

ФИЛОСОФИЯ

Научная статья
УДК 930:01, 930:02
doi: 10.17223/15617793/493/12

Стратегии формирования культуры доверия в условиях цифровизации общества: социально-философский анализ

Андрей Александрович Линченко^{1, 2}, Ольга Юрьевна Смыслова³

^{1, 3} Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Липецк, Россия

² Липецкий государственный технический университет, Липецк, Россия

^{1, 2} AALinchenko@fa.ru

³ oysmyslova@fa.ru

Аннотация. На основе прагматологического подхода были выявлены и проанализированы актуальные стратегии формирования культуры доверия в современном обществе, что позволило интерпретировать процесс формирования доверия как внутреннюю составную часть практик агента в контексте его вовлеченности в социальную ситуацию. В контексте работ П. Бурдьё, П. Штомпки и Н. Бланк были проанализированы содержательная и формальная стороны процесса формирования культуры доверия. На основе концепции «следающего капитализма» Ш. Зубофф и современных исследований цифрового неравенства были проанализированы особенности трансформации современных культур доверия, а также предложены рекомендации по повышению эффективности стратегий их формирования в условиях цифровизации.

Ключевые слова: культура доверия, доверительная среда, цифровое общество, габитус, прагматологический подход, цифровизация, цифровой капитализм, доверие к финансовым институтам

Источник финансирования: статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситету, ВТК-ГЗ-50-23.

Для цитирования: Линченко А.А., Смыслова О.Ю. Стратегии формирования культуры доверия в условиях цифровизации общества: социально-философский анализ // Вестник Томского государственного университета. 2023. № 493. С. 103–111. doi: 10.17223/15617793/493/12

Original article
doi: 10.17223/15617793/493/12

Strategies for building a culture of trust in the context of the society's digitalization: A social and philosophical analysis

Andrei A. Linchenko^{1, 2}, Olga Yu. Smyslova³

^{1, 3} Lipetsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Lipetsk, Russian Federation

² Lipetsk State Technical University, Lipetsk, Russian Federation

^{1, 2} AALinchenko@fa.ru

³ oysmyslova@fa.ru

Abstract. In this article, on the basis of the praxeological approach, relevant strategies for the building of a culture of trust in modern society were identified and analyzed. The use of constructivist methodology made it possible to interpret the process of building trust as an internal component of the agent's practices, when the most important source of trust is not so much the level of knowledge, but rather the involvement and degree of immersion in the current social situation. In the context of addressing the ideas of Pierre Bourdieu, Piotr Sztompka and Natalia Blank, the content and formal aspects of the process of creating a culture of trust were analyzed. This made it possible to classify the cognitive, emotionally-oriented and behavioral strategies for building a culture of trust, and to study the features of practices and actors associated with them using the example of a culture of trust in financial institutions. Based on the concept "tracking capitalism" by Shoshana Zuboff and modern studies of the digital inequality, it was revealed that in the conditions of digital capitalism and the digitalization of society, both the content and formal aspects of the practices of building a culture of trust change. The research showed that, in terms of content aspect, changes in structural capabilities and agent resources are associated with an increase in the role of user data collection in the business models of IT corporations, as well as an increase in the role and importance of digital capital in the structure of social capital of a subject of a culture of trust. In formal aspect, a decrease in the role of cognitive and an increase in the role of behavioral strategies in the formation of a culture of trust were revealed. The general problematic nature of the formation of long-term cultures of trust and the trend of fragmentation of existing cultures of trust, the elements of which are increasingly focused on digital technologies, practices and relevant socio-economic and political projects, were identified. The dominant influence of the media for the practices of a culture of trust was substantiated, as well as the increasing role

of generational features in the creation of institutional trust in the context of digital inequality. Based on the identified features of the transformation of strategies for the building a culture of trust in the context of the digitalization, recommendations to improve the effectiveness of information policies of relevant actors of a culture of trust were proposed.

Keywords: culture of trust, trust environment, digital society, habitus, praxeological approach, digitalization, digital capitalism, trust in financial institutions

Financial support: The article was prepared based on the results of research carried out at the expense of budget funds under the state assignment to the Financial University, VTK-GZ-50-23.

For citation: Linchenko, A.A. & Smyslova, O.Yu. (2023) Strategies for building a culture of trust in the context of the society's digitalization: A social and philosophical analysis. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal*. 493. pp. 103–111. (In Russian). doi: 10.17223/15617793/493/12

Современная социальная практика более чем изобилует примерами социальных процессов и явлений, которые можно было бы считать факторами, не способствующими росту общественного доверия. К их числу можно отнести как ситуацию общества риска, процессы трансформации социальных институтов под воздействием глобализации, глобальные миграционные процессы, рост политического радикализма, так и общий кризис нормальности [1], отсылающий к изменениям сферы общественной морали и культуры ориентирования современного человека. Не меньше вопросов вызывает и активное развитие цифровых технологий, которые, как отмечают современные зарубежные и отечественные исследователи, могут рассматриваться и как дестабилизирующий фактор, и как фактор, приводящий «к росту комплексности <...> и возникновению более сложных форм стабильности» [2. С. 48]. В любом случае вряд ли кто-либо станет возражать, что развитие цифровых технологий является фундаментальным вызовом обществу, а также источником нового намечающегося этапа капитализма, с легкой руки некоторых зарубежных исследователей получившего наименование «цифровой» [3], «платформенный» [4, 5], «следающий» [6]. Последняя характеристика лучше всего указывает на трансформацию культур доверия в современном обществе, поскольку, как показывает исследование Ш. Зубофф, именно использование больших данных становится своеобразной «новой нефтью» актуальных форм капитализма. В своей недавней книге немецкая исследовательница особо подчеркивает, что в основе создания добавленной стоимости современных ИТ-корпораций в первую очередь лежит сбор поведенческих данных пользователей глобального Интернета. В таком случае о каких стратегиях формирования культуры доверия в современном обществе в таком случае может идти речь? Насколько данные стратегии будут актуальны в условиях наступления цифрового капитализма? Какая социально-философская методология могла бы быть наиболее продуктивной для анализа данных стратегий? Ответам на эти вопросы будет посвящена наша статья.

