
DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2020.04.065>

УДК: 330.16

JEL: D91, C90

Юрій Івашук

МОЖЛИВІСТЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕЦИПРОКНОГО ОБМІНУ У ФОРМИ ПРОЯВУ КОРУПЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ

Попри всю "неринковість" реципрокних взаємодій, було б занадто заперечувати невидиму калькуляцію мережових трансфертів, облік наданого та отриманого. В цій праці шляхом поєднання історичного та логічного було встановлено, що між реципрокним обміном та типами корупційної поведінки існує доволі тонка межа. Спільні складові стосуються якості базису і підґрунтя, що вказує на сутність та походження корупційних практик. Виняткове та унікальне виявляється у різновидах форм вияву загального. Загальним виступають відносини довіри, значення якої розкрито на основі представленого дерева гри. Методом класифікації виокремлено форми прояву корупційної поведінки. Зазначено, що надійним "запобіжником" опортуністичної поведінки при реципрокному обміні слугує система жорстких соціальних норм. Якщо ринкові угоди страхуються формальними санкціями або неформальними силовими методами, порушення неписаних норм поведінки в економіці дарообміну карається позбавленням довіри, що означає виключення суб'єкта, який не виправдав очікувань, з мережі реципрокних взаємодій. Звернуто увагу, що трансакційні видатки в умовах реципрокності є досить низькими, тому що відносини обміну персоналізовані, а важливість подарунка визначається його суб'єктивною цінністю для того, кому його пропонують. Встановлено, що, з одного боку, обмін у розумних межах подарунками та заохоченнями може становити соціально прийнятний компонент успішних ділових відносин. Однак, з іншого боку, якщо особа є уповноваженою на виконання функцій держави, подарунком їй можуть пропонувати з метою підкупу та/або схиляння до зловживання повноваженнями. Оскільки боротьба з корупцією згори, як правило, не зачіпає тих стійких і домінуючих стереотипів суспільної свідомості, стандартів і цінностей, які вихувалися десятки і навіть сотні років, при виробленні політик мінімізації корупції рекомендовано послуговуватись методологією та результатами досліджень зі сфери поведінкової економіки, що визначає перспективні напрями досліджень цієї проблеми.

Ключові слова: реципрокність, реципрокний обмін, корупція, корупційна поведінка.

Івашук Юрій Петрович (yu.ivashuk@wunu.edu.ua), канд. екон. наук; доцент кафедри економіки та економічної теорії Західноукраїнського національного університету. ORCID iD - 0000-0002-8459-4744

Ц и т у в а н н я : Івашук Ю. П. Можливість трансформації реципрокного обміну у форми прояву корупційної поведінки. *Економічна теорія*. 2020. № 4. С. 65–77.
DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2020.04.065>

© Ю. Івашук, 2020

ISSN 1811-3141. *Економічна теорія*. 2020. № 4: 65–77

POSSIBILITY OF THE TRANSFORMATION OF RECIPROCAL EXCHANGE INTO MANIFESTATIONS OF CORRUPTIVE BEHAVIOUR

Yurii Ivashuk, PhD in Economics; Associate Professor of the Department of Economics and Economic Theory of West Ukrainian National University. ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-8459-4744>. Email: (yu.ivashuk@wunu.edu.ua)

Despite all "non-market" nature of reciprocal interactions, it would be excessive to deny the invisible calculation of network transfers, that is, the accountability of the given and the received. In this paper, by combining the historical and the logical, the author establishes that there is a rather fine line between the reciprocal exchange and the types of corruptive behavior. The common components relate to the quality of the basis and the background, which indicates the nature and origin of corruptive practices. The exceptional and unique is manifested in different forms of manifestation of the general. The relations of trust, whose meaning is revealed based on the presented tree of the game, act as the general. The forms of manifestation of corruptive behavior have been distinguished by the method of classification. It has been noted that a reliable "safeguard" of opportunistic behavior in reciprocal exchange is a system of strict social standards.

If market agreements are ensured by formal sanctions or informal forcible methods, violation of unwritten rules of conduct in the economy of gift exchange is punishable by deprivation of trust, which means excluding the entity that has not lived up to expectations from the network of reciprocal interactions. It has been noted that transaction costs under the conditions of reciprocity are quite low, because the exchange relations are personalized, and the importance of the gift is determined by its subjective value to those to whom the gift is offered. It has been established that on the one hand, the exchange of gifts and incentives within reasonable limits can be a socially acceptable component of successful business relations. However, on the other hand, if a person is authorized to perform state functions, a gift may be offered to him/her for the purpose of bribery and/or incitement to abuse of power. Since the top-down fight against corruption, as a rule, does not affect those stable and dominant stereotypes of public consciousness, standards and values that have been nurtured for decades and even hundreds of years. Thus, when developing policies to minimize corruption, it is recommended to use the methodology and results of research in the field of behavioral economics, which determines the promising areas for research on this issue.

