

**УДК 32****Влияние цифровизации экономики на трансформацию доверия в России (по результатам социологического исследования)****Карепетян Степан Арсений Рубенович**

Независимый исследователь,  
119019, Российская Федерация, Москва, ул. Воздвиженка, 3/5;  
e-mail: Stepan.a.karapetyan@gmail.com

**Аннотация**

В статье рассматривается трансформация доверия к финансовым инструментам под влиянием цифровизации экономики в России. Основное внимание уделено изучению феномена доверия как межличностного и институционального в условиях цифровой трансформации финансовой сферы. Представлен анализ эконом-социологических теорий доверия, а также выводы, сделанные на основе эмпирического исследования. В статье доказывается, что распространение цифровой экономики снижает уровень «личного» доверия, в то время как увеличивается «системное» доверие к цифровым инструментам. Полученные данные подчеркивают важность развития качественного взаимодействия с потребителями банковских услуг для укрепления доверия в цифровую эпоху. В заключении было показано, что связь между доверием к банкам в цифровом пространстве и доверием на институциональном уровне крайне важна для понимания того, как доверие влияет на экономическое поведение. Как показало это исследование, высокий уровень доверия к банковским услугам в цифровой среде соответствует высокому уровню уверенности в мобильных приложениях банков. Это говорит о том, что доверие к цифровым банковским сервисам положительно сказывается на доверии к банковской системе в целом. Эта связь имеет огромное значение, поскольку доверие к финансовым институтам служит фундаментом для стабильной и успешной экономики.

**Для цитирования в научных исследованиях**

Карепетян С.А.Р. Влияние цифровизации экономики на трансформацию доверия в России (по результатам социологического исследования) // Теории и проблемы политических исследований. 2024. Том 13. № 7А. С. 24-34.

**Ключевые слова**

Цифровизация экономики, доверие, цифровые инструменты, финансовая сфера, системное доверие, межличностное доверие, цифровая трансформация, эконом-социологическая теория, цифровые финансы, пользовательское поведение.

---

## Введение

В настоящее время, в эпоху цифровых трансформаций наиболее остро встает вопрос доверия к новым цифровым инструментам финансовой сферы. Данные инструменты представляют собой своеобразные каналы и посредников между людьми и институтами. Безусловно, когда речь идет о последних, мы, в первую очередь, имеем ввиду экономические институты: банковская, страховая, инвестиционная отрасли. Разработки и внедрения новых технологий изменили и продолжают менять привычную нам коммуникационную структуру. Феномен доверия как межличностного, так и институционального, характеризующийся частотой использования, компьютерной грамотностью, количеством уникальных пользователей в сети, уровнем безопасности личных данных и т.д., необходимо изучать совместно с анализом цифровых трансформаций финансовой сферы, которые определены современными трендами цифровой экономики.

Несмотря на проводимые исследования, анализ доверия к цифровым инструментам финансовой сферы в ключе эконом-социологической теории до настоящего времени не представлен. Существуют лишь отдельные исследования социологов и экономистов (Ю.В. Веселов, В.И. Чупров, D. Lupton, B. Connolly, N. Ismail и др.) феномена доверия в цифровом обществе, затрагивающие вопросы безопасности, финансовой грамотности и транзакционных издержек.

В данной статье мы предполагаем и пытаемся доказать, что распространение цифровой экономики обуславливает снижение «личного» доверия к цифровым инструментам финансовой сферы, при этом увеличивая «системное» доверие.

Заявленная проблема определила содержание: во-первых, проведен анализ основных социологических теорий доверия. Во-вторых, представлены вводные к анализу цифровых инструментов финансовой сферы, описаны современные функции и тренды финансовой системы. В-третьих, на основании собственного эмпирического исследования, сделан ряд выводов о трансформации доверия к цифровым инструментам финансовой сферы в России.

## Основное содержание

### *Концепция доверия в эконом-социологических теориях.*

Экономические и социологические исследования доверия пока слабо затрагивают цифровые инструменты в финансовой сфере. При этом теории доверия, разработанные классиками социологии и экономики, могут послужить основой для такого анализа. Например, Дж. Локк, И. Кант и Э. Дюркгейм рассматривали доверие как «договорное» основание общественных отношений, а в XX веке доверие анализировалось через призму моральных норм. Теория социального обмена П. Блау и концепция социального капитала, развиваемая Ф. Фукуямой, П. Штомпке и Н. Луманом, также охватывают вопросы доверия в обществе.