Проблему общественного доверия, равно как и изучение различных культур доверия, нельзя назвать малоисследованной темой. Предпринятый нами ранее анализ эволюции подходов и трансформации исследовательских практик отечественных ученых за последние три десятилетия позволил говорить не только о

«смещении фокуса изучения проблемы доверия от политического к социально-экономическому и информационному контекстам, но и существенной дифференциации изучения различных аспектов общественного доверия» [7]. Еще большее разнообразие подходов как в теоретическом, так и в практическом аспектах мы находим в зарубежных исследованиях. Наиболее полную классификацию современных теоретических подходов к изучению проблемы социального доверия читатель может найти в целом ряде изданий [8–10]. Учитывая специфику темы данной статьи, обратим внимание на целый ряд работ, непосредственно посвященных трансформации структур социального доверия в условиях сетевого общества [11], влияния медиатехнологий [12], а также глубокого влияния Интернета на формы социального доверия [13]. Вопросы влияния цифровых технологий рассматривались в контексте цифрового брендинга, корпоративных ценностей в цифровой среде, а также доверия к криптовалютам [14]. Вместе с тем надо признать, что комплексное теоретическое понимание особенностей трансформации форм социального доверия в контексте цифровизации общества по-прежнему продолжает оставаться актуальной задачей. С одной стороны, этой связано со сложностью самого феномена доверия (в особенности институционального). С другой стороны, процессы цифровизации современного общества не завершены, что актуализирует не только изучение отдельных аспектов (психология доверия, организационное доверие на предприятии, формы институционального доверия), но и социально-философский аспект.

Понятие «доверие» относится к числу наиболее сложных понятий современного социально-гуманитарного знания, поскольку отражает ценности и убеждения субъекта, лишь в относительной степени поддающиеся теоретическому анализу и измерению. В самом широком смысле доверие предстает перед нами как «убежденность в способности к исполнению обязательств» [15. С. 43]. Российский социолог Ф.Н. Ильясов полагает, что «доверие – это совокупность представлений и настроений субъекта: 1) отражающих его ожидания того, что объект будет реализовывать некоторые функции, способствующие увеличению или сохранению ресурсов субъекта; 2) проявляющихся в готовности субъекта делегировать объекту реализацию этих функций. Соответственно, недоверие – это ожидания выполнения функций, приводящих к уменьше-

нию ресурсов субъекта, приводящие к отказу делегировать объекту выполнение соответствующих функций» [16. С. 25]. Понятие «культура доверия» давно уже прочно вошло в научный оборот, хотя в некоторых случаях его заменяют на понятие «доверительная среда», делающее акцент на динамический характер и конкретные инструменты формирования культуры доверия (в том числе информационную открытость) [17, 18]. Также исследователи говорят о культуре доверия во множественном числе, указывая на разнообразие источников формирования [19] и многоуровневость данного феномена [20]. На наш взгляд, имеет смысл использовать оба понятия, говоря о доверительных средах как предпосылке формирования культуры доверия. С нашей точки зрения, культура доверия представляет собой совокупность ценностно-нормативных установок и ориентаций социальной группы или общества, отражающих ожидания и убежденность в способности к исполнению взаимных обязательств и социальных функций. Соответственно, в зависимости от специфики социальных групп и сообществ, а также отношений между ними мы можем говорить о динамическом взаимодействии культур доверия, предполагающих политическое, экономическое, социальное, религиозное и другие измерения. Оставляя в стороне дискуссионный вопрос об уровнях доверия, заметим, что именно культура доверия является основной единицей измерения долгосрочных отношений доверия в обществе.

Социально-философский подход к изучению динамики культур доверия и ее трансформации в долгосрочной перспективе не представляется возможным без ставшего уже традиционным анализа структуры взаимодействия и циркуляции форм социального капитала. Это связано с тем, что в современной социологической практике продолжает сохранять свое фундаментальное значение методологический подход Р. Патнэма, представляющий доверие в качестве важнейшего компонента социального капитала, своеобразной «связи», обеспечивающей сотрудничество социальных агентов. Он отмечает: «...чем выше уровень доверия внутри общины, тем больше вероятность сотрудничества. Последнее же, в свою очередь, питает доверие» [21. С. 112]. В российской литературе также подчеркивается сложный характер взаимосвязи социального капитала и доверия: «...социальный капитал — это ресурс доверия, создаваемый комплексом устойчивых связей, норм и ценностей. Он «производится» и «накапливается» в социальных взаимодействиях, формирующих отношения взаимности, солидарности, сотрудничества, воплощается в специфическом ценностно-нормативном комплексе — институте доверия» [22. С. 288]. Не будет преувеличением утверждать, что одной из наиболее актуальных теорий циркуляции капиталов различных видов и их влияния на систему диспозиций в обществе продолжает оставаться теория П. Бурдьё, актуализирующая прагматический аспект изучения циркуляции капиталов в обществе. По мнению французского ученого, социальная действительность структурируется как объективными социальными структурами (включая институты), так и га-

битусом социальных агентов, изменяющих социальный мир в рамках своих диспозиций (предрасположенностей). Для зарубежного мыслителя структура распределения и циркуляция капиталов (культурный, социальный, экономический) в обществе зависят от особенностей конкуренции между социальными агентами и господства одних над другими. Результатом данной конкуренции оказывается формирование множества полей (подпространств и областей социальной действительности), структура которых есть состояние соотношения сил между агентами и институтами, вовлеченными в борьбу за распределение соответствующего капитала, накопленного в прошлом. В нашем случае принципиально важен тезис П. Бурдьё о том, что конкуренция между агентами всегда связана с особенностями их *габитуса*, т.е. практических схем поведения и соответствующего им уровня доверия.

Постметафизическая интерпретация социальных отношений направила основной фокус на практики как ту среду, в которой происходит социальное взаимодействие и конструирование социального порядка [23]. В литературе уже неоднократно отмечалось, что рост популярности «практического поворота» приходится на 1980-е гг. и в первую очередь связывается с исследованиями в области антропологии и социологии. В.В. Волков и О.В. Хархордин подчеркивают, что «в социологической теории термин “практика” также символизировал поиски компромисса между объективизмом системно-структуралистского подхода и субъективизмом феноменологии, и в то же время — попытки предложить “третий путь”: либо посредством категориального синтеза, как например, в теории “структуриации” Энтони Гидденса, либо указанием на воплощенность социально-классовых структур в самом деятеле, как это попытался сделать Бурдьё с помощью концепции “габитуса”» [24. С. 11]. По мысли П. Бурдьё, практику можно определить как любое действие агента в социальном мире, а также то, с чем данный агент в буквальном смысле «встречается». Однако именно *габитус* является необходимым условием самой возможности практик, поскольку выступает схемой их производства и воспроизводства. Другими словами, «габитус представляет собой структурированную систему практических схем, предрасположенную функционировать как структура, формирующая все практики агента таким образом, что они оказываются адаптированными к системе социальных отношений, продуктом которой он является» [25. С. 558–559]. Для нас это означает, что доверие является не столько «отражением» определенной ситуации (например, на рынке финансовых услуг), сколько внутренней составной частью совокупности практик агента, когда важнейшей характеристикой оказывается не столько знание (например, финансовое знание), сколько вовлеченность и степень погружения в актуальную социальную ситуацию (например, ситуацию на финансовом рынке).