Keywords: reciprocity, reciprocal exchange, corruption, corruptive behavior.

Відносини обміну як складова частина дарообміну (gift exchange) завжди були об'єктом зацікавлення вчених економістів. Незалежно від мети дарування та сутності відносин між учасниками обміну, ці відносини, що отримали назву реципрокного обміну, можуть існувати у вигляді взаємних послуг, матеріальних благ, додаткових зусиль, вдячності тощо. Втім, обмін у межах структурованих за певною ієрархією суб'єктів зазвичай не продукує відносини реципрокності, а обмінні ресурси за цих обставин не перетворюються на дарунки, натомість відбувається перетворення реципрокних відносин у такі, що мають ознаки корупції, що мімікрує за рахунок дотримання зовнішніх атрибутів дарообміну. Фактично, корупція у цьому випадку інтерпретується як соціально легітимне явище, адже вона інтерпретує корупційну вдячність як адекватну поведінку, тоді як формалізовані моделі поведінки сприймаються як егоїстичні, позбавлені духу людяності. Саме ці аспекти корупційної поведінки нині вивчені доволі мало і почасти не беруться дослідниками до уваги.

Як адаптивні економічні суб'єкти, індивіди схильні коритися нормам. Серед поведінкових норм, які зазнали еволюції, варто виокремити реципрокний обмін (реципрокність) – культурний механізм дарообміну, що шляхом налагодження взаємодії економічних суб'єктів сприяє максимізації їхньої корисності. Реципрокність може передбачати завуальовану потребу у зворотній трансакції, що подекуди набуває ознак корупції, трансформуючись у певні типи корупційної поведінки. Наразі достеменно не відомо, як саме виникають системи соціальних взаємодій, однак в лабораторних умовах можна варіювати інституційні правила, що дозволяє встановити, за яких умов можлива їхня трансформація та дезактуалізація в поведінкових стратегіях індивідів.

Основи економіки дарообміну закладено в працях таких зарубіжних науковців, як Д. Болліер та Д. Чіл. Вивченню явища реципрокності в системі соціальних взаємодій присвячені праці таких учених-економістів, як Р. Крантон, М. Сахлінс та В. Сміт. Серед вітчизняних науковців варто виокремити напрацювання А. Гриценко та О. Глуценко. Сутність корупції та її форми прояву розкрито в працях К. Аббінка, Д. Барра і М. Серра, Л. Камерона, Я. Клаверена, Й. Лембсдорфа, Дж. Т. Нунана, А. Ослунда, В. Танзі та інших.

Дослідження, присвячені реципрокному обміну, ще не склалися у цілісну систему, позаяк вони мають фрагментарний характер. Ця стаття має на меті заповнити прогалину, торкаючись питання про можливу трансформацію досучасних соціальних правил, зокрема реципрокного обміну, в типи корупційної поведінки.

Дарообмін є засадничим аспектом соціальності, отож у більшості соціальних систем існують моральні зобов'язання, пов'язані з обміном подарунками у найширшому сенсі цього слова (разом із наданням різних послуг). Взаємний обмін подарунками між членами соціальної горизонтальної мережі як особливий тип соціальної інтеграції має назву реципрокного обміну. На думку В. Сміта, реципрокний обмін – це культурний механізм у формі дарообміну, що відіграє символічно-знакову роль і втілює у собі акт встановлення, зміцнення та закріплення соціальних відносин у межах мікроекономічних систем (Smith, 2008).

Постійний характер реципрокних відносин дає змогу стверджувати, що ця форма обміну значно більша та глибша, ніж одиничне, рудиментарне явище, присутнє в суспільстві. Феномен, що виникає на найбільш ранніх етапах розвитку та продовжує своє існування в різних культурах та суспільствах, Д. Норт визначає як субінститут ціноутворювальних ринків, які використовують економічні суб'єкти при обміні ресурсів через уможливлення економії на трансакційних видатках (North, 1991). Трансакційні видатки в умовах реципрокності є досить низькими, тому що відносини обміну персоніфіковані, а важливість подарунка визначається його суб'єктивною цінністю для того, кому його пропонують, тобто прямо не залежить від ринкової вартості подарунка.

Знеособленій одноразовій угоді "купив-продав" протистоїть стабільність відносин за схемою "дав-отримав".

Щодо питання безпеки трансакцій відзначимо, що надійним "запобіжником" опортуністичної поведінки при реципрокному обміні слугує система жорстких соціальних норм. Якщо ринкові угоди страхуються формальними санкціями або неформальними силовими методами, порушення неписаних норм поведінки в економіці дарообміну карається позбавленням довіри, що означає виключення суб'єкта, який не виправдав очікувань, з мережі реципрокних взаємодій. Тому гіпотеза реципрокності передбачає, що більшість людей будуть заздалегідь запрограмовані на участь в актах позитивної реципрокності, яка призводить до віддачі та базується на кредиті довіри. Довіра в цьому контексті – це система норм, правил та установ, що визначають ступінь впевненості у відповідності поведінки об'єкта довіри уявленням суб'єктів про образ без актуалізації належних основ такої впевненості (Гриценко та ін., 2012).