Н. Луман подчеркивал, что доверие пришло в социологию из философии и политологии, и оно представляет собой отличительную черту «нового» общества с индивидуализмом и рациональностью, в отличие от «старого» общества с взаимозависимостью. В свою очередь, Т. Гоббс [Гоббс, 2001] утверждал, что анархия ведет к недоверию и социальной дезинтеграции, и потому нужна власть, чтобы поддерживать социальный порядок. Дж. Локк подчеркивал значение «обещания» как основы социального сотрудничества, а А. Смит считал «сочувствие» фактором укрепления доверия [Смит, 1997].

Среди экономических социологов Г. Зиммель [Simmel, 1900] первым изучил доверие в контексте денег, показав, что они функционируют как «обещание», поддерживаемое доверием к экономической системе. Его идеи развивал М. Вебер [Вебер, 2016], анализируя приоритет рациональных экономических действий в современном обществе.

Вебер акцентировал внимание на взаимодействии партикуляристского доверия «общинных отношений» и универсального доверия «ассоциативных отношений», что добавляет важный аспект в общую теорию доверия, включая его сложность и трансформацию. Н. Луман развил функциональный подход, считая доверие средством коммуникации (наряду с любовью, деньгами и властью), которое, с одной стороны, увеличивает терпимость к неопределенности, а с другой — упрощает взаимодействие. Луман полагает, что в современном обществе требуется системное доверие, так как оно обезличено и не основывается на личных связях. Такое доверие поддерживает социальный порядок и снижает неопределенность, создавая общее понимание доверия, при котором все участники выигрывают от предсказуемости взаимодействий.

Дж. Коулман [Coleman, 1990] трактует доверие с точки зрения расчета, как соотношение ожидаемых выгод и потерь. В его подходе, подобно Луману, доверие сопряжено с риском: недоверие ограничивает обмен и может выступать в роли санкции. Доверие как общественное благо, по Коулману, поддерживается системой ценностей, но требует сознательной солидарности, в отличие от концепции Дюркгейма, который связывал ее с бессознательным процессом социальных эмоций.

Э. Гидденс [Гидденс, 2011], в отличие от Лумана, утверждает, что доверие связано с непредвиденностью, а не с риском, поскольку любое действие или бездействие может нести риск. Доверие требуется там, где присутствует невежество, что всегда порождает некоторую амбивалентность. Теория рационального выбора, отвечая на вопрос о сочетании социальных норм и интересов, объясняет, что люди склонны к рациональному поведению, но, как отмечает Ю. Эльстер [Эльстер, 2011], такое объяснение ограничено и требует учета социальных норм. Он указывает, что для *homo economicus* и *homo sociologicus* мотивация включает и нормы, и интересы, а выбор нормы зависит от личных интересов. Таким образом, доверие присуще обоим типам, но имеет свои особенности для каждого.

Особенности доверия для «*homo economicus*» и «*homo sociologicus*» связаны с различиями их мотивации и подходов к социальному взаимодействию:

Для *homo economicus* (рационально-экономического человека) доверие определяется через рациональный расчет. Этот тип доверия является, прежде всего, инструментальным: человек склонен доверять, если это приносит предсказуемую выгоду и минимизирует риски. Доверие рассматривается как своего рода инвестиция, где человек ожидает определенного возврата или компенсации. Таким образом, доверие тут основано на прагматичных оценках и анализе рисков и выгод.

Для *homo sociologicus* (социального человека) доверие носит более социальный и нормативный характер. Этот тип доверия основан на социальных нормах, установленных правилах и этических обязательствах, которые подталкивают индивида к определенному поведению в рамках групповых ожиданий. Доверие становится частью коллективной идентичности и обусловлено социальной солидарностью. В этом случае доверие может проявляться даже без явных расчетов на выгоду, а скорее на основе морального долга и приверженности групповым ценностям.

Эти подходы подчеркивают, что доверие в экономической науке можно понимать как явление, зависящее от рациональных расчетов и социальных норм, где пересекаются интересы

*homo economicus* и *homo sociologicus*. В дальнейшем рассмотрении концептуализация доверия будет основываться на этих аспектах, объясняя, как оно формируется и проявляется в экономических взаимодействиях.

*Концептуализация доверия в экономической науке.*

Перейдем к экономическому анализу влияния доверия на современные практики. До недавнего времени экономисты недостаточно учитывали социальные аспекты в работе рынков, что ограничивало понимание их влияния на экономическую активность и формирование рыночного доверия. Неоклассическая концепция конкуренции исключала доверие из анализа, и его изучение стало возможным лишь при отказе от этой парадигмы. Теория трансакционных издержек (О. Уильямсон, Д. Норт) рассматривает обмен как процесс, сопровождающийся издержками, и предполагает применение эффективных институтов. Представители новой институциональной экономики (Дж. Стиглиц, Ф. Фукуяма) позже поставили под сомнение эту модель, указав на важность социальных отношений, особенно доверия, для снижения издержек обмена.