Однако отношения в поле характеризуются не только конкуренцией, но и символическим обменом, условием которого как раз и оказывается доверие. В этом случае методология Пьера Бурдьё позволяет нам дополнить изучение вопросов измерения изменений в доверительном отношении людей к социальным институтам (например, индекс доверия населения финансовым

институтам), изучением источников и причин, оказывающих воздействие на институциональное доверие. «Связанный с историей, чреватой возможным будущим, габитус являет собой инерцию, след прошлой траектории, который агент противопоставляет непосредственно воздействующим силам поля, вследствие чего стратегии агента не могут быть прямо выведены из его положения или из наличной ситуации» [26. С. 160]. Подобная ситуация отсылает к изучению тех проекций утраты или памяти об утрате символического капитала, которые могут оказывать влияние на доверие/недоверие институтам агента и культуру доверия определенного сообщества в целом.

Теория П. Бурдьё легла в основу целого ряда зарубежных концепций культуры доверия, на которые мы будем ориентироваться в рамках нашего исследования. Речь идет о теоретических концепциях культуры доверия П. Штомпки и Н. Бланк. Известный польский социолог П. Штомпка анализирует различные виды культур доверия в рамках взаимосвязи структурных возможностей и агентных ресурсов [27]. Структурные возможности являются выражением объективных условий для формирования доверия в соответствующей сфере жизни общества: а) нормативная согласованность или нормативный хаос (аномия); б) стабильность социального порядка или радикальные изменения; в) уровень прозрачности социальных организаций; г) уровень ощущения понимания окружающих социальных процессов; д) уровень подотчетности людей, социальных групп и институтов действующему законодательству. В свою очередь, агентные ресурсы характеризуют состояние агентов, действующих в рамках своего целеполагания, диспозиций и обусловленных габитусом: а) наличие личностного доверия (активность/пассивность, оптимизм/пессимизм, ориентация на будущее/прошлое, уровень амбиций, стремление к достижению успеха/адаптационная стратегия, инновационность/конформизм); б) наличие персонального или коллективного капитала и ресурсов. Различные комбинации структурных возможностей и агентных ресурсов в итоге сводятся, по мнению зарубежного ученого, к четырем основным системам институционального доверия: 1) система, где преобладание установок на обоюдное доверие ведет к высокому уровню культуры доверия; 2) система, где формируется слепое и наивное доверие, которое разрушается при появлении ряда негативных случаев; 3) система, где недоверие оправдано, а сложившаяся культура недоверия продуцирует все более усиливающуюся ситуацию цинизма и подозрительности; 4) система с высоким уровнем недоверия, требующая нормативных санкций для предотвращения дальнейшего расширения культуры недоверия [27. Р. 110].

Если теория П. Штомпки дает нам понимание содержательного аспекта функционирования и трансформации культуры доверия, то в книге немецкой исследовательницы Н. Бланк мы находим описание формального аспекта. Культура доверия интересует ее в рамках повышения качества менеджмента организации, поэтому основной целью ее работы являлся анализ культуры доверия в организации [28]. Данный тип культуры доверия анализируется ею в рамках трех измерений: персонального авторитета, межличностного доверия, организационного доверия. Для каждого из

измерений она разрабатывает особую анкету и индикаторы, позволяющие судить о росте/снижении доверия [28. С. 43–49]. Однако в нашем случае еще более важной оказывается ее идея о необходимости описания формирования культуры доверия в организации в рамках параллельных друг другу процессов: когнитивного, эмоционального и поведенческого. В ее работе данные процессы соотносятся исключительно с уровнем персонального авторитета в организации, что, на наш взгляд, является определенным недостатком. Так, например, в целом ряде недавних зарубежных и российских работ мы видим явно обозначившую себя тенденцию поиска взаимосвязи между эмоциями, аффектами и габитусами [29–31]. Показательно, что если сам П. Бурдьё говорит о габитусе как «практической схеме» поведения, в большей степени имеющей бессознательный характер и в то же время сформированной в контексте объективных социальных структур, то современные авторы уже говорят об «эмоциональном габитусе»: «...понятие габитуса неразрывно связано с эмоциями, начиная с его античных истоков. Греческое слово *hexis* означало “обладание”, как и латинское *habitus*, – его использовал уже Аристотель, в том числе в “Никомаховой этике”. Аристотель понимал *hexis* как вызванную нашими привычками склонность или predisposedness чувствовать и действовать. *Hexis* – это состояние души и окружающего мира одновременно. <...> Это в равной степени форма познания и суждения, даже если не включает сознательное рассуждение» [32. Р. 8]. Данный тезис дополняют отечественные исследователи, которые отмечают: «...габитус предполагает телесное воплощение ментальных и когнитивных схем, встроенных в социальные коммуникации и идентичности, связывает персональную и культурную идентичность» [31. С. 9]. На наш взгляд, выделение когнитивной, эмоциональной и поведенческой сторон габитуса позволяет более дифференцированно проанализировать именно стратегии формирования культуры доверия, а также проанализировать особенности трансформации каждой из них в условиях цифровизации современного общества. В данной статье под стратегией формирования культуры доверия мы будем понимать совокупность практик, ориентированных на достижение специфических целей и повышение уровня доверия субъекта, а также учитывающих особенности предлагаемых средств и ожидаемого результата. В таком случае анализ соответствующей стратегии не представляется возможным без учета акторов ее реализации. Это позволяет уйти от анализа слабодифференцированного общего уровня доверия к специфике динамических культур доверия, формируемых в контексте информационных политик актуальных акторов.

Методологические идеи П. Бурдьё убедительно свидетельствуют о необходимости анализа специфики когнитивной, эмоциональной и поведенческой стратегий формирования культуры доверия применительно к отдельному полю, поскольку конфигурация институтов, акторов и особенностей конкуренции за обладание капиталом будет различной (поле экономики, юридическое поле, поле литературы, поле науки, поле религии) [26]. В нашем случае таким примером могло бы

выступить поле финансовых услуг и, соответственно, практики и стратегии формирования культуры доверия к финансовым институтам.

