами наподобие построения социализма в одной отдельно взятой стране. При всей «радикальности» подобного примера попытка создания нового общества в СССР носит почти все признаки научного эксперимента: есть теория смены общественных формаций К. Маркса и Ф. Энгельса, также известная как «исторический материализм», есть контролируемые условия (изоляция от остального мира, запрет частной собственности на средства производства, альтернативные политические позиции и идеологии и пр.); есть, наконец, результаты. К недостаткам этих экспериментов с методологической точки зрения следует отнести недостаточный размер выборки и короткую продолжительность эксперимента в исторической перспективе (видимо, неспроста!). С практической точки зрения главная проблема с таким экспериментированием — его запредельные издержки, которые будут тем выше, чем более масштабный характер имеет подлежащая проверке теория.

Если ограничиться более щадящими методиками, то их тоже достаточно много. Во-первых, существуют естественные эксперименты (*natural experiments*), когда некоторый процесс происходит сам собой, а исследователь лишь наблюдает за тем, что люди делают в контрольных и экспериментальных условиях. Пример — эксперименты из области «теории разбитых окон» [Wilson, Kelling 1982]: исследователи замеряли в зависимости от степени замусоренности данного района города готовность обычных жителей на улице бросить мусор на землю, а не в урну.

К этому подходу примыкают полевые эксперименты (*field experiments*), получившие широкое распространение в последнее десятилетие, в частности в политических науках. Интересный пример такого эксперимента — исследование коррупции в системе образования на примере Буркина-Фасо [Armantier, Volu 2011]. В этой африканской стране довольно высокий уровень коррупции, в частности в системе среднего образования, на итоговых экзаменах (аналог нашего ЕГЭ). Экзаменационные работы по всей стране проверяют вручную специальные государственные служащие, уровень коррупции которых и измерялся в ходе эксперимента. В середину экзаменационной брошюры с ответами школьников экспериментаторы вложили денежную купюру с запиской якобы от школьника, содержащей просьбу исправить ошибки в работе и поставить хороший балл. Исследователей интересовало, сколько из вложенных купюр не вернётся к организаторам экзаменов (то есть в скольких случаях взятка будет принята), а также то, как на поведение проверяющего повлияет величина его зарплаты.

В отличие от вышеприведённых примеров, в опросных экспериментах (*survey experiments*) испытуемые не принимают какое-то реальное решение, а рассказывают о том, какое решение они примут, то есть сообщают о своих предпочтениях в так или иначе описанных условиях. Недостаток такого метода — низкая заинтересованность (отсутствие стимулов) респондентов в том, чтобы говорить правду (что не

чревато потерей валидности лишь в ситуации, когда у них нет и стимулов лгать). Вместе с тем такие эксперименты можно проводить в виде анкеты, что позволяет использовать их на больших выборках (включая репрезентативные). Так, в ходе недавнего эксперимента по изучению факторов соблюдения налогового законодательства была описана некоторая условная страна, похожая на родину респондентов, но отличающаяся от неё по силе государственного аппарата, преследующего уклонистов, и по степени ответственности государства по своим обязательствам перед налогоплательщиками [Kogler et al. 2013]. Целью эксперимента было сравнение реакции (готовности платить налоги) при этих сценариях в разных странах (Австрия, Венгрия, Румыния и Россия).

Наконец, следуют лабораторные и лабораторно-полевые эксперименты. И там и там испытуемых ставят в искусственные условия: приглашают в класс и предлагают поиграть в некоторую игру под контролем экспериментатора и по установленным им правилам. Чтобы обеспечить стимулы респондентов принимать оптимальные решения, им выплачивается вознаграждение, как правило, пропорциональное качеству их решений (выигрышам). Различие между лабораторными и лабораторно-полевыми экспериментами заключается в том, что в первых проверяется общая теория, и исследователю не очень важно, до какой степени предложенная им игра моделирует конкретные условия, в которых взаимодействие, соответствующее этой теории, встречается в реальной действительности. Так, в упомянутом выше эксперименте на кооперативность испытуемым — учёным-обществоведам — предлагалось придумать оптимальную стратегию, способную побудить двух игроков вести себя кооперативно в повторяющейся «дилемме заключённого» [Axelrod 1984]. В реальной жизни люди часто оказываются в ситуациях, описываемых «дилеммой заключённого» (например, при создании тех же общественных благ), однако исследователя интересует принцип, а не его конкретные реализации. Подобные же игры предлагаются и в лабораторно-полевых экспериментах, однако в этом случае они проводятся не в университетском классе, а в реальной жизни, то есть в той же среде, где испытуемые принимают решения, аналогичные тем, которые являются предметом эксперимента. Так, авторы одной из работ провели игру на создание общественного блага в африканских деревнях (в Уганде), где жители также принимают решения о формировании местных бюджетов, и кооперативность их сильно зависит от степени моноэтничности данного сообщества (что, собственно, и исследовалось в эксперименте) [Nabyarimana et al. 2007]. Понятно, что лабораторно-полевые эксперименты сложнее в реализации, чем просто лабораторные, однако они полезны, когда на повестке дня стоит экологическая валидность заключений.

Таблица 1

Характеристика экспериментов в социальных науках

Характеристики	Эксперимент	Лабораторный (кооперативность в «дилемме заключённого»)	Лабораторно-полевой (моноэтничность и общественные блага)	Опросный (налоговая дисциплина)	Полевой (коррупция на экзаменах)	Естественный («разбитые окна»)	Натурный (построение социализма в СССР)
Контроль		Высокий	Высокий или средний	Низкий	Средний/низкий	Низкий	Низкий
Стимулы		Есть	Есть	Есть	Есть	Нет	Нет
Вид отбора участников		Самоотбор	Кейс-стади или метод снежного кома	Квотный или случайный	Квотный или случайный	Нет отбора	Нет отбора
Реализм (полнота учёта изучаемых свойств объекта)		Низкий	Низкий или средний	Средний	Высокий	Высокий	Высокий

Все упомянутые типы экспериментов представлены в таблице 1, где наряду с категориями экспериментов и примерами приведены их основные характеристики: уровень контроля, стимулы, выборки и реализм. В общем случае уровень контроля над ходом эксперимента возрастает справа налево (в лабораторных экспериментах видно всё, что делает испытуемый, в натуральных экспериментах большая часть стимулов и реакций испытуемых даже теоретически не может быть отслежена). Уровень реализма возрастает слева направо.

С точки зрения науки реализм, безусловно, является желательной чертой, однако обратной стороной его выступает потеря контроля. Иначе говоря, чем более конкретную и точную социальную теорию хочет построить исследователь, тем больше ограничений он должен наложить на внешние параметры, и, следовательно, тем выше должен быть уровень контроля за условиями проведения эксперимента. Пусть, к примеру, предметом изучения является коррупция, и исследователь хочет проверить гипотезу о том, что чем выше уровень вовлечённости населения в работу полиции (*community-based policing*), тем менее коррумпированными будут сотрудники правоохранительных органов. Это достаточно специфическая гипотеза, которую можно, конечно, пытаться проверить неэкспериментальными методами (опросы населения, анализ статистических данных о работе полиции и т. п.), но результат, скорее всего, будет не слишком убедительным. Например, опрос по репрезентативной выборке или фокус-группы с населением данного города, отобранным по квоте, позволят выяснить, насколько тесно респонденты взаимодействуют и (или) хорошо осведомлены о работе своего отделения полиции. Аналогичные данные доступны при опросе сотрудников полиции или из материалов внутренних расследований коррупции. Протестировать искомую гипотезу можно, например, оценив корреляцию показателей, полученных в ходе двух исследований по районам города. Такой подход, однако, представляется проблематичным, и даже не только потому, что наблюдения о коррумпированности полиции очень трудно добыть и их достоверность будет почти всегда вызывать сомнения. Даже если допустить, что информация о коррумпированности доступна и точна, а ответы респондентов из числа простых граждан предельно честны, причинно-следственный механизм может быть так и не выявлен до конца. Например, жители одних районов могут быть вовлечены в деятельность полиции, и коррупция там действительно будет меньше. В других районах подобное взаимодействие не налажено, но в одном из таких районов сотрудники полиции действительно будут не коррумпированы, в другом склонны к коррупции, однако небольшая и не наблюдаемая исследователем, но очень активная группа граждан интенсивно и успешно борется с коррупционерами, а в третьем проживает большой начальник, и полицейские опасаются его повышенного внимания. И все эти ненаблюдаемые факторы зашумляют результат. При таких условиях данные, собранные по всему городу, покажут, что уровень коррупции низкий независимо от того, развита или не развита система взаимодействия населения с полицейскими, а этот вывод на самом деле неверен, и между двумя величинами есть положительная взаимосвязь. Причина ошибки первого рода (отклонение нулевой гипотезы, которая на самом деле верна) заключается в том, что в реальной жизни слишком много факторов оказывают воздействие на интересующую нас переменную, и далеко не все из них не просто подконтрольны исследователю, но даже приходят ему в голову.