Согласно неоклассической парадигме, идеально конкурентный рынок населен большим количеством анонимных покупателей и продавцов, которые встречаются единожды, чтобы обменять стандартизированные товары [Varian, 2014]. На идеально конкурентном рынке каждый участник стремится к максимизации собственного благосостояния, но это не подразумевает возможности обмана или сокрытия информации [Furlong, 1996]. Предположение о совершенной конкуренции предусматривает доступ всех агентов к полной информации, исключая возможность нечестного поведения. В условиях полной осведомленности каждый агент знает все альтернативы и последствия своих действий, что устраняет необходимость в доверии — экономическая система становится полностью прозрачной, исключая доверие как фактор [Platteau, 1994].

Теория трансакционных издержек, представляющая альтернативу неоклассической модели, стала основой новой институциональной экономики. О. Уильямсон, один из её ключевых представителей, утверждал, что каждая транзакция сопровождается затратами на сбор информации, переговоры, принятие решений, контроль и исполнение контрактов [Williamson, 1993]. В некоторых случаях эти издержки минимальны, но в других они могут превышать потенциальную выгоду, из-за чего рациональные агенты отказываются от совершения транзакции.

Транзакционные издержки обусловлены двумя категориями факторов: человеческими и, собственно, транзакционными. Уильямсон выделяет «ограниченную рациональность» как одну из ключевых характеристик агентов, подчеркивая, что их способность собирать, обрабатывать и хранить информацию ограничена [Williamson, 1993]. Это препятствует заключению контрактов, охватывающих все возможные сценарии развития событий в процессе сделки. Кроме того, возникают непредсказуемые обстоятельства (так называемые "acts of nature"), которые могут породить бесконечные транзакционные издержки [Kreps, 1990].

Экономико-социологическая методология позволяет рассматривать доверие как неотъемлемую часть экономической системы, ее структурных элементов и действующих в ней агентов. Включение доверия в анализ экономической и финансовой сфер — это не искусственное добавление, а продолжение традиции изучения социальных аспектов в экономике. В этом контексте особенно важно перейти к анализу цифровых финансовых инструментов (ЦФИ), чтобы понять, как доверие формируется и проявляется в этих новых экономических технологиях, и как ЦФИ воздействуют на экономическую и общественную

системы в целом.

*Цифровые тренды в российской сфере финансов.*

Цифровая экономика отличается тем, что опирается на цифровые технологии, включая аппаратное и программное обеспечение, а также телекоммуникации, которые пронизывают все аспекты внутренней и внешней деятельности организаций. При этом цифровая экономика также понимается как система, основанная на профессиональных и рыночных знаниях, а также на инновационном потенциале общества [Головенчик, 2019].

В обращении к Федеральному собранию 29 февраля 2024 года президент В.В. Путин объявил о запуске нового национального проекта «Экономика данных». Он подчеркнул, что цифровые платформы и «экономика данных» обладают значительным потенциалом для планирования развития экономики в различных отраслях, регионах и городах, а также для более эффективного управления государственными программами и национальными проектами.

В настоящее время информационные технологии способствуют притоку инвестиций и глобальных ресурсов, включая человеческие и финансовые. По итогам 2022 года внутренние затраты на развитие цифровой экономики в России превысили 3,1 трлн руб., что на 30% больше по сравнению с 2019 годом.

**Таблица 1 - Внутренние затраты на развитие цифровой экономики за счет всех источников**

Год	2019	2022
Внутренние затраты на развитие цифровой экономики за счет всех источников – всего (тыс руб.)	2 451 594 948,6	3 187 257 632,8

Цифровые финансы можно рассматривать как специфические инструменты цифровой экономики, представляющие собой финансовые услуги, которые предоставляются через мобильные устройства, компьютеры, Интернет и карты, подключенные к цифровым платежным системам. Они охватывают новые финансовые продукты, технологии, а также современные формы коммуникации и взаимодействия с клиентами, предоставляемые финтех-компаниями и другими провайдерами. На данный момент нет единого определения для цифровых финансов, однако принято считать, что они включают в себя все продукты, услуги, технологии и инфраструктуры, которые обеспечивают физическим лицам и компаниям доступ к платежам, сбережениям и кредитам через Интернет, устраняя необходимость личного визита в банк или встреч с поставщиком. В большинстве стран Интернет уже стал основным каналом предоставления банковских услуг. Цель таких цифровых финансовых услуг — снижение транзакционных издержек и обеспечение доступности финансов для более широких слоев населения [Williamson, 1993].