Соответственно, в содержательном аспекте появление и развитие культуры доверия к финансовым институтам является результатом объективных структурных возможностей, в первую очередь связанных с деятельностью государственного регулирования финансового рынка, позиций ключевых участников финансового рынка (надежность, информационная прозрачность, выгодность предоставляемых финансовых услуг), а также сформированным ранее уровнем личного доверия и соответствующим социальным/символическим/ культурным капиталом субъекта (агента). В формальном аспекте формирование подобной культуры связано с когнитивной, эмоциональной и поведенческой стратегиями соответствующих акторов, реализующих в контексте данных стратегий актуальные цели и задачи.

Первая стратегия формирования связана с когнитивным измерением доверия к финансовым институтам и основывается на финансовых знаниях населения. Основной целью данной стратегии является повышение уровня финансовой грамотности, достигаемого при помощи целого ряда образовательных инструментов и технологий. Результатом стратегии, соответственно, является достигнутый уровень финансовой грамотности, позволяющий субъекту лучше ориентироваться в мире финансовых услуг и продуктов основных участников финансового рынка. Ключевыми акторами реализации когнитивной стратегии выступают образовательные организации, государственные учреждения, а также ЦБ РФ, в большей мере ориентированные на организацию мероприятий по повышению финансовой грамотности. Не менее значимыми акторами данной стратегии являются и финансовые учреждения и в первую очередь банки и брокерские организации, заинтересованные в притоке клиентов на финансовый рынок.

Вторая стратегия связана с эмоциональным измерением доверия к финансовым институтам и основывается на эмоциональной привлекательности рынка финансовых услуг в сознании субъекта. Важнейшим инструментом в данном случае оказывается не только маркетинг, но и практики обеспечения доступности, а также информационной прозрачности финансовых услуг. Основной целью и возможным результатом данной стратегии является формирование устойчивого положительного образа рынка финансовых услуг в общественном сознании.

Ключевыми акторами реализации эмоционально-ориентированной стратегии являются средства массовой информации, финансовые учреждения, в большей мере заинтересованные в маркетинге финансовых услуг.

Третья стратегия связана с поведенческим аспектом культуры доверия к финансовым институтам и основывается на персональном опыте взаимодействия субъекта с участниками финансового рынка, а также коллективных отражениях данного опыта в практиках определенной группы или сообщества (например, когда персональный опыт становится примером для подражания и передается через неформальную коммуникацию). Ключевым инструментом стратегии являются

практики обеспечения доступности и надежности финансовых услуг. Результатом данной стратегии является соответствующий уровень активности потребителя финансовых услуг, когда взаимодействие с финансовыми услугами оказывается частью его повседневной жизни. Ключевыми акторами реализации поведенческой стратегии выступают непосредственно участники финансового рынка (кредитные организации, микрофинансовые учреждения, негосударственные пенсионные фонды), заинтересованные в непосредственном участии потребителей финансовых услуг в практике работы финансового рынка и активном освоении имеющихся финансовых продуктов.

Важным моментом представленных стратегий является практический характер формирования культуры доверия в каждом случае (в контексте целей, средств и планируемого результата деятельности), а также взаимосвязь практик когнитивной, эмоциональной и поведенческой стратегий. Подчеркнем, что именно согласованность данных практик является важным условием эффективности процесса формирования культуры доверия институтам. Вместе с тем ситуация существенно меняется в условиях процесса цифровизации современного общества, которая, как сказано в начале статьи, создает принципиально новые условия для воспроизводства существующих культур доверия, а так же и для практик формирования новых культур доверия в условиях цифрового капитализма. В таком случае резонно поставить вопрос об эффективности выявленных нами ранее стратегий формирования культуры доверия в условиях наступления цифрового капитализма и связанных с ним элементов цифрового общества.

Термины «цифровой капитализм» и «цифровое общество» являются достаточно новыми понятиями, не получившими еще в современном социально-гуманитарном знании устоявшейся интерпретации. Отечественный исследователь А.П. Климович, суммируя недавние зарубежные дискуссии относительно данных терминов, подчеркивает, что в связи с появлением новой логики бездефицитных рынков, превращением ИТ-гигантов в цифровые платформы и концентрацией их внимания на аспекте сбора поведенческих данных потребителей и пользователей мы видим не только ярко выраженную тенденцию цифровой индустрии к монополии, но и принципиально новую бизнес-модель капитализма [33. С. 159]. За этой новой формой капитализма лежит уже не столько инструментализация природы, сколько инструментализация самого человека, персонализированные данные которого становятся основным источником извлечения прибыли и прогнозирования модели его дальнейшего поведения. С этой точки зрения термин «цифровой капитализм» имеет полное право на существование: «...оптимизация продукта основана на анализе поведенческой информации и создании нового типа приватизированного прогностического знания, что в итоге делает возможным доминирование ИТ-концернов во всех областях деятельности – экономике, политике, науке, образовании, медицине» [33. С. 162]. На наш взгляд, данный ряд может быть продолжен и в аспекте влияния цифровых технологий и новой формы капитализма на ускорение повседневной жизни, где

коммуникационные устройства и цифровые технологии создают ситуацию «нехватки времени» [34], а также «колонизируют» практически все привычные практики повседневности [35]

Более неопределенным является термин «цифровое общество», использование которого предполагает наличие соответствующей социальной теории. Недавняя книга А. Нассе [36] наглядно показывает, что предпосылки для такой теории могут быть продуктивно осмыслены в контексте идеи очередного глобального перехода (письменность, книгопечатание, цифровизация), когда каждый раз человечество в определенном смысле «удваивает», «дублирует» мир. Как и в предыдущих случаях «удвоения», цифровизация, по мысли немецкого ученого, ведет одновременно к увеличению сложности общества и в то же время способствует созданию новых систем стабилизации и социального порядка (редукция сложности). Это позволяет А. Нассе видеть в цифровизации новый мировой просветительский проект, где цифровизация оказывается новым способом самоописания общества. Используя социальную теорию Н. Лумана, А. Нассе стремится показать, что складывающаяся сегодня архитектура цифровых технологий является своеобразным отражением уже существующего функционально-дифференцированного общества, т.е. по сути, повторяет его структуру [36. С. 65]. Все это позволяет А. Нассе говорить о возможностях использования термина «цифровое общество», а также осторожно утверждать о начальном пути формулирования соответствующей теории цифрового общества. В российской литературе также отмечается сложность интерпретации понятия «цифровое общество», которое, по мысли С.В. Тихоновой, нельзя отождествлять с хорошо известным термином «информационное общество». Под цифровым обществом она предлагает понимать «такую форму социального порядка, в которой все ключевые социальные связи выстраиваются с помощью цифровых сервисов интернет-коммуникации или как минимум опираются на дублирование традиционных и цифровых способов их установления и поддержания» [35. С. 287].