Подобные проблемы достаточно просто решаются в ходе лабораторного или лабораторно-полевого эксперимента, по крайней мере, с принципиально-методологической точки зрения. Поскольку нас интересует только существование такого причинно-следственного механизма, а не его реализация в условиях конкретного отделения полиции, достаточно сформировать группы игроков — «полицейских» и «граждан» — и искусственно создать две институциональные среды, в которых обе группы взаимодействуют с третьими игроками, имитирующими органы государственной власти. В одной из таких сред «полицейские» будут решать поставленные «государством» задачи по охране общественного порядка (и как дополнение к этой задаче — определять уровень коррупции) без взаимодействия и обратной связи от «граждан», благосостояние которых напрямую будет зависеть от качества работы «полиции». В этой среде «граждане» будут иметь только одну возможность выразить своё одобрение или неодоб-

брение работы полиции — поменять органы государственной власти, то есть выбрать другого игрока, исполняющего роль государства, который будет более активно бороться с коррупцией, требовать от «полиции» более качественного исполнения своих обязанностей по охране законных прав и интересов избирателей. В другой институциональной среде происходит всё то же самое, но, помимо выборов, обеспечивающих лишь косвенное (через государство) влияние на работу полицейских, у «граждан» будет ещё возможность напрямую взаимодействовать с «полицией», контактировать с ней, участвовать в решении проблем безопасности и проч. Сравнение качества работы «полиции» (и, в частности, её коррумпированности) в этих институциональных средах позволит сделать вывод о том, действительно ли прямое взаимодействие населения и полиции способствует снижению коррупции.

В отличие от опросного метода, подобный экспериментальный дизайн даёт возможность эффективно контролировать (а именно исключить) дополнительные обстоятельства, способные повлиять на качество работы полицейских, изменив в экспериментальной институциональной среде по сравнению с контрольной ровно один параметр — наличие прямого канала обратной связи.

3. Достоинства и недостатки экспериментальных данных

Экспериментальные методы в таком виде характерны для экономических исследований. Они обладают как минимум несколькими серьёзными достоинствами.

Во-первых, они предполагают создание контролируемой внешней среды. Эксперимент проводится в лаборатории, и это значит, что исследователь имеет возможность контролировать информацию, которой владеют участники на стадии принятия решений. В свою очередь, это обстоятельство позволяет достаточно чётко выделить факторы, влияние которых изучается, и практически однозначно протестировать проверяемые гипотезы⁴. Кроме того, такие эксперименты почти без исключений связаны с конкретной (формальной) экономической теорией, в соответствии с которой подбираются адекватные методы постановки эксперимента и обработки полученных результатов⁵.

Во-вторых, в отличие от большинства широко применяемых социологических методов, такие эксперименты позволяют создать механизм, ослабляющий или даже снимающий действие социального контроля. Даже при том, что институт, созданный в рамках лаборатории, является искусственным (специально создаваемым исследователем), он обладает совершенно отчётливыми чертами реальности, будучи в этом смысле перформативным.

В-третьих, по результатам экономических экспериментов участники зарабатывают (получают) реальные деньги в зависимости от принимаемых ими в рамках эксперимента решений, а также от решений остальных участников. Каждый участник в конце эксперимента получает разное количество денег. Это важная черта «философии» экономических экспериментов, поскольку выплаты связаны с основным положением экономической теории о том, что люди имеют предпочтения и оптимизируют выгоду согласно заданным условиям [Smith 1982]. Преимущество такого подхода перед анкетированием и другими опросными методами состоит как раз в том, что эти последние не всегда создают условия для выявления реальных предпочтений, так как либо респонденты не получают плату, либо им платят независимо от их решений и от их ответов. Анкетные и другие опросные данные сильнее подвержены социальному контролю: люди в ходе опроса с большей вероятностью «выдают» клишированные ответы или ответы, которые выставляют их в благоприятном свете в своих глазах или в глазах исследователя (интервьюера).

⁴ Этому способствует тот факт, что в экономике экспериментальная методология в высокой степени стандартизирована (см.: [Friedman, Sunder 1994; Friedman, Cassar 2004]).

⁵ В этой работе мы сознательно ограничили обзор лабораторными экспериментами и исключили полевые экспериментальные исследования. Пример получения данных при полевых исследованиях см.: [Levitt, List 2009].

Вместе с тем неверно было бы полагать, что эксперимент является некоей панацеей от всех проблем контроля за условиями исследования: его дизайн, реализация и валидность полученных результатов упираются в ряд ограничений, соблюдение которых может быть весьма нетривиально на практике.

Начать можно с того, что экспериментальные исследования (и, в частности, система материального стимулирования), иногда в явном, иногда в неявном виде, базируются на представлении о человеке как об изолированном индивиде, максимизирующем свой текущий материальный доход. Однако принадлежность индивида к той или иной социальной группе, его статус, социальные связи, институциональное окружение могут сыграть свою роль и «исказить» стимулы испытуемых по сравнению с предположениями исследователя. Так, очень часто экономические эксперименты проводятся с представителями легкодоступных групп, например, со студентами университетов. В ряде случаев использование таких испытуемых вполне адекватно, но в общем случае это не так, и часто, например, некая аудитория не вполне подходит для изучения коррупции в полицейской среде. Можно ожидать, что студенты в своей массе сталкивались с коррупцией лишь в каких-то ограниченных сферах деятельности — в высших учебных заведениях, например, но не в полиции или в судах. Кроме того, студенты представляют собой не отобранных случайным образом представителей населения, а более молодую, активную и образованную его часть, что не всегда соответствует поставленным исследовательским задачам. Для тестирования, к примеру, гипотезы, описанной в предыдущем разделе, хорошим решением было бы проведение не чисто лабораторного, а лабораторно-полевого эксперимента — с реальными сотрудниками полиции в роли полицейских и случайным образом отобранными взрослыми людьми в роли граждан. Собрать такую аудиторию, однако, существенно труднее, чем аудиторию студентов; возможно, именно поэтому в последние годы в экспериментальной экономике особенно ценятся исследования, выполненные не на студенческих, а на реальных выборках испытуемых.

Даже если исследователю удалось «добиться» до подобной выборки, работа с ней может накладывать ограничения иного рода. Так, сотрудники полиции хорошо осведомлены о том, что государство на всех уровнях активно борется с коррупцией в рядах правоохранительной системы, и, соответственно, будут неизбежно полагать, что результаты эксперимента могут быть использованы для целей «диагностики» их личной склонности к коррупции, сколь бы энергично ни уверял их в обратном организатор эксперимента. Следовательно, поведение полицейских в таком эксперименте будет искажено, и их склонность к коррупции можно будет измерять в лучшем случае косвенно. Наконец, в силу того же самого обстоятельства (борьба с коррупцией) полицейским — участникам подобного эксперимента нельзя будет платить реальное вознаграждение, что согласно методологии экономических экспериментов подрывает их стимулы к сознательному и эффективному принятию решений и сужает возможности выявления их реальных предпочтений.

Далее, данные, которые собираются в ходе экспериментов, как правило, не являются репрезентативными, и проблема репрезентативности обычно даже не рассматривается как одно из условий сбора данных приемлемого качества. Соответственно, с точки зрения общепринятых социологических подходов полученные выводы нельзя распространять на более широкие совокупности, чем участники эксперимента, число которых, как правило, не превышает нескольких сотен человек. С точки зрения тестирования экономической теории, претендующей на универсальность своих выводов, это не очень проблематично, но для прикладных задач этот факт может представлять серьёзное ограничение.

Наконец, результаты большинства экспериментов не тестируются на устойчивость и не обладают свойством внешней валидности. По этой причине часто трудно сказать, будут ли результаты эксперимента, проведённые через месяц или год с другой аналогичной группой участников, существенно отличаться от полученных в рамках данного эксперимента.

И социологические данные, и данные экономических экспериментов имеют недостатки и свои ограничения с точки зрения их анализа и использования в практике исследований и социального управления. По нашему мнению, решение этой проблемы и, соответственно, получение более качественной информации стоит искать на пути «социологизации» экономических экспериментов. Например, при формировании гипотез и представлений о мотивах человеческого поведения следует использовать знания о социальных (и других) детерминантах поведения. Разные методы сбора и анализа данных об актуальных общественных явлениях и процессах должны не конкурировать, а дополнять друг друга. Всё это справедливо применительно и к проблеме коррупции и к анализу связанных с ней проблем⁶, где именно комбинация различных эмпирических методов ведёт к более эффективной «пеленгации» факторов, способствующих решению данной исследовательской проблемы.

Далее мы изложим опыт лабораторных экономических экспериментов по изучению коррупции.

4. Лабораторные экономические эксперименты по изучению коррупции

Коррупционное поведение естественно определять в терминах экономической модели «принципал — агент» (см.: [Lambsdorff 2002]), что часто и делается: коррупция имеет место тогда, когда агент вступил в сговор с третьими лицами, игнорируя установленные правила [Lambsdorff 2002]. Если люди коррумпированны, они оптимизируют полезность (*utility*) при заданных ограничениях и злоупотреблениях властью, которые они получают от принципала, с целью извлечения личной выгоды [Lambsdorff 2007]. Коррупция может рассматриваться как институт⁷, потому что она подразумевает устойчивый механизм распределения ресурсов, который включается в дополнение или заменяет другие механизмы, такие как рынки или иерархическая (плановая) система. Мы также можем считать её институтом в том смысле, что она устанавливает нормы и правила поведения для неких групп. Рациональный человек полагается на коррупцию, если его ожидаемые доходы от коррумпированного поведения выше, чем ожидаемая прибыль при использовании альтернативных (легальных) институтов. Поскольку ожидаемая прибыль также зависит от транзакционных издержек, коррупция может быть выше, если ожидаемая стоимость транзакций в рамках альтернативных институтов сравнительно высока.

