

СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕТЕВЫМИ СООБЩЕСТВАМИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И РОЛЬ ДОВЕРИЯ: ГЕРМАНО-РОССИЙСКОЕ СОПОСТАВЛЕНИЕ

Фридерике Вельтер

(Рейнско-Вестфальский институт экономических исследований, Эссен)

Теему Каутонен

(Рейнско-Вестфальский институт экономических исследований, Эссен)

А.Ю. Чепуренко

(РНИСиНП, Москва)

Елена Мальева

(Центр восточноевропейских исследований при Бременском университете)

1. ВВЕДЕНИЕ

В современной экономической литературе предприятия все чаще рассматриваются не только как некие организационные структуры с четко определенными границами, но и как некие сетевые структуры, находящиеся в стратегическом взаимодействии с другими участниками рынка, возникающем через обмен (Håkansson & Snehota 1995). Такие сетевые сообщества, под которыми ниже понимаются совокупности межфирменных взаимосвязей какого-либо предприятия по поводу обмена и кооперации, оказывают решающее воздействие на создание, развитие и рост малых предприятий (Greve 1995, Shaw & Conway 2000). В данной связи механизмы контроля и управления сетевыми взаимодействиями приобретают все большее значение. Дискуссия об управлении (Governance) затрагивает вопрос о том, как при возможно более низких трансакционных издержках и предпосылке ограниченной рациональности, неопределенности и риске оппортунистического поведения со стороны партнеров наладить эффективную координацию межфирменных отношений (ср. Williamson 1985).

Центральной темой в научной дискуссии о межфирменных отношениях и сетевых сообществах в данной связи становится взаимосвязь формального контроля и доверия как неформального контрольного механизма (напр., Lorenz 1988, Lunnan & Reve 1995, Dyer 1997, Klein Woolthuis et al. 2002). Доверие рассматривается как эффективная альтернатива формального контроля – часто дорогого и неэффективного (напр., Cummings & Bromiley 1996, Lyons & Mehta 1997), хотя и оно не всегда становится самым эффективным механизмом контроля. Поскольку доверием можно злоупотребить (напр., Sztompka 1999), иногда следует предпочесть все же формальный механизм контроля. Однако в особенности малым предприятиям приписывают более частое использование неформальных механизмов контроля. В качестве причин называют (напр., Schumacher и Moyle 2001) меньшую ресурсную обеспеченность МСП – как кадровую, так и финансовую, – которая затрудняет применение формальных механизмов контроля, кроме того, указывают на меньший объем их сетевого взаимодействия, что делает применение формализованных механизмов менее рациональным вследствие более скромных возможных выгод от такого контроля. Лайонс (Lyons 1994) добавляет, что слабое распространение формальных контрольных процедур в малом предпринимательстве выражает общий неформальный характер и отсутствие бюрократизированности в данном секторе.

Проводившиеся до сих пор исследования по проблемам доверия как формы контрольного механизма в межфирменных отношениях часто ограничиваются описанием свойств, обусловленных типом акторов и особенностями отношений, но исключают рассмотрение доверия в более широком институциональном контексте (например: Dyer 1997, Rindfleisch 2000). Но и институциональные рамочные условия оказывают вполне значимое влияние на степень и формы доверия, равно как и вообще на структуры управления межфирменными отношениями. В таком контексте доверие выступает не только как неформальный механизм контроля, но и системная предпосылка установления формального контроля – через договорные отношения (Welter 2002b). Это институциональное доверие возникает в такой среде, которая накладывает санкции на нарушения договорных отношений и таким образом позволяет акторам осуществлять трансакции на основе ограниченной информации о партнерах. Во многих бывших странах с плановой экономикой в Восточной Европе – так называемых трансформационных странах, – однако, отсутствуют или недостаточно сформированы элементарные институциональные предпосылки для институционального доверия, будь то исправно функционирующая исполнительная или законодательная власть. Хотя доверие в институциональном контексте уже становилось предметом анализа во многих работах (напр., Zucker 1986, Fukuyama 1995, Zak & Knack 1997, Bachmann & Lane 2001), однако в области малого предпринимательства такой анализ осуществлен впервые.

