
УДК: 330.16
JEL: D91, C90

Юрий Ивашук

ВОЗМОЖНОСТЬ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕЦИПРОКНОГО ОБМЕНА В ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ КОРРУПЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

Несмотря на всю "нерыночность" реципрокных взаимодействий, было бы слишком отрицать невидимую калькуляцию сетевых трансфертов, учёт предоставленного и полученного. В этой работе путём сочетания исторического и логического было установлено, что между реципрокным обменом и типами коррупционного поведения существует довольно тонкая грань. Совместные составляющие касаются качества базиса и почвы, что указывает на сущность и происхождение коррупционных практик. Исключительное и уникальное оказывается в разновидностях форм проявления общего. Общим выступают отношения доверия, значение которой раскрыто на основе представленного дерева игры. Методом классификации выделены формы проявления коррупционного поведения. Отмечено, что надежным "предохранителем" оппортунистического поведения при реципрокному обмену служит система жестких социальных норм. Если рыночные сделки страхуются формальными санкциями или неформальными силовыми методами, нарушение неписаных норм поведения в экономике дарообмена наказывается лишением доверия, что означает исключение субъекта, не оправдавшего ожиданий, из сети реципрокных взаимодействий. Обращено внимание, что трансакционные издержки в условиях реципрокности достаточно низкие, так как отношения обмена персонализированы, а важность подарка определяется его субъективной ценностью для того, кому его предлагают. Установлено, что, с одной стороны, обмен в разумных пределах подарками и поощрениями может составлять социально приемлемый компонент успешных деловых отношений. Однако, с другой стороны, если лицо является уполномоченным на выполнение функций государства, подарок ей могут предлагать с целью подкупа и / или склонение к злоупотреблению полномочиями. Поскольку борьба с коррупцией сверху, как правило, не затрагивает тех устойчивых и доминирующих стереотипов общественного сознания, стандартов и ценностей, которые воспитывались десятилетиями и даже сотни лет, при выработке политик минимизации коррупции рекомендуется пользоваться методологией и результатами исследований из сферы поведенческой экономики, определяющей перспективные направления исследований этой проблемы.

Ключевые слова: реципрокность, реципрокный обмен, коррупция, коррупционное поведение

Ивашук Юрий Петрович (yu.ivashuk@wunu.edu.ua), канд. экон. наук; доцент кафедры экономики и экономической теории Западноукраинского национального университета. ORCID iD - 0000-0002-8459-4744

Цитирование: Ивашук Ю. П. Возможность трансформации реципрокного обмена в формы проявления коррупционного поведения. *Экономическая теория*. 2020. № 4. С. 65–77.

© Ю. Ивашук, 2020

ISSN 1811-3133. *Экономическая теория*. 2020. № 4: 65–77

THE POSSIBILITY OF RECIPROCAL EXCHANGE TRANSFORMATION INTO THE FORMS OF CORRUPTIVE BEHAVIOUR MANIFESTATION

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

In all "non-market" nature of reciprocal interactions, it would be excessive to deny the invisible calculation of network transfers, accountability of the given and the received. In this work by combining the historical and the logical, it has been established that there is a rather fine line between the reciprocal exchange and the types of corruptive behaviour. 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, the meaning of which is revealed on the basis of the presented tree of the game, act as the general. The forms of manifestation of corruptive behaviour have been distinguished by the method of classification. It has been noted that a reliable "safeguard" of opportunistic behaviour in reciprocal exchange is a system of strict social norms. If market agreements are insured 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 it 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 fight against corruption from the top-down, 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, when developing policies to minimize corruption, it is recommended to use the methodology and results of research in the field of behavioural economics, which determines the promising areas of research on this issue.

Key words: reciprocity, reciprocal exchange, corruption, corruptive behaviour

Отношения обмена как составляющая дарообмена (gift exchange) всегда были объектом интереса учёных экономистов. Независимо от цели дарения и сущности отношений между участниками обмена, эти отношения, получившие название реципрокного обмена, могут существовать в виде взаимных услуг, материальных благ, дополнительных усилий, благодарности и т.п. Впрочем, обмен в рамках структурированных по определённой иерархии субъектов обычно не продуцирует отношения реципрокности, а обменные ресурсы в этих обстоятельствах не превращаются в подарки, вместо этого происходит превращение реципрокных отношений в такие, что имеют признаки коррупции, мимикрирующей за счёт соблюдения внешних атрибутов дарообмена. Фактически, коррупция в этом случае интерпретируется как социально легитимное явление, ведь она истолковывает коррупционную благодарность как адекватное поведение, тогда как формализованные модели поведения воспринимаются как эгоистичные, лишённые духа человечности. Именно эти аспекты коррупционного поведения в настоящее время изучены довольно мало и порой не принимаются исследователями во внимание.