Как неотъемлемая часть глобальной экономической системы, цифровая финансовая система определяет стоимость и количество денежных средств, доступных в экономике для совершения транзакций. Она создает механизм движения средств между различными экономическими субъектами, такими как: домашние хозяйства, коммерческие фирмы, правительства и финансовые учреждения [Gomber, Koch, 2017].

Но неизбежен вопрос: как именно цифровая трансформация финансовой сферы меняет доверие к уже привычным институтам и услугам, в том числе к технологиям и финансовым инструментам?

Таким образом, рассмотрение цифровых финансов как ключевых инструментов цифровой

экономики подчеркивает важность доверия в экономических взаимодействиях. Развитие цифровой экономики в России, включая нацпроект «Экономика данных» и рост инвестиций в информационные технологии, формирует уникальные условия для исследования доверия к цифровым финансовым услугам. В этом контексте далее будут представлены результаты авторского эмпирического исследования «Доверие пользователей к цифровым банковским услугам» в России, позволяющие глубже понять особенности восприятия и принятия цифровых финансовых платформ.

*Доверие к банковским инструментам в эпоху цифровой трансформации в РФ (по результатам эмпирического исследования).*

В исследовании участвовали 520 респондентов различных возрастных и гендерных групп. Выборка характеризуется следующим образом: женщины составляют большинство — 55% (286 человек), тогда как доля мужчин составляет 45% (234 человека).

Вопрос о частоте использования банковских услуг позволил оценить уровень активности взаимодействия с банками и выявить связь между частотой использования, удовлетворенностью и доверием к банкам. Результаты показали, что для 85% респондентов банковские услуги стали повседневной необходимостью.



**Рисунок 1 - Оценка использования банковских услуг**

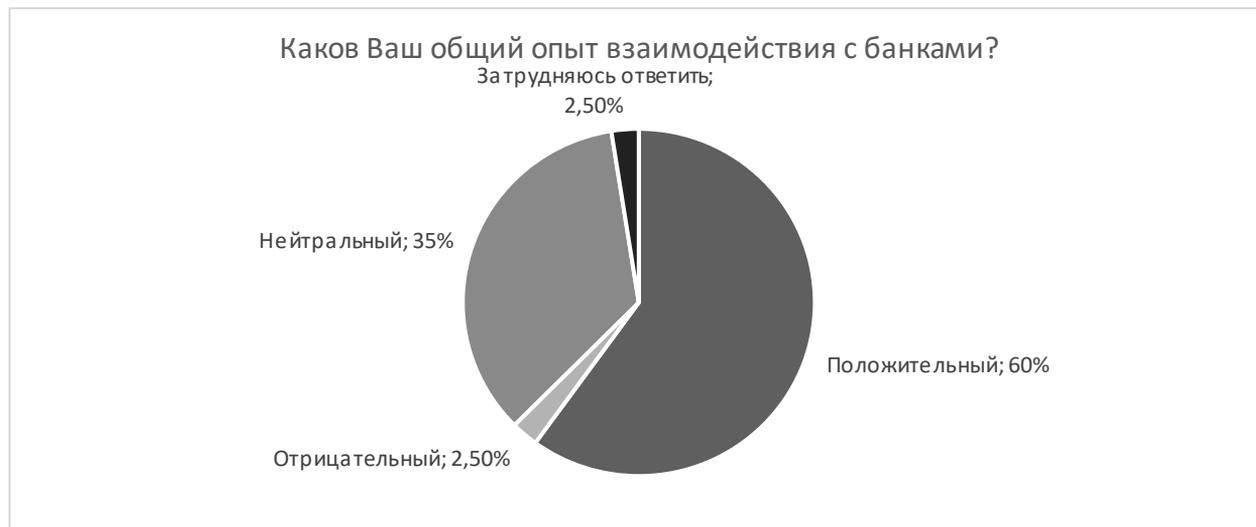
«Каков Ваш общий опыт взаимодействия с банками?» - вопрос об общем опыте взаимодействия с банками, позволил нам прийти к выводу, что более половины опрошенных положительно оценивают опыт взаимодействия с банками. Таким образом, регулярные практики создают преимущественно позитивный тренд в использовании банковских услуг.

При этом, как видно из диаграммы 2, нейтральный опыт взаимодействия (35%) скорее указывает на рутинность и опять же регулярность пользования банковскими услугами.