Ниже рассматривается роль и воздействие доверия на структуры управления межфирменными отношениями в секторе малого предпринимательства в стране с развитыми рыночными отношениями (Германия) и в трансформационном обществе (Россия). В центре нашего внимания – влияние различных видов доверия на управление межфирменными сетевыми взаимоотношениями немецких и российских МП. Эмпирической базой является стандартизированный опрос 197 немецких и 400 российских МП, а также материалы дополняющих их глубинных интервью, выполненные в рамках международного проекта, который был поддержан Фондом «Фольксваген» в 2001–2003 гг.

2. ДОВЕРИЕ В СЕТЕВЫХ ОТНОШЕНИЯХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ – ОБЩИЕ СООБРАЖЕНИЯ

2.1. Доверие и формальные договоры

В «классической» теории трансакций по Уильямсону проводится различие между тремя структурами управления межфирменными взаимосвязями: рынок, иерархия и гибрид (Williamson 1985). Однако их трудно вычлнить в чистом виде, а потому они плохо поддаются эмпирической операционализации (Vogt 1997). Грубыми индикаторами являются такие контрольные механизмы, как цена, указание и доверие (Bradach & Eccles 1989). В таком понимании цена и указание соответствуют структурам управления «рынок» и «иерархия». Так, цена является эффективным контрольным механизмом при обмене стандартными продуктами или услугами на рынке с достаточным объемом предложения (Lunnan & Reve 1995), между тем как в сетевых взаимодействиях цене в этом качестве отводится довольно скромное место. Указание является формой контроля на основании формальных правил и процедур (Haugland & Grønhaug 1995). В межфирменных отношениях эти правила часто выражаются в письменном договоре, позволяющем акторам при необходимости через суд добиться выполнения договорных обязательств. Напротив, доверие характеризуется как ожидание благоприятного или, по крайней мере, недискриминационного поведения (далее мы называем его кооперативным поведением) со стороны партнера, при том что такое поведение формально никак не контролируется (Gambetta 1988).

Доверие и формальный договор могут как дополнять, так и заменять друг друга (Klein Woolthuis et al. 2002). Доверие, например, может заменять формальные договоры тогда, когда существенной функцией договора является гарантия против оппортунистического поведения (Nooteboom 2002). Договоры, однако, выполняют и иные функции – например,

служат как «напоминание» или как формальный знак взаимного участия; в таких случаях договоры могут обеспечивать складывание доверия (Klein Woolthuis и другой 2002). С другой стороны, доверие дополняет формальные договоры, которые всегда отличаются неполнотой и ни в коем случае не могут урегулировать все возникающие между предприятиями в межфирменных отношениях проблемы (Williamson 1996).

Решение в пользу или против доверия либо формальные регулирующие механизмы могут быть представлены как «пари» между участием и риском (Coleman 1990, Sztompka 1999). В то время как участие обеспечивает прибыль (убыток) в случае доверия (злоупотребления доверием), риск отражает субъективное восприятие актором вероятности злоупотребления доверием. Индивидуальное восприятие, в свою очередь, зависит от личного опыта или личных особенностей, в то время как предпринимательские действия хотя и базируются на весьма разном у различных лиц «понимании» действительности – а потому могут казаться внешнему наблюдателю иррациональными, – тем не менее с точки зрения предпринимателя всегда рациональны (Kirchgässner 1991). С точки зрения спора о доверии это приводит к тому, что предприниматели стремятся избежать слишком высоких – в их восприятии – рисков, прежде всего при ожидаемой низкой прибыли, точно так же, как при умеренном риске и умеренном участии они, как правило, склонны доверять партнерам (Sztompka 1999). Следовательно, при высоком риске и участии, как правило, отношения стремятся перевести на формальные рельсы.