Активное и повсеместное распространение цифровых технологий способствует трансформации самой среды взаимовлияния нематериальных капиталов в современном обществе – одной из важнейших идей П. Бурдьё. В первую очередь это связывается исследователями с так называемыми феноменами цифрового разрыва и цифрового неравенства [37–39]. В данном случае имеется в виду широкий спектр возможностей людей в сфере дохода, занятости и социального статуса в контексте пространности сети Интернет в разных странах мира, различия между людьми в их цифровых компетенциях, а также различиях в возможности конвертации цифровых навыков в актуальные формы политического и общественного участия. Трансформация структуры распределения и присвоения нематериальных капиталов, а также изменения в их взаимовлиянии позволяют отечественным и зарубежным исследователям уверенно говорить о новой форме нематериального капитала – цифровом капитале. Суммируя выводы зарубежных исследователей, Елена Варганова предлагает понимать цифровой капитал

как «совокупность доступа пользователей к цифровым технологиям / Интернету / ИКТ и умений применять их в профессиональных и личных целях» [40. С. 13–14]. Она подчеркивает его уникальный характер в современной конфигурации капиталов, рассматривая его как «гибридный интегральный метакapитал», который подкрепляется материальными ресурсами человека, но и одновременно детерминирует их.

Концепция цифрового капитала позволяет нам утверждать о существенных изменениях в агентных ресурсах субъекта культуры доверия (в терминах П. Штомпки), поскольку цифровой капитал и практики цифровизации напрямую влияют не только на возможности субъекта культуры доверия, но и на его отношение к складывающейся ситуации в поле, где недостаток цифрового капитала может уменьшать вес других его ресурсов (материальных и символических). Более того, в условиях ускорения социальных процессов и «колонизации» повседневности цифровыми технологиями уже имеющийся персональный и коллективный капитал (богатство, стабильная работа, образование, социальная роль, власть, семья, религия) может потерять или уменьшить свое прежнее значение. Данная ситуация отчетливо иллюстрируется современным положением в сфере доверия финансовым институтам, где именно отсутствие цифровых компетенций нивелирует роль и значение финансовых знаний участников финансового рынка, раскручивая спираль недоверия [41].

Не менее существенной видится нам и трансформация структурных возможностей воспроизводства существующих культур доверия. Нетрудно заметить, что новые экономические практики цифрового капитала затрагивают все упомянутые польским исследователем пять групп структурных возможностей (нормативная согласованность, стабильность социального порядка, прозрачность социальной организации, ощущение понятности окружающего мира, подотчетность институтов) [27. Р. 122]. Ключевое значение в данном случае имеет новая бизнес-модель крупнейших игроков цифрового рынка – корпораций GAFAM. Как показывает Ш. Зубофф, ключевым элементом данной бизнес-модели является сбор и обработка Big Data, позволяющие не только собирать пользовательские данные, но и анализировать особенности персонального портрета пользователя сетей, а также прогнозировать модель его социального поведения. Она подчеркивает, что современный капитализм – это «могущественная антидемократическая и антиэгалитарная сила, которая лучше всего может быть описана как рыночный переворот сверху <...> Благодаря аннексии человеческого опыта этот переворот обеспечивает исключительную концентрацию знаний и власти, которые поддерживают привилегированное влияние на разделение обучения в обществе: приватизации центрального принципа социального порядка в двадцать первом веке» [6. Р. 479]. Еще одним фактором, оказывающим значимое влияние на культуру доверия в современном мире, является активное использование государствами цифровых технологий, усиливающими меры социального контроля за гражданами или использующими цифровые технологии для обеспечения

политических и избирательных процессов. Данный фактор уже получил широкую огласку в контексте китайской системы социального рейтинга, а также неоднократно становился объектом острых дискуссий в западных странах в контексте угроз демократии.

Как видно из нашего анализа, цифровизация современного общества оказывает влияние и на структурные возможности, и на агентные ресурсы, что существенно трансформирует облик современных культур доверия. Постараемся выделить основные направления данной трансформации. Во-первых, в условиях «следающего» капитализма и активного развития цифровых технологий государственного социального контроля разговор о долгосрочной культуре доверия представляется все менее реалистичным. В большей мере актуальными оказываются динамические и ситуативные доверительные среды, а также локальные культуры доверия, образующиеся вокруг актуальных социокультурных, экономических или политических проектов. Во-вторых, вследствие роста влияния отдельных цифровых технологий все более реалистичной является тенденция фрагментации существующих культур доверия, элементы которых в большей мере будут ориентироваться на отдельные технологии и практики цифровой среды. В-третьих, в контексте роста значения визуальной составляющей цифровых практик, а также увеличения доли интерактивных технологий снижается роль когнитивной составляющей современных культур доверия в сравнении с эмоциональной и поведенческой составляющими. В-четвертых, наиболее значимой средой, оказывающей влияние на современные культуры доверия и доверительные среды, в условиях цифрового капитализма является медиасреда, которая, благодаря развитию цифровых технологий и их рутинизации в практиках повседневной жизни, способна как усиливать, так и нивелировать влияние когнитивного, эмоционального и поведенческого аспектов культуры доверия. В-пятых, поскольку явления цифрового разрыва и цифрового неравенства особенно заметны в межпоколенческой перспективе [42], то и границы между актуальными образами доверия и недоверия также во многом будут испытывать на себе влияние поколенческих особенностей.

Какие рекомендации могут быть даны исходя из представленных тенденций трансформации культур доверия в условиях цифровизации?

1. Выделение когнитивной, эмоциональной и поведенческой стратегий формирования культуры доверия представляется продуктивным применительно и к ситуации цифровизации общественной жизни, поскольку позволяет детализировать практики формирования культуры доверия в контексте конкретных целей, средств и результата соответствующей деятельности. Данные стратегии также могут позволить в дальнейшем повысить эффективность оценки мероприятий по формированию институционального доверия, поскольку изначально формирование соответствующей

культуры доверия (например, доверия финансовым институтам) может быть когнитивно-ориентированным, эмоционально-ориентированным или ориентированным на высокий уровень активности субъекта. Цифровизация и развитие интерактивных технологий (например, пользование финансовыми услугами через различные приложения) в данном случае как раз оказываются важным и гибким инструментом оценки.

2. Актуальной задачей формирования культуры доверия оказывается синхронизация практик когнитивной, эмоциональной и поведенческой составляющих, где ключевую роль приобретают акторы формирования культуры доверия. В этой связи не будет преувеличением отметить, что активное развитие цифровых платформ как раз могло бы стать важным драйвером взаимодействия данных акторов.

