

Теоретический анализ институционального доверия в контексте экономики ценностей

Горбань Полина Викторовна 

Кандидат филологических наук

Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

E-mail: p.gorban@spbu.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

институционализм,
институциональное
доверие, формальные и
неформальные институты,
экономика ценностей,
экономическое поведение,
ценности, нормы,
легитимность институтов

АННОТАЦИЯ

Статья выстраивает теоретическую рамку анализа институционального доверия как фактора экономического поведения в логике современной экономической теории. Отправной точкой выступает тезис о том, что в условиях усложнения хозяйственных взаимодействий эффективность экономических решений определяется не только набором формальных санкций и правил, но и степенью доверия экономических акторов к институтам, обеспечивающим предсказуемость, легитимность и ценностную приемлемость правил. Цель исследования состоит в систематизации основных направлений институционализма и построении теоретической модели, которая позволяла бы интерпретировать институциональное доверие как специфический механизм регуляции экономического поведения. В качестве методов исследования были использованы сравнительно-теоретический анализ, категориальный анализ и междисциплинарный синтез институциональной экономики и экономики ценностей. Показано, что в рамках старого институционализма, новой институциональной экономики, эволюционного институционализма, теории конвенций, экономической социологии и сравнительного институционального анализа доверие занимает различный аналитический статус, при этом во всех случаях сопряжено с проблемой устойчивости ожиданий, издержек координации и воспроизводства норм. В работе также обосновывается, что институциональное доверие следует понимать не как внешнюю по отношению к институтам переменную, а как внутреннюю характеристику институционального порядка, опосредованную представлениями о справедливости, взаимности, законности, ответственности и общественной полезности. Научная новизна статьи состоит в интеграции экономики ценностей в институциональный анализ экономического поведения и в разработке положения о функциях институционального доверия. Предложенная теоретическая конструкция может служить рамкой для дальнейших эмпирических исследований взаимосвязи и взаимозависимости институционального доверия и экономического поведения, в том числе в крупных городских агломерациях.

JEL codes: B15, B25, D02, D91, Z13

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-6-13-30>

Для цитирования: Горбань, П.В. Теоретический анализ институционального доверия в контексте экономики ценностей / П.В. Горбань. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 6. – С.13-30. – URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.06.2026)

Введение

В последние десятилетия вопросы доверия перестали быть исключительно предметом социологии, психологии и политической науки и заняли устойчивое положение в экономической теории. Причиной может быть не только рост интереса к нематериальным факторам развития, но и очевидное ограничение моделей, в рамках которых экономическое поведение рассматривается в большей степени через индивидуальную рациональность, ценовые сигналы и систему санкций. Современная экономика выполняет свои функции в среде сложных и институционально насыщенных взаимодействий, а решения домохозяйств, фирм и иных акторов зависят от того,

считают ли они существующие правила игры исполнимыми, устойчивыми, справедливыми и, как итог, заслуживающими следования. Именно в этой точке пересечения различных переменных доверие перестает быть сопутствующей характеристикой общественной жизни и превращается в теоретически значимую экономическую переменную.

Для экономической теории важно разграничивать межличностное, обобщенное и институциональное доверие. Первое относится к ожиданиям относительно поведения конкретных контрагентов, второе – к более широкому фону социального взаимодействия, а непосредственно институциональное доверие – к уверенности в надежности, последовательности и легитимности правил, а также обеспечивающих их действие организаций. В первую очередь это касается доверия к праву, контракту, судебной системе, государственному регулированию, финансовым посредникам, системам контроля, механизмам принуждения. Подобное доверие влияет на структуру издержек, горизонт решений, готовность участвовать в формальных сделках, инвестировать, делать сбережения, платить налоги, участвовать в кредитных отношениях.

Несмотря на высокий уровень интереса к теме доверия, в существующей научной литературе сохраняется несколько теоретических пробелов. Так, например, доверие часто анализируют вне развернутой институциональной рамки и рассматривают его как культурную предпосылку развития, социальный капитал или производную от качества государственного управления. Институциональная теория нередко рассматривает поведение в категориях правил, стимулов и ограничений, но уделяет меньше внимания причинам, по которым одни и те же институты оказываются действенными в одних средах и практически не работают в других. Сравнительно редко институциональное доверие связывают с экономикой ценностей, хотя во многом именно аксиологические представления о справедливости, ответственности, взаимности и допустимости определяют, будет ли правило восприниматься как легитимное и достойное добровольного соблюдения.

Данное исследование исходит из положения, что институциональное доверие занимает принципиально важное место между институтами как системой правил и экономическим поведением как системой практик выбора и координации. Институциональное поведение некорректно сводить к сугубо культурной переменной или воспринимать как побочный продукт эффективного принуждения. С институциональной точки зрения доверие – это механизм стабилизации ожиданий и снижения неопределенности. С точки зрения экономики ценностей – форма признания нормативной оправданности институтов. В случаях, когда институты воспринимаются как последовательные и ценностно приемлемые, экономическое поведение приобретает более долгосрочный характер с ориентацией на формальные каналы координации.

Цель статьи – сформировать целостную теоретическую рамку анализа институционального доверия как фактора экономического поведения в поле экономической теории. Для достижения этой цели решены следующие основные задачи: систематизированы основные школы институционализма как теоретическая база исследования; представлена трактовка экономического поведения в рамках институционального подхода; обоснована роль институционального доверия как фактора, который опосредует действие институтов через ценностные механизмы легитимации и координации.

Теоретическая значимость статьи связана с попыткой связать в единую объяснительную модель институциональный анализ и экономику ценностей. Практическая значимость состоит в том, что предложены критерии, которые могут служить основанием для последующих эмпирических исследований.

Научная новизна исследования заключается в ряде взаимосвязанных положений. Основные школы институционализма сопоставлены не только по трактовке институтов, но и по аналитическому статусу доверия в механизмах координации. В анализе вводится аксиологический уровень измерения. Обосновано, что эффективность институтов зависит не только от способности снижать или ограничивать проявление оппортунизма, но и от степени соответствия разделяемым

обществом ценностям. В этом смысле экономика ценностей выступает содержательным углублением институционализма, а не его внешним дополнением.