Однако формальные процедуры стоят времени и денег, так что мелкие фирмы *вынуждены* от них отказываться. Например, при установлении кооперационных отношений скромные временные и финансовые ресурсы МП ограничивают возможность тщательного поиска и выбора партнеров (Schumacher & Moyle 2001: 6). Тем самым у МСП остается – особенно в новых сетевых отношениях с высоким стратегическим значением – лишь возможность опираться на доверие, причем даже в случаях, в которых партнеры друг друга еще не знают, или же отказываться от возможных преимуществ кооперации. МСП вынуждены – чаще, чем более крупные предприятия – либо действовать с повышенным риском, либо отказываться от связанных со сделкой возможных преимуществ. В этом контексте значение различных форм доверия, как и институциональные рамочные условия, возрастает. Эти моменты будут рассмотрены в следующих разделах статьи.

2.2. Формы и возникновение доверия

Доверие существует в различных формах. Так, Уильямсон (1993) различает персональное доверие, сфера которого ограничивается личными или социальными отношениями, риском или «просчитанным доверием» в хозяйственных сделках, и институциональное доверие, которое соответствует «системному доверию» по Луману и отражает общественную, политическую и организационную укорененность экономической деятельности. *Персональное доверие*, однако, имеет место как в социальных, так и в экономических отношениях, поскольку и общественные отношения обмена не основываются единственно на экономическом расчете, но всегда несут в себе и «иррациональные» элементы (см., например: Welter 2003). Персональное доверие основано на собственном опыте доверителя, либо на знакомстве с партнером по сделке. Следовательно, оно предполагает, как правило, неоднократные сделки или длительные хозяйственные или иные социальные контакты – например, дружбу. С другой стороны, персональное доверие может основываться и на социальном сходстве, вытекающем из специфических качеств партнера – например, родственных отношений или этнического происхождения (Zucker 1986).

Соответствующая информация, на которой основывается доверие, связана как с социальными аспектами – например, личной дружбой или взаимной симпатией, – так и с экономическими аспектами образования сетевых связей, которые характеризуют относительные властные позиции партнеров, как то специфические инвестиции, а также

рыночная власть. Некоторые авторы (например: Raiser 1999, Zucker 1986) на этом основании различают между доверием, основанным на личных отношениях, и доверием, основанным на процессах, т.е. на имеющемся опыте отношений с партнером, который, в свою очередь, может главным образом проистекать из собственных впечатлений или же основываться на опыте третьих лиц (репутация, товарная марка), в то время как доверие, основанное на личных отношениях, возникает как форма лояльности (в рамках) определенной группы. Процессуальный характер доверия наиболее очевидным образом проявляется среди тех, для кого важнейшую роль играет опыт предыдущих связей с партнером, а также собственные ожидания от складывающихся деловых отношений. Поэтому персональное доверие особенно типично для длительных деловых отношений.

Распространенная в деловых отношениях форма доверия – *коллективное доверие*, которое объективируется в отраслевых нормах делового оборота и конвенциях. Принципиальное отличие от персонального доверия – хотя на концептуальном, но прежде всего на эмпирическом уровне их трудно строго разграничить – заключается в том, что коллективное доверие не обязательно предполагает личное знакомство с партнером по сделке или наличие специфических объединяющих признаков вроде принадлежности к одной семье и т.п., но основывается на групповом поведении в широком смысле слова. В качестве примеров таких сигналов доверия, которые отражают коллективное доверие, можно привести неформальные или формальные правила поведения в рамках бизнес-ассоциации, отрасли, или же репутационные эффекты, транслируемые через неформальные сетевые сообщества – например, в определенном секторе или местности. Здесь господствуют нормы и конвенции, а также репутация деловых партнеров как «медиаторов доверия» (Coleman 1990).