3. Важным условием реализации стратегий формирования культуры доверия оказывается особая политика информационной безопасности акторов, что в особенности представляется важным в ситуации роста влияния поведенческой составляющей практик формирования культуры доверия.

4. Задача синхронизации практик когнитивной, эмоциональной и поведенческой составляющих представляется трудновыполнимой без дальнейшего углубления сотрудничества государства и частных компаний, поскольку цели акторов формирования культуры доверия могут быть различными. Например, развитие культуры доверия финансовым институтам в образовании в первую очередь преследует цели повышения финансовой грамотности, в то время как брокерские организации в большей мере ориентированы на рост числа сделок и положительный образ фондового рынка в сознании потребителя финансовых услуг.

5. Проблема цифрового неравенства делает важным аспектом формирования культуры доверия дифференциацию практик в контексте поколенческих особенностей, что предполагает специфику когнитивной составляющей, эмоциональных образов, а также разную степень вовлеченности в сами практики формирования доверия.

6. В условиях цифровых технологий и возможности учета персонального профиля субъекта именно поведенческая составляющая оказывается наиболее продуктивной, поскольку изначально ориентирована на формирование доверия не вовне, а внутри практик (например, практик пользования финансовыми услугами и реального участия в деятельности финансового рынка).

7. Условием достижения вышеуказанных рекомендаций оказывается дальнейшая трансформация информационной политики государства и основных участников соответствующего поля в сторону большей детализации и сегментации, позволяющей учитывать динамический характер современных культур доверия и доминирование цифрового и медийного контекста их формирования и воспроизводства.

Список источников

1. Lange K. "Normality" and "Crisis": Encounters, Memories, and New Beginnings // *Leibniz-Zentrum Moderner Orient. Working papers*. 2022. № 32. P. 1–15.
2. Климович А.П. О подходах к созданию теории цифрового общества. По книге Армина Нассе «Образец» («Muster») // *Социологическая наука и социальная практика*. 2022. Т. 10, № 2. С. 39–51.
3. Staab Ph. *Digitaler Kapitalismus Markt und Herrschaft in der Ökonomie der Unknappheit*. Berlin : Suhrkamp Verlag, 2019. 315 s.

4. Srnicek N. Platform Capitalism (Theory Redux). Cambridge : Polity, 2016. 92 p.
5. Langley P., Leyshon A. Platform Capitalism: The Intermediation and Capitalization of Digital Economic Circulation // Finance and Society. 2016. Vol. 2, № 1. URL: http://financeandsociety.ed.ac.uk/ojs-images/financeandsociety/FS_EarlyView_LangleyLeyshon.pdf
6. Zuboff Sh. The Age of Surveillance Capitalism. The Fight for the Human Future at the New Frontier of Power. N.Y. : Public Affairs, 2019. 717 p.
7. Трутенко Е.В., Линченко А.А. Проблемное поле изучения общественного доверия: контент-анализ научных публикаций // Социодинамика. 2021. № 12. С. 42–55.
8. Oxford Handbook of Social and Political Trust / ed. by Eric M. Uslaner. Oxford : Oxford Univ. Press, 2018. 738 p.
9. Weber L.R., Carter A.I. The Social Construction of Trust. N.Y. : Springer, 2003. 185 p.
10. Frings C. Soziales Vertrauen: Eine Integration der soziologischen und der ökonomischen Vertrauensentheorie. Wiesbaden : VS Verlag, 2010. 326 s.
11. Buskens V. Social networks and trust. N.Y. : Kluwer academic publishers, 2002. 289 p.
12. Schweer M.K.W. Der Einfluss der Medien. Vertrauen und Soziale Verantwortung. Wiesbaden : Springer, 2001. 215 s.
13. Ljung A., Wahlforss E. People, Profiles & Trust. On Interpersonal Trust in Web-mediated social spaces. Berlin : Lulu Press, Inc., 2008. 172 p.
14. Connolly B. Digital Trust. Social Media Strategies to Increase Trust and Engage Customers. London : Bloomsbury Publishing, 2020. 257 p.
15. Иванов В.В., Канаев А.В., Соколов Б.И., Топовер И.В. Теории кредита. СПб. : Изд-во СПб. гос. ун-та, 2007. 408 с.
16. Ильясов Ф.Н. Типы шкал и анализ распределений в социологии // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2014. № 4. С. 24–40.
17. Нурмухаметов Р.К., Новикова Т.Р. Некоторые вопросы формирования доверительной среды на финансовом рынке // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 1. С. 306–316.
18. Семенова Е.В., Семенова Г.Н. Создание доверительной среды на финансовом рынке // Финансы. Деньги. Инвестиции. 2019. № 2. С. 3–7.
19. Marty Martin E. Building cultures of trust. Grand rapids. Dordt College : William B. Eerdman's publishing Co., 2010. 192 p.
20. Козлова О.Н. Культуры доверия: опыт социологического анализа // Труды Санкт-Петербургского университета культуры. 2015. Т. 208, ч. 2. С. 157–167.
21. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М. : Ad Marginem, 1996. 288 с.
22. Акинин А.А., Шевелев А.А. Социальный капитал и культура доверия: концептуальные рамки исследования // Экономическая теория в Санкт-Петербургском университете: путь в 200 лет. СПб. : Изд-во СПб. гос. ун-та, 2019. С. 285–299.
23. Stern J.D. The Practical Turn // The Blackwell Guide to the Philosophy of the Social Sciences. Oxford, 2003. P. 185–207.
24. Волков В.В., Хархордин О.В. Теория практик. СПб. : Изд-во Европейского ун-та в Санкт-Петербурге, 2008. 298 с.
25. Бурдые П. Практический смысл. СПб. : Алетейя, 2017. 560 с.
26. Бурдые П. Социальное пространство: поля и практики. М. : Ин-т эксперимент. социологии ; СПб. : Алетейя, 2007. 576 с.
27. Sztompka P. Thrust: A Sociological Theory. Cambridge : Cambridge University Press, 2000. 227 p.
28. Blank N. Vertrauenskultur: Voraussetzung für Zukunftsfähigkeit von Unternehmen. Wiesbaden : Gabler Verlag, 2011. 61 s.
29. Leyva R. Towards a Cognitive-Sociological Theory of Subjectivity and Habitus Formation in Neoliberal Societies // European Journal of Social Theory. 2019. Vol. 22. No. 2. P. 250–271.
30. Matthäus S. Towards the Role of Self, Worth, and Feelings in (Re-)Producing Social Dominance: Explicating Pierre Bourdieu's Implicit Theory of Affect // Historical Social Research. 2017. Vol. 42, No. 4. P. 75–92.
31. Воробьева О.В., Николаи Ф.В. История эмоций и nationalism studies: когнитивный поворот в современной историографии // ЭНОЖ. История. 2021. Т. 12, № 8 (106). С. 9.
32. Flach S., Söffner J. Introduction // Habitus in Habitat I: Emotion and Motion / ed. by S. Flach, D. Margulies, J. Söffner. Bern : Peter Lang, 2009. P. 7–16.
33. Климович А.П. Риски концентрации власти в эпоху искусственного интеллекта: между следящим капитализмом и цифровым левиафаном // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2021. № 1. С. 154–170.
34. Вайсман Д. Времени в обрез: ускорение жизни при цифровом капитализме. М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2022. 304 с.
35. Тихонова С.В., Фролова С.М. Цифровое общество и цифровая антропология: трансдисциплинарные основания социально-эпистемологических исследований // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Философия. Психология. Педагогика. 2019. Т. 19, вып. 3. С. 287–290.
36. Nassehi A. Muster. Theorie der Digitalen Gesellschaft. München : C.H. Beck, 2019. 326 s.
37. Trappel J. Digital Media Inequalities: Policies Against Divides, Distrust and Discrimination. Göteborg : Nordicom, 2019. 288 p.
38. Van Deursen A., Helsper E. The Third-Level Digital Divide: Who Benefits Most from Being Online? // Communication and Information Technologies Annual (Studies in Media and Communications, vol. 10) / L. Robinson, S.R. Cotton, J. Schulz, T.M. Hale (eds.). Emerald Group Publishing Limited, 2015. P. 29–52.
39. Костина Н.Б., Чижов А.А. К вопросу о разграничении понятий «цифровой раскол», «цифровое неравенство», «цифровой разрыв» // Уфимский гуманитарный научный форум. 2022. № 1. С. 56–63.
40. Вартанова Е. Цифровой капитал как гибридный капитал: к вопросу о новых концепциях медиаисследований // Медиаальманах. 2021. № 4. С. 8–19.
41. Доверие к участникам финансового рынка: модели его оценки и повышения в условиях цифровой трансформации / под ред. О.И. Лаврушина и др. М. : Кнорус, 2021. 232 с.
42. Глухов А.П., Стаховская Ю.М. Цифровой разрыв в фокусе межпоколенческой коммуникации // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2021. № 59. С. 148–155. doi: 10.17223/1998863X/59/14