Материалы и методы исследования

Статья носит обзорно-теоретический характер и основана на сочетании нескольких методов. Базовым выступает сравнительно-теоретический анализ, который позволяет сопоставить ключевые направления институционализма относительно понимания институтов, акторов, механизмов координации и статуса доверия. Категориальный анализ применен для разграничения понятий «институт», «доверие», «экономическое поведение», «ценность», «легитимность», «ожидание», «норма». Междисциплинарный синтез позволяет включить в экономическую теорию результаты исследований, которые относятся к экономической социологии, поведенческой экономике, теории конвенций и экономике ценностей. Логическое обобщение позволило перейти от анализа отдельных теоретических положений к построению карты влияния доверия на экономическое поведение.

Для проведения исследования использованы труды классических и современных исследователей институциональной и смежной традиции, а именно: Т. Веблен, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон, Э. Остром, Дж. Ходжсон, Д. Соскис, Л. Болтански, Л. Тевено, М. Грановеттера, К. Поланьи, Г. Саймон, С. Боулз, А. Этциони, А. Сен, Б. Ротстайн и другие. В ходе анализа работ была предпринята попытка поиска закономерностей, объединяющих различные школы институционального анализа.

В статье мы исходим из положения, что институты воздействуют на поведение не только через внешние ограничения, но и через формирование устойчивых ожиданий, допустимых моделей поведения и критериев оправдания выбора. В этой связи доверие рассматривается как категория, которая связывает институциональную структуру и ее субъективную оценку.

В рамках настоящего исследования на первый план помещена задача по разработке объяснительной рамки, которой было бы под силу интегрировать разнонаправленные положения институциональной теории и создать основу для дальнейшей эмпирической операционализации результатов эмпирических исследований. В дальнейшем сформированные критерии могут быть использованы при анализе доверия к административным, финансовым, правовым и иным институтам.

Институционализм как теоретическая основа анализа институционального доверия

Институционализм представляет собой семейство исследовательских направлений, объединенных убеждением в том, что экономическая жизнь не может быть исчерпывающе объяснена без исследования правил, норм, привычек, ожиданий и форм власти, в которые встроено хозяйственное действие. Различные школы институционального анализа расходятся в вопросе о том, что считать институтом, каким образом институты влияют на поведение и какова роль доверия в воспроизводстве экономического порядка.

Старый институционализм, связанный с именами Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла и К. Эйрса, исходил из позиции, что хозяйственная жизнь формируется не изолированными рациональными решениями, а исторически сложившимися привычками, формами коллективного действия и устойчивыми образцами поведения [3; 22]. Т. Веблен рассматривал институты как закрепившийся способ мышления и действия, а экономическая эволюция представлялась как процесс изменения этих способов под воздействием технологий, конкурирующих привычек, социальных конфликтов. Дж. Коммонс трактовал институты через призму коллективного действия, которое подразумевало контроль и расширение индивидуального действия. Центр анализа смещался на транзакцию как юридически и социально оформленную единицу экономической жизни. В этой логике доверие фиксируется как условие устойчивости ожиданий в системе повторяющихся действий. Так, доверие возникает там, где нормы и коллективные акты воспринимаются как стабилизирующие взаимодействие и снижающие беззаконие.

Новая институциональная экономика сформировалась на работах Р. Коуза, О. Уильямсона, Д. Норта, Э. Остром, М. Аоки и других авторов. Происходит сдвиг внимания к проблеме трансакционных издержек, прав собственности, механизмов контроля и институциональных ограничений. В этой традиции институты принимаются как правила игры, уменьшающие неопределенность и задающие структуру стимулов. На протяжении длительного периода времени описанная традиция рассматривала доверие исключительно как средство уменьшения неопределенности и экономии на контроле [21; 29; 10; 37; 31; 24]. Уильямсон подчеркивал ограниченность доверия и больше внимания уделял формам управления оппортунизмом. Тем не менее его анализ специфичности активов, неполноты контрактов и частных порядков координации демонстрирует, что ни иерархия, ни рынок, ни гибридные формы не могут существовать без определенного минимума доверительных ожиданий [37]. Д. Норт встраивает проблему доверия в более широкую схему институциональных ограничений и говорит о том, что формальные правила эффективны лишь тогда, когда согласуются с неформальными нормами и представлениями о допустимом поведении [10; 29].

Другой аспект проблемы смогли раскрыть идеи эволюционного институционализма и теории рутин, согласно которым поведение участников экономических процессов зависит не только от текущих стимулов, но и от исторически сложившихся способов действия, организационных привычек и институционально закрепленных ожиданий [14; 9]. Данное направление ассоциируется с Р. Нельсоном, С. Уинтером и Дж. Ходжсоном, где восприятие доверия выступает как накопленный эволюционный ресурс, который снижает потребность в непрерывном пересмотре правил взаимодействия и позволяет экономить на когнитивных условиях. При трактовке доверия акцент смещается на воспроизводимость поведения в условиях исторически сложившейся институциональной среды.

Институциональный анализ был расширен за счет идей теории конвенций. Для Л. Болтански, Л. Тевено, А. Орлеана и других исследователей координация основана не только на формальных правилах и силе санкций, но и на разделяемых порядках оправдания, в рамках которых участники взаимодействия определяют, что считать справедливым, легитимным, достойным и эффективным [18; 30; 33; 25; 11]. В данном случае понятие «доверие» связано с признанием того, что действующие правила оправданны и могут быть объяснены в терминах ценностей, а не только понятий эффективности, что ведет к их массовому соблюдению участниками экономического процесса. Иными словами, акторы доверяют не только корректно функционирующему институту, но институту, который они признают правомочным.

Экономическая социология также внесла вклад в понимание доверия. К. Поланьи продемонстрировал, что экономика встроена в социальные отношения и не может существовать как автономный порядок чистой рыночной рациональности [11]. М. Грановеттер развил идею укорененности экономического действия, подчеркнув, что даже в современных рынках решения принимаются в структурах отношений, насыщенных обязательствами, взаимными ожиданиями и репутацией [25]. Для темы нашего исследования это важно с точки зрения понимания, что, с одной стороны, доверие подпитывается социальными связями, а, с другой стороны, в сложных системах они взаимодействуют с институтами, а не заменяют их. Формальные правила работают лучше там, где они поддерживаются социальными ожиданиями.