Наконец, третьей категорией является уже упомянутое выше *институциональное* (или системное) доверие, которое является в высшей степени «обезличенным» доверием в отношении официально установленных правил, норм и предписаний. Луман (1968/2000) указывает на то, что в этом случае доверие оказывают не лицам, а дееспособности некоторой системы. Он иллюстрирует это на примере денег и приходит к выводу, что «такое системное доверие <...> складывается словно бы само собой по мере все снова и снова подтверждающейся неизменной правильности доверия к деньгам» (Luhmann 1968/2000: 64). При этом институциональное доверие означает, что законодательные механизмы защиты осуществления формальных правил или договоров (например, возможность в случае нарушения условий сделки возбудить против партнера судебный процесс) не только существуют, но ими можно эффективно воспользоваться. Институциональное доверие, следовательно, насущно необходимо в эффективной рыночной экономике, поскольку оно позволяет актерам осуществлять сделки и входить в новые контакты, даже если партнер им лично незнаком и о нем имеется лишь ограниченный объем информации.

Разумеется, и институциональное доверие содержит личностную компоненту в той мере, в какой приходится доверять не только абстрактным, не персонифицированным институтам – законам, деньгам, правительству, – но и лицам, отвечающим за реализацию положений законодательства. Институциональное доверие в данной связи строится на «фактической способности обеспечивать санкции» со стороны институтов, под чем Эндресс подразумевает неотвратимость, с которой они «налагают санкции на такие действия лиц, которые противоречат основополагающим принципам и нормам» (Endress 2002: 60).

2.3. Управление и институциональная среда

Степень институционального доверия и роль других форм доверия, следовательно, в весьма сильной степени зависят от соответствующего окружения. То и другое, в свою очередь, оказывает влияние на сетевое взаимодействие МП, либо на его специфические проявления. Институциональные рамочные условия, с одной стороны, формируют поле, на котором могут формироваться структуры управления и (институциональное) доверие (Williamson

1993), с другой стороны, уровень доверия и сам оказывает влияние на институциональное поле. В то время как персональное и коллективное доверие могут до известной степени существовать независимо от институционального поля, институциональное доверие требует стабильных и предсказуемых мер поддержания порядка, правовых и хозяйственно-политических рамочных условий.

В литературе в данной связи принято проводить межстрановое и кросс-культурное различие между средами «низкого доверия» и «высокого доверия» (например: Fukuyama 1995, Panther 1998, Rosenbaum 1999). Среда «низкого доверия», в соответствии с такой концепцией, препятствует входу на рынок, росту предприятий и свободной конкуренции, и наоборот – в среде «высокого доверия» все благоприятствует деятельности акторов. В таком понимании, в отношении России следовало бы говорить о среде «низкого доверия», а о Германии – как о среде «высокого доверия». Хотя такая типология абстрагируется от комплексных отношений между и в рамках отдельных политических, экономических и культурных подсистем, она справедливо акцентирует внимание на сильные различия в типе и характере формирования доверия между разными странами.

Институциональное доверие, разумеется, оказалось весьма проблематичным в условиях такой системной трансформации, которую переживает *Восточная Европа*. Правда, формальные предпосылки развития рыночного хозяйства – например, свобода предпринимательства или торговое право во многих восточноевропейских странах сложились довольно быстро. Однако фактически их применение – например, нового хозяйственного права – оказалось сопряжено со множеством проблем, что создало общую обстановку неуверенности среди субъектов хозяйствования. Некоторые авторы (Leipold 1999, Raiser et al. 2001) характеризуют такую ситуацию как «синдром недоверия» (Leipold 1999: 135), отражающий опыт, воспринятый в прежние времена – а именно, преобладание персонального доверия и институционального недоверия. В соответствии с такой точкой зрения институциональное недоверие возникает прежде всего в тех трансформационных странах, где общая политическая, экономическая и общественная система (еще) неоднозначна, носит неопределенный характер. Именно в тех трансформационных экономиках, где реформы еще не привели к укоренению прозрачных правил и эффективных систем защиты и поддержки, институциональная среда часто характеризуется недейственной правовой системой, несовершенством прав собственности, вмешательством государственной бюрократии в вопросы текущей предпринимательской деятельности, коррупцией и общим климатом недоверия.