Исходя из подхода, развиваемого в рамках новой институциональной экономики, следует, что коррупция возникает, когда альтернативные легальные институты отсутствуют или работают менее эффективно. Таким образом, в целях предотвращения или снижения уровня коррупции качество институтов (рынков, иерархий, норм, регулирующих поведение акторов, и проч.) должно быть повышено или относительная стоимость принятия решений должна быть изменена. Коррупция является социальной проблемой, потому что создаёт негативные экстерналии, то есть затраты или выгоды третьих лиц, не включённые в явном виде в стоимость товара. Как следствие, третьи лица несут убытки (отрицательные экстерналии) или получают прибыль (положительные экстерналии) из-за коррупционного поведения других, что приводит к неэффективности системы в целом. Например, если позиции в компаниях не выделяются на основе конкурсных механизмов, а проходят через индивидуальные отношения (например, через неформальные связи), то это хорошо для тех, кто занимает позиции, и для тех, кто предоставлял позиции, но порождает негативные экстерналии для работников компаний. Так как неэффективность возникает из-за коррупционного поведения, во многие экономические эксперименты такие экстерналии вводятся в явном виде.

Экономических экспериментов по проблеме коррупции пока не очень много. К. Аббинк в обзоре работ в этой области описывает около 10 экспериментов, известных на то время [Abbink 2006] (см. так-

⁶ См., например, антологию для экономических и социологических исследований сетей и рынков: [Rauch, Casella 2001; Zuckerman 2003].

⁷ В качестве института мы можем рассматривать нормы и правила поведения, системы принятия решений и организации (ср.: [Frey 1992: 4]).

же: [Frank, Schulze 2000; Schulze, Frank 2003; Abbink 2004; 2005; Gonzales, Gueth, Levati 2007; Barr, Serra 2009; Cameron et al. 2009])⁸. Аббинк классифицирует эксперименты по трём группам в зависимости от их целей: первая — проверка теории; вторая — замена недоступных полевых исследований; третья — получение данных параллельно полевым исследованиям. Далее мы рассматриваем результаты некоторых из этих экспериментов.

Прежде всего, отметим исследования факторов, которые влияют на индивидуальную коррупционность [Frank, Schulze 2000; Schulze, Frank 2003]. В 2000 г. авторы этих исследований сравнили поведение в двух экспериментальных условиях. В контрольной ситуации без риска обнаружения участникам сначала надо было принять компромиссное решение между максимальной личной выгодой и максимизацией общего блага (*maximizing the gains of the public interest*). В экспериментальной ситуации в дополнение к индивидуальному вознаграждению участники получали единовременную выплату, обозначенную как бонус за усилия, предпринятые в ходе эксперимента. Целью эксперимента было выяснить, снизится ли коррупция, если люди будут вознаграждены за «работу». Исследователи обнаружили, что студенты-экономисты более склонны к коррупционному поведению, чем другие группы студентов, и дополнительные выплаты не влияют на результат [Frank, Schulze 2000].

В другом эксперименте те же авторы тестировали, как возможность «быть пойманным» влияет на склонность к коррупционному поведению [Schulze, Frank 2003]. На этот раз если факт коррупции отдельного участника обнаруживался, то этот участник лишался вознаграждения за текущий период. Цель исследования состояла в том, чтобы понять, влияет ли возможность разоблачения на снижение коррупции или же, наоборот, увеличивает её в связи с повышением издержек. Выводы авторов демонстрируют, что механизм выявления не влияет ни на уровень взяток, ни на частоту коррупционного поведения, ни на количество взяток. Не обнаружено также влияние механизмов проверки на частоту взяток в крупном размере, а также наличие единовременных выплат.

Ещё одной целью экспериментов по борьбе с коррупцией является исследование взяток: при каких условиях государственное должностное лицо согласится взять взятку у человека в обмен на услугу [Abbink 2006]. Эти эксперименты направлены на изучение взаимообразного (иначе обозначаемого как «реципрное») поведения и реализуются в виде модифицированной игры на доверие. В эксперименте по взяткам в связи с влиянием наказания и негативных экстерналичных эффектов [Abbink, Irlenbusch, Renner 2002] участвовали два игрока: «частное лицо» и «чиновник». Первый из них («частное лицо») решает, хочет ли он предложить взятку «чиновнику» как часть «стоимости трансфера» («*transfer fee*») за определённую услугу. Если «чиновник» отказывается от взятки, оба игрока получают свои установленные законом выигрыши, которые меньше полной стоимости трансфера для «чиновника». Если «чиновник» берёт взятку, то доходы обоих участников значительно возрастают. На втором этапе игры «чиновник» выбирает между двумя вариантами: Y , при котором доход физического лица значительно увеличивается, но доход «чиновника» уменьшается, и X , который выгоднее для «чиновника». Помимо этого, в ряде экспериментальных условий решение Y негативно сказывается на выигрыше не только «частного лица» — партнёра данного чиновника, но и всех остальных «частных лиц», также участвующих в экспериментальной сессии. Основные результаты этого исследования заключаются в том, что наличие негативных экстерналичных эффектов не оказывает существенного влияния на количество и частоту подкупа. Вместе с тем после введения механизма наказания в среднем величина взяток, а также частота выбора варианта Y значительно снизились. В других исследованиях Аббинк изучал эффекты честных доходов (зарплат) и влияние ротации персонала на коррупцию в Германии [Abbink 2004; 2005]. Эти эксперименты показывают, что ротация приводит к снижению как среднего размера взяток, так и частоты их принятия со стороны чиновников [Abbink 2004]. В игре с различиями в зарплате ни-

⁸ Некоторые из приведённых работ были опубликованы после того, как был написан обзор. В библиографии даётся ссылка на публикацию.

какой существенной разницы не зафиксировано между вариантом с высокой и низкой зарплатами, так что зарплата, похоже, не имеет влияния на коррумпированность в данном случае [Abbink 2005].

Другие исследователи провели эксперимент по коррупции, основанный на ультимативной переговорной игре (см.: [Gonzalez et al. 2007]). В отличие от других экспериментов по коррупции, в этом случае взятка интерпретировалась не как взаимообразные отношения, а как подкуп должностного лица для достижения быстрого решения. Участник эксперимента в роли представителя фирмы мог распределять сумму денег на три части между собой и другими участниками, игравшими роли государственных служащих. Это отражало ситуацию, при которой фирма подавала заявку на получение лицензии, которая нуждалась в одобрении двух государственных служащих. Положительное решение позволило бы фирме получить некоторую дополнительную прибыль, которую она могла бы поделить с двумя чиновниками. Оба чиновника независимо друг от друга должны принять это предложение для того, чтобы платёж состоялся. Результаты получились следующие: чиновники, которые имеют власть задержать это решение, достаточно часто пользуются такой властью в собственных интересах, извлекая из своего положения коррупционную ренту. Более того, число предложений взятки со стороны фирм чиновникам выше, чем можно было бы ожидать исходя из классической теории игр. Иными словами, экспериментальные «фирмы» сами охотно предлагают чиновникам «премии», чтобы избежать задержек, то есть подкупают госслужащих.

Исследовались также гендерные эффекты [Abbink, Irlenbusch, Renner 2002; Rivas 2012]. Такие исследования показывают, что пол не оказывает статистически значимого влияния на вероятность предложения взятки, хотя сумма взятки ниже, если взяткодатель — женщина. После получения взятки женщины в роли должностного лица реже, чем мужчины, ведут себя взаимообразно и оказывают взяточнику ожидаемую им услугу. Всё это говорит о том, что мужчины, по-видимому, более склонны к коррупции, чем женщины, и увеличение числа женщин на государственных должностях могло бы снизить уровень коррупции.

Ещё одним важным измерением коррупции являются кросскультурные сопоставления. Однотипные эксперименты в Австралии, Индии, Индонезии и Сингапуре [Cameron et al. 2009] интересны тем, что согласно индексу восприятия коррупции (Corruption Perceptions Index, CPI) Австралия и Сингапур являются одними из наименее коррумпированных стран в мире, в отличие от Индонезии и Индии. Целью эксперимента была проверка того, содействует ли, с одной стороны, коррумпированная среда увеличению минимально возможного уровня коррупции, а с другой — порождает ли она терпимость и, следовательно, снижает ли склонность к наказанию коррупционного поведения. Авторы исследования обнаружили значительные межстрановые различия в поведении участников: индийцы, в сравнении с австралийцами, сталкиваясь с коррупцией, демонстрируют низкую частоту наказаний, в то же время их склонность к коррупции выше. В отличие от них, участники из Индонезии, которые сталкиваются с высоким уровнем коррупции в своей стране, мало толерантны к коррупции. Что касается Сингапура, где низкий уровень коррупции, то участники из этой страны очень склонны к коррупции и также не расположены наказывать коррупцию.

Недавно были опубликованы описания и результаты ещё несколько исследований. Молодые американские исследователи модифицировали одноразовую ультимативную игру с целью анализа воздействия на коррупцию внешних рамок и изменений внешних издержек [Barr, Serra 2009]. Они демонстрируют, что это воздействие оказывает влияние на поведение отдельных лиц, и всё больше людей, как правило, воздерживается от коррупционного поведения, если внешние издержки очень высоки. На основе этого экспериментального дизайна те же авторы проводят два эксперимента с коррупцией (в 2005 и 2007 гг.) с целью проверить культурное влияние на склонность к коррупции. Первый эксперимент (2005 г.) был проведён с группой из 195 студентов Оксфорда. Треть из них были англичане, остальные участники прибыли из 33 различных стран, имеющих разный рейтинг отношения к коррупции, согласно данным

Transparency International⁹. В каждой сессии этого эксперимента участвовали по 15 человек, разбитых на пять групп по три игрока в каждой. Первый игрок в каждой группе исполняет роль гражданина и может предложить взятку второму игроку в роли государственного чиновника. Если этот последний взятку принимает, выигрыш обоих игроков увеличивается, однако от этого снижается выигрыш третьего игрока, исполняющего роль члена общества. Результаты показывают, что студенты-бакалавры, приезжающие из стран с высоким уровнем коррупции, более склонны вовлекаться в коррупцию, даже несмотря на то что от этого страдают третьи лица. Эти результаты, однако, не сохраняются для студентов-магистров.