Опрос показал, что при выборе банка респонденты считают наиболее важными технологическую оснащенность, качество обслуживания, бонусные программы и привилегии, а также финансовый рейтинг. Оценки этих факторов были распределены по шкале Ликерта и представлены в виде средних значений для дальнейшего анализа.

Технологическая оснащенность, с оценкой 4,32, выступает как главный критерий выбора банка. Современные технологии упрощают доступ к услугам и взаимодействие с банком,

снижая транзакционные издержки. Поэтому для 48,7% респондентов этот фактор является приоритетным.



**Рисунок 2 - Оценка опыта взаимодействия с банками**

Оценка финансового рейтинга при выборе банка также является существенной для подавляющего большинства респондентов (более 90%). Это свидетельствует о том, для потребителей банковских услуг имеет большое значение финансовая устойчивость и надежность банка. Высокий финансовый рейтинг ассоциируется с тем, что банку можно доверять свои активы.

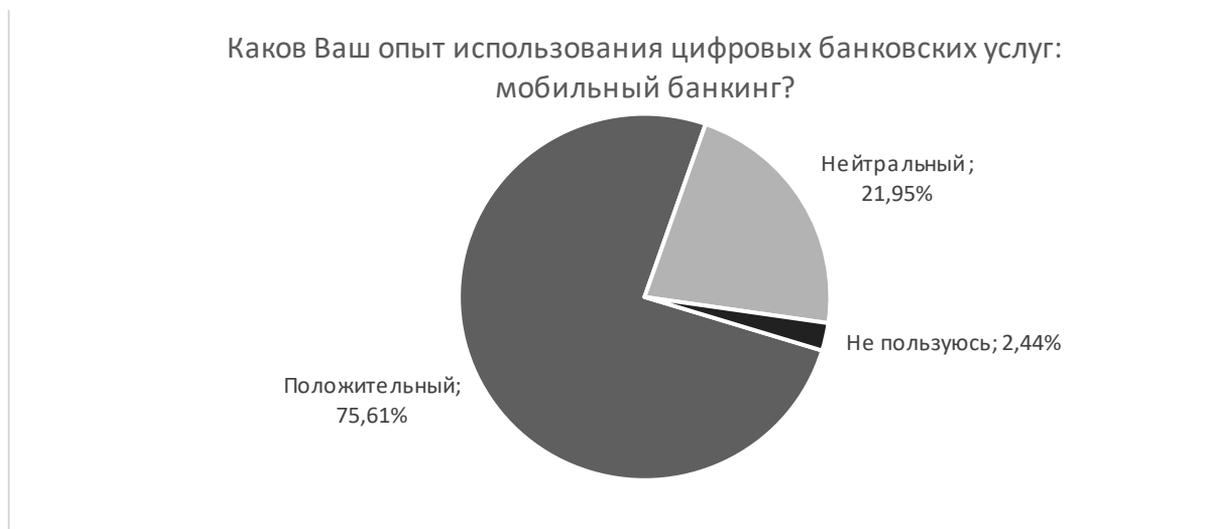
Работник банка играет ключевую роль в формировании связи между межличностным и институциональным доверием. От того, насколько качественным будет общение клиента с сотрудником, зависит восприятие банка в целом. Если работник проявляет профессионализм и качественно обслуживает клиентов, это способствует укреплению межличностного доверия и через него — повышению доверия к банку как к организации.

Высокие оценки уровня обслуживания и технической оснащённости указывают на важность качественного высокотехнологичного взаимодействия. Это ключевой аспект концепции социального капитала, которую предложил Бурдьё.

Современные технологии упрощают доступ к банковским услугам и делают взаимодействие более удобным и надёжным, что укрепляет доверие клиентов к банку. В то же время, как отмечает Гидденс, в условиях неопределённости люди стремятся к стабильности и уверенности во взаимодействии с абстрактными системами.

Таким образом, технологии, качественное обслуживание и высокий финансовый рейтинг создают ощущение «онтологической безопасности», укрепляя доверие к банку. Результаты опроса подтверждают это: клиенты высоко ценят финансовую стабильность, безопасность банковских операций и техническую оснащённость, что повышает их доверие и снижает транзакционные издержки.