Сравнительный и исторический институционализм может быть проиллюстрирован работами П. Холла, Д. Соскиса, А. Грейфа и других исследователей [27; 26]. В понимании представителей этого направления доверие связано не только с качеством отдельных институтов, но и с их комплементарностью. Можно говорить об устойчивости экономического порядка, когда институты права, занятости, управления, финансов, образования и государственного регулирования образуют относительно согласованную структуру. В противном случае акторы будут сталкиваться с разнонаправленными сигналами: формально поощряется одно поведение, а фактически вознаграждается другое. В подобных условиях происходит размытие институционального доверия,

а хозяйственное действие смещается в сторону краткосрочных и защитных стратегий.

Как итог, все основные школы институционализма сходятся в том, что экономический порядок не воспроизводится автоматически, а требует механизмов стабилизации ожиданий и снижения неопределенности. Различия касаются инструментов достижения этой стабилизации – привычек, прав, санкций, норм, контрактов, рутин, оправданий и прочего. Формируется понимание понятия «доверие» как механизма, который соединяет структуру правил с субъективными ожиданиями экономических акторов и как условие того, что институт будет восприниматься как реально действующий, а не юридически декларируемый.

Таблица 1 показывает, что доверие занимает в институционализме не периферийное, а структурное место, хотя и описывается разными языками теоретических представлений.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика подходов к трактовке институтов и институционального доверия в основных направлениях институционализма

Направление	Ключевые авторы	Как понимаются институты	Статус доверия	Ценностное измерение
Старый институционализм	Т. Веблен, Дж. Коммонс	Устойчивые привычки, коллективные формы действия, социально закрепленные практики	Неявное условие воспроизводства коллективных ожиданий и устойчивых транзакций	Высокое
Новая институциональная экономика	Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон, Э. Остром	Формальные и неформальные правила, снижающие неопределенность и структурирующие стимулы	Механизм снижения транзакционных издержек и поддержки исполнения обязательств	Среднее
Эволюционный институционализм	Р. Нельсон, С. Уинтер, Дж. Ходжсон	Рутин, обучение, эволюция поведенческих программ	Накопительный ресурс устойчивости и адаптации	Высокое
Теория конвенций	Л. Болтански, Л. Тевено, А. Орлеан	Конвенции качества, порядки оправдания, общие критерии координации	Следствие признания оправданности и легитимности координации	Очень высокое
Экономическая социология	К. Поланьи, М. Грановеттер, У. Скотт	Социально укорененные правила взаимодействия, организационные поля, сетевые структуры	Эффект укорененности, репутации и институциональной поддержки	Высокое
Сравнительный институционализм	М. Аоки, А. Грейф, П. Холл, Д. Соскис	Комплементарные конфигурации правил, организаций и убеждений	Макроэффект согласованности институционального порядка	Высокое

Источник: составлено автором на основе анализа работ [3; 22; 3; 10; 29; 37; 31; 9; 14; 18; 30; 11; 25; 33; 17; 26; 27].

Институциональное доверие как самостоятельная категория экономической теории

Необходимо разграничить институциональное доверие с рядом смежных, но не тождественных понятий. В первую очередь важно обозначить отсутствие совпадения с межличностным

доверием. Последнее следует относить к ожиданиям в отношении конкретных людей или групп лиц, которые формируются на основе личного опыта, репутации, эмоциональной близости или принадлежности к той или иной общности. Объектом институционального доверия выступают организации, правила, процедуры, механизмы принятия решений, способы применения санкций. Предмет институционального доверия – предсказуемость и правомерность функционирования институционального порядка, тогда как предметом межличностного доверия выступает личная надежность участников взаимодействия [13; 28; 32; 36].

Также институциональное доверие не может быть тождественно удовлетворенности работой отдельных организаций. Актор может быть недоволен конкретным налоговым органом, банком, судом или ведомством, но при этом в целом определять институциональную архитектуру легитимной и рассчитывать на ее совершенствование в вызывающих неудовлетворенность аспектах. Возможна и обратная ситуация, когда отдельные элементы могут восприниматься как удобные, а общая система правил – как хаотичная или ненадежная.

Институциональное доверие следует отличать и от легитимности, которая является более широкой категорией и обозначает признание оправданности нормы, порядка или власти [26; 28]. Вместе с признанием доверие предполагает наличие ожидания предсказуемости в будущем. Так, легитимность обозначает законные основания функционирования институтов, а доверие – более эфемерные понятия о возможности рассчитывать на устойчивое и понятное функционирование на протяжении какого-либо периода времени.

Таким образом, институциональное доверие можно определить как устойчивое ожидание того, что формальные и связанные с ними неформальные институты будут действовать предсказуемо, последовательно, беспристрастно, в соответствии с декларируемыми правилами и в пределах социально признанных норм справедливости. Это ожидание обладает экономическим значением в связи с тем, что влияет на выбор акторами горизонта планирования, на оценку риска, готовность инвестировать и входить в долгосрочные контрактные отношения, соблюдать нормы и нести издержки в связи с результатами участия в формальных экономических процессах.

С экономической точки зрения доверие реализует функцию снижения неопределенности, вместе с тем не может быть сведено только к ней. Если бы доверие определялось исключительно снижением неопределенности, тогда любой авторитарно жесткий порядок априори вызывал бы высокий уровень доверия при достаточной предсказуемости санкций. Данное условие на практике не соблюдается. Экономические акторы могут предвидеть поведение институтов и одновременно с этим не доверять им, если считают транслируемое институтом поведение несправедливым, фрагментарным или ориентированным на извлечение прибыли.

Здесь обнаруживается особая ценность институционального подхода. Доверие выступает посредником между закрепленной правовой архитектурой института и его фактической результативностью. При высоком уровне доверия участники экономических процессов реже воспринимают соблюдение правил как вынужденную меру для избежания наказания и чаще как рационально и нормативно оправданную стратегию. При низком уровне доверия даже формально корректно функционирующие институты интерпретируются как обслуживающие чужие интересы и, соответственно, которые можно применять избирательно.