Результати досліджень свідчать, що значний рівень довіри підвищує не лише колективний, але також й індивідуальний добробут, зокрема індивід, схильний довіряти іншим, частіше користується прийнятними можливостями для взаємодії і, таким чином, отримує перевагу над іншими індивідами, не надто схильними довіряти (Butler et al., 2014). Щоб краще зрозуміти, яким чином міжособистісна довіра сприяє максимізації корисності, розглянемо типове дерево гри на довіру (рис. 1). Гра починається у вузлі x1. Гравець 1 може зробити хід праворуч, і гра завершиться отриманням ним і гравцем 2 виграшу – 10 дол. США (\$). Або ж він може зробити крок до вузла x2, передавши, таким чином, право ходу гравцеві 2. Якщо гравець 2 зробить хід праворуч, він отримає 25 дол. США, а гравець 1 – 15 дол. США. Це буде кооперативним результатом (C). Однак, якщо гравець 2 зробить хід вниз, виграш першого і другого гравця становитиме відповідно 0 і 40 дол. США. Це результат відмови від кооперації (D); у цьому випадку гравець 2 нехтує довірою гравця 1, який пропонує співпрацю. Гравець 1, перебуваючи в вузлі x1, може застосувати зворотну індукцію, припускаючи, що, якщо гра переміститься в x2, доміантним вибором гравця 2 буде відмова від кооперації. Передбачаючи, що саме так і станеться, зазвичай гравець 1 (при неперсоніфікованих взаємодіях) робить хід праворуч, досягаючи у вузлі x1 досконалої рівноваги субгри (SPE). Відзначимо, що кооперативний результат C є відображенням реципрокних мотивів (Smith, 2008).

Виокремлюють три форми вияву реципрокності (Sahlins, 1972):

1. *Генералізована реципрокність* характеризує трансакції, щодо яких немає чіткого механізму ціноутворення і явної вимоги повернення дарунків. У цьому випадку матеріальна сторона взаємодії зазнає утирку з боку соціальної: отримання предмета накладає нечіткі зо-

Можливість трансформації реципрокного обміну...

бов'язання виявити реципрокність, коли це буде необхідно дарувальнику або коли з'явиться така можливість в отримувача. Наприклад, коли декілька тисяч років тому член певного племені повертався зі здобиччю з полювання, він ділився м'ясом з іншими членами племені, а ті зі свого боку ділились з ним згодом, коли було вдалим їхнє полювання (Smith, 2008).

2. Збалансована реципрокність – це обмін еквівалентними цінностями без відтермінування або в межах встановленого і доволі