Как адаптивные экономические субъекты, индивиды склонны подчиняться нормам. Среди поведенческих норм, которые подверглись эволюции, можно выделить реципрокный обмен (реципрокность) – культурный механизм дарообмена, который путём налаживания взаимодействия экономических субъектов способствует максимизации их полезности. Реципрокность может предусматривать завуалированную потребность в обратной трансакции, иногда приобретающей признаки коррупции, трансформируясь в определённые типы коррупционного поведения. Пока не ясно, как возникают системы социальных взаимодействий, однако в лабораторных условиях можно варьировать институциональные правила, позволяющие установить, при каких условиях возможна их трансформация и дезактуализация в поведенческих стратегиях индивидов.

Основы экономики дарообмена заложены в трудах таких зарубежных учёных, как Д. Боллиер и Д. Чил. Изучению явления реципрокности в системе социальных взаимодействий посвящены труды таких учёных-экономистов, как Р. Крантон, М. Сахлинс и В. Смит. Среди отечественных учёных можно выделить наработки А. Гриценко и О. Глущенко. Сущность коррупции и её формы проявления раскрыты в трудах К. Аббинка, Д. Барра и М. Серра, Л. Кэмерона, Я. Клаверена, И. Лембсдорфа, Дж. Т. Нунана, А. Ослунда, В. Танзи и других.

Исследования, посвящённые реципрокному обмену, ещё не сложились в целостную систему, поскольку они имеют фрагментарный характер. Целью этой статьи будет восполнить пробел, касаясь вопроса о возможной трансформации досовременных социальных правил, в частности реципрокного обмена, в типы коррупционного поведения.

Дарообмен является основополагающим аспектом социальной жизни, так что в большинстве социальных систем существуют моральные обязательства, связанные с обменом подарками в широком смысле этого слова (вместе с предоставлением различных услуг). Взаимный обмен подарками между членами социальной горизонтальной сети как особый тип социальной интеграции называется реципрокным обменом. По мнению У. Смита, реципрокный обмен – это культурный механизм в форме дарообмена, играющего символически значимую роль и воплощающего в себе акт установления, укрепления и закрепления социальных отношений в рамках микроэкономических систем (Smith, 2008).

Постоянный характер реципрокных отношений позволяет утверждать, что эта форма обмена значительно больше и глубже, чем единичное, рудиментарное явление, присутствующее в обществе. Феномен, возникающий на самых ранних этапах развития и продолжающий своё существование в разных культурах и обществах, Д. Норт определяет как субинститут ценообразующих рынков, которые используют экономические субъекты при обмене ресурсов, давая возможность экономить на трансакционных издержках (North, 1991). Трансакционные издержки в условиях реципрокности достаточно низкие, так как

отношения обмена персонифицированы, а важность подарка определяется его субъективной ценностью для того, кому его предлагают, то есть напрямую не зависит от рыночной стоимости подарка. Обезличенной одноразовой сделке "купил-продал" противостоит стабильность отношений по схеме "дал-получил".

По вопросу безопасности сделок отметим, что надёжным "предохранителем" оппортунистического поведения при реципрокном обмене служит система жёстких социальных норм. Если рыночные сделки страхуются формальными санкциями или неформальными силовыми методами, нарушение неписаных норм поведения в экономике дарообмена наказывается лишением доверия, что означает исключение субъекта, не оправдавшего ожиданий, из сети реципрокных взаимодействий. Поэтому гипотеза реципрокности предусматривает, что большинство людей будут заранее запрограммированы на участие в актах положительной реципрокности, которая приводит к отдаче и базируется на кредите доверия. Доверие в этом контексте – это система норм, правил и учреждений, определяющих степень уверенности в соответствии поведения объекта доверия представлениям субъектов об образе без актуализации надлежащих оснований такой уверенности (Гриценко и др., 2012).