Важно понимать, что институциональное доверие формируется не только на основе личного опыта, но и через обобщенные общественные представления, нарративы СМИ и наблюдаемые случаи правоприменения, что свидетельствует о кумулятивном характере доверия. Например, в среде высокого доверия институциональный сбой может восприниматься как исключение, в то время как в среде с низким уровнем доверия аналогичный сбой будет воспринят как подтверждение общей ненадежности системы.

Таким образом, институциональное доверие представляет собой категорию, необходимую для объяснения механизма превращения правил в реально действующие ориентиры поведения.

Экономическое поведение в институциональном подходе

В неоклассической традиции экономическое поведение описывается прежде всего как последовательность рациональных выборов, совершаемых актором при заданных предпочтениях и ограничениях. Институциональный подход радикально усложняет эту модель и показывает, что предпочтения не являются полностью заданными или автономными, а ограничения не сводятся к доходам и ценам [35; 29; 19; 14; 26]. Нормы, привычки, правила, санкции, репутационные механизмы и коллективные ожидания конструируют форму экономического действия [26].

С этой позиции экономическое поведение следует понимать как систему повторяющихся практик выбора, координации и адаптации, реализуемых в институционально оформленной среде. Поведение включает способы заключения и исполнения контрактов, отношение к риску, готовность к сбережению и инвестированию, формы участия в формальной и неформальной экономике, стратегии занятости, потребления, налоговой дисциплины. В каждом случае решающее значение имеет не только ожидаемая выгода, но и то, насколько автор доверяет правилам, через которые может быть реализована эта выгода.

Для старого институционализма экономическое поведение неразрывно связано с привычками и социальными нормами. Индивид действует не в стерильном пространстве, а в мире сложившихся образцов, которые координируют его решения гораздо раньше начала подсчета возможных выгод и потерь [3; 14]. Для новой институциональной экономики поведение связано с ограниченной рациональностью и возможностью оппортунизма, следовательно, институты в этой конструкции необходимы как устройства для снижения издержек контроля и которые позволяли бы координировать действия при неполной информации [35; 37; 10; 29]. Эволюционная экономика подчеркивает, что фактические хозяйственные решения часто принимаются на основе обучения и рутинных практик, а не оптимизационного перерасчета существующих альтернатив [9]. Теория конвенций демонстрирует, что выбор экономических акторов зависит от того, какие критерии справедливости и качества в данной среде признаются значимыми [18]. Социологический институционализм добавляет, что поведение ориентируется не только на эффективность, но и на легитимность и соответствие ожиданиями окружающей институциональной среды [11].

В первую очередь влияние институционального доверия отражается на горизонте планирования. При условии, что участники экономических процессов убеждены в том, что правила действуют последовательно, права находятся под защитой, а обязательства исполняются, они более охотно принимают решения с отложенным полезным действием: накапливают человеческий капитал, инвестируют, оформляют контракты в легальном поле, участвуют в долгосрочных проектах [29; 10; 37; 31; 34; 32; 13]. Когда доверие находится на низком уровне, предпочтение чаще отдается краткосрочным и защитным стратегиям. Акторы стремятся быстрее извлечь выгоду и диверсифицировать риски за пределами формального порядка. Доверие влияет не только на объем тех или иных экономических действий, но и на саму архитектуру поведенческого выбора.

В рамках стандартных моделей можно предположить, что актор соблюдает правило до тех пор, пока ожидаемая выгода от нарушения ниже ожидаемого наказания. Такая трактовка не в силах объяснить устойчивое добровольное следование правилам в ситуациях ограниченного контроля и фрагментарности санкций. Сквозь перспективу экономики ценностей заметно, что реальное поведение зачастую поддерживается внутренними представлениями о должном.

Иными словами, ценности интегрируются в экономическую теорию не с точки зрения норм морали, а как фактор формирования ожиданий, предпочтений и критериев приемлемого действия. Ценности создают пространство допустимого, снижая уровень оппортунизма, формируют мотивацию долгосрочного сотрудничества, делают возможной легитимацию институтов, когда правило соблюдается, потому что воспринимается как оправданное [34; 23; 19; 8; 6]. Таким образом, доверие не может быть отнесено исключительно к области культуры. Недоверие ведет к систематическому увеличению издержек мониторинга, снижает готовность к формальному

взаимодействию, усиливает спрос на теневые механизмы координации, в то время как доверие выступает полноценной экономической переменной. Это проиллюстрировано на основных сферах поведения в Таблице 2.

Таблица 2 – Влияние институциональных условий и институционального доверия на основные формы экономического поведения

Форма экономического поведения	Экономическая основа выбора	Ключевые институциональные условия	Влияние институционального доверия	Ожидаемый поведенческий результат
Сбережения и инвестиции	Выбор между текущим и будущим потреблением	Защита прав, стабильной финансовой среды, предсказуемость правил	Удлиняет горизонт планирования и снижает субъективную неопределенность	Рост долгосрочных сбережений и инвестиционной активности
Предпринимательская активность	Сопоставление ожидаемой прибыли и риска	Административные барьеры, качество правоприменения, доступность защиты прав	Снижает институциональную неопределенность и повышает готовность к формализации бизнеса	Рост формальной предпринимательской активности
Контрактное поведение	Заключение сделки при совпадении интересов сторон	Неполнота контрактов, издержки мониторинга, эффективность процедур разрешения споров	Снижает издержки контроля и повышает устойчивость взаимных ожиданий	Расширение долгосрочных и более сложных контрактов
Налоговая дисциплина	Сопоставление выгоды уклонения и вероятности санкций	Восприятие справедливости налогообложения, прозрачность правил, эквивалентность налогового обмена	Повышает готовность к добровольному соблюдению налоговых обязательств	Рост налоговой дисциплины
Трудовое поведение	Сравнение заработка, условий труда и альтернативных издержек	Защита прав работников, процедурная определенность, качество внутриорганизационных правил	Поддерживает инвестиции в человеческий капитал, кооперацию и лояльность	Снижение текучки кадров и рост продуктивного взаимодействия
Потребительское поведение	Выбор по критериям цены, качества и ожидаемой полезности	Стандарты качества, защита прав потребителей, надежность и доступность информации	Снижает воспринимаемый риск сделки	Смещение спроса в сторону легальных и стандартизированных рынков
Использование неформальных практик	Поиск наиболее доступного и наименее затратного способа координации	Уязвимость формальных гарантий, избирательность применения правил, ограниченная доступность защиты прав	При низком доверии начинает замещать формальные механизмы координации	Рост теневых и обходных стратегий

Источник: составлено автором на основе анализа источников [21; 29; 10; 37; 31; 14; 9; 35; 19; 34; 32; 36; 28; 24].

