

---

УДК 339.137: 339.5

*В. Г. Яременко, О. Л. Яременко*

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ДОВЕРИЯ И ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

**Ключевые слова:** доверие, институты, эволюция, информационная асимметрия, обратная связь.

Равновесие социально-экономических систем зависит от уровня доверия между их основными субъектами. На микроуровне субъекты используют доверие в качестве инструмента снижения трансакционных издержек. На макроуровне в стабильных системах доверие является предпосылкой снижения рисков и издержек функционирования экономики в целом. Снижение уровня доверия свидетельствует о нарушении равновесия, которое должно быть восстановлено либо путем перегруппировки существующих технологий, ресурсов и структур, либо путем создания новых. Это обстоятельство позволяет оценить эволюционный потенциал доверия и выработать более или менее целостные представления о возможностях и издержках его использования в качестве фактора структурных и институциональных реформ.

В литературе показано, что доверие является элементом специфического механизма принятия рыночных решений в условиях неполноты информации или асимметричной информации [См.: 2; 5]. Неизбежная информационная недостаточность приводит к тому, что любое рыночное решение субъекта о сделках включает в себя и фактор ожиданий [5, с. 229]. Эти ожидания вводят множество альтернативных решений субъекта в зону неопределенности и риска, когда приходится полагаться на платежеспособность и честность контрагента, иначе говоря, *доверять* ему.

При этом отнюдь не любое сотрудничество в неопределенной среде обуславливается доверием [См.: 1]. Позициони-

рование доверия среди других форм и оснований кооперативного поведения свидетельствует о его специфической экономической природе, или, говоря иными словами, доверие — это особый феномен экономической реальности, который подлежит оценке с позиций принятых методов теоретического моделирования. В то же время вопрос о доверии и развитии как взаимосвязанных социально-экономических феноменов ставится достаточно редко.

Наша статья посвящена обзору возможностей трактовки доверия в координатах микроэкономической модели рационального выбора и применении такой трактовки к анализу основ эволюции социально-экономических систем. При этом некоторые важные аспекты этой проблемы будут только намечены или зафиксированы для целей последующего более детального теоретического анализа.

С точки зрения ситуации рационального выбора из нескольких альтернатив, субъект, принимающий решение, не может допускать неопределенность выше какого-то привычного уровня. Если же решение все-таки должно быть принято, то доверие выступает как один из доступных данному субъекту инструментов ограничения (снятия) неопределенности. Не случайно некоторые ученые трактуют доверие как стратегию сокращения сложности и инструмент решения проблемы информационного дефицита в ситуации принятия альтернативного решения [См.: 4].

Доверяя, субъект выбора формирует *внутреннюю* определенность относительно принятия решения в условиях сохранения существенной *внешней* неопределенности [4]. Иначе говоря, решение о доверии — это решение о принятии риска: «Акт доверия — особый способ приспособления к риску, реакция на риск» [7].

Внутренние основы доверия субъекта к внешним факторам предполагают наличие системного единства между ценностями субъекта, с одной стороны, и институтами, технологиями и ресурсами — с другой. Превращенными формами такого

ценностного отношения субъекта к внешним факторам выбора выступают доступность, допустимость, привычность, предпочтительность. Каждая из этих превращенных форм ценностных основ рационального выбора включена в механизм актуализации доверия. Недопустимые, недоступные, непривычные альтернативы не могут стать предпочтительными и потому не нуждаются в механизме доверия.

Критерий *доступности* в системе факторов доверия предполагает наличие затруднений и издержек для получения доступа к данной альтернативе. Если уровень этих издержек высок, то альтернатива может быть исключена из числа реальных. Одним из способов снижения этих *издержек доступа* и выступает доверие, то есть отказ от какой-то части проверочных (оценочных) процедур для включения альтернативы в число доступных. Чем менее доступна альтернатива, тем больше доверия требуется для того, чтобы она перешла в разряд реальных.

Оценка *допустимости* рыночной альтернативы является первичной ценностной проблемой, которая порождает потребность в доверии. Субъект допускает, что оцениваемая альтернатива не выходит за пределы его ценностного ареала. *Допущение ценностного соответствия* в условиях отсутствия всей необходимой информации есть исходная форма доверия [См.: 1]. В результате оцениваемая альтернатива попадает в разряд реальных конкурирующих альтернатив.