References

1. Lange, K. (2022) "Normality" and "Crisis": Encounters, Memories, and New Beginnings. *Leibniz-Zentrum Moderner Orient. Working papers*. 32. pp. 1–15.
2. Klimovich, A.P. (2022) O podkhodakh k sozdaniyu teorii tsifrovogo obshchestva. Po knige Armina Nasse "Obrazets" ("Muster") [On approaches to creating a theory of digital society. Based on the book Muster by Armin Nasse]. *Sotsiologicheskaya nauka i sotsial'naya praktika*. 2 (10). pp. 39–51.
3. Staab, Ph. (2019) *Digitaler Kapitalismus Markt und Herrschaft in der Ökonomie der Unknappheit*. Berlin: Suhrkamp Verlag.
4. Srnicek, N. (2016) *Platform Capitalism (Theory Redux)*. Cambridge: Polity.
5. Langley, P. & Leyshon, A. (2016) Platform Capitalism: The Intermediation and Capitalization of Digital Economic Circulation. *Finance and Society*. 1 (2). [Online] Available from: http://financeandsociety.ed.ac.uk/ojs-images/financeandsociety/FS_EarlyView_LangleyLeyshon.pdf.
6. Zuboff, Sh. (2019) *The Age of Surveillance Capitalism. The Fight for the Human Future at the New Frontier of Power*. New York: Public Affairs.
7. Trutenko, E.V. & Linchenko, A.A. (2021) Problemnnoe pole izucheniya obshchestvennogo doveriya: kontent-analiz nauchnykh publikatsiy [Problem field for studying public trust: content analysis of scientific publications]. *Sotsiodinamika*. 12. pp. 42–55.
8. Uslaner, E.M. (ed.) (2018) *Oxford Handbook of Social and Political Trust*. Oxford: Oxford University Press.
9. Weber, L.R. & Carter, A.I. (2003) *The Social Construction of Trust*. New York: Springer.
10. Frings, C. (2010) *Soziales Vertrauen: Eine Integration der soziologischen und der ökonomischen Vertrauensentheorie*. Wiesbaden: VS Verlag.
11. Buskens, V. (2002) *Social Networks and Trust*. New York: Kluwer academic publishers.
12. Schweer, M.K.W. (2001) *Der Einfluss der Medien. Vertrauen und Soziale Verantwortung*. Wiesbaden: Springer.
13. Ljung, A. & Wahlforss, E. (2008) *People, Profiles & Trust. On Interpersonal Trust in Web-mediated social spaces*. Berlin: Lulu Press, Inc.
14. Connolly, B. (2020) *Digital Trust. Social Media Strategies to Increase Trust and Engage Customers*. London: Bloomsbury Publishing.