Таким образом, институциональное доверие воздействует на поведение экономических акторов в том числе и как механизм выбора стратегии поведения – на то, какие действия будут считаться допустимыми и перспективными в конкретной институциональной среде. Эту особенность можно обозначить как принципиальную теоретическую значимость институционального доверия.

Ценностные основания институционального доверия

Институционально доверие можно определить как устойчивое ожидание того, что соблюдение правил окажется более выгодным, чем их нарушение. Подобная трактовка недостаточна для объяснения устойчивого добровольного следования нормам, особенно в случаях, когда контроль фрагментарен, санкции отсрочены, а наблюдение затруднено. В реальной экономической практике институты функционируют не только в качестве системы стимулов, но и как носители ценностных ожиданий. Именно в этой связи институциональное доверие имеет выраженное аксиологическое основание.

Экономическая значимость институционального доверия может быть сформулирована в решении трех основных функций. На первом месте – трансакционная функция. Доверие снижает издержки мониторинга, проверки, страхования и принуждения. В пространстве, где акторы уверены в работоспособности институтов, можно заключать более сложные контракты, инвестировать в специфические активы, сокращать затраты на реализацию защитных стратегий. Вторая функция – нормативная. Доверие делает возможным добровольное соблюдение правил, помимо минимально существующего уровня, поддерживаемого принуждением. Так внешнее ограничение трансформируется в ориентир действия. Третья функция – образовательная. Высокий уровень институционального доверия ведет к расширению временного горизонта, повышению готовности к инвестициям и инновациям, то есть влияет на вектор развития.

Перечисленные функции не могут быть реализованы без учета аксиологических оснований. Полноценным институциональным доверием не может быть назван формат поведения, когда институт воспринимается как несправедливый, а внешнее подчинение правилам происходит без внутренней легитимации. Доверие в строгом смысле возникает только тогда, когда институциональный порядок признается как дееспособным, так и справедливым. Участники экономических процессов оценивают не только то, существует ли конкретное правило, но и то, применяется ли оно единообразно к сопоставимым случаям, соразмерны ли санкции и не служит ли норма инструментом асимметричного распределения выгод [34; 32; 36]. Если правило воспринимается как несправедливое, то даже высокий уровень его предсказуемости не обеспечивает доверие. В таком случае соблюдение нормы перестает быть внутренне признанной координацией и модифицируется в стратегию вынужденного подчинения.

Вторым основанием является законность в широком понимании, то есть соответствие действий институтов собственным декларируемым процедурам и их непротиворечивость. Это особенно значимо для экономической науки, так как накопление активов, контракты и инвестиции требуют уверенности в том, что формально разрешенное поведение не будет постфактум истолковано как уязвимое для выборочного вмешательства, ошибочное или недействительное [29; 10; 37; 26]. Следующее основание – взаимность. Экономические акторы чаще выражают склонность придерживаться правил, когда видят соразмерность обязанностей и выгод, а также готовность других участников и самих институтов действовать без доминирования скрытых мотивов и выгод [31; 19; 23]. Нарушение принципа взаимности подрывает доверие даже при неизменности формальных процедур и санкций. Как следствие, доверие формируется не только за счет вертикальных отношений между индивидом и институтом, но и горизонтальных ожиданий относительно поведения других участников процесса.

Из этого следует четвертое ценностное основание – ответственность и подотчетность. Институт, который не мотивирует своих решений и не обеспечивает доступность обратной связи, воспринимается как изолированный и, следовательно, потенциально произвольный. Для

построения доверия важно, чтобы институциональная власть была в том числе и отчетной, а не только эффективной. Подотчетность делает правила более прозрачными и тем самым переводит принуждение в более легитимную форму [33; 32].

Другое немаловажное ценностное основание – достоинство. Экономическое взаимодействие не может быть воспринято как формат безличной механики стимулов. Один из необходимых элементов – представление экономических акторов о допустимом к себе отношении. Если институты действуют дискриминационно или демонстративно неуважительно, это подрывает готовность других акторов участвовать в формальном порядке даже при наличии материальных стимулов [23; 34; 16]. Особенно ярко это проявляется в отношениях граждан с финансовыми и государственными институтами.

Важную роль играет и общественная полезность. Экономические акторы более охотно поддерживают правила, если видят их взаимосвязь с производством общественных благ, снижением рисков и созданием условий для взаимной выгоды [30; 19; 6; 8]. Доверие автоматически ослабевает, когда институт воспринимается как инструмент удовлетворения интересов узких групп общества. На основе всего изложенного предложим следующее определение понятия: институциональное доверие есть ценностно опосредованная уверенность в способности институтов обеспечивать предсказуемую и справедливо воспринимаемую координацию экономических действий. При таком подходе ценностно-нормативные основания доверия приобретают аналитическое значение, так как определяют степень легитимности институтов, уровень предсказуемости взаимодействий и масштаб транзакционных издержек в экономике.

В таблице 3 демонстрируется, что институциональное доверие формируется не в вакууме, а через конкретные каналы, которые связывают базовые ценности с характеристиками институтов и наблюдаемыми экономическими эффектами.