*Привычность* альтернативы порождает высокий уровень позитивных ожиданий, что дает возможность автоматического принятия решений. Доверие как выражение степени привычности в данном случае носит *фоновый характер*. Но в то же время все, что способно *нарушить привычность* альтернативы, может вызвать потребность в актуальном доверии, в том числе и путем возврата к оценке допустимости и доступности. Причиной этого могут быть как естественные флуктуации рынка, так и изменения, лежащие на стороне контрагентов, их предпочтений и интересов.

Основным носителем рыночной информации о *доступных*

альтернативах выступают рыночные цены. Рыночные цены являются *объектом доверия*, поскольку включают в себя значительный массив неявной, неполной и асимметричной информации, которая нуждается в оценке и интерпретации. Чем более сложными и дифференцированными являются кооперационные связи (система разделения труда), тем больше информации записывается в форме рыночной цены.

Оценка альтернативы как недоступной дается, прежде всего, на основе оценки ценовой информации. Обычно это выглядит как установление верхнего ценового барьера: слишком высокая цена делает ненужными все последующие оценки. В то же время нельзя исключить и нижний ценовой барьер, который может иметь силу для товаров престижного потребления. Факторы моды, демонстративности, ажиотажа могут служить выражением компенсирующей роли доверия, которая позволяет при определенной величине давления преступать верхний ценовой барьер доступности. В этом случае имеет место изменение наклона кривых безразличия, что при фиксированном доходе может нарушать равновесие потребителя.

Доверие всегда позиционировано в системе координат деятельного субъекта. Оно прямо или косвенно связано с его потребностями, интересами, доходами, контрагентами и конкурентами. Важным обстоятельством, влияющим на роль доверия в принятии решений, является тот факт, что часть необходимой ограничивающей и критериальной (ценностной) информации задается в виде институтов. Эта информация является частью скрытой, частью фоновой. Актуализируется она, как правило, в случае серьезного отклонения направленности решений от институционально-ценностного вектора, что ухудшает общую согласованность, приводит к конфликтам. Для потребителя это может выражаться в том, что его личная оценка достигнутой полезности может ухудшаться при формальном увеличении объема потребляемых благ. Чаще всего это связано с внутренним ценностным конфликтом, который переживает субъект, действующий вопреки предписаниям институтов и собственных критериев.

Существует точка зрения, согласно которой рациональный выбор осуществляется за пределами институционально-ценностных ограничений, а институциональное поведение — за рамками рационального выбора. Такому раздвоению экономической реальности соответствуют два разных типа субъектов — *homo economicus* и *homo institutus* [См.: 3, с. 65–71]. По нашему мнению, с такой точкой зрения можно согласиться, лишь считая эти типы идеальными, необходимыми в качестве теоретических инструментов моделирования хозяйственного поведения людей в различных ситуациях и системах.

В реальности даже самый рациональный (эгоистический) тип субъекта не может обходиться без доверия. В противном случае он станет аутсайдером или банкротом. Ведь он будет вынужден затрачивать дополнительные ресурсы и усилия для гарантий и страхования всех своих рыночных решений. А пользоваться ощутимыми экономическими преимуществами доверия можно, лишь разделяя и признавая институционально-ценностные ограничения. С другой стороны, *homo institutus*, даже оставаясь на позициях исключительно ценностного поведения, *обязан* осуществлять рациональный выбор, который прямо связан с ценностями личной свободы и ответственности. В противном случае он не сможет самостоятельно отвечать за последствия своих ценностно ориентированных хозяйственных решений.

Поэтому более корректно с теоретической точки зрения можно говорить об *устойчивом преобладании* одной из составляющих в актуальных оценках и критериях разных хозяйствующих субъектов. Но даже в этом случае возможны переходы субъектов из одной категории в другую, в особенности в условиях существенных изменений институциональной среды, в которой принимаются решения.

Непосредственным связующим каналом установления доверия между продавцом и покупателем выступает рыночная равновесная цена. Наиболее ярко содержательная связь рыночной цены и доверия проявляется в такой, казалось бы,

частной рыночной ситуации, как цена на *олигополистическом* рынке. В этом случае доверие само по себе является инструментом образования олигополистических структур и раздела рынков. Даже при отсутствии формального сговора динамика рыночного предложения и рыночных цен могут сигнализировать продавцам о выгоде следования скрытой олигопольной практике. В свою очередь, уменьшение доверия по любым причинам быстро приводит к саморазрушению олигополистических структур. Попытки компенсировать зыбкость личного (неформального) доверия участников олигополистических структур созданием скрытых квази-институциональных регуляторов облегчают их обнаружение и борьбу с ними со стороны антимонопольных органов государства.