Результаты исследований свидетельствуют, что значительный уровень доверия повышает не только коллективное, но также и индивидуальное благосостояние, в частности индивид, склонный доверять другим, чаще пользуется приемлемыми возможностями для взаимодействия и, таким образом, получает преимущество перед другими индивидами, не слишком склонными доверять (Butler et al., 2014). Чтобы лучше понять, каким образом межличностное доверие способствует максимизации полезности, рассмотрим типичное дерево игры доверия (рис. 1). Игра начинается в узле x1. Игрок 1 может сделать ход справа, и игра завершится получением им и игроком 2 выигрыша – 10 долл. США (\$). Или же он может сделать шаг к узлу x2, передав, таким образом, право хода игроку 2. Если игрок 2 сделает ход справа, он получит 25 долл. США, а игрок 1 – 15 долл. США. Это будет кооперативным результатом (C). Однако, если игрок 2 сделает ход вниз, выигрыш первого и второго игрока составит соответственно 0 и 40 долл. США. Это результат отказа от кооперации (D) в этом случае игрок 2 пренебрегает доверием игрока 1, который предлагает сотрудничество. Игрок 1, находясь в узле x1, может применить обратную индукцию, предполагая, что, если игра переместится в x2, доминантным выбором игрока 2 будет отказ от кооперации. Предполагая, что именно так и произойдет, обычно игрок 1 (при неперсонифицированных взаимодействиях) делает ход справа, достигая в узле x1 совершенного равновесия субигры (SPE). Отметим, что кооперативный результат C является отражением реципрокных мотивов (Smith, 2008).

Выделяют три формы проявления реципрокности (Sahlins, 1972):

1. *Генерализованная реципрокность* характеризует транзакции, по которым нет чёткого механизма ценообразования и явного требования