Таблица 3 – Ценностно-нормативные основания институционального доверия и механизмы их экономического действия

Ценностно-нормативное основание	Институциональное выражение	Механизм формирования ИД	Экономическая функция ИД	Последствия деформации основания
Предсказуемость	Стабильность формальных правил, процедурная последовательность, неизбирательность правоприменения	Доверие формируется на основе устойчивых ожиданий относительно поведения государственных органов, организаций и контрагентов в повторяющихся ситуациях	Снижение неопределенности транзакционных издержек, расширение горизонта планирования, рост готовности к долгосрочным контрактам и инвестициям	Рост неопределенности, сокращение длительности планирования, смещение к краткосрочным стратегиям, ослабление роли формальных соглашений
Справедливость	Равенство субъектов перед правилами, соразмерность санкций, процедурная беспристрастность	Восприятие институтов как справедливых усиливает добровольное соблюдение норм и снижает потребность в постоянном внешнем контроле	Укрепление контрактной дисциплины, снижение издержек принуждения и мониторинга, укрепление налоговой и правовой дисциплины	Выборочное следование правилам, снижение легитимности институтов, рост оппортунистического поведения, уклонение от формальных обязательств

Ценностно-нормативное основание	Институциональное выражение	Механизм формирования ИД	Экономическая функция ИД	Последствия деформации основания
Ответственность	Подотчетность органов власти и организаций, наличие механизмов контроля, санкционирования и обжалования	Доверие поддерживается за счет убежденности в том, что носители полномочий институционально ограничены, а нарушение правил ведет к предсказуемым последствиям	Снижение издержек, повышение дисциплины, усиление координации в публичном управлении и внутри организации	Размытие механизмов подотчетности, персонализация власти, снижение доверия к регуляторным обязательствам
Законность	Верховенство права, формальная закреплённость норм, защита прав собственности и исполнения договоров	Доверие возникает в случае признания правил общеобязательными, непрерывно воспроизводимыми и не зависящими от субъективного усмотрения отдельных акторов	Защита прав собственности, развитие формального обмена, расширение контрактных отношений, снижение риска недобросовестного поведения	Смещение экономической активности в тень, замещение правовых гарантий неформальными механизмами, снижение инвестиционной активности, зависимость обмена от личных связей
Взаимность	Нормы кооперации, ожидание встречного соблюдения обязательств, признание взаимной выгоды следования правилам	Доверие поддерживается в условиях повторяемости взаимодействий и ожидания симметричного ожидаемого соблюдения норм другими участниками	Укрепление кооперации, снижение издержек мониторинга, расширение сетей обмена	Ослабление коллективных практик, рост взаимного недоверия, распад коллективных проектов, усиление стратегий индивидуального приспособления
Легитимность	Общественное признание институтов как правомерных и социально значимых	Доверие усиливается при соответствии институтов разделяемым социальным нормам, ожиданиям и ценностям, что обеспечивает внутреннее принятие правил	Снижение издержек внешнего принуждения, стабилизация институционального порядка, повышение устойчивости реформ и регуляторных решений	Исключительно формальное соблюдение норм, сопротивление реформам, снижение эффективности регулирования
Последовательность	Согласованность правил между собой, институциональная преемственность, непротиворечивость регулятивных сигналов	Доверие поддерживается при отсутствии частых несогласованных мотивированных изменений институциональной среды	Координация ожиданий, снижение издержек адаптации, повышение предсказуемости экономического поведения, рост эффективности институционального регулирования	Институциональная несогласованность, увеличение адаптационных издержек, стимулирование уклонения от соблюдения правил

Источник: составлено автором на основе анализа источников [18; 30; 33; 19; 23; 34; 32; 36; 16; 6; 2; 8; 4].

Примечание: ИД – институциональное доверие

Представленные в таблице данные показывают, что экономическое значение институционального

доверия выходит за пределы субъективных ожиданий и связано с воспроизводством устойчивого порядка координации. Предсказуемость, законность, справедливость, ответственность и другие ценностно-нормативные основания образуют нормативно-институциональный каркас, в рамках которого можно говорить о снижении неопределенности, рисков оппортунистического поведения и издержек контроля. Деформация указанных оснований ведет к снижению доверия как такового и к более широким дисфункциям институциональной системы, например, сокращению горизонта планирования, ослаблению контрактной дисциплины и росту зависимости экономических взаимодействий от неформальных и субъективно предвзятых механизмов координации.

Ценностное измерение доверия принципиально важно для экономической теории, поскольку позволяет объяснить различия между формально возможным и фактически наиболее вероятным поведением. Участник экономического процесса может понимать, что соблюдение правил выгодно в краткосрочной перспективе и одновременно с этим воспринимать его морально необязательным. При такой логике правило сохраняется в роли внешнего ограничения, но не трансформируется во внутренне признанный ориентир.

Для завершения теоретической модели рассмотрим также функции институционального доверия, обладающего многоуровневым аналитическим потенциалом: оно может быть использовано для объяснения поведения отдельных участников экономических процессов или организаций, рынков и более сложных хозяйственных систем. На каждом уровне функции доверия отличаются, хотя и образуют гармоничную систему. На микроуровне доверие связано с индивидуальным выбором. Для домохозяйств, предпринимателей, работников и потребителей доверие упрощает процесс принятия решений, поскольку снижает необходимость уточнять вероятность произвольного вмешательства, изменения правил или невыполнения обязательств. С другой стороны, высокий уровень доверия мотивирует к участию в формальной экономике, так как делает такое участие осмысленным, а не вынужденным. На мезоуровне (организации, отрасли, профессиональные сообщества и локальные рынки) институциональное доверие стабилизирует повторяющиеся контакты. Здесь важны стандарты, репутационные механизмы контроля, внутриорганизационные процедуры и надежность посредников. Доверие делает возможным делегирование, укрепляет кооперацию между партнерами, снижает склонность к оппортунизму, поддерживает воспроизводство сложных форм организации [37; 31; 17; 28]. На макроуровне доверие играет роль ресурса общественной координации. Оно влияет на эффективность права, налоговую дисциплину, устойчивость инвестиционных ожиданий, степень формализации экономики и способность государства проводить реформы без перманентного наращивания принудительных издержек [29; 10; 37; 26; 27; 32]. В подобном ключе институциональное доверие выступает как общественное благо: доверие распределено в пространстве взаимодействий и формирует положительные внешние эффекты для широкого круга участников.

Немаловажное значение играет вертикальная взаимосвязь описанных уровней. Низкий уровень доверия на макроуровне влияет на мезоуровень, где происходит замещение формальных институтов внутренними правилами организаций и сетей, и на микроуровень, где активизируется стратегия индивидуальной самообороны. Противоположную последовательность создает высокий уровень доверия к базовым институтам государства, рынка и права, наличие которого ведет к расширению пространства для открытой кооперации и снижению потребности в дорогостоящей персонализации гарантий.