Доверие как социально-экономический феномен следует рассматривать двояко: как доверие, которое субъект имеет по отношению к другому субъекту; как доверие, которое субъект получает от других субъектов. Как и любое отражение, отраженное доверие не совпадает с отражаемым объектом. Эта рефлексивная природа доверия уже сама по себе предполагает существенные несовпадения, разрывы и провалы, поэтому так называемая «экономика доверия» представляет собой только часть, хотя и весьма важную, экономической действительности.

Доверие является фактором принятия решений субъекта и поэтому влияет на совокупный уровень полезности. Оправданное доверие повышает уровень полезности, а неоправданное – снижает. Поэтому доверие необходимо рассматривать еще и как процесс обмена, который является составной частью более широкого процесса кооперации, сотрудничества и конкуренции в рыночной экономике.

Как часть процесса кооперации доверие связано с ресурсным измерением хозяйственной деятельности рыночных субъектов. Если оно само представляет собой особый вид экономического ресурса, то может быть включено в систему его бюджетных ограничений. Исчерпание доверия может означать слишком высокий уровень неопределенности, которая

не может быть компенсирована позитивными ожиданиями субъекта. Это вынуждает субъекта упрощать свою рыночную позицию, уходить на те сегменты рынка, где ситуация является более простой и подконтрольной.

Доверие оказывает серьезное влияние на уровень эластичности спроса и предложения по ценам и доходам. Доверие способствует смягчению бюджетных ограничений до тех пор, пока оно оправдывается. Поскольку доверие включает в число своих детерминант и неэкономические социально-психологические и моральные факторы, в экономический процесс вводятся дополнительные источники неопределенности.

В то же время сам по себе факт смягчения бюджетных ограничений способен порождать эффект, схожий с эффектом возрастания доходов. Следствием может быть нарушение Парето-оптимума. Это дает основания для предположения о возможном негативном влиянии фактора доверия на равновесие в экономике: чрезмерное ослабление уровня требовательности со стороны кредиторов порождает дополнительные «незаработанные» возможности у некоторых заемщиков, что ставит в худшее положение добросовестных субъектов.

Ожидания потребителей относятся к числу неценовых факторов спроса. Через ожидания мы можем включить доверие в число факторов, влияющих на уровень спроса и предложения. Неустойчивость рыночного предложения вызывает снижение доверия у потребителей со всеми вытекающими последствиями для доступности, допустимости, привычности и предпочтительности. Наиболее болезненно это может сказываться на инновационных альтернативах.

Доверие консервативно, поэтому фактор доверия повышает рыночный порог для инноваций. Это способствует ценностно-институциональной селекции инноваций, потому что шанс пробиться на рынок выше у тех инноваций, которые минимально конфликтуют с ценностными основаниями доверия, принятыми в данной системе.

Тем самым доверие может быть включено в число входных

барьеров, которые способствуют дискриминации. Дискриминационное ценообразование также может быть построено на дифференцированном и ограниченном доверии. Доверительные отношения между продавцом и покупателем являются еще одним инструментом раздела рынков, позволяющим обходить антимонопольные правила, установленные государством.

Доверие в большей степени зависит от неэкономических факторов (социально-психологических, политических, моральных, этнических), поэтому способно усложнять картину распределения ресурсов в сравнении с ее исходной рациональной моделью. Склонность доверять политико-институциональной и культурно-этнической среде имеет прямое отношение к такому особому классу решений субъектов, как инвестиционные.

Максимизация полезности субъекта может им откладываться во времени, если он доверяет: «Эмпирика доверия может быть синхронной и асинхронной, даже дискретной. Это означает, что ответная реакция на первые фазы коммуникации доверия может последовать с большим опозданием, либо, наоборот, с опережением первой и второй фазы» [2]. Инвестиции могут служить наглядным выражением такой отложенной максимизации. Субъект, который доверяет, способен распределять и использовать свои ресурсы и способности во времени, поэтому он является в большей степени свободным. Доверяя и инвестируя, субъект выходит в новое измерение максимизации полезности своих хозяйственных решений – с точки зрения ресурсов, процесса и результата.