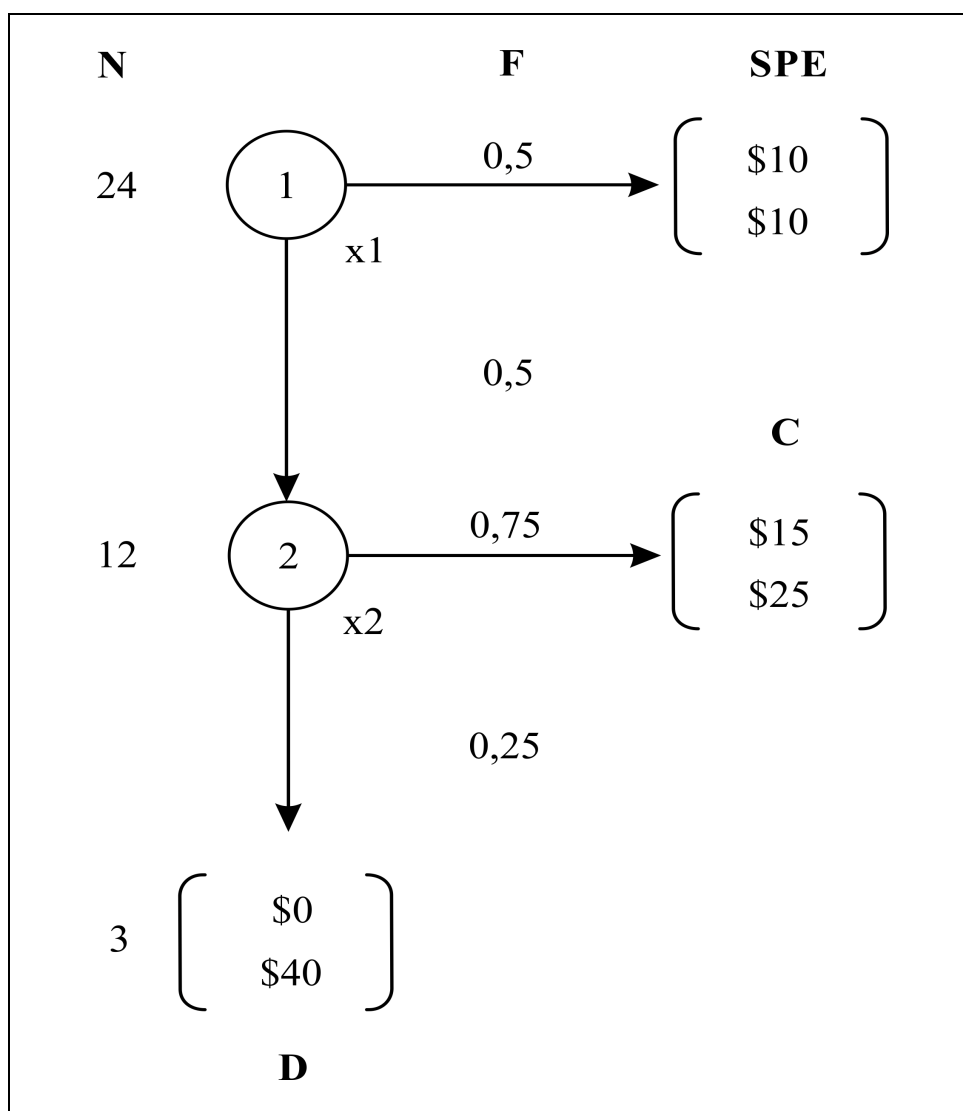


Рисунок 1. Типовое дерево игры доверия

Пояснение: *N* – количество пар субъектов, находящихся в этом узле принятия решений; *F* – частота, с которой игроки совершали ходы вправо и вниз; *SPE* – совершенное равновесие субигры; *C* – кооперация; *D* – отказ от кооперации (обман доверия).

Источник: (Smith, 2008. С. 481).

возврата подарков. В этом случае материальная сторона взаимодействия испытывает давление со стороны социальной: получение предмета накладывает нечёткие обязательства выявить реципрокность, когда это будет необходимо дарителю или когда появится такая возможность у получателя. Например, когда несколько тысяч лет назад член определённого племени возвращался с добычей с охоты, он делился мясом с другими членами племени, а те в свою очередь делились с ним впоследствии, когда была удачной их охота (Smith, 2008).

2. *Сбалансированная реципрокность* – это обмен эквивалентными ценностями без отсрочки или в пределах установленного и довольно короткого периода. Сбалансированная реципрокность носит менее персонифицированный характер, чем генерализованная. Отношения в пределах сбалансированной реципрокности имеют в большей степени экономический характер, поскольку стороны, приобщающиеся к взаимодействию, являются носителями далёких друг от друга социально-экономических интересов. В этих условиях материальная сторона сделок не менее важна, чем социальная: проводится более или менее чёткий учёт подарков, за которые надо отблагодарить в течение короткого времени.

3. *Отрицательная реципрокность* характеризует ситуацию, в которой дарополучатель не отвечает взаимностью дарителю.

С одной стороны, обмен в разумных пределах подарками и поощрениями может составлять социально приемлемый компонент успешных деловых отношений. Однако, с другой стороны, если лицо является уполномоченным на выполнение функций государства или местного самоуправления, подарок ему может предлагать другое лицо с целью подкупа и / или склонение его к злоупотреблению полномочиями. Согласно законодательству большинства стран именно стоимость неправомерного подарка определяет, будет ли он квалифицироваться как административный проступок или уголовное преступление, и является квалификационным признаком коррупции. Вместе с тем формы проявления коррупции, кроме передачи материальных ценностей, могут включать трудоустройство или помощь в карьерном росте для родственников и фаворитов (рис. 2).

Итак, существует очень тонкая грань между реципрокностью и коррупцией, особенно в условиях, когда переговоры ведутся без свидетелей. По мнению автора, коррупцию можно определить как неформальную норму, которую мы наблюдаем в форме латентного механизма построения стратегического взаимодействия, целью которой является захват (содержание) ренты и / или уменьшения трансакционных издержек, что, однако, противоречит декларативным морально-ценностным установкам общества.

Исследования неправительственных организаций, в частности "Transparency International", свидетельствуют о различной степени коррумпированности экономических систем: страны, которые относятся к категории развитых, характеризуются относительно низким уровнем коррупции, при этом в каждой из них своя коррупционная история и сложившиеся традиции, характерные и для настоящего. Эмпирическим путём установлено, что в неустановившихся экономических системах при дискреционной власти коррупционные риски существенно выше. Это вызвано тем, что тамошняя законодательная, регулятивная и институциональная база, направленная на ограничение дискреционных аспектов, значительно слабее, чем в развитых странах. Существуют определённые исключения, когда вся институциональная матрица признаётся в целом неэффективной.