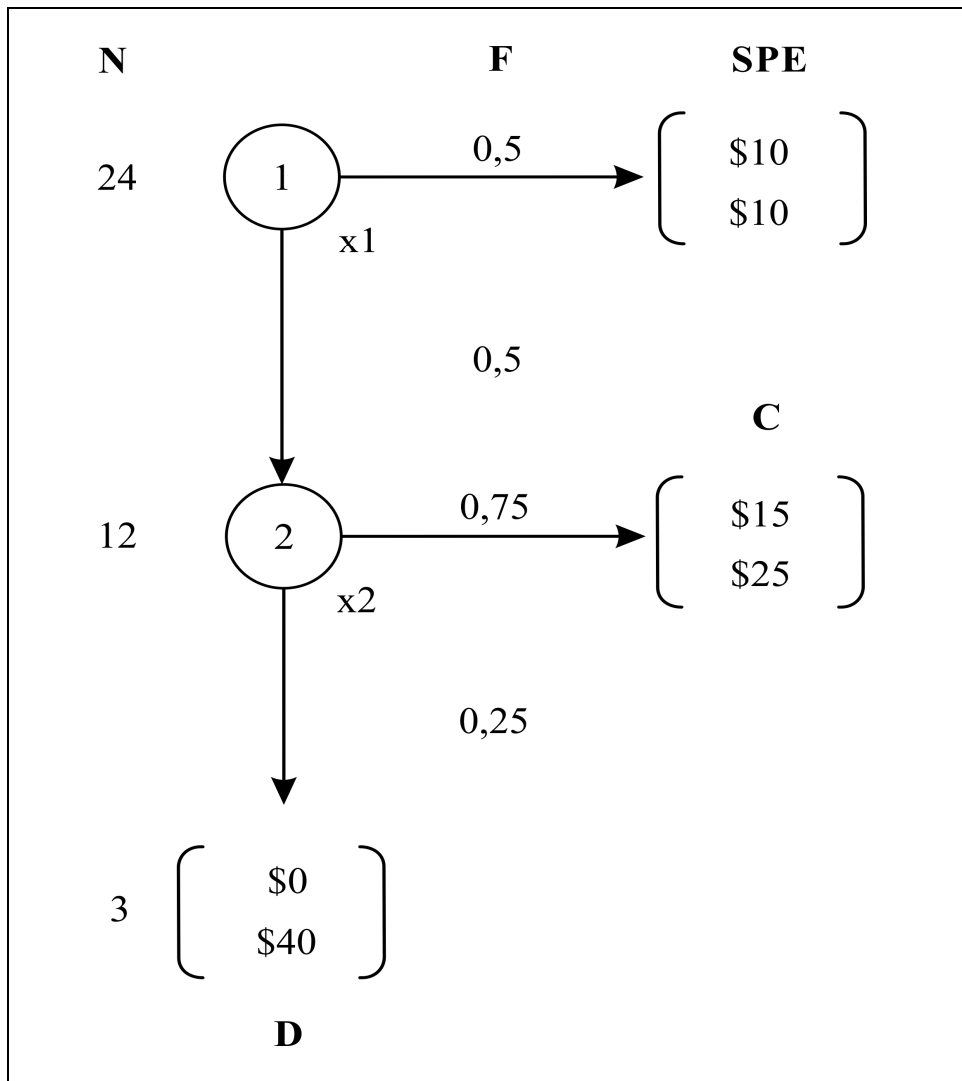


Рисунок 1. Типове дерево гри на довіру

Пояснення: **N** – кількість пар суб'єктів, які перебувають у цьому вузлі прийняття рішень; **F** – частота, з якою гравці здійснювали ходи праворуч і вниз; **SPE** – досконала рівновага субгри; **C** – кооперація; **D** – відмова від кооперації (обман довіри).

Джерело: (Smith, 2008. С. 481).

короткого періоду. Збалансована реципрокність має менш персоніфікований характер, ніж генералізована. Відносини в межах збалансованої реципрокності мають більшою мірою економічний характер, оскільки сторони, які долучаються до взаємодії, є носіями далеких один від одного соціально-економічних інтересів. За цих умов матеріальний бік трансакцій є не менш важливим, ніж соціальний: проводиться більш-менш чіткий облік дарунків, за які треба віддячити впродовж короткого часу.

3. *Негативна реципрокність* характеризує ситуацію, в якій дароотримувач не відповідає взаємністю дарувальнику.

З одного боку, обмін у розумних межах подарунками та заохоченнями може становити соціально прийнятний компонент успішних ділових відносин. Однак, з іншого боку, якщо особа є уповноваженою на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, подарунок їй може пропонувати інша особа з метою підкупу та/або схиляння її до зловживання повноваженнями. Згідно із законодавством більшості країн саме вартість неправомірного подарунка визначає, чи буде він кваліфікуватися як адміністративний проступок чи кримінальний злочин, та є кваліфікаційною ознакою корупції. Разом з тим форми вияву корупції, окрім передачі матеріальних цінностей, можуть включати працевлаштування або допомогу в кар'єрному зростанні для родичів і фаворитів (рис. 2).

Отже, існує дуже тонка межа між реципрокністю і корупцією, особливо за умови, коли перемовини ведуться без свідків. На думку автора, корупцію можна визначити як неформальну норму, яку ми спостерігаємо у формі латентного механізму побудови стратегічної взаємодії, метою якої є загарбання (утримання) ренти та/або зменшення трансакційних витрат, що, однак, суперечить декларативним морально-ціннісним настановам суспільства.

Дослідження неурядових організацій, зокрема "Transparency International", свідчать про різний ступінь корумпованості економічних систем: країни, що належать до категорії розвинених, характеризуються відносно низьким рівнем корупції, при цьому у кожній з них своя корупційна історія та усталені традиції, характерні і для сьогодення. Емпіричним шляхом виявлено, що в неусталених економічних системах при дискреційній владі корупційні ризики суттєво вищі. Це спричинено тим, що тамтешнє законодавче, регулятивне та інституційне підґрунтя, спрямоване на обмеження дискреційних аспектів, значно слабше, ніж у розвинених країнах. Існують певні винятки, коли вся інституційна матриця визнається загалом неефективною.