Там, где нет институционального доверия, под вопросом оказывается возможность долгосрочного планирования деятельности со стороны предпринимателей, так что, например, необходимые инвестиции в дальнейшее развитие предприятия не осуществляются (Luhmann 1968/2000). Предприниматели сосредоточиваются на решении повседневных производственных забот и выстраивании мер защиты против неопределенностей окружающей среды, хрупкая окружающая среда оставляет им мало возможностей для долгосрочного развития предприятий (Welter & Smallbone 2003). Отсюда возникают «порочные круги» предпринимательского поведения (Welter 2003): например, если предприниматели используют законодательно запрещенные, но не осуждаемые обществом методы поведения – уклонение от налогов и т.п., – чтобы их предприятие выжило в нестабильной окружающей среде, это укрепляет негативное восприятие предпринимательской деятельности в глазах правительств. Следовательно, предпринимаются репрессивные фискальные меры и отодвигаются на второй план необходимые реформы, что, в свою очередь, усиливает негативное отношение предпринимателей к правительству, и т.д.

Все это приводит Уильямсона к выводу, что «транзакции, которые вполне реализуемы в условиях окружающей среды, обеспечивающей высокий уровень гарантий, могут быть нереализуемы в условиях слабой институциональной окружающей среды....» (Williamson

1993: 476). Другие авторы (Rose-Ackermann 2001: 426) указывают в данной связи на то, что хотя общий уровень доверия в трансформационных странах довольно высок, это, однако, относится главным образом к персональному доверию, но никак не к институциональному. Поэтому трансакции ограничиваются узким кругом знакомых – и пользующихся доверием – партнеров. Российские предприниматели, таким образом, скорее доверяют лицам, которые знакомы им в рамках той социальной сети, в которую они входят, чем государственным институтам (Tschepurenko 1998, Höhmann & Malieva 2002).

Иначе выглядит окружающая среда в *развитых рыночных экономиках*. В странах с более длительной рыночной традицией имеются необходимые для функционирования рыночного хозяйства основные институты, причем они, как правило, вполне работоспособны и укоренены в сознании предпринимателей. Соответствующие системы сформировались в ходе длительного развития, причем политическая система обеспечивает наложение санкций за злоупотребление доверием и нарушение закона. Следовательно, наличествует и всеми признается некий минимальный уровень гражданско-правовых норм. Все это способствует формированию институционального доверия. В Германии оно, в силу указанных причин, выше, чем в трансформационных странах. Институциональное доверие основывается здесь в значительной мере на фактической системной формальной институциональной структуре (Bachmann 2001). Оппортунистическое поведение поэтому в принципе становится вполне калькулируемым и приемлемым риском, так как поведение партнеров по кооперации встроено в такое общее поле, которое воспринимается ими как когерентное, причем, наряду с правовыми и социальными санкциями, а также самоконтролем в отраслях регулируемую, а в необходимых случаях и санкционирующую роль играют предпринимательские союзы (Bachmann 2001, Bachmann & Lane 2001).

Отсюда – гипотеза о том, что в Германии уровень институционального доверия в общем плане выше, чем в России. По этой причине в межфирменных отношениях обмена или сетевых сообществах российских малых предприятий персональное и коллективное доверие должны играть более значимую роль, чем среди немецких МП. В следующих разделах статьи будет показано, насколько данная гипотеза подтвердилась эмпирически.

3. МЕТОДОЛОГИЯ И ВЫБОРКА

3.1. Доверие – как его эмпирически измерить?