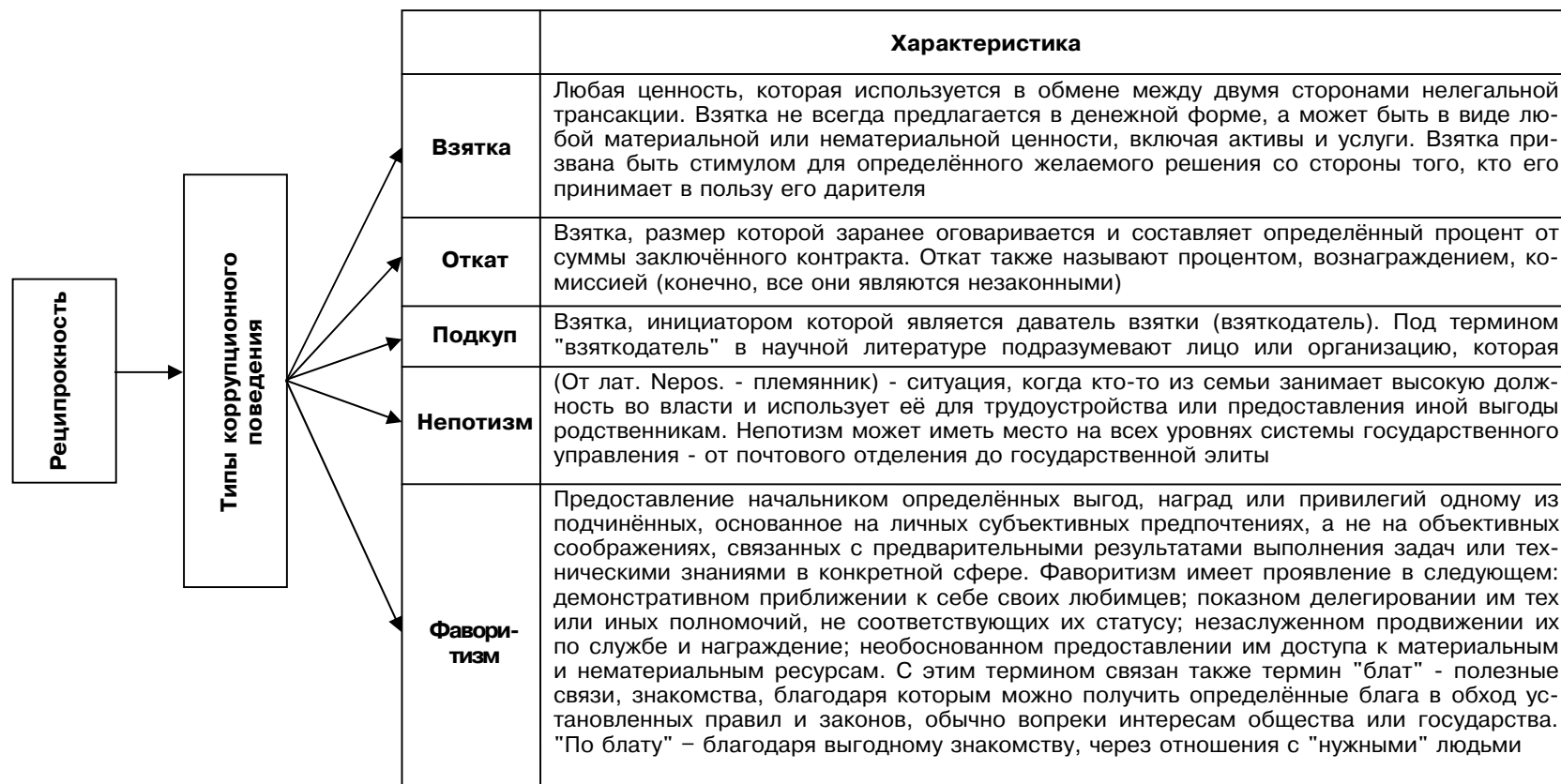


Рисунок 2. Трансформация досовременных социальных правил в типы коррупционного поведения *

Источник: составлено автором на основе: (Ослунд, 1996; Klaveren, 1993; Lambsdorff, 2002)

Надёжные и прочные сети, сформированные на основе отношений доверия, могут полностью стать очень практичным инструментом в условиях, когда формальные государственные институты довольно слабые и недейственные. Там, где существует развитая сеть личных отношений, вопрос эффективности рыночного и государственного секторов не слишком интересует граждан.