Надійні та міцні мережі, сформовані на основі відносин довіри, можуть вповні стати дуже помічним інструментом за умов, коли формальні державні інституції є доволі слабкими і недовірливими. Там, де існує

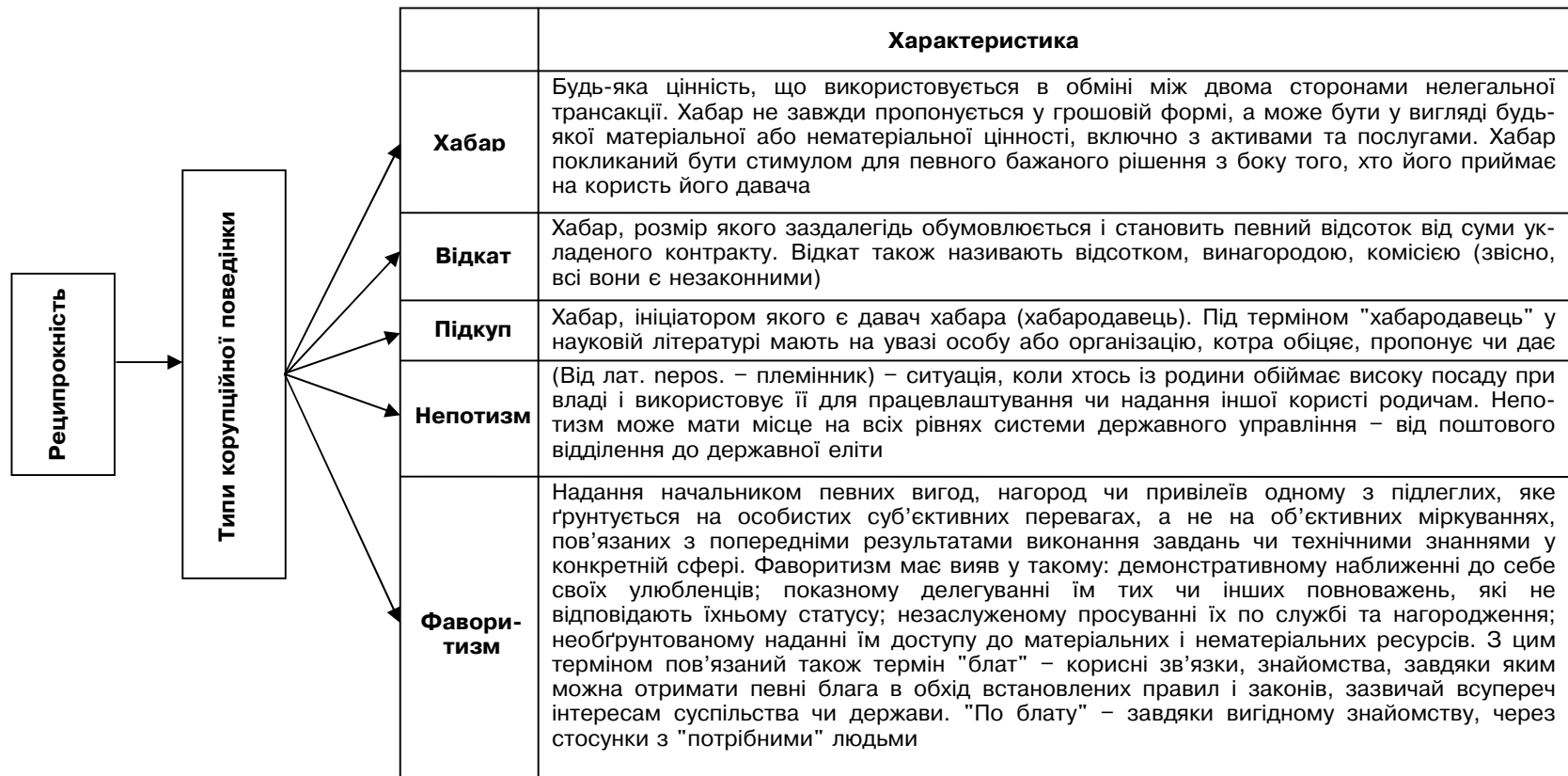


Рисунок 2. Трансформація досучасних соціальних правил в типи корупційної поведінки*

Джерело: складено автором на основі: (Ослунд, 1996; Klaveren, 1993; Lambsdorff, 2002).

розвинена мережа особистих стосунків, питання ефективності ринкового й державного секторів не надто цікавить громадян.

Трапляється, що люди вважають нормальною ситуацією, коли вони щось віддають безоплатно іншим (членам своєї сім'ї або групи) і сподіваються на одержання подібних "подарунків" навзаєм. Такі суспільства відчуватимуть труднощі при створенні сучасних бюрократичних систем, де добір державних службовців здійснюється на підставі їхньої кваліфікації, а працівники, згідно зі сподіваннями, мають відокремлювати посадові обов'язки від своєї ролі друзів і родичів.

Подібним системам притаманна певна специфіка взаємодії між інституційними правилами та діями економічних суб'єктів. Це спричинено тим, що неефективним інститутам як комплементарна складова потрібен механізм реципрокності з усіма його корупційними наслідками. Щодо стратегії взаємодії економічних суб'єктів, то в цьому випадку корупція є засобом задоволення приватних інтересів з обох боків, причому добровільно: такий підхід знаходить схвалення як з боку того, хто пропонує хабар, так і того, кому він пропонується. Можна навести такий приклад поведінки, що не є винятковим: "пацієнт перебуває в лікарні і "непомітно" кладе до кишені лікареві чи медичній сестрі акуратно складену купюру, розраховуючи на те, що його невдовзі переведуть з коридору до палати для кількох осіб, а ін'єкції будуть зроблені належним чином і вчасно" (Тимофеев, 2000. С. 125). Поза сумнівом, подібні неформальні правила поведінки є річчю доволі поширеною та відомою, до того ж вигідною обом.