Недавно те же исследователи в соавторстве с Михаилом Друговым экспериментально изучали роль агентов в качестве посредников в рамках коррупции [Drugov, Hamman, Serra 2011]. Посредники облегчают отношения между взяткодателем и взяткополучателем за счёт снижения информационных затрат, уточняя, например, кому давать взятку, и могут снизить размер взятки в процессе переговоров. Посредничество в коррупции может снизить риски её обнаружения и нарушения обязательств, поскольку посредник имеет возможность выстроить долгосрочные отношения с взяточником, что недоступно для взяткодателя. Исследователи проверяли, усугубляют ли посредники уровень коррупции, основываясь на дизайне своего предыдущего эксперимента [Bart, Serra 2009]: игрок в роли частного лица решает, нужно ли давать взятку государственному служащему с целью получения определённых услуг. Игрок в роли государственного служащего может принять или отклонить это предложение. Если он принимает, то его выигрыш и выигрыш частного лица возрастают, в то время как выигрыш третьего игрока в роли члена общества уменьшается. Результаты свидетельствуют о том, что посредники увеличивают долю коррумпированных государственных чиновников и долю частных граждан, которые вовлечены в коррупцию, поскольку посредничество, по-видимому, снижает моральные издержки коррупционных действий и увеличивает среднюю сумму требуемого подкупа, а также частоту предложений взяток.

Этот краткий обзор литературы показывает, что экспериментальные исследования коррупционного поведения¹⁰, по сути, только набирают обороты. В большинстве экспериментов в качестве участников использовались студенты, было задействовано сравнительно небольшое число участников. Эти эксперименты позволяют определить переменные, которые могут иметь влияние на коррупционное поведение, размер взятки и возможность быть раскрытым.

Что же может добавить к этой палитре исследование коррупции в России? Начнём с изложения методики эксперимента, который был проведён двумя соавторами настоящей статьи — А. В. Беляниным и Л. Я. Косалсом — с сотрудниками российской полиции в Москве в 2011 г.

5. Методика проведённого в России экспериментального исследования склонности сотрудников полиции к коррупционному поведению

В рамках проведённого нами эксперимента по изучению склонности сотрудников полиции к коррупционному поведению мы попытались ввести некоторые методические приёмы, характерные для экономической социологии.

Мы исходили из того, что, во-первых, коррупция — это социально сконструированный феномен, который встроен в конкретный контекст деятельности и взаимоотношений той или иной социальной группы [Granovetter 2007]. Поэтому для изучения была выбрана именно полиция, а студенты были

⁹ Неправительственная международная организация по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции по всему миру, основана в 1993 г. Имеет филиалы более чем в 100 странах мира.

¹⁰ Более детальный обзор литературы приведён в: [Bobkova, Egbert 2012].

взяты в качестве контрольной группы, чтобы оценить специфику поведения полицейских в сравнении с обычными «гражданскими» людьми.

Во-вторых, целью нашего исследования было выявление социальных норм, которые регулируют коррупционное поведение в группе. Мы исходили из того, что коррупция в современной российской полиции — это не просто действия изолированных «плохих» полицейских, вымогающих взятки у населения и бизнеса, а следование определённой групповой норме, которая разделяется и поддерживается членами данной группы.

Существует множество способов исследования проблемы коррупции и мер по борьбе с ней, включая изменения в законодательстве, психологическое тестирование, опросы, фокус-группы, различные меры поощрения и наказания сотрудников. Ниже описывается методика применённого нами подхода — экспериментального исследования с использованием компьютерного класса.

Данная игра позволяет исследовать склонность сотрудников отделов внутренних дел (ОВД) к коррупционному поведению и оценить эффективность различных антикоррупционных мер, среди которых:

- реакция сотрудников ОВД на меры по борьбе с коррупцией;
- изменение поведения сотрудников при усилении наказания за коррупцию;
- изменение поведения при увеличении материального вознаграждения тех, кто отказывается от коррупционных действий;
- склонность сотрудников ОВД к коллективному противодействию антикоррупционным мероприятиям.

Особенно отметим последний из этих пунктов — «групповой эффект», или оценку склонности сотрудников ОВД к коллективному коррупционному поведению. Групповой характер коррупционных связей делает задачу борьбы с коррупцией чрезвычайно трудной, и наш подход предоставляет новые возможности выявления путей борьбы с коррупцией с учётом этой черты.

Следует также отметить, что все эти вопросы могут быть изучены без каких-либо контактов за пределами сообщества сотрудников ОВД, что позволяет контролировать доступ к информации о ходе и результатах исследования.

Проведение исследования не требует дополнительных затрат: хотя в игре присутствуют денежные величины (условные единицы, или у. е.) и цель участников в ходе игры состоит в максимизации количества выигранных у. е., никаких выплат сотрудникам ОВД не производится. Вместо этого для обеспечения стимулов к максимальным выигрышам каждый участник получает поощрение в виде количества баллов за занятие (процент к зачёту по предмету), размер которого пропорционален размеру выигрыша. Исследование проводится в компьютерном классе при помощи специальной программы, а взаимодействие участников осуществляется через компьютерный терминал, что позволяет обеспечивать анонимность участников исследования.

Данный метод не предназначен для оценки склонности к коррупции конкретных сотрудников ОВД, его основная цель — исследовать восприимчивость сотрудников ОВД как социальной группы к различным мерам по борьбе с коррупцией. С помощью предложенного метода можно также изучать поведение определённых категорий сотрудников: например, оперативных работников, сотрудников отдельных управлений и служб (ГИБДД, УБЭП и др.) в условиях проводимых реформ.

Сама игра состоит из трёх этапов.

Первый этап

В рамках первого этапа моделируется следующая ситуация:

- сотрудники ОВД получают низкую заработную плату, которая не позволяет на социально приемлемом уровне содержать себя и свою семью;
- в подразделении ОВД сложилась практика коррупционного поведения сотрудников, которые систематически используют своё служебное положение для личного обогащения, то есть получают дополнительный доход сверх положенной заработной платы, премий и прочих легальных выплат.

Поскольку получение дополнительных доходов незаконно (по имеющимся оценкам, доля законных подработок составляет незначительную часть в общем объёме дополнительных доходов, так как только малая часть сотрудников имеет возможность получать такие доходы), сотрудники ОВД должны либо смириться с низкой заработной платой, либо злоупотреблять служебным положением, рискуя попасться на получении этих доходов и быть наказанными (оштрафованными). В условиях низкой заработной платы в нынешней системе интересы сотрудников ОВД различного ранга совпадают: они получают дополнительные доходы, частью которых делятся с вышестоящими, проверяющими и др., чтобы иметь возможность получать эти доходы и далее. В результате формируется коррупционная система, поддерживать которую в интересах как «низов», так и «верхов».

Второй этап

У подразделения появляется новый руководитель (проверяющий), про которого сотрудники ОВД не знают, согласится ли он и дальше закрывать глаза на дополнительные заработки, получая от них за это определённую плату. Они могут продолжать получать нелегальные доходы, однако если они предложат плату, новый руководитель может её не взять и наказать их за получение таких доходов. Новый руководитель всегда честный, то есть никогда не берёт плату, однако его подчинённые на первых порах об этом не знают, поэтому имеют стимулы по-прежнему получать дополнительные доходы, но попадают на этом значительно чаще, чем ранее.

Третий этап

В рамках реформы изменяются правила игры: существенно увеличивается заработная плата сотрудников ОВД и одновременно пропорционально растут штрафы за получение дополнительных доходов. В этих условиях сотрудники будут выбирать: продолжать ли им, как и ранее, получать дополнительные — высокие — доходы в условиях значительно возросших рисков или же отказаться от их получения в пользу не такого высокого, но всё-таки более достойного и законного дохода.

Ниже приводится описание правил и содержания игры.

Правила игры

В одной игре (сессии) участвуют сотрудники ОВД, число которых кратно пяти (10, 15, ...). Участники разбиваются на группы из пяти человек. Каждая такая группа соответствует одному подразделению, состав её не меняется на протяжении всей игры. Для соблюдения анонимности принятия решений участники не знают, кто именно из них входит в какую группу.

Перед началом каждого из трёх этапов игры ведущий раздаёт распечатанные инструкции для данного этапа, зачитывает их вслух и отвечает на вопросы. Для лучшего понимания участников вначале проводятся два тренировочных раунда, что позволяет лучше усвоить и почувствовать правила игры. Вся игра, включая инструкции и объяснения, занимает от одного до полутора часов.

Каждый этап состоит из восьми раундов. Все раунды независимы друг от друга, и выигрыши участников во всей игре определяются как сумма их выигрышей во всех раундах.