Когда мы говорим об эмпирическом исследовании, возникает вопрос, как может быть реализован опрос о «доверии». Возникают две основных проблемы: пригодный эмпирический метод для замера доверия, а также формулировка вопросов. В том, что касается эмпирического исследования такого феномена, как доверие, принципиально возможны различные методы. Одно направление среди исследователей проблемы доверия использует прямые методы измерения, основанные на теории игр, но то исследование, которое положено в основу настоящей статьи, было реализовано иным методом – основанным на опросе косвенным методом исследования и «измерения» доверия. Этот метод представляется более адекватным условиям переходных экономик, а также реальности предпринимательской деятельности на малых и средних предприятиях, чем опросы, основанные на методах теории игр. При этом комбинируются количественный и качественный анализ¹⁰. Далее, результаты опросов дополняются качественными кейсами и

¹⁰ Изложенное ниже – результат реализации международного исследовательского проекта Рейнско-Вестфальского института экономических исследований совместно с Центром восточноевропейских исследований при Бременском университете, который был осуществлен в рамках программы Фонда Фольксваген «Единство различного» в 2001–2003 гг. Темой проекта было поведение предпринимателей и роль доверия в

экспертными интервью. В то время как количественный опрос предпринимателей позволяет описать и проанализировать предпринимательское поведение в различных условиях и средах, кейсы и экспертные интервью прежде всего дают возможность лучше уяснить институциональную укорененность доверия, его развитие и влияние на конкретные действия фирм.

Проблематичным был «перевод» концепции доверия в конкретные постановки вопроса. Вопросы типа «Насколько Вы доверяете тому или иному институту», сложны для кросс-культурного сопоставления, поскольку для этого необходимы не только одинаковое семантическое значение «доверия», но и равная степень осознания респондентами (и способности словесного выражения) того отношения, которое имеет то или иное его действие и поступок к доверию (Offe 2001). Доверие, однако, – во всяком случае, отчасти – основывается на статусном поведении, либо развивается из рутинных поступков, которые не обязательно являются рационально просчитанными (Smallbone & Lyon 2002, Welter 2003). Другие авторы (Bertrand & Mullainathan 2001) указывают на то, что индивиды не всегда сами сознают, почему в определенных ситуациях они ведут себя так, а не иначе, не говоря о том, чтобы адекватно донести это понимание до интервьюера. Сюда же привходит проблема социального ожидания, «вынужденности» определенного ответа. Нормы определяют картину общественно одобряемого поведения, и именно в личных интервью респонденты, как правило, не хотят выглядеть нарушителями норм. Это может привести при формулировании таких вопросов, как, например, «какую роль играло доверие в урегулировании Ваших деловых отношений?», к тому, что большинство опрошенных припишут доверию высокую значимость. Такие вопросы, следовательно, в лучшем случае могут подойти на роль контрольных. Смоллбоун и Лайон (Smallbone & Lyon 2002) в данной связи приходят к выводу, что доверие трудно количественно измерить – прежде всего, в том, что касается его происхождения и интенсивности, а также значения для различных деловых отношений. По этой причине количественные опросы предпринимателей должны ограничиваться главным образом тем, чтобы выявить формы и масштаб основанных на доверии отношений в деловой практике.

Такой подход и был реализован в рамках настоящего проекта. Респондентам задавались вопросы о сложившихся отношениях с поставщиками и клиентами (регулярность, готовность к предоставлению кредита), критериях отбора новых деловых партнеров (репутация, роль рекомендаций со стороны организаций/лиц, которым респондент доверяет, собственный поиск) и регулировании деловых отношений (письменные или устные договоры), характере осуществления этих отношений (имеют ли они скорее неформальный характер, в том числе через общих деловых партнеров и друзей, или формальный – через банки), распространенности кредитных отношений (есть ли они вообще?), отношениях внутри самих предприятий, с работниками (кто за них отвечает, с какими полномочиями?) и об отношениях с окружением (власти и др.). Доверие таким образом получало косвенное отражение в ответах респондентов.