На думку низки дослідників, масова культура, яка формує поблажливе ставлення до корупції, є одним із продуктів розпаду радянської системи. Деякі експерти вказують на такі важливі обставини: розпад старої системи і неготовність нової еліти до керівництва країною, потреба у нових економічних структурах для налагодження зв'язків зі старими елітами, що залишилися при владі, а також потреба брати до уваги стару систему відносин і вписуватися в неї, спричинялися до абсорбції старої еліти в структури нового бізнесу. Після розпаду Радянського Союзу у багатьох фінансово-промислових угрупованнях на верхньому рівні керівництва перебували колишні керівники КДБ, МВС, Держплану, члени останнього радянського уряду. В окремих випадках це сприяло спадкоємності професіоналізму. Однак значно частіше воно допомагало транслюванню старої системи відносин, яка базувалася не на ринку, а на наданні взаємних послуг.

Одне із найважливіших питань – це негативний вплив корупції на суспільні інтереси. Важливо зрозуміти, який вплив на людей чинить розуміння факту, що за умови участі в корупційних оборудках, на них лежить відповідальність за нанесення шкоди третім особам. В праці К. Аббінка чи не вперше ця проблема і наводяться доволі цікаві результати (Abbink, 2002). Зокрема, авторами праці не виявлено суттєвої

відмінності між схильністю людей до корупції в ситуаціях, коли присутня чи відсутня негативна екстерналія. Однак у новішому дослідженні (Barr, Serra, 2009) висновки вже протилежні: люди справді відчувають відповідальність, і рівень корупції знижується за умови наявності негативного результату. Таким чином, як виявилось, в літературі з цього питання наразі консенсусу немає.

В праці Д. Барра і М. Серра зроблено спробу простежити зв'язок між схильністю індивіда до корупції і його походженням (Barr, Serra, 2010). До цього їх підштовхнуло дослідження, згідно з яким дипломати з більш корумпованих країн, приїжджаючи до Нью-Йорка, схильні частіше порушувати правила паркування автомобілів. За допомогою експерименту, проведеного у 2005 році на базі Оксфордського університету, показано, що індивіди, які приїхали на навчання з більш корумпованих країн (за основу було взято рейтинг *CPI*), більше схильні до участі в корупційних оборудках. Втім, цікаво, що автори не підтвердили цей висновок стосовно студентів, які вже закінчили Оксфорд і тривалий час жили в Британії. Це може свідчити про те, що культурні норми нової країни проживання, де рівень корупції менший, з часом призводять до дезактуалізації корупційних практик у світлі якості формальних інститутів.

У праці (Cameron, et. al., 2009) автори аналізують терпимість людей до корупції. Відповідно до дизайну експерименту, на першому етапі фірма вирішує, чи слід давати чиновнику хабар. Якщо фірма зважується на цей крок, на другому етапі чиновник повинен вирішити: братиме він його чи ні. Однак на третьому етапі автори долучили до гри громадянина, який також бере участь у прийнятті рішень: якщо хабар пропонувався, він мав право покарати обох корупціонерів. За умови здійснення покарання, виплати чиновнику і фірмі зменшуються на суму обраного покарання, при цьому обсяг покарання також забирається від остаточної виплати чесному громадянину. Іншими словами, покарання здійснюється тільки шляхом зменшення власного добробуту. Тому покарання очікувано буде вибиратися індивідом, який дійсно негативно ставиться до корупції.

Антропологічні дослідження демонструють, що жодна з культур не вважає хабарництво нормою. Зокрема, результати дослідження Дж. Т. Нунана свідчать, що більшість громадян здатні відрізнити подарунок від хабара (Noonan, 1984). Однак саме сприйняття корупційних практик у суспільствах суттєво відрізняється. Таким чином, чутливість суспільства до випадків корупції або виправдання таких випадків обумовлює специфічний для кожного суспільства культурний код. Наприклад, серед пересічних громадян України неоднозначно (навіть негативно) сприймається поширена на Заході практика застосування службових викриттів.

Заробітна плата може впливати на інтенсивність, з якою суспільство бореться з корупційною поведінкою. Наприклад, В. Танзі зазначає, що "нереально низька заробітна плата завжди стимулює корупцію, а з часом спричиняє те, що в суспільстві починають дивитися на неї крізь пальці" (Tanzi, 1998, P. 18). Якщо низька заробітна плата державних службовців призводить до того, що суспільство (включно з державною владою, або у вузькому сенсі – судочинством) закриває очі на корупцію, то поряд з нерішучістю правоохоронних органів це зменшує ймовірність виявлення і покарання корупціонерів, а отже, збільшує рівень корупції в країні.