15. Ivanov, V.V. et al. (2007) *Teorii kredita* [Theories of Credit]. Saint Petersburg: Saint Petersburg State University.
16. Il'yasov, F.N. (2014) Tipy shkal i analiz raspredeleniy v sotsiologii [Types of scales and analysis of distributions in sociology]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny*. 4. pp. 24–40.
17. Nurmukhametov, R.K. & Novikova, T.R. (2019) Nekotorye voprosy formirovaniya doveritel'noy sredy na finansovom rynke [Some issues of forming a trust environment in the financial market]. *Aktual'nye voprosy sovremennoy ekonomiki*. 1. pp. 306–316.
18. Semenikova, E.V. & Semenova, G.N. (2019) Sozdanie doveritel'noy sredy na finansovom rynke [Creating a trusting environment in the financial market]. *Finansy. Den'gi. Investitsii*. 2. pp. 3–7.
19. Marty, M.E. (2010) *Building cultures of trust. Grand rapids*. Dordt College: William B. Eerdmans's publishing Co.
20. Kozlova, O.N. (2015) Kul'tury doveriya: opyt sotsiologicheskogo analiza [Cultures of trust: experience of sociological analysis]. *Trudy Sankt-Peterburgskogo universiteta kul'tury*. 208. Pt. 2. pp. 157–167.
21. Patnem, R. (1996) *Chto by demokratiya srahotala. Grazhdanskie traditsii v sovremennoy Italii* [Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy]. Translated from English. Moscow: Ad Marginem.
22. Akinin, A.A. & Shevelev, A.A. (2019) Sotsial'nyy kapital i kul'tura doveriya: kontseptual'nye ramki issledovaniya [Social capital and culture of trust: a conceptual framework for research]. In: Ryazanov, V.T. (ed.) *Ekonomicheskaya teoriya v Sankt-Peterburgskom universitete: put' v 200 let* [Economic Theory at Saint Petersburg University: a journey of 200 years]. Saint Petersburg: Saint Petersburg State University. pp. 285–299.
23. Stern, J.D. (2003) The Practical Turn. In: Turner, S.P. & Roth, P.A. (eds) *The Blackwell Guide to the Philosophy of the Social Sciences*. Oxford: Blackwell Publishing. pp. 185–207.
24. Volkov, V.V. & Kharkhordin, O.V. (2008) *Teoriya praktik* [Theory of Practices]. Saint Petersburg: European University at Saint Petersburg.
25. Bourdieu, P. (2017) *Prakticheskiy smysl* [Practical Meaning]. Translated from French. Saint Petersburg: Aleteyya.
26. Bourdieu, P. (2007) *Sotsial'noe prostranstvo: polya i praktiki* [Social Space: Fields and practices]. Translated from French. Moscow: In-t eksperiment. sotsiologii; Saint Petersburg: Aleteyya.
27. Sztompka, P. (2000) *Thrust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
28. Blank, N. (2011) *Vertrauenskultur: Voraussetzung für Zukunftsfähigkeit von Unternehmen*. Wiesbaden: Gabler Verlag.
29. Leyva, R. (2019) Towards a Cognitive-Sociological Theory of Subjectivity and Habitus Formation in Neoliberal Societies. *European Journal of Social Theory*. 2 (22). pp. 250–271.
30. Matthäus, S. (2017) Towards the Role of Self, Worth, and Feelings in (Re-)Producing Social Dominance: Explicating Pierre Bourdieu's Implicit Theory of Affect. *Historical Social Research*. 4 (42). pp. 75–92.
31. Vorob'eva, O.V. & Nikolai, F.V. (2021) Istoriya emotsiy i nationalism studies: kognitivnyy povorot v sovremennoy istoriografii [History of emotions and nationalism studies: cognitive turn in modern historiography]. *ENOZh. Istoriya*. 8–12 (106). P. 9.
32. Flach, S. & Söffner, J. (2009) Introduction. In: Flach, S., Margulies, D. & Söffner, J. (eds) *Habitus in Habitat I: Emotion and Motion*. Bern: Peter Lang. pp. 7–16.
33. Klimovich, A.P. (2021) Riski kontsentratsii vlasti v epokhu iskusstvennogo intellekta: mezhdru sledyashchim kapitalizmom i tsifrovym levafanom [Risks of concentration of power in the era of artificial intelligence: between surveillance capitalism and digital leviathan]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny*. 1. pp. 154–170.
34. Vaysman, D. (2022) *Vremeni v obrez: uskorenie zhizni pri tsifrovom kapitalizme* [Time is Running Out: Accelerating life under digital capitalism]. Moscow: Izdatel'skiy dom "Delo" RANKhiGS.
35. Tikhonova, S.V. & Frolova, S.M. (2019) Tsifrovoe obshchestvo i tsifrovaya antropologiya: transdisiplinarnye osnovaniya sotsial'no-epistemologicheskikh issledovaniy [Digital society and digital anthropology: transdisciplinary foundations of socio-epistemological research]. *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya: Filosofiya. Psikhologiya. Pedagogika*. 3 (19). pp. 287–290.
36. Nassehi, A. (2019) *Muster. Theorie der Digitalen Gesellschaft*. München: C.H. Beck.
37. Trappel, J. (2019) *Digital Media Inequalities: Policies Against Divides, Distrust and Discrimination*. Göteborg: Nordicom.
38. Van Deursen, A. & Helsper, E. (2015) The Third-Level Digital Divide: Who Benefits Most from Being Online? In: Robinson, L. et al. (eds.) *Communication and Information Technologies Annual (Studies in Media and Communications, vol. 10)*. Emerald Group Publishing Limited. pp. 29–52.
39. Kostina, N.B. & Chizhov, A.A. (2022) K voprosu o razgranichenii ponyatiy "tsifrovoy raskol", "tsifrovoe neravenstvo", "tsifrovoy razryv" [On the issue of distinguishing the concepts of "digital divide", "digital inequality", "digital divide"]. *Ufimskiy gumanitarnyy nauchnyy forum*. 1. pp. 56–63.
40. Vartanova, E. (2021) Tsifrovoy kapital kak gibridnyy kapital: k voprosu o novykh kontseptsiyakh mediaissledovaniy [Digital capital as hybrid capital: on the issue of new concepts of media research]. *Medial' manakh*. 4. pp. 8–19.
41. Lavrushin, O.I. et al. (eds) (2021) *Doverie k uchastnikam finansovogo rynka: modeli ego otsenki i povysheniya v usloviyakh tsifrovoy transformatsii* [Trust in Financial Market Participants: Models for assessing and increasing it in the context of digital transformation]. Moscow: Knorus.
42. Glukhov, A.P. & Stakhovskaya, Yu.M. (2021) The Digital Divide in the Focus of Intergenerational Communication. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Filosofiya. Sotsiologiya. Politologiya – Tomsk State University Journal of Philosophy, Sociology and Political Science*. 59. pp. 148–155. (In Russian). doi: 10.17223/1998863X/59/14

Информация об авторах:

Линченко А.А. – канд. филос. наук, научный сотрудник Липецкого филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Липецк, Россия); доцент кафедры философии Липецкого государственного технического университета (Липецк, Россия). E-mail: AALinchenko@fa.ru

Смыслова О.Ю. – д-р экон. наук, доцент Липецкого филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Липецк, Россия). E-mail: oysmyslova@fa.ru

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Information about the authors:

A.A. Linchenko, Cand. Sci. (Philosophy), research fellow, Lipetsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Lipetsk, Russian Federation); associate professor, Lipetsk State Technical University (Lipetsk, Russian Federation). E-mail: AALinchenko@fa.ru

O.Yu. Smyslova, Dr. Sci. (Economics), associate professor, Lipetsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Lipetsk, Russian Federation). E-mail: oysmyslova@fa.ru

The authors declare no conflicts of interests.

Статья поступила в редакцию 24.08.2023;
одобрена после рецензирования 31.08.2023; принята к публикации 08.09.2023.

The article was submitted 24.08.2023;
approved after reviewing 31.08.2023; accepted for publication 08.09.2023.