В экономической системе институциональное доверие функционирует не только как индивидуализированное ожидание надежности другого актора или процедуры, но и как механизм координации, который обеспечивает воспроизводство устойчивых взаимодействий на уровне организаций, рынков и базовых институтов общественного порядка. Далее в Таблице 4 представлены функции институционального доверия, рассмотренные на микро-, мезо- и макроуровнях анализа.

Таблица 4 – Особенности проявления институционального доверия на микро-, мезо- и макроуровнях экономического анализа

Уровень анализа	Основной объект ИД	Механизм действия ИД	Поведенческие и экономические эффекты	Теоретико-аналитическое значение
Микро-уровень	Формальные контракты, административные процедуры, стандартизированные сервисы, правила взаимодействия с организациями и государственными структурами	Снижение субъективной неопределенности и формирование устойчивых ожиданий относительно соблюдения правил, исполнения обязательств и предсказуемости процедур	Удлинение горизонта принятия решений, повышение готовности к соблюдению формальных требований, рост участия в легальных и контрактно оформленных взаимодействиях, снижение склонности к защитным неформальным стратегиям	Уточнение модели индивидуального экономического выбора за счет включения институционально обусловленных ожиданий, доверия к правилам и восприятия надежности формальной среды
Мезо-уровень	Организации, отраслевые рынки, профессиональные сообщества, посреднические и координирующие структуры	Стабилизация повторяющихся взаимодействий, снижение рисков оппортунизма, укрепление норм кооперации и делегирования в рамках организационных и межорганизационных отношений	Рост кооперации и организационной согласованности, расширение практик делегирования, снижение издержек мониторинга и контроля, повышение устойчивостисетевых и иерархических форм координации	Объяснение воспроизводства организационных форм, устойчивости деловых сетей и способности институтов обеспечивать координацию между экономическими агентами
Макро-уровень	Правовая система, государство, финансовые институты, механизмы регулирования и публичного управления	Легитимация общеобязательных правил, поддержания ожидания универсальности и неизбирательности их применения, снижение системной неопределенности в масштабах экономической сферы деятельности	Расширение формального сектора, рост инвестиционной активности, укрепление налоговой и контрактной дисциплины, повышение восприимчивости экономики к институциональным реформам, снижение зависимости от неформальных механизмов координации	Объяснение качества институционального порядка, устойчивости экономической системы и различий в траекториях развития в зависимости от степени доверия к базовым институтам

Источник: составлено автором на основе анализа источников [10; 29; 37; 31; 17; 26; 27; 33; 32; 28].

Примечание: ИД – институциональное доверие

Институциональное доверие следует рассматривать не только как зависимую переменную, отражающую качество институтов, но и как механизм, через который качество институтов превращается в наблюдаемое экономическое поведение. В этих связи в последующих эмпирических исследования связь между институциональной средой и экономическим поведением предлагается анализировать через доверие в функции медиатора. В отношении агломераций такой подход позволяет объяснить, почему при схожих правилах паттерны поведения могут различаться под влиянием принятого в обществе определения надежности и ценностных оснований институтов.

Заключение

Проведенный обзор показывает, что институциональное доверие целесообразно рассматривать

как самостоятельную категорию экономической теории, позволяющую объяснить переход от формально установленного порядка к реально действующим механизмам координации. Во всех основных направлениях институционализма на первом плане находится проблема устойчивости ожиданий, координации и воспроизводства правил. Доверие выступает механизмом, который трансформирует институты в поведенчески действенные, а формальный порядок – в реально используемую систему координат.

Принципиально важно, что объектом институционального доверия выступают не отдельные лица и не их частная репутация, а именно институциональный порядок, включая формальные нормы, способы их применения и неформальные ожидания. В связи с этим доверие не может быть сведено к межличностной лояльности или субъективной удовлетворенности качеством тех или иных услуг. Речь идет о таком устройстве общественно-экономической среды, где экономический актор оценивает, можно ли полагаться на воспроизводимость правил, на непротиворечивость процедур и на относительную защищенность от произвольного вмешательства. Доверие оказывается не только поведенческой, но и нормативно нагруженной категорией: оно возникает и сохраняется там, где институты воспринимаются участниками экономического процесса как легитимные, взаимные, ответственные и учитывающие интересы.

Такое понимание позволяет точнее описывать влияние доверия на экономическое поведение. Институциональное доверие удлиняет горизонт планирования, снижает потребность в избыточном контроле, повышает готовность действовать в рамках формальной экономики и поддерживает исполнение обязательств в условиях неполноты контрактов, ограниченной рациональности и неизбежной неопределенности. Значение доверия особенно заметно там, где формальное регулирование не способно заранее предусмотреть все формы отклонения и где сама возможность устойчивого взаимодействия зависит от вероятностных ожиданий в отношении поведения других и последовательности применения правил. Дефицит доверия влечет к усилению стратегий превентивного недоверия: возрастает значимость неформальных связей, сокращается горизонт решений, чаще наблюдается селективное соблюдение норм, теневые практики и оппортунистические модели поведения.

В статье обосновано, что институциональное доверие невозможно объяснить без аксиологического измерения, что говорит о прямой связи с экономикой ценностей. Институты оказываются эффективными, когда воспринимаются как соответствующие базовым представлениям о справедливости, законности, взаимности, ответственности и общественной полезности. Именно это дает основание для трактовки институционального доверия как ценностно опосредованной формы институциональной координации. Экономика ценностей интегрируется в институциональный анализ как необходимый уровень объяснения того, почему одни институты становятся поведенчески эффективными, а другие – формально существующими и при этом неэффективно работающими.

Подводя итог, можно утверждать, что институциональное доверие следует рассматривать как промежуточный механизм между институциональной средой и экономическим поведением. Оно выполняет транзакционную функцию, снижая издержки взаимодействия; нормативную функцию, обеспечивая добровольное соблюдение правил; образовательную функцию, расширяя горизонт хозяйственных решений, поддерживая инвестиционную и инновационную активность. В крупных городских агломерациях плотность институциональных взаимодействий делают доверие одним из ключевых факторов экономического развития.