На первом этапе каждый сотрудник в начале каждого из восьми раундов получает 100 у. е. в качестве основного дохода. Кроме того, в каждом раунде каждый участник может получать дополнительный доход, размер которого определяет он сам. Для простоты предполагается, что сотрудник ОВД, злоупотребляющий властью, может диктовать его размер, то есть сколько он захотел, столько и возьмёт. Получение таких доходов может быть наказуемо, что выражается в двух формах.

Во-первых, в подразделение может прийти проверка, которая затрагивает те подразделения, где количество взяток слишком велико. В рамках игры это условие задаётся следующим образом: если сумма дополнительных доходов в какой-либо группе превысит 5000 у. е., то все пять участников этой группы получают 0 за текущий раунд, то есть лишаются и дополнительного, и основного доходов, независимо от того, какие решения принимали они в этом раунде. Такие стимулы ограничивают склонность сотрудников к коррупционному «беспределу».

Во-вторых, каждый сотрудник ОВД может быть проверен в индивидуальном порядке в конце каждого раунда. Если проверка выяснит, что этот сотрудник получал дополнительный доход, весь этот доход будет конфискован, а сотрудник ОВД дополнительно оштрафован на 50 у. е., что никак не влияет на наказания других сотрудников. В игре такая проверка носит случайный характер: вероятность того, что каждый сотрудник будет проверен, равна 0,8 и никак не связана с вероятностью проверки других, зато в случае прихода проверки она достоверно выявляет истинный размер взятки.

Сотрудники, однако, могут снизить вероятность проверки с 0,8 до 0,1 для всех членов своей группы, незаметно и независимо друг от друга вложив некоторую сумму денег в групповой фонд страховки от проверки (собрать деньги в общий фонд для платы руководителю-проверяющему), причём всё, что они вложили в этот фонд, вычитается из их итогового (общего и дополнительного) дохода за текущий раунд. Все взносы в этот фонд берутся из доходов внёсших их сотрудников, и если сумма взносов в страховом фонде, собранная группой, составит не менее 500 у. е., то вероятность выявления дополнительного дохода снизится с 0,8 до 0,1 для каждого участника. Это означает, что если сотрудникам удалось собрать деньги на подкуп руководителя-проверяющего, то вероятность того, что их накажут, существенно снижается. Независимость этих решений нужна для того, чтобы выявить индивидуальную склонность сотрудников к такому подкупу, в отличие от подкупа под давлением коллектива. Если сотрудники будут успешно согласовывать свои действия и «откупаться» от проверок в условиях, когда на них нельзя оказать никакого прямого давления, это тем более может происходить в реальной жизни, где такое давление более вероятно.

На первом этапе игры с такими платежами самой выгодной (чтобы заработать по максимуму) является стратегия создания общего фонда для подкупа руководителя-проверяющего: если все сотрудники получают равную долю максимального дополнительного дохода ($5000 / 5 = 1000$) и поровну скидываются на создание группового фонда, то их доход составит 895 у. е. за каждый из периодов. Если сотрудники не смогут скоординироваться и набрать 500 у. е. для создания группового фонда (чтобы снизить вероятность проверки), им разумно ничего не вносить в фонд страховки. Но тогда вероятность проверки будет высокой, а доход — заметно меньшим и составит 260 у. е. за период.

Отказ от дополнительных доходов приносит 100 у. е., а перебор этих доходов выше 5000 у. е. на группу — 0. В соответствии с этими стимулами можно сформулировать первую гипотезу.

Гипотеза 1. Сотрудники ОВД на первом этапе игры будут получать дополнительные доходы и страховаться (создавая групповые фонды), снижая вероятность проверки.

На втором этапе (следующие восемь раундов) правила игры несколько меняются. Ведущий сообщает участникам, что отныне вероятность выявления дополнительного дохода может не зависеть от группового фонда, даже если сумма взносов превысила 500 у. е., и всё равно может составить 0,8. Иначе говоря, страховка может не сработать. В случае если страховка не помогла, все взносы в фонд возвращаются и отдаются тому участнику, который их внёс, то есть он ничего не теряет, внося деньги в этот фонд, а может лишь снизить вероятность поимки. На самом деле на этом и следующем этапах страховка не срабатывает никогда, то есть взносы в этот фонд всегда целиком возвращаются, а вероятность проверки всегда составляет 0,8 при неизменных величинах штрафа и правилах получения доходов. Однако участники этого не знают, им сообщается лишь, что групповой фонд *может* не сработать. Таким образом, доход дополнительно зарабатывающих (коррупцированных) сотрудников остаётся одинаковым независимо от фонда страховки и всё равно наибольшим из возможных — 260 у. е.

Однако это утверждение не подтверждалось на практике: предварительные тесты показывали, что на этом этапе можно выдвинуть ещё одну гипотезу.

Гипотеза 2. На втором этапе будет наблюдаться рост взяток, поскольку сотрудники, которые привыкли получать высокие доходы и видят учащающиеся проверки, постараются снизить их вероятность и (или) «заработать впрок».

Наконец, на третьем этапе (последние восемь раундов) правила игры меняются ещё раз: теперь решение о получении дополнительного дохода влияет на основной доход и на штрафы. Если получение дополнительного дохода не выявлено (независимо от того, имело ли оно место на деле), основной доход сотрудника составляет 300 у. е. и добавляется к тому невыявленному дополнительному доходу, который получил данный сотрудник. Если же получение выявлено, то основной доход, как и прежде, составляет 100 у. е., весь дополнительный доход изымается, как и ранее, но штраф возрастает до 300 у. е. Вероятность выявления дополнительного дохода определяется так же, как на втором этапе игры, то есть может не зависеть от страхового фонда. Если фонд не сработал, то все взносы в него в текущем периоде возвращаются тому сотруднику, который их внёс. Теперь работа по закону становится наиболее прибыльной стратегией, поскольку она приносит 300 у. е., тогда как коррупционное поведение в любом случае даёт 0. Соответственно, мы ожидаем, что в этих условиях будет выполняться третья гипотеза.

Гипотеза 3. На третьем этапе сотрудники будут отказываться от получения дополнительных доходов и станут получать только законное вознаграждение.

6. Результаты экспериментального исследования склонности сотрудников российской полиции к дополнительным доходам (коррупции)

В апреле 2011 г. была проведена пробная игра с участием 15 сотрудников ОВД (14 слушателей Академии управления МВД России и одного преподавателя) в чине подполковника и полковника. Основные результаты игры представлены на рисунках 1 и 2.

На рисунке 1 представлены дополнительные доходы и взносы на страховку в целом. Как видно из этого рисунка, наша гипотеза 1 в целом подтверждается: фонд страховки работает на уровне в 100 у. е. и более и даже несколько растёт. Величина дополнительных доходов, оказавшись однажды завышенной,

в дальнейшем в среднем оказывается даже несколько ниже, чем возможно, то есть сотрудники ОВД недоиспользуют возможности для получения дополнительного дохода. Этот вывод тем более интересен, что предварительные эксперименты, проведённые с обычными гражданами (со студентами Высшей школы экономики), показывают, что эти последние в такой же игре оказываются в среднем даже более склонными к получению дополнительного дохода, чем сотрудники полиции. Данный факт свидетельствует против популярного в обществе стереотипа, будто сотрудники ОВД по своим личностным свойствам в большей степени склонны к коррупции, чем большинство населения страны. В условиях, когда коррупционное поведение сильно выгоднее честного, не только полицейские, но и обычные граждане будут к нему склонны, то есть коррупция порождается прежде всего не личными особенностями тех или иных общественных групп, а институциональной средой.

В то же время выявилось, что *при отсутствии общего знания о коррупционном поведении друг друга и отсутствии сопутствующего давления сотрудники ОВД, участвовавшие в эксперименте, проявляли разную склонность к коррупции: одни из них склонны получать высокие дополнительные доходы, а другие, напротив, готовы практически полностью от них отказаться, делая выбор в пользу некоррупционного поведения, даже несмотря на то что эти доходы запредельно низкие.* Так, за все периоды наблюдений три участника ни разу не брали дополнительные доходы, ещё один не брал их в 20 случаях из 24. И, напротив, у четырёх других участников нулевые дополнительные доходы встречались не более четырёх раз. Аналогичные различия наблюдаются и в вопросах вноса в групповой фонд страховки: два участника не вносили ничего лишь раз из 24 возможных случаев, а трое других не вносили ничего в 16 случаях и более.

Взаимосвязь этих двух переменных также весьма интересна: при средней корреляции между дополнительными заработками и размерами взносов в фонд страховки, равной 0,28, этот показатель колебался от периода к периоду в диапазоне 0,08–0,89%.

В той же связи характерна и своеобразная специализация сотрудников: при том что взносы в фонд страховки означают чистый вычет из дохода конкретного участника в пользу всей группы, *некоторые из сотрудников систематически берут на себя большую часть общих затрат, то есть фактически оплачивают снижение вероятности проверки для других.* Аналогичные результаты наблюдались в играх с другими участниками (не с сотрудниками ОВД). Это означает, что когда возникла коррумпированная система, при отказе одних людей от коррупционных действий другие могут с лихвой «компенсировать» их честность своим коррупционным поведением. Так, лишь в двух случаях из 78 (считая пробные раунды) сумма дополнительных доходов по группе превышала порог в 5000 у. е., что приводит к обнулению доходов для всей группы. При этом прямые переговоры между участниками были запрещены. Всё вместе позволяет говорить о *довольно высоком уровне молчаливой координации коррупционной деятельности.* Правда, и этот вывод справедлив не только для сотрудников ОВД, но и для других участников, имеющих общие коррупционные интересы.