*Возможность* выбора доверия обязательно предполагает *свободу* выбора доверия. Роль инвестирования в этом механизме двояка.

С одной стороны, механизм оптимального распределения ресурсов не может работать эффективно, если в нем нет инструмента оптимизации временных предпочтений, позволяющего распределять ресурсы не только в пространстве, но и во времени. В результате возникает потребность в расширенном за пределы текущего временного горизонта доверии. Инструмен-



том формирования длительного (расширенного) доверия выступает *свобода субъекта во времени*.

С другой стороны, именно свободный выбор доверия обеспечивает экономике использование в числе критериев и ограничений рационального выбора *временного ресурса*. Это не означает, что в несвободной экономике не может быть инвестиционной деятельности. Просто в этом случае субъект свободного во времени распределения ресурсов (государство) является одновременно и источником несвободы для всех нижестоящих субъектов (чаще всего речь идет о командной экономике в ее различных исторических вариантах — от азиатского способа производства до государственно-монополистического социализма).

Отказ от свободы и ответственности (прямой или завуалированный) неизбежно означает нарушение или обман доверия. Из-за этого исчезают основания длительного расширенного доверия, что подрывает, прежде всего, инвестиционные процессы в хозяйственной системе.

Современный глобальный финансовый кризис явился результатом эрозии доверия, вызванной ценностно-институциональной деградацией важных сегментов финансового рынка: «Финансовые проблемы, беспокоящие сегодня мировую экономику, могут быть сведены, хотя и не до конца, к простой ситуации: тот, у кого есть деньги, предпочитает держать их при себе, а не инвестировать. Не вкладывать их в акции, не давать займы, не покупать на них недвижимость. И владельцев денежных средств можно понять. За последние годы крупнейшие в мире аудиторские и рейтинговые агентства, банки и страховые компании продемонстрировали свою ненадежность, а то и откровенную склонность к мошенничеству. Как можно доверять кровно заработанные деньги в управление людям, которые идут на неоправданные риски, фальсифицируют отчетность, да еще выписывают себе фантастические бонусы?» [1], — справедливо отмечают аналитики, характеризуя разрушительные последствия потери доверия для глобальных финансовых рынков.

Обязательной предпосылкой выхода из современного финансового кризиса является восстановление инвестиционного уровня экономической свободы субъектов за счет обеспечения ее необходимыми институциональными инструментами доверия.

С точки зрения критериев адаптивности и развития доверие способствует более быстрым решениям субъектов и устойчивым ожиданиям. Такие рынки более адаптивны на коротких интервалах. В то же время чрезмерная роль фактора доверия способствует консервации и сегментации рынков, в результате чего могут накапливаться существенные отклонения и диспропорции. В обычной ситуации чрезмерное доверие подвержено естественной эрозии в силу большого количества стохастических факторов, влияющих на доступность, допустимость и предпочтительность рыночных альтернатив, оцениваемых субъектами, принимающими решения.

Действие таких факторов постепенно приводит к тому, что доверие становится либо необоснованным, либо неактуальным, что вынуждает субъектов использовать стандартные алгоритмы получения, интерпретации и использования рыночной информации. В то же время усиливается роль личной ответственности субъектов, снижаются ценностно-институциональные барьеры для инновационных альтернатив на фоне усиления роли трансакционных и ценовых барьеров. Это способствует инновационному скачку и одновременно снижает социальную ценность институционального (предсказуемого) поведения, что может быть охарактеризовано как обязательная предпосылка существенных изменений в социально-экономической системе.

Хотя в условиях сжатия пространства доверия общий текущий уровень полезности имеет тенденцию к снижению, на среднесрочном интервале этот уровень может повыситься за счет позитивных изменений в предпочтениях и доступности альтернатив. После этого перехода создаются предпосылки для возобновления роли доверительных процедур при подготовке и принятии решений.

Таким образом, доверие можно охарактеризовать как имманентный элемент механизма рационального выбора, позволяющий принимать и реализовывать рыночные решения в условиях неполноты или асимметрии существенной информации. В разных ситуациях доверие может выступать для субъекта, принимающего решения, как фон, как ресурс или как инструмент, задействованный в процессе максимизации полезности выбора. Последовательными внутренними моментами доверия выступают доступность, допустимость, привычность и предпочтительность рыночных альтернатив.