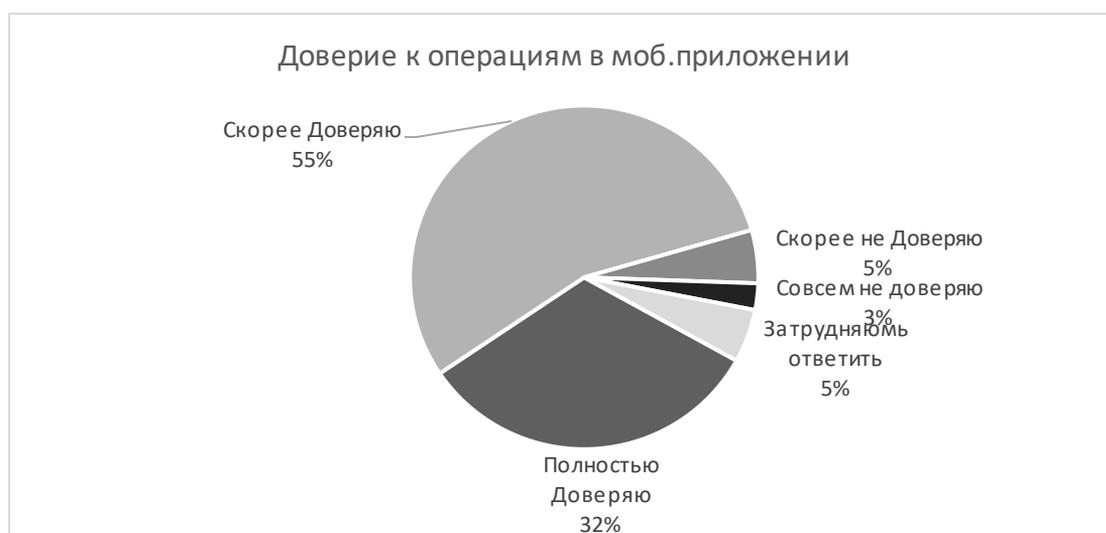
На вопрос «Каков Ваш опыт использования цифровых банковских услуг: мобильный банкинг?». Ответы респондентов распределились, как показано на рисунке 3.



**Рисунок 3 - Оценка опыта использования цифровых банковских услуг**

Основываясь на полученных данных, можно сделать вывод, что большинство людей довольны качеством услуг. Лишь 2,44% опрошенных не пользуются этими технологиями, что указывает на широкое распространение цифровизации как в финансовой сфере, так и в повседневной жизни пользователей. Среди респондентов не оказалось тех, кто выбрал вариант «Отрицательно».

Далее мы проанализируем уровень доверия респондентов к операциям, которые проводятся через мобильное банковское приложение. В рамках исследования мы сосредоточимся на мобильном банковском приложении, оставив в стороне другие цифровые банковские услуги и продукты. Благодаря развитию информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) пользователи могут выполнять практически все операции с финансовыми активами через мобильные приложения: онлайн-банкинг, управление активами, брокерские и страховые счета и т. д.



**Рисунок 4 - Оценка доверия к операциям мобильного приложения**

## Заключение

Таким образом, можно резюмировать, что связь между доверием к банкам в цифровом пространстве и доверием на институциональном уровне крайне важна для понимания того, как доверие влияет на экономическое поведение. Как показало это исследование, высокий уровень доверия к банковским услугам в цифровой среде соответствует высокому уровню уверенности в мобильных приложениях банков. Это говорит о том, что доверие к цифровым банковским сервисам положительно сказывается на доверии к банковской системе в целом. Эта связь имеет огромное значение, поскольку доверие к финансовым институтам служит фундаментом для стабильной и успешной экономики.

Когда пользователи выражают доверие к цифровым сервисам банков, это с высокой вероятностью проецируется на их доверие к банковской системе в целом. Доверие может проявляться в различных аспектах экономического поведения: более частом использовании банковских услуг, увеличении объёма средств, размещённых на счетах, инвестициях в банковские продукты и участии в цифровых финансовых операциях.

Укрепление доверия как к цифровым банковским сервисам, так и к финансовой системе имеет критическое значение для стимулирования экономического роста и развития.