Это означает, что для разрушения коррумпированной системы индивидуальных усилий отдельных честных сотрудников ОВД может не хватить. Их усилия будут сведены на нет массовой активностью коррумпированных сотрудников, тогда как честные сотрудники или попадут в социальную изоляцию, или же будут вовсе отторгнуты системой. В этом случае новое устойчивое бескоррупционное состояние системы может быть достигнуто лишь согласованным массированным изменением правил игры, импульс к которому должен быть задан извне — политиками и (или) общественностью. Аналогом такого импульса в игре выступает изменение правил на третьем этапе игры, когда санкции за коррупционное поведение и вознаграждение за честность существенно возрастают. Однако и *после усиления антикоррупционных стимулов вслед за краткосрочным снижением дополнительных доходов их средний уровень вновь возрастает.* В других группах испытуемых эта тенденция выражена гораздо слабее,

что лишний раз подтверждает: переход к честному поведению отдельных сотрудников ОВД может нивелироваться недобросовестностью остальных.

Тем не менее, если такой импульс в реальности будет дан, существуют и вполне определённые основания для оптимизма. Можно выделить два таких основания.

Во-первых, результаты игры говорят о том, что сообщество сотрудников ОВД внутри весьма неоднородно по своей системе ценностей и поведению. Есть группа людей, которые не склонны «брать» ни при каких обстоятельствах, даже если условия для честной жизни становятся менее благоприятными. Даже сделав поправку на то, что не все участники эксперимента будут вести себя аналогичным образом в реальной жизни, можно предположить, что подобная тенденция к приверженности определённым принципам, по-видимому, будет проявляться и на практике.

Во-вторых, из наших результатов следует, что немалое число людей стремится к поддержанию групповых норм. Это также может служить поводом для оптимизма, так как если поведение без коррупции будет признано за норму в данном сообществе, то оно само может начать бороться с остаточными или случайными проявлениями подкупа, обеспечивая устойчивость бескоррупционного состояния системы. Ещё одним механизмом поддержания такой нормы может быть возврат к не исчезнувшему, но несколько забытому понятию «честь мундира», к ответственности за благополучие граждан, к представлениям о профессиональном долге и т. п.

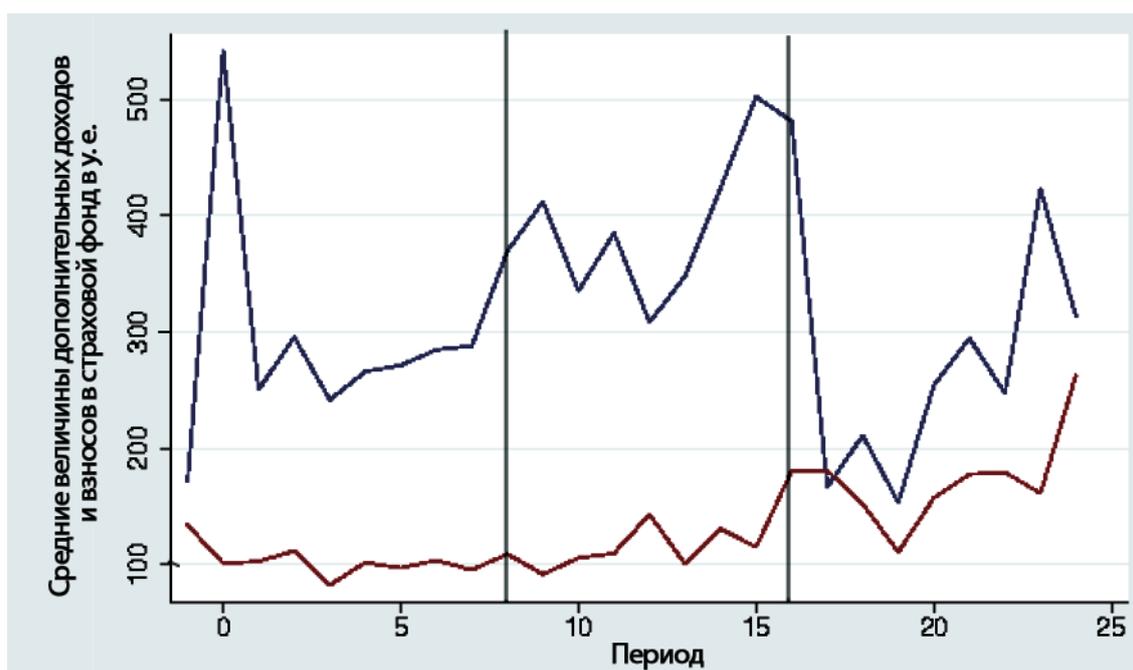


Рис. 1. Средние дополнительные доходы (синяя линия) и средние взносы в страховой фонд (красная линия).

Следующие два вывода касаются результатов изменения политики. *Начиная со второго этапа, когда фонд страховки перестает работать, однако сотрудники этого не знают наверняка, уровень взяток в сообществе в среднем растёт с 283,4 у. е. на стадии 1 до 399,5 у. е. на стадии 2.* Это подтверждает нашу гипотезу 2 о том, что на начальном этапе реальной борьбы с дополнительными доходами антикоррупционная политика может привести к росту коррупции. Наконец, находит определённое подтверждение и гипотеза 3: в заключительной стадии игры размеры запрошенных дополнительных доходов в среднем снижаются, даже хотя в конце наблюдается их определённый рост (средняя величина

дополнительных доходов на этой стадии — 257,9 у. е.), который трудно объяснить с точки зрения рациональности.

Посмотрим теперь на поведение отдельных групп участников (см. рис. 2). Как видно из этого рисунка, поведение трёх групп существенно различалось. Одна группа начинала с низких уровней коррупции и страхового фонда, однако обе эти величины неуклонно росли, несмотря на изменения условий. Отчасти это может объясняться особенностью восприятия условий игры для данной группы.

Вторая группа вела себя «рациональнее» остальных с точки зрения осуществления цели заработать по максимуму: только в этой группе суммы дополнительных доходов по группе превышали 3400 у. е. (в остальных группах составляли меньше 1500 у. е.). Эта же группа эффективнее всего расходовала средства на фонд страховки (средний взнос — 616 у. е.); наконец, именно она определила общую тенденцию к повышению взносов на втором этапе игры и к снижению на третьем. Неудивительно, что именно члены этой группы (все, кроме одного — преподавателя) оказались и лидерами по итоговым выигрышам.

Последняя группа отличалась наименьшей коррумпированностью: для неё было характерно преобладание нулевых взносов.

В целом *существенные различия в поведении групп сотрудников ОВД можно назвать основной отличительной особенностью сотрудников ОВД*. Опыт работы с другими группами показывает, что они в аналогичных экспериментах в среднем проявляют даже большую склонность к получению дополнительных доходов, чем реальные сотрудники ОВД.

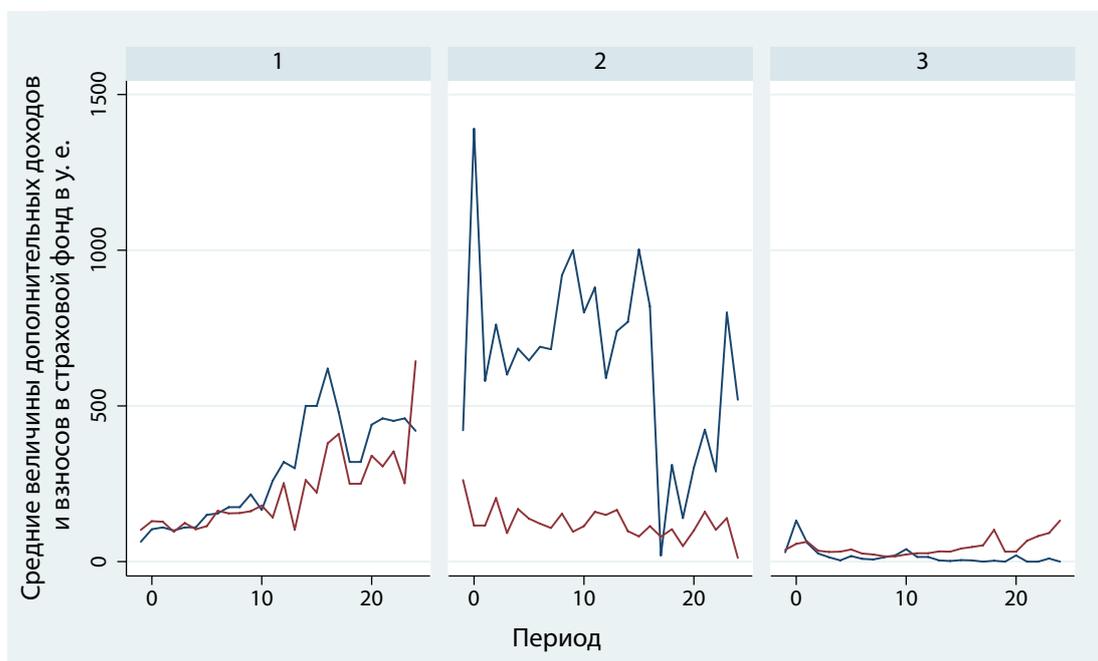


Рис. 2. Средние дополнительные доходы (синяя линия) и средние взносы в страховой фонд (красная линия) по группам

Безусловно, сделанные выводы имеют предварительный характер. Для окончательной характеристики итогов проведённой игры следует сделать ещё ряд организационных замечаний. Во-первых, экспериментальный контроль в полицейских группах оказался недостаточно сильным в силу специфики аудитории. Несмотря на неоднократные предупреждения и в начале, и в ходе игры, полицейские проявили себя как самая недисциплинированная из всех аудиторий, с которыми нам приходилось иметь дело.