Случается, что люди считают нормальной ситуацией, когда они что-то отдают безвозмездно другим (членам своей семьи или группы) и надеются на получение подобных "подарков" взамен. Такие общества будут испытывать трудности при создании современных бюрократических систем, где отбор государственных служащих осуществляется на основании их квалификации, а работники, согласно надеждами, должны отделять должностные обязанности от своей роли друзей и родственников.

Подобным системам присуща определённая специфика взаимодействия между институциональными правилами и действиями экономических субъектов. Это вызвано тем, что неэффективным институтам как комплементарная составляющая нужен механизм реципрокности со всеми его коррупционными последствиями. Что касается стратегии взаимодействия экономических субъектов, то в этом случае коррупция является средством удовлетворения частных интересов с обеих сторон, причём добровольно: такой подход находит одобрение как со стороны того, кто предлагает взятку, так и того, кому она предлагается. Можно привести такой пример поведения, который не является исключительным: "пациент находится в больнице и "незаметно" кладёт в карман врачу или медицинской сестре аккуратно сложенную купюру, рассчитывая на то, что его вскоре переведут из коридора в палату для нескольких человек, а инъекции будут сделаны должным образом и своевременно" (Тимофеев, 2000. С. 125). Несомненно, подобные неформальные правила поведения вещь довольно распространённая и известная, к тому же выгодная обоим.

По мнению ряда исследователей, массовая культура, формирующая снисходительное отношение к коррупции, является одним из продуктов распада советской системы. Некоторые эксперты указывают на такие важные обстоятельства: распад старой системы и неготовность новой элиты к руководству страной, потребность в новых экономических структурах для налаживания связей со старыми элитами, оставшимися у власти, а также потребность принимать во внимание старую систему отношений и вписываться в неё, обуславливали абсорбцию старой элиты в структуры нового бизнеса. После распада Советского Союза во многих финансово-промышленных группировках на верхнем уровне руководства находились бывшие руководители КГБ, МВД, Госплана, члены последнего советского правительства. В отдельных случаях это способствовало преемственности профес-

сионализма. Однако гораздо чаще оно помогало транслированию старой системы отношений, которая базировалась не на рынке, а на предоставлении взаимных услуг.

Один из важнейших вопросов – это негативное влияние коррупции на общественные интересы. Важно понять, какое влияние на людей оказывает понимание факта, что при участии в коррупционных сделках, на них лежит ответственность за нанесение ущерба третьим лицам. В работе К. Аббинка едва ли не впервые рассматривается эта проблема и приводятся довольно интересные результаты (Abbink, 2002). В частности, авторами труда не выявлено существенного отличия между склонностью людей к коррупции в ситуациях, когда присутствует или отсутствует отрицательная экстерналия. Однако в более новом исследовании (Barr, Serra, 2009) выводы уже противоположны: люди действительно чувствуют ответственность, и уровень коррупции снижается при наличии отрицательного результата. Таким образом, как оказалось, в литературе по этому вопросу пока консенсуса нет.

В работе Д. Барра и М. Серра сделана попытка проследить связь между склонностью индивида к коррупции и его происхождением (Barr, Serra, 2010). К этому их подтолкнуло исследование, согласно которому дипломаты из более коррумпированных стран, приезжая в Нью-Йорк, склонны чаще нарушать правила парковки автомобилей. С помощью эксперимента, проведённого в 2005 году на базе Оксфордского университета, показано, что индивиды, которые приехали на учёбу из более коррумпированных стран (за основу был взят рейтинг СРИ), более склонны к участию в коррупционных сделках. Впрочем, интересно, что авторы не подтвердили этот вывод в отношении студентов, которые уже закончили Оксфорд и долгое время жили в Великобритании. Это может свидетельствовать о том, что культурные нормы новой страны проживания, где уровень коррупции меньше, со временем приводят к дезактуализации коррупционных практик в свете качества формальных институтов.