## Библиография

1. Вебер М. Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии. Социология. / М.:Издательский дом Высшей школы экономики, 2016. — 448 с.
2. Веселов Ю.В. Доверие и справедливость: моральные основания современного экономического общества. М.: Аспект Пресс, 2011 — 231 с.
3. Гидденс Э. Последствия Современности. М.: Праксис, 2011. — 352 с.
4. Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского. М: Мысль. 2001
5. Головенчик Г. Теоретические подходы к определению понятия "цифровая экономика" // Наука и инновации. 2019. №1. С.54-59. №2. С.40-45.
6. Дюркгейм Э. Самоубийство: Социологический этюд М.: Мысль, 1994. — 399 с.
7. Использование цифровых технологий организациями по Российской Федерации, субъектам Российской Федерации и видам экономической деятельности. Наука, инновации и технологии. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ikt-org.xls> (дата обращения: 20.10.2024).
8. Кант, И. (1965). Метафизика нравов. В Сочинения в шести томах (Т. 4, с. 5–251). М: Издательство Академии наук СССР.
9. Локк, Дж. (1988). Два трактата о правлении. В Сочинения в 3 томах (Т. 3, с. 137–405). М: Мысль.
10. Норт Д. К. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики, 1997. № 3. С. 6—17.
11. Послание Президента Федеральному Собранию. [Электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/73585> (дата обращения: 20.10.2024)
12. Смит, А. Теория нравственных чувств / А. Смит. — М.: Республика, 1997.
13. Стиглиц Дж. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. — М.: Эксмо, 2011.
14. Чупров В.И., Зубок Ю.А., Романович А.А. Доверие в саморегуляции изменяющейся социальной реальности. Монография. Норма. 2019г. С.208.
15. Эльстер, Ю. Объяснение социального поведения. Еще раз об основах социальных наук / Ю. Эльстер. — М.: ВШЭ, 2011.
16. Blau P. M. Exchange and power in social life. New-York: Wiley, 1964. P. 91.
17. Coleman J.S. Foundations of Social Theory. Harvard University Press, 1988, 'Social capital in the creation of human capital', American Journal of Sociology, Vol 94. 1990. — 993 p.
18. Connolly B. Digital Trust: Social Media Strategies to Increase Trust and Engage Customers. London: Bloomsbury Publishing. 2019.
19. Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity. L.: Hamish Hamilton, 1995.
20. Furlong D. The Conceptualization of "trust" in Economic Thought. Institute of Development Studies, 1996. P.8.

21. Gomber P., Koch JA. & Siering M. Digital Finance and FinTech: current research and future research directions. *Journal of Business Economics*. 2017. Vol. 87. P. 539.
22. Ismail, N., & Kassim, N.M. (2009). "Investigating the complex drivers of loyalty in e-commerce settings." *Measuring Business Excellence*, 13(1), 56-71.
23. Kreps D. *A Course in Microeconomic Theory*, London: Harvester Wheatshea. 1990. P. 744.
24. Luhmann N. *Trust and Power*, Chichester: Wiley, 1979. — 224 p.
25. Lupton D. *Risk*. London: Routledge. 1999. P.192
26. Platteau J.P. Behind the market stage where real societies exist - Part I: the role of public and private order institutions // *Journal of Development Studies*. 1994. Vol 30, No 3. P. 540.
27. Simmel G. *Philosophie des Geldes*. – Leipzig: Duncker und Humblot, 1900. — 525 S.
28. Sztompka, P. *Trust: A Sociological Theory* / P. Sztompka. — Cambridge: Cambridge University Press, 1999. — P. 75.
29. Varian H. R. *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. NY W. W. Norton and Company; (9th edition), 2014. P.239.
30. Williamson O. Calculativeness, trust, and economic organization. // *Journal of Law and Economics*, 36(1). 1993. Pp. 453-86.

## **The impact of digitalization of the economy on the transformation of trust in Russia (based on the results of a sociological study)**

**Stepan Arsenii R. Karepetyan**

Independent researcher,  
119019, 3/5 Vozdvizhenka str., Moscow, Russian Federation;  
e-mail: Stepan.a.karepetyan@gmail.com

### **Abstract**

In the article, the transformation of trust in financial instruments under the influence of the digitalization of the economy in Russia is examined. The main focus is on studying the phenomenon of trust as both interpersonal and institutional in the context of the digital transformation of the financial sector. An analysis of economic-sociological theories of trust is presented, as well as conclusions drawn from an empirical study. The article argues that the spread of the digital economy decreases the level of "personal" trust, while increasing "systemic" trust in digital instruments. The findings emphasize the importance of developing quality interaction with banking service consumers to strengthen trust in the digital age. In conclusion, it was shown that the relationship between trust in banks in the digital space and trust at the institutional level is essential for understanding how trust affects economic behavior. As this study showed, high levels of trust in digital banking services correspond to high levels of confidence in mobile banking applications. This suggests that trust in digital banking services has a positive effect on trust in the banking system as a whole. This relationship is of great importance, since trust in financial institutions is the foundation for a stable and successful economy.

### **For citation**

Karepetyan S.A.R. (2024) Vliyanie tsifrovizatsii ekonomiki na transformatsiyu doveriya v Rossii (po rezul'tatam sotsiologicheskogo issledovaniya) [The impact of digitalization of the economy on the transformation of trust in Russia (based on the results of a sociological study)]. *Teorii i problemy politicheskikh issledovaniy* [Theories and Problems of Political Studies], 13 (7A), pp. 24-34.