Они неоднократно нарушали правила проведения эксперимента, переговаривались между собой, торопили друг друга, что искажало требование независимости принимаемых ими решений. В начале игры некоторые участники выразили несогласие с предложенным методом стимулирования. Специфика аудитории не позволяла использовать в ходе эксперимента денежные стимулы: такой дизайн неминуемо вызвал бы у администрации подозрения в попытке подкупа участников со стороны экспериментатора, поэтому в принципе был невозможен. По согласованию с преподавателями академии участники игры, получившие по итогам всех 24 раундов не менее среднего выигрыша, получили за занятие оценку «отлично», остальные — оценку «хорошо». Однако после объявления таких правил один из участников сказал: «Вы неверно представляете себе, какие у нас стимулы». Тем не менее, насколько можно судить, участники выражали заинтересованность в получении более высоких результатов и даже отстаивали своё право на более высокую оценку. При этом нельзя исключить и обратный эффект: отдельные участники намеренно занижали размеры дополнительных доходов, опасаясь, что на основе результатов игры будут сделаны выводы относительно их персональной склонности к коррупции. Эти обстоятельства могли сказаться на результатах и на понимании целей игры самими участниками. Для проверки и уточнения этих предположений требуются дополнительные игры, позволяющие получить статистически значимые результаты, исключая элемент случайности, что требует не менее семи-восьми игр, аналогичных проведённой.

В начале игры у ряда участников возникал вопрос о её целях и о том, каким образом её результаты будут использоваться в дальнейшем. По ходу игры у большинства эти вопросы, по-видимому, отпали. По окончании всем участникам был задан вопрос: «Понравилась ли вам игра?» Утвердительно на этот вопрос ответили 10 участников из 15, причём из пятерых ответивших отрицательно трое представляли последнюю группу, опоздавшую к началу игры. В самом конце участникам было объяснено, зачем проводится игра, и это объяснение явной отрицательной реакции ни у кого не вызвало. Один из участников устно проинтерпретировал её смысл: «Если платить нормальную зарплату, так и работать будут нормально».

7. Дальнейшее развитие экспериментальных исследований коррупции

Представленные результаты эксперимента имеют предварительный характер, однако они достаточно показательны, чтобы прийти к некоторым выводам. Во-первых, судя по реакции участников первой игровой сессии, предложенная нами игра в целом соответствует реальности, с которой сталкиваются сотрудники ОВД. Полученные результаты в целом поддаются объяснению и являются интересными с научной и, вероятно, с практической точки зрения. Они позволяют также сделать вывод о том, что *гипотезы 1, 2 и 3* в целом подтверждаются имеющимися данными. Вместе с тем валидности полученных заключений препятствуют ограниченность выборки и известные проблемы с контролем за поведением участников эксперимента.

Полученные нами результаты подсказывают ряд новых гипотез и выводов. В целях их уточнения в дальнейшем желательно выявлять мнения как участников игры, так и преподавательского состава. Для этого можно провести опрос участников по небольшой анкете перед игрой и (или) после неё, что поможет лучше понять факторы, от которых зависят различия в поведении сотрудников ОВД.

Для полномасштабного сравнения результатов и тестирования всех гипотез необходимы расширение выборки из числа полицейских, а также сравнение результатов с поведением представителей других когорт населения, в том числе государственных служащих, не носящих погоны. Кроме того, предполагается проведение экспериментов с сотрудниками полиции других стран с целью анализа влияния институциональных и культурных факторов на неформальную экономическую деятельность полиции как в постсоциалистических (бывший СССР и Восточная Европа), так и в развитых странах.

Литература

- Abbink K. 2004. Staff Rotation as an Anti-Corruption Policy: An Experimental Study. *European Journal of Political Economy*. 20: 877–906.
- Abbink K. 2005. Fair Salaries and the Moral Costs of Corruption. In: Kokinov B. (ed.) *Advances in Cognitive Economics*. Sofia: NBU Press.
- Abbink K. 2006. Laboratory Experiments on Corruption. In: Rose-Ackerman S. (ed.) *International Handbook on the Economics of Corruption*. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar; 418–437.
- Abbink K., Irlenbusch B., Renner E. 2002. An Experimental Bribery Game. *Journal of Law, Economics and Organization*. 18 (2): 428–454.
- Allais M. 1953. Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine. *Econometrica*. 21 (4): 503–546.
- Armantier O., Boly A. 2011. A Controlled Field Experiment on Corruption. *European Economic Review*. 55 (8): 1072–1082.
- Aukutsionek S., Belianin A. 2001. Quality of Forecasts and Business Performance: A Survey Study of Russian Managers. *Journal of Economic Psychology*. 22 (5): 661–692.
- Aumann R. J., Maschler M. B., Stearns R. E. 1996. *Repeated Games with Incomplete Information*. Cambridge: MIT Press.
- Axelrod R. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Barr A., Serra D. 2009. The Effects of Externalities and Framing on Bribery in a Petty Corruption Experiment. *Experimental Economics*. 12: 488–503.
- Barr A., Serra D. 2010. Corruption and Culture: An Experimental Analysis. *Journal of Public Economics*. 94: 862–869.
- Bobkova N., Egbert H. 2012. Corruption Investigated in the Lab: A Survey of the Experimental Literature. *International Journal of Latest Trends in Finance & Economic Sciences*. 2 (4) (December): 337–349.
- Camerer C. 2003. *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. Princeton: Princeton University Press.
- Cameron L. et al. 2009. Propensities to Engage in and Punish Corrupt Behavior: Experimental Evidence from Australia, India, Indonesia and Singapore. *Journal of Public Economics*. 93: 843–851.
- Drugov M., Hamman J., Serra D. 2013. *Intermediaries in Corruption: An Experiment*. *Experimental Economics*, in press.
- Duffy J. 2008. *Macroeconomics: A Survey of Laboratory Research*. University of Pittsburg, Dept. of Economics. Working Paper 334.

- Feltovich N. 2011. What's to Know about Laboratory Experimentation in Economics. *Journal of Economic Surveys*. 25: 371–379.
- Frank B., Schulze G. G. 2000. Does Economics Make Citizens Corrupt? *Journal of Economic Behavior and Organization*. 43: 101–113.
- Frey B. S. 1992. *Economics as a Science of Human Behaviour*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Friedman D., Cassar A. 2004. *Economics Lab: An Intensive Course in Experimental Economics*. London: Routledge.
- Friedman D., Sunder Sh. 1994. *Experimental Methods: A Primer for Economists*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gonzales L., Gueth W., Levati V. 2007. Speeding up Bureaucrats by Greasing Them — An Experimental Study. *Homo Economicus*. 24: 5–20.
- Granovetter M. 2007. The Social Construction of Corruption. In: Nee V., Swedberg R. (eds) *On Capitalism*. Stanford: Stanford University Press; 152–172.
- Habyarimana J. et al. 2007. Why Does Ethnic Diversity Undermine Public Goods Provision. *American Political Science Review*. 101 (4): 709–725.
- Hensher D. A., Rose J., Greene W. 2005. *Applied Choice Analysis: A Primer*. New York: Cambridge University Press.
- Kagel J. H., Roth A. (eds) 1995. *The Handbook of Experimental Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. 2010. *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*. World Bank Policy Research Working Paper. 5430.
- Kogler C. et al. 2013. Trust and Power as Determinants of Tax Compliance: Testing the Assumptions of the Slippery Slope Framework in Austria, Hungary, Romania and Russia. *Journal of Economic Psychology*. 34: 169–180.
- Lambsdorff J. G. 2002. Corruption and Rent-Seeking. *Public Choice*. 113: 97–125.
- Lambsdorff J. G. 2007. *The Institutional Economics of Corruption and Reform: Theory, Evidence and Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Levitt St., List J. 2009. Field Experiments in Economics: The Past, the Present, and the Future. *European Economic Review*. 53: 1–18.
- Marwell G., Ames R. 1979. Experiments on the Provision of Public Goods: Resources, Interest, Group-Size, and the Free-Rider Problem. *American Journal of Sociology*. 84: 335–360.
- Marwell G., Ames R. 1981. Economists Free Ride, Does Anyone Else? *Journal of Public Economics*. 15: 295–310.

- Parsons T. 1986 (1937). *Power and the Social System*. In: Lukes S. (ed.) *Power*. Oxford: Blackwell; 96–143.
- Plott Ch. R., Smith V. L. (eds) 2008. *Handbook of Experimental Economics Results*. Vol. 1. Amsterdam: North-Holland.
- Rappoport A. 1986. *The Origins of Violence: Approaches to the Study of Conflict*. New York: Paragon House.
- Rauch J. E., Casella A. (eds) 2001. *Networks and Markets*. New York: Russel Sage Foundation.
- Rivas M. F. 2012. An Experiment on Corruption and Gender. *Bulletin of Economic Research*. 65: 10–42.
- Roth A. E. 1995. Introduction to Experimental Economics. In: Kagel J. D., Roth A. E. (eds) *Handbook of Experimental Economics*, Princeton: Princeton University Press; 3–110.
- Roth A. E., Sotomayor M. 1990. *Two-Sided Matching: A Study in Game-Theoretic Modeling and Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schulze G. G., Frank B. 2003. Deterrence versus Intrinsic Motivation: Experimental Evidence on the Determinants of Corruptibility. *Economics of Governance*. 4: 143–160.
- Smith V. 1982. Microeconomic System as Experimental Science. *The American Economic Review*, 72 (5): 923–925.
- Wilson J. Q., Kelling G. L. 1982. Broken Windows. The Police and Neighborhood Safety. *The Atlantic Monthly*. 249 (3) (March): 29–38.
- Zuckerman E. W. 2003. On «Networks and Markets» by Rauch and Casella (eds). *Journal of Economic Literature*. 41: 545–565.