Перспективы дальнейших исследований связаны прежде всего с эмпирическим сопоставлением объективных характеристик институциональной среды и субъективных оценок доверия к ней. Особый научный интерес представляет анализ ситуаций, в которых формальная институциональная обеспеченность не обеспечивается соответствующим уровнем доверия. Именно такие расхождения позволяют показать, насколько экономическая эффективность зависит от

восприятия справедливости и предсказуемости правил. В дальнейшем это даст возможность более точно проследить, как качество институционального доверия влияет на предпринимательскую активность, инвестиционные решения, использование финансовых инструментов и устойчивость практик формальной экономической среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аджемоглу Д., Робинсон, Дж.А. (2020). Почему одни страны богатые, а другие бедные: происхождение власти, процветания и нищеты. М.: АСТ.
2. Аузан А.А. (2011). Институциональная экономика: новая институциональная теория. М.: ИНФРА-М.
3. Веблен Т.Б. (2022). Теория праздного класса. СПб.: Азбука.
4. Зелизер В. (2004). Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и др. денеж. единицы. М.: Дом интеллектуал. кн.: Изд. Дом. ГУ ВШЭ.
5. Кирдина С.Г. (2000). Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС.
6. Кламер А. (2015). Странная наука экономика: приглашение к разговору. М.: Изд-во Ин-та Гайдара; СПб.: Фак. свободных искусств и наук СПбГУ.
7. Клейнер Г. (2013). Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. № 6. С. 4-28. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-6-4-28>
8. Макклоски Д. (2018). Буржуазные добродетели. Этика для века коммерции. М.: Изд-во Ин-та Гайдара; СПб.: Фак. свободных искусств и наук СПбГУ.
9. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. (2002). Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело.
10. Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. Дом. Гос. Ун-та – Высшей школы экономики.
11. Поланьи К. (2002). Великая трансформация: Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Издательство «Алетейя».
12. Полтерович В.М. (2001). Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. №3. С. 24-50.
13. Фукуяма Ф. (2004). Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак».
14. Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело.
15. Шаститко А.Е. (2024). Новая институциональная экономическая теория. М.: МАКС Пресс.
16. Aklerof G.A., Kranton R.E. (2010). Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being. Princeton: Princeton University Press.
17. Aoki M. (2001). Toward a Comparative Institutional Analysis. Cambridge: MIT Press.
18. Boltanski L., Thevenot L. (2006). On Justification: Economics of Worth. Princeton: Princeton University Press.
19. Bowles S. (2004). Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution. New York: Russel Sage Foundation; Princeton and Oxford: Princeton University Press.
20. Buchanan J.M., Tullock G. (1962). The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy. University of Michigan Press.
21. Coase R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16, pp. 386-405. <https://doi.org/10.2307/2626876>
22. Commons J.R. (1959). Institutional economics: its place in political economy. University of Wisconsin Press.
23. Etzioni A. (1988). The Moral Dimension: Toward a New Economics. New York: The Free Press.
24. Furubotn E.G., Richter, R. (2005). Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. United States of America: The University of Michigan Press.
25. Granovetter M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, pp. 481-510. <http://dx.doi.org/10.1086/228311>
26. Greif A. (2006). Institutions and The Path to The Modern Economy: Lessons from Medieval Trade. Cambridge, New York: Cambridge University Press.

27. Hall P.A., Soskice, D. (2004). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. New York: Oxford University Press.
28. Nooteboom B. (2002). *Trust: forms, foundations, functions, failures and figures*. Cheltenham, UK, Northampton, MA: Edward Elgar.
29. North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, New York, Port Chester, Melbourne, Sydney: Cambridge University Press.
30. Orlan A. (2014). *The Empire of Value: A New Foundation for Economics*. Cambridge, London: The MIT Press.
31. Ostrom E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York: Cambridge University Press.
32. Rothstein B. (2011). *The quality of government: corruption, social trust, and inequality in international perspective*. Chicago, London: University of Chicago Press.
33. Scott W.R. (2014). *Institutions and Organizations: Ideas, Interests and Identities*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
34. Sen A. (1987). *On Ethics and Economics*. Oxford: Basil Blackwell.
35. Simon H.A. (1984). *Models of Bounded Rationality: Economic Analysis and Public Policy*. Cambridge, London: The MIT Press.
36. Sztopka, P. (2003). *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge University Press.
37. Williamson O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: The Free Press, A Division of Macmillan, Inc.

Institutional trust as a factor in economic behavior: an institutional approach

Gorban Polina Viktorovna

Candidate of Philological Sciences

Saint Petersburg State University, Saint Petersburg, Russian Federation

E-mail: p.gorban@spbu.ru

KEYWORDS

institutionalism, institutional trust, formal and informal institutions, economics of values, economic behavior, values, norms, legitimacy of institutions

ABSTRACT

The article develops a theoretical framework for analyzing institutional trust as a factor shaping economic behavior within contemporary economic theory. Its point of departure is the proposition that, under conditions of increasingly complex economic interaction, the effectiveness of economic decision-making depends not only on a set of formal rules and sanctions, but also on the degree of trust that economic actors place in the institutions that secure the predictability, legitimacy, normative acceptability of these rules. The aim of the study is to systemize the major strands of institutionalism and to construct a theoretical model that makes it possible to interpret institutional trust as a specific mechanism that regulates economic behavior. The study employs comparative theoretical analysis, categorical analysis, interdisciplinary synthesis of institutional economics and the economics of values. It is shown that within old institutionalism, new institutional economics, evolutionary institutionalism, convention theory, economic sociology and comparative institutional analysis, trust occupies different analytical positions. However, in all of these approaches it is associated with the stability of expectations, coordination costs, the reproduction of norms. The article also argues that institutional trust should be understood not as a variable external to institutions, but as an intrinsic characteristic of the institutional order, mediated by perceptions of fairness, reciprocity, legality, responsibility and public benefit. The article's main scholarly contribution lies in integrating the economics of values into the institutional analysis of economic behavior and in elaborating the functions of institutional trust. The proposed theoretical construct may serve as a framework for further empirical research on the relationship and interdependence between institutional trust and economic behavior, including in large urban agglomerations.