Більшість досліджень, спрямованих на виявлення взаємозв'язку заробітної плати і рівня корупції, теоретично демонструють такий само висновок – обсяг корупційних практик має тенденцію зменшуватися у разі підвищення заробітної плати службовців. Втім експериментальні дослідження підтверджують, що цей взаємозв'язок доволі слабкий, і підвищення заробітної плати держслужбовцям може бути дієвим засобом мінімізації корупційних практик лише за певних умов. Зокрема, щоб забезпечити досить тісний зв'язок між підвищенням зарплати і зменшенням обсягу корупційних практик, слід, насамперед, збільшити ймовірність покарання і запровадити необхідні і маловитратні для держави санкції, як-от штрафи, позбавлення пенсії тощо, що загалом має мінімізувати корупційну активність.

Висновки

Реципрокний обмін, що відіграє символічно-знакову роль і втілює у собі акт встановлення, зміцнення та закріплення соціальних відносин, може трансформуватись в корупційну поведінку, серед форм прояву якої виокремлено хабар, відкат, підкуп, непотизм та фаворитизм. Надійним "запобіжником" опортуністичної поведінки при реципрокному обміні слугує система жорстких соціальних норм. Якщо ринкові угоди страхуються формальними санкціями або неформальними силовими методами, порушення неписаних норм поведінки в економіці дарообміну карається позбавленням довіри, що означає виключення суб'єкта, який не виправдав очікувань, з мережі реципрокних взаємодій. Трансакційні видатки в умовах реципрокності є досить низькими, тому що відносини обміну персоніфіковані, а важливість подарунка визначається його суб'єктивною цінністю для того, кому його пропонують. З одного боку, обмін у розумних межах подарунками та заохоченнями може становити соціально прийнятний компонент успішних ділових відносин. Однак, з другого боку, якщо особа є уповноваженою на виконання функцій держави, подарунок їй можуть пропонувати з метою підкупу та/або схиляння до зловживання повноваженнями. Підбиваючи підсумки, зазначимо, що боротьба з корупцією згори, як правило, не зачіпає тих стійких і домінуючих стереотипів суспільної свідо-

мости, стандартів і цінностей, які виховувалися десятки і навіть сотні років, тому при виробленні політик мінімізації корупції рекомендовано послуговуватись методологією та результатами досліджень зі сфери поведінкової економіки, що визначає перспективні напрями досліджень цієї проблеми.

Література

1. Глущенко О.В. (2016) Реципрокний обмін: діалектика розвитку та форми прояву в умовах інформаційно-мережевого суспільства. *Економічна теорія*. № 1. С. 53-66. <https://doi.org/10.15407/etet2016.01.053>
2. Гриценко А.А. (ред.) (2008). Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований. Харьков: Форт. 928 с.
3. Гриценко А.А. (ред.). Артьомова Т.І., Кричевська Т.О. та ін. (2012). Інститут довіри в координатах економічного простору-часу. Київ: Ін-т екон. та прогнозувань. 212 с.
4. Ослунд А. (1996) Рентоориентированное поведение в российской переходной экономике. *Вопросы экономики*. № 8. С. 99–108.
5. Смит В. (2008) Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия). Москва: Мысль. 2008. 808 с.
6. Тимофеев Л. (2000). Институциональная коррупция: очерки теории. Москва: Российский гос. гуманитар. университет. 65 с.
7. Abbink K., Irlenbusch B., Renner E. (2002). An Experimental Bribery Game. *Journal of Law, Economics and Organization*. № 18(2). P. 428–454. <https://doi.org/10.1093/jleo/18.2.428>
8. Barr A., Serra D. (2009). The Effects of Externalities and Framing on Bribery in a Petty Corruption Experiment. *Experimental Economics*. № 12(4). P. 488–503. <https://doi.org/10.1007/s10683-009-9225-9>
9. Barr A., Serra D. (2010). Corruption and Culture: An Experimental Analysis. *Journal of Public Economics*. № 94(11–12). P. 862-869. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2010.07.006>
10. Berggren H. (2011). Social trust and radical individualism / The Nordic Way. – World Economic Forum Davos, P. 13-27.
11. Bollier D. (2002). The Stubborn Vitality of the Gift Economy. *Silent Theft: The Private Plunder of Our Common Wealth*. First Printing ed. New York: Routledge, P. 38-39.
12. Butler J., Giuliano P., Guiso L. (2014). The Right Amount of Trust. *NBER Working paper*. № 15344.
13. Cameron L., Chaudhuri A., Nisvan E., L. 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. Iss. 7–8. P. 843–851. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.03.004>
14. Cheal D.J. (1988). *The Gift Economy*. New York: Routledge. 228 p.
15. Sahlins M. (1972). *Stone Age Economics*. Chicago, Ill: Aldine-Atherton. 348 p.
16. Seymour L. (2000). *Corruption, culture, and markets*. New York : Basic Books. P. 112-125.
17. Kranton R. (September, 1996). Reciprocal exchange: a self-sustaining system. *American Economic Review*, V. 86, Issue 4. P. 830-851.