BEYOND THE BORDERS

A. Belianin, N. Bobkova, H. Egbert, L. Kosals

Experimental Methods of Corruption Research on in Economic Theory and Sociology

BELIANIN, Alexei Vladimirovich — PhD in Economics, Assistant Professor, International College of Economics and Finance, Head, Laboratory for Experimental and Behavioural Economics, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow 101000, Russian Federation.

Email: icef-research@hse.ru

BOBKOVA, Nina Vladimirovna — PhD student, Giessen University. Address: 66 Licher str., Giessen 35394, Germany.

Email: nina.bobkova@wirtschaft.uni-giessen.de

EGBERT, Henrik — Professor, Doctor, Anhalt University of Applied Sciences. Address: 28 Strenzfelder Allee (Marxhaus build.), Bernburg 06406, Germany.

Email: h.egbert@wi.hs-anhalt.de

KOSALS, Leonid Yanovich — Doctor of Sciences in Economics, Professor, Department of Economic Sociology; Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, Leading Research Fellow, Laboratory for Comparative Social Research, Tenured Professor, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow 101000, Russian Federation.

Email: lkosals@hse.ru

Abstract

Corruption as social phenomenon is studied by a variety of disciplines — anthropology, criminology, development theory, economics, political science, psychology, sociology. Each of them has developed its own scientific traditions associated with different methods of collecting and analyzing empirical data, such as participant observation in anthropology or sociological interviews. In this paper we describe experimental methods, which in recent years have emerged as an important tool for interdisciplinary social analysis. In the first part of our work, we describe and confront experimental methods to other tools of social analysis, and characterize their relative strengths and weaknesses. In the second part, we turn to the experience of using experiments to study corruption and show their power and applicability whenever other methods are powerless. These conclusions are illustrated by the material of a unique laboratory study involving police officers of middle rank as experimental subjects, conducted by A. Belianin and L. Kosals in Moscow. We model corruption as a public good for potentially corrupt participants and measure their attitude towards this institution under different experimental conditions, especially those when its existence is pointless from individual and social rationality viewpoint. Our results speak in favour of combination of various research tools and methodologies for the study of complex social phenomena.

Keywords: experiment; research methods; corruption; public good; police; interdisciplinary studies.

References

Abbink K. (2004) Staff Rotation As an Anti-Corruption Policy: An Experimental Study. *European Journal of Political Economy*, vol. 20, pp. 877–906.

Abbink K. (2005) Fair Salaries and the Moral Costs of Corruption. *Advances in Cognitive Economics* (ed. B. Kokinov), Sofia: NBU Press.

Abbink K. (2006) Laboratory Experiments on Corruption. *International Handbook on the Economics of Corruption* (ed.

S. Rose-Ackerman), Cheltenham; Northampton: Edward Elgar, pp. 418–437.

- Abbink K., Irlenbusch B., Renner E. (2002) An Experimental Bribery Game. *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 18, no 2, pp. 428–454.
- Allais M. (1953) Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine. *Econometrica*, vol. 21, no 4 (Oct.), pp. 503—546.
- Armantier O., Boly A. (2011) A Controlled Field Experiment on Corruption. *European Economic Review*, vol. 55, no 8, pp. 1072–1082.
- Aukutsionek S., Belianin A. (2001) Quality of Forecasts and Business Performance: A Survey Study of Russian Managers. *Journal of Economic Psychology*, vol. 22, no 5, pp. 661–692.
- Aumann R. J., Maschler M. B., Stearns R. E. (1996) *Repeated Games with Incomplete Information*, Cambridge: MIT Press.
- Axelrod R. (1984) *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.
- Barr A., Serra D. (2009) The Effects of Externalities and Framing on Bribery in a Petty Corruption Experiment. *Experimental Economics*, vol. 12, pp. 488–503.
- Barr A., Serra D. (2010) Corruption and Culture: An Experimental Analysis. *Journal of Public Economics*, vol. 94, pp. 862–869.
- Bobkova N., Egbert H. (2012) Corruption Investigated in the Lab: A Survey of the Experimental Literature. *International Journal of Latest Trends in Finance & Economic Sciences*, vol. 2, no 4 (December), pp. 337–349.
- Camerer C. (2003) *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. Princeton: Princeton University Press.
- Cameron L., Chaudhuri A., Erkal N., Gangadharan L. (2009) Propensities to Engage in and Punish Corrupt Behavior: Experimental Evidence from Australia, India, Indonesia and Singapore. *Journal of Public Economics*, vol. 93, pp. 843–851.
- Drugov M., Hamman J., Serra D. (2013) *Intermediaries in Corruption: An Experiment*. *Experimental Economics*, in press.
- Duffy J. (2008) *Macroeconomics: A Survey of Laboratory Research*. University of Pittsburg, Dept. of Economics, Working Paper, no 334.
- Feltovich N. (2011) What's to Know about Laboratory Experimentation in Economics. *Journal of Economic Surveys*, vol. 25, pp. 371–379.
- Frank B., Schulze G. G. (2000) Does Economics Make Citizens Corrupt? *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 43, pp. 101–113.
- Frey B. S. (1992) *Economics as a Science of Human Behaviour*; Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Friedman D., Cassar A. (2004) *Economics Lab: An Intensive Course in Experimental Economics*, London: Routledge.

- Friedman D., Sunder Sh. (1994) *Experimental Methods: A Primer for Economists*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gonzales L., Gueth W., Levati V. (2007) Speeding up Bureaucrats by Greasing Them — An Experimental Study. *Homo Economicus*, vol. 24, pp. 5–20.
- Granovetter M. (2007) The Social Construction of Corruption. *On Capitalism* (eds. V. Nee, R. Swedberg), Stanford: Stanford University Press, pp. 152–172.
- Habyarimana J., Humphreys M., Posner D., Weinstein J. (2007) Why Does Ethnic Diversity Undermine Public Goods Provision. *American Political Science Review*, vol. 101, no 4, pp. 709–725.
- Hensher D. A., Rose J., Greene W. (2005) *Applied Choice Analysis: A Primer*, New York: Cambridge University Press.
- Kagel J. H., Roth A. (eds) (1995) *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton: Princeton University Press.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. (2010) *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*. World Bank Policy Research Working Paper, no 5430.
- Kogler C., Batrancea L., Nichita A., Pantya J., Belianin A., Kirchler E. (2013) Trust and Power as Determinants of Tax Compliance: Testing the Assumptions of the Slippery Slope Framework in Austria, Hungary, Romania and Russia. *Journal of Economic Psychology*, no 34, pp. 169–180.
- Lambsdorff J. G. (2002) Corruption and Rent-Seeking. *Public Choice*, vol. 113, pp. 97–125.
- Lambsdorff J. G. (2007) *The Institutional Economics of Corruption and Reform: Theory, Evidence and Policy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Levitt St., List J. (2009) Field Experiments in Economics: The Past, the Present, and the Future. *European Economic Review*, vol. 53, pp. 1–18.
- Marwell G., Ames R. (1979) Experiments on the Provision of Public Goods: Resources, Interest, Group-Size, and the Free-Rider Problem. *American Journal of Sociology*, vol. 84, pp. 335–360.
- Marwell G., Ames R. (1981) Economists Free Ride, Does Anyone Else? *Journal of Public Economics*, vol. 15, pp. 295–310.
- Parsons T. (1986 [1937]) Power and the Social System. *Power* (ed. R. Lukes), Oxford: Blackwell, pp. 96–143.
- Plott Ch. R., Smith V. L. (eds) (2008) *Handbook of Experimental Economics Results*. Vol. 1, Amsterdam: North-Holland.
- Rappoport A. (1986) *The Origins of Violence: Approaches to the Study of Conflict*. New York: Paragon House.
- Rauch J. E., Casella A. (eds) (2001) *Networks and Markets*. New York: Russel Sage Foundation.

- Rivas M. F. (2012) An Experiment on Corruption and Gender. *Bulletin of Economic Research*, vol. 65, pp. 10–42.
- Roth A. E. (1995) Introduction to Experimental Economics. *Handbook of Experimental Economics* (eds. J. D. Kagel, A. E. Roth), Princeton: Princeton University Press, pp. 3–110.
- Roth A. E., Sotomayor M. (1990) *Two-Sided Matching: A Study in Game-Theoretic Modeling and Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Schulze G. G., Frank B. (2003) Deterrence versus Intrinsic Motivation: Experimental Evidence on the Determinants of Corruptibility. *Economics of Governance*, no 4, pp. 143–160.
- Smith V. (1982) Microeconomic System as Experimental Science. *The American Economic Review*, vol. 72, no 5, pp. 923–925.
- Wilson J. Q., Kelling G. L. (1982) Broken Windows. The Police and Neighborhood Safety. *The Atlantic Monthly*, vol. 249, no 3 (March), pp. 29–38.
- Zuckerman E. W. (2003) On “Networks and Markets” by Rauch and Casella (eds). *Journal of Economic Literature*, vol. 41, pp. 545–565.