В работе (Cameron, et. al., 2009) авторы анализируют терпимость людей к коррупции. В соответствии с дизайном эксперимента, на первом этапе фирма решает, следует ли давать чиновнику взятку. Если фирма решается на этот шаг, на втором этапе чиновник должен решить: будет брать он его или нет. Однако на третьем этапе авторы включили в игру гражданина, который также участвует в принятии решений: если взятка предлагалась, он имел право наказать обоих коррупционеров. При условии осуществления наказания, выплаты чиновнику и фирме уменьшаются на сумму выбранного наказания, при этом объём наказания также забирается от окончательной выплаты честному гражданину. Иными словами, наказание осуществляется только путём уменьшения собственного благосостояния. Поэтому наказание

ожидаемо будет выбираться индивидом, который действительно негативно относится к коррупции.

Антропологические исследования показывают, что ни одна из культур не считает взяточничество нормой. В частности, результаты исследования Дж. Т. Нунана свидетельствуют, что большинство граждан способны отличить подарок от взятки (*Noonan, 1984*). Однако само восприятие коррупционных практик в обществах существенно отличается. Таким образом, чувствительность общества к случаям коррупции или оправдание таких случаев обуславливает специфический для каждого общества культурный код. Например, среди рядовых граждан Украины неоднозначно (даже отрицательно) воспринимается распространённая на Западе практика применения служебных разоблачений.

Заработная плата может влиять на интенсивность, с которой общество борется с коррупционным поведением. Например, В. Танзи отмечает, что "нереально низкая заработная плата всегда стимулирует коррупцию, а со временем приводит к тому, что в обществе начинают смотреть на неё сквозь пальцы" (*Tanzi, 1998, P. 18*). Если низкая заработная плата государственных служащих приводит к тому, что общество (включая государственную власть, или в более узком смысле – судопроизводство) закрывает глаза на коррупцию, то рядом с нерешительностью правоохранительных органов это уменьшает вероятность выявления и наказания коррупционеров, а следовательно, увеличивает уровень коррупции в стране.

Большинство исследований, направленных на выявление взаимосвязи заработной платы и уровня коррупции, теоретически демонстрируют такой же вывод - объём коррупционных практик имеет тенденцию уменьшаться при повышении заработной платы служащих. Впрочем экспериментальные исследования подтверждают, что эта взаимосвязь довольно слабая, и повышение заработной платы госслужащим может быть действенным средством минимизации коррупционных практик лишь при определённых условиях. В частности, чтобы обеспечить достаточно тесную связь между повышением зарплаты и уменьшением объёма коррупционных практик, следует, прежде всего, увеличить вероятность наказания и ввести необходимые и малозатратные для государства санкции, например штрафы, лишение пенсии и т.п., что в общем должно минимизировать коррупционную активность.

Выводы

Реципрокный обмен, играющий символично знаковую роль и воплощающий в себе акт установления, укрепления и закрепления социальных отношений, может трансформироваться в коррупционное поведение, среди форм проявления которого выделены взятка, откат, подкуп, nepotизм и фаворитизм. Надёжным "предохранителем" оппортунистического поведения при реципрокном обмене служит сис-

тема жёстких социальных норм. Если рыночные сделки страхуются формальными санкциями или неформальными силовыми методами, нарушение неписаных норм поведения в экономике дарообмена наказывается лишением доверия, что означает исключение субъекта, не оправдавшего ожиданий, из сети реципрокных взаимодействий. Трансакционные издержки в условиях реципрокности достаточно низкие, так как отношения обмена персонифицированы, а важность подарка определяется его субъективной ценностью для того, кому его предлагают. С одной стороны, обмен в разумных пределах подарками и поощрениями может составлять социально приемлемый компонент успешных деловых отношений. Однако, с другой стороны, если лицо является уполномоченным на выполнение функций государства, подарок ему могут предлагать с целью подкупа и / или склонения к злоупотреблению полномочиями. Подводя итоги, отметим, что борьба с коррупцией сверху, как правило, не затрагивает тех устойчивых и доминирующих стереотипов общественного сознания, стандартов и ценностей, которые воспитывались десятки и даже сотни лет, поэтому при выработке политик минимизации коррупции рекомендуется пользоваться методологией и результатами исследований из сферы поведенческой экономики, определяющей перспективные направления исследований этой проблемы.

Литература

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. Klavert 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>.

Поступление в редакцию 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/et2016.01.053> [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. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>.

Received on December 3, 2020.