## Keywords

Digitalization of the economy, trust, digital instruments, financial sector, systemic trust, interpersonal trust, digital transformation, economic-sociological theory, digital finance, user behavior.

## References

1. Weber M. *Economy and Society: Essays on Understanding Sociology*. Sociology. / M.: Publishing House of the Higher School of Economics, 2016. - 448 p.
2. Veselov Yu.V. *Trust and Justice: Moral Foundations of Modern Economic Society*. M.: Aspect Press, 2011 - 231 p.
3. Giddens E. *Consequences of Modernity*. M.: Praxis, 2011. - 352 p.
4. Hobbes T. *Leviathan, or Matter, Form and Power of the Ecclesiastical and Civil State*. M.: Mysl. 2001
5. Golovenchik G. Theoretical Approaches to Defining the Concept of "Digital Economy" // *Science and Innovation*. 2019. No. 1. P. 54-59. No. 2. P. 40-45.
6. Durkheim, E. *Suicide: A Sociological Study*. Moscow: Mysl', 1994. — 399 p.
7. Use of Digital Technologies by Organizations in the Russian Federation, Subjects of the Russian Federation, and Types of Economic Activity. *Science, Innovation, and Technology*. Federal State Statistics Service. [Electronic resource] URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ikt-org.xlsx> (accessed: 20.10.2024).
8. Kant, I. (1965). *Metaphysics of Morals*. In *Works in Six Volumes* (Vol. 4, pp. 5–251). Moscow: Publishing House of the USSR Academy of Sciences.
9. Locke, J. (1988). *Two Treatises on Government*. In *Works in 3 Volumes* (Vol. 3, pp. 137–405). Moscow: Mysl'.
10. North, D.K. *Institutional Change: A Framework for Analysis* // *Voprosy ekonomiki*, 1997. No. 3. Pp. 6-17.
11. Presidential Address to the Federal Assembly. [Electronic resource] URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/73585> (accessed: 20.10.2024)
12. Smith, A. *The Theory of Moral Sentiments* / A. Smith. - Moscow: Respublika, 1997.
13. Stiglitz, J. *Steep Dive. America and the New Economic Order after the Global Crisis*. - Moscow: Eksmo, 2011.
14. Chuprov, V.I., Zubok, Yu.A., Romanovich, A.A. *Trust in Self-Regulation of Changing Social Reality*. Monograph. Norma. 2019. P. 208.
15. Elster, Yu. *Explaining Social Behavior. Once Again on the Foundations of Social Sciences* / Yu. Elster. - M.: HSE, 2011.
16. Blau P. M. *Exchange and power in social life*. New-York: Wiley, 1964. P. 91.
17. Coleman J.S. *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press, 1988, 'Social capital in the creation of human capital', *American Journal of Sociology*, Vol 94. 1990. - 993 r.
18. Connolly B. *Digital Trust: Social Media Strategies to Increase Trust and Engage Customers*. London: Bloomsbury Publishing. 2019.
19. Fukuyama F. *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*. L.: Hamish Hamilton, 1995.
20. Furlong D. *The Conceptualization of "trust" in Economic Thought*. Institute of Development Studies, 1996. R.8.
21. Gomber P., Koch JA. & Siering M. *Digital Finance and FinTech: current research and future research directions*. *Journal of Business Economics*. 2017. Vol. 87. P. 539.
22. Ismail, N., & Kassim, N.M. (2009). "Investigating the complex drivers of loyalty in e-commerce settings." *Measuring Business Excellence*, 13(1), 56-71.
23. Kreps D. *A Course in Microeconomic Theory*, London: Harvester Wheatshea. 1990. P. 744.
24. Luhmann N. *Trust and Power*, Chichester: Wiley, 1979. - 224.
25. Lupton D. *Risk*. London: Routledge. 1999. P. 192.
26. Platteau J.P. *Behind the market stage where real societies exist - Part I: the role of public and private order institutions* // *Journal of Development Studies*. 1994. Vol 30, No 3. P. 540.
27. Simmel G. *Philosophie des Geldes*. – Leipzig: Duncker und Humblot, 1900. – 525 S.
28. Sztompka, P. *Trust: A Sociological Theory* / P. Sztompka. - Cambridge: Cambridge University Press, 1999. - P. 75.
29. Varian H. R. *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. N. Y. W. W. Norton and Company; (9th edition), 2014. R. 239.
30. Williamson O. *Calculativeness, trust, and economic organization*. // *Journal of Law and Economics*, 36(1). 1993. pp. 453-86.