Ценностно-институциональные и транзакционные эффекты доверия, позволяя субъектам использовать его в качестве инструмента реализации широкого круга рыночных задач, в частности, инвестиций, конкурентной борьбы, раздела рынков, придают доверию статус инструмента эволюции социально-экономической системы. Субъекты используют этот инструмент в своих целях, но одновременно и неосознанно включаются в процесс более высокого уровня – эволюцию.

Целостная системная координация функций эволюционирующей экономики имеет информационную природу. Доверие как имманентный информационный механизм рынка играет в этом далеко не последнюю роль. Вектор доверия может быть направленным как внутрь определенного социума, так и вовне. В стабильной социально-экономической системе внутреннее доверие входит в число своеобразных «иммунных сил» социального организма, которые защищают его от несанкционированного проникновения чуждых субъектов и информации извне.

Причина этого заключается в том, что доверие обеспечивает такой уровень экономии транзакционных издержек, который недоступен для внешних субъектов, для чужих. Формула «свои люди – сочтемся» выражает специфический образ хозяйственных действий, присущих локализованной самодостаточной системе, в которой доверие обеспечивается механизмом опознавания «свой – чужой». Внешние связи и критерии в такой хозяйственной системе играют комплементарную функцию.

Если же доверие направлено преимущественно во внешний мир, то социум утрачивает функциональную самодостаточность. Из-за этого внутри растут транзакционные издержки, падает эффективность использования ресурсов, ухудшаются условия удовлетворения потребностей. Внешние факторы начинают играть решающую роль в равновесии системы, а внутренних процессов, функций и ресурсов для поддержания равновесия уже не хватает. К ним переходит роль комплементарного фактора системы. Возникает ситуация, когда внутренний хаос ограничивается и компенсируется лишь внешним давлением и ресурсной подпиткой.

Однако вектор эволюции системы как целого в конечном итоге определяется соотношением ее энергетических (ресурсных) и информационных потребностей и ее информационных возможностей. Эффективное восприятие и использование внешней и внутренней информации как снятие неопределенности (уменьшение степеней свободы для ее элементов) является условием сохранения системы. Слишком много денег, информации и ресурсов могут породить процесс внутреннего разогрева, который постепенно приводит к системным сбоям.

Но чем дольше поддерживается равновесие за счет внешних факторов, тем больше существование системы утрачивает экономическую целесообразность для ее участников. Современный кризис американской промышленности может служить достаточно впечатляющей иллюстрацией этого тезиса. Тенденция к возрастанию хаоса имеет место, если энергии (информации, денег) извне поступает слишком много по сравнению с возможностями ее усвоения. К. Маркс говорил: «Высокий уровень промышленного развития нации имеет место до тех пор, пока для нее главным является не прибыль (Gewinn), а добывание (Gewinnung)».

Перегретая система либо гибнет, либо переходит в новое, более высокое качество. Источники хаоса и порядка либо взаимно локализируются в пространстве и времени, либо охватывают одни и те же звенья (участки, зоны) экономики. Если

имеет место взаимная локализация энтропийных и антиэнтропийных процессов, то накопленный хаос может внезапно прорваться в остальную систему и разрушить (полностью или частично) накопленный в «тепличных условиях» изоляции порядок. Если же процессы обоих типов наблюдаются в одних и тех же звеньях, то развитие будет более медленным, однако формирующийся порядок будет более крепким, а у системы появится больше шансов для относительно плавного перехода. Современный глобальный кризис способствует устранению барьеров между источниками хаоса и порядка, что можно рассматривать как исторический шанс для перехода глобализации на траекторию более медленного и стабильного развития.

Доверие является косвенным выражением уровня институционального порядка, присущего данной хозяйственной системе. В зрелой системе нарушения порядка, вызванные текущими флуктуациями среды, преодолеваются за счет перекрываемых зон ответственности, в пределах которых институты могут замещать друг друга. Поэтому текущие шоки и колебания не требуют от субъектов отказа от доверия, что может быть охарактеризовано как принцип презумпции доверия. Благодаря этому принципу стабильное доверие может существовать на подвижной динамичной основе.