18. Lambsdorff J. (2002). Corruption and rent-seeking. *Public Choice*. Universität Göttingen, Germany. № 113. P. 97-125.
<https://doi.org/10.1023/A:1020320327526>
19. Noonan J. (1984) *Bribes*. New York: Macmillan. 839 p.
20. North D. C. (1991). *Institutions, institutional change and economic performance* / New York: Cambridge University Press. 152 pp.
21. Klaveren J. (1993). *The Concept of Corruption*. New Brunswick: Transaction Publishers. P. 25–28.
22. Tanzi V. (1998). *Corruption around the world: causes, consequences, scope, and cures* / IMF Working Paper. № 98(63). 39 p.
<https://doi.org/10.5089/9781451848397.001>
23. World Values Survey. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>.

Надходження до редакції 03.12.2020.

References

1. Hlushchenko, O.V. (2016). Reciprocal exchange: the dialectic of development and forms of manifestation in conditions of an information and network society. *Ekonom. teor. – Economic theory*, 1, 53-66.
<https://doi.org/10.15407/etet2016.01.053> [in Ukrainian].
2. Hrytsenko, A.A. (ed.) (2008). *Institutional architectonics and dynamics of economic transformations*. Kharkiv: Fort [in Russian].
3. Hrytsenko, A.A. (ed.). Artomova, T.I., Krychevska, T.O. et al. (2012). *Institute of trust in the coordinates of economic space-time*. Kyiv: Inst. of Economics and Forecasting [In Ukrainian].
4. Oslund, A. (1996). Rent-oriented behaviour in Russian transition economy. *Voprosy Ekonomiki – Questions of economics*, 8, 99-108 [in Russian].
5. Smith, V. (2008). *Experimental economics (a set of studies, due to the totality of which the author was awarded the Nobel Prize)*. Moscow: Mysl [in Russian].
6. Timofeev, L. (2000). *Institutional corruption: essays on the theory*. Moscow: Russian State University for the Humanities [in Russian].
7. Abbink, K., Irlenbusch, B., Renner, E. (2002). An Experimental Bribery Game. *Journal of Law, Economics and Organization*, 18(2), 428-454.
<https://doi.org/10.1093/jleo/18.2.428>
8. Barr, A., Serra, D. (2009). The Effects of Externalities and Framing on Bribery in a Petty Corruption Experiment. *Experimental Economics*, 12(4), 488-503. <https://doi.org/10.1007/s10683-009-9225-9>
9. Barr, A., Serra, D. (2010). Corruption and Culture: An Experimental Analysis. *Journal of Public Economics*, 94(11–12), 862-869.
<https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2010.07.006>
10. Berggren, H. (2011). Social trust and radical individualism. The Nordic Way. World Economic Forum Davos.
11. Bollier, D. (2002). *The Stubborn Vitality of the Gift Economy. Silent Theft: The Private Plunder of Our Common Wealth*. First Printing ed. New York: Routledge.
12. Butler, J., Giuliano, P., Guiso, L. (2014). The Right Amount of Trust. *NBER Working paper*, 15344.

13. Cameron, L., Chaudhuri, A., Nisvan, E., L. Gangadharan, L. (2009). Propensities to Engage in and Punish Corrupt Behavior: Experimental Evidence from Australia, India, Indonesia and Singapore. *Journal of Public Economics*, 93: 7-8, 843-851. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.03.004>
14. Cheal, D. J. (1988). *The Gift Economy*. New York: Routledge.
15. Sahlins, M. (1972). *Stone Age Economics*. Chicago, Ill: Aldine-Atherton.
16. Seymour, L. (2000). *Corruption, culture, and markets*. New York: Basic Books.
17. Kranton, R. (September, 1996). Reciprocal exchange: a self-sustaining system. *American Economic Review*, 86: 4, 830-851.
18. Lambsdorff, J. (2002). Corruption and rent-seeking. *Public Choice*. Universität Göttingen, Germany, 113, 97-125. <https://doi.org/10.1023/A:1020320327526>
19. Noonan, J. (1984). *Bribes*. New York: Macmillan.
20. North, D. C. (1991). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
21. Klaveren, J. (1993). *The Concept of Corruption*. New Brunswick: Transaction Publishers.
22. Tanzi, V. (1998). Corruption around the world: causes, consequences, scope, and cures. *IMF Working Paper*, 98(63). <https://doi.org/10.5089/9781451848397.001>
23. World Values Survey. Retrieved from <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>.

Received on December 3, 2020