Но как только масштабы институциональной субституции перестают соответствовать масштабам институциональных разрывов, то субъекты вынуждены отказаться от безусловного доверия в пользу полноценных процедур узнавания, идентификации, проверки, выбора формы и масштабов гарантий. Трансакционные издержки возрастают, растут риски рыночной специализации, увеличиваются страховые запасы, падает эффективность использования ресурсов. Институционально обусловленное сужение пространства доверия становится дополнительным фактором кризисного падения экономики.

При этом может возникнуть сильная негативная обратная связь между институтами, доверием и эффективностью, что придает кризису системный характер. Отсутствие доверия

парализует многие институты. Низкая эффективность экономики подрывает функциональную эффективность государства. Вследствие этого пирамида доверия теряет свои фундаментальные основы сложного социального порядка, и общество вынуждено перейти на более низкий уровень равновесия за счет национальной гармонии и справедливости. Тогда быстро развивается институциональная недостаточность, которая поражает и институциональные основания системы. Потребность в институциональном порядке становится самой острой и определяющей в функционировании социально-экономического организма. Институциональные интервенции в таком обществе принимают массовый характер, однако никто не даст гарантии, что имплантация чужих институциональных органов не вызовет реакции отторжения.

Активную роль в таких кризисных процессах могут сыграть не сами нарушенные функциональные связи, а фундаментальные структуры, отражающие прошлое системы в виде ее генетического основания. В смысле ведущей (самой острой) потребности кризисная система более «институциональна», чем функциональна. Эти фундаментальные структуры могут служить при определенных условиях точками кристаллизации новых институтов. Благодаря этому в переходных состояниях прошлое системы актуализируется, становится реальным участником развития событий.

Таким образом, динамика доверия выражает присущие данной экономической системе способы и инструменты снятия информационной асимметрии хозяйственных обменов. Если эта миссия выполняется удовлетворительно, то система является равновесной. Если же доверие не может выполнять миссию инструмента снятия неопределенности, то система вынуждена формировать новые институциональные инструменты и механизмы, то есть эволюционировать и переходить к новому уровню равновесия. Восстановление оптимального уровня доверия может рассматриваться как критерий завершения перехода.

**Список литературы**

1. Бабич Н. Кризис как наказание безбожникам: неполиткорректная гипотеза [Электронный ресурс] / Н. Бабич. – Режим доступа : [http://www.kapital-rus.ru/strateg\\_invest/element.php?ID=7248](http://www.kapital-rus.ru/strateg_invest/element.php?ID=7248).
2. Гельфанова С. В. Доверие как феномен культуры [Электронный ресурс] / С. В. Гельфанова, В. Н. Лавров. – Режим доступа : <http://www.delorus.com/medialibrary/detail.php?ID=1896>.
3. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука. 2004. – 240 с.
4. Мышляева Т. В. Доверие в современном обществе: подходы к анализу [Электронный ресурс] / Т. В. Мышляева. – Режим доступа : [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990201\\_West\\_soc\\_2006\\_1\(5\)/34.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990201_West_soc_2006_1(5)/34.pdf).
5. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики / Ж. Сапир. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 248 с.
6. Сергеев В. М. Доверие и пространственное взаимодействие социальных сетей / В. М. Сергеев, А. С. Кузьмин, В. Д. Нечаев и др. // Полит. исслед. – 2007. – № 2. – С. 8–17.
7. Столяр В. Ю. Доверие как инструмент управления глобальным риском [Электронный ресурс] / В. Ю. Столяр. – Режим доступа : [ftp://lib.herzen.spb.ru/text/stolyar\\_38\\_82\\_p330\\_336.pdf](ftp://lib.herzen.spb.ru/text/stolyar_38_82_p330_336.pdf)

**Резюме**

У статті розглянуто економічну природу довіри та її роль у функціонуванні та розвитку господарських систем. Обґрунтовано висновок, що динаміка довіри відображає притаманні даній системі засоби та інструменти зняття інформаційної асиметрії господарчих обмінів. Доведено, що відновлення оптимального рівня довіри в економіці є критерієм завершення перехідного процесу.

**Summary**

The economic nature of trust and its part in economic systems functioning and developing is considered. The conclusion about trust dynamics reflecting the means and instruments of removing the informational asymmetry of economic exchange contracts has been grounded. It has been substantiated that restoration of an optimal level of trust in economy is a criterion of the completion of a transition process.