межстрановом сопоставлении между Западом и Востоком Европы. Эмпирические исследования, включавшие в себя количественный опрос предпринимателей, кейс-стади и экспертные интервью, были реализованы в двух странах Восточной Европы – России и Эстонии (сюда же следует отнести Восточную Германию) – а также в Германии (Рурская область и Восточная Тюрингия). Кроме того, дополнительно был выполнен экспертный анализ для Великобритании и Италии, который также содержал некую эмпирическую компоненту (кейс-стади на предприятиях). Более подробная информация находится на странице проекта в Интернете:

http://www.rwi-essen.de/pls/portal30/url/page/PAGE_TRUST

Нижеследующее изложение ориентировано в наибольшей мере на механизм регулирования в сетевых отношениях. В частности, особо рассматриваются отношения с клиентами и поставщиками, а также прочие кооперационные связи.

3.2. Характеристика выборки в России и Германии

Анализируемые ниже данные по странам были получены в ходе а) количественных опросов предпринимателей и б) дополняющих их качественных кейсов. И то, и другое было выполнено по единой методике в Германии и России в 2002–2003 гг. В России опрос охватил 400 предпринимателей, кроме того, было реализовано 27 кейсов, в Германии были опрошены 197 предпринимателей и выполнены 15 кейсов. Основные результаты опросов резюмированы в табл. 1. Как в ходе опроса, так и в ходе выполнения кейс-стади в обеих странах фигурировали разные регионы, три сектора (производство продуктов питания, торговля, бизнес-услуги) и две размерные подгруппы (микрофирмы с числом занятых до 10 человек, малые предприятия с числом занятых до 50 человек). Такой подход позволяет вести анализ различных сред доверия не только на уровне агрегированных показателей по стране в целом, но и на региональном, отраслевом и размерном уровнях.

В России опрос проводился в Москве, Нижнем Новгороде, Воронеже и Калуге. Отбор регионов был произведен на основании инвестиционного рейтинга журнала «Эксперт» (2001), в котором Москва характеризуется как регион с «максимальным потенциалом и минимальным риском», Нижний – как регион со «средним потенциалом и средним уровнем риска», а Воронеж и Калуга – как регионы с «умеренным потенциалом и средним риском». Прочие типы регионов были исключены из рассмотрения, так как в них – вследствие замедленной трансформации практически отсутствует в значимых объемах малое предпринимательство; кроме того, к некоторым типам регионов относится столь незначительное число последних, что исследование в них не дало бы репрезентативной картины. Москва в своем типе регионов, правда, также одна, но в ней находится около 25% всех официально зарегистрированных российских МП и в ней сконцентрировано, по экспертным оценкам, около 80% финансового капитала страны.

Немецкие регионы отбирались как с учетом необходимости представить в выборке Западную и Восточную Германию, так и исходя из необходимости – независимо от трансформационной проблематики – отразить различные региональные аспекты с точки зрения их значения для формирования доверия. Рур представляет старый промышленный регион, который долгие годы переживает процесс структурной перестройки, между тем как район Большого Дрездена в Саксонии является примером территории, где общественные, политические и экономические структурные изменения начались относительно недавно. В данной связи интересен также вопрос о том, в какой мере тамошние предприятия смогли опереться на многодесятилетнюю досоциалистическую традицию индустриального и предпринимательского развития и какое воздействие это оказало на тамошнюю региональную и отраслевую среду доверия.

Таблица 1. Основные данные по выборке опроса предпринимателей

показатели	Германия				Россия					
	Зап.	Вост.	Всего		М.	К.	Н.Н.	В.	Всего	
			%	n					%	n
<i>Отрасль</i>										
Продукты питания	37,3	29,5	33,5	66	34,0	33,0	30,0	6,0	25,8	103
Торговля	27,5	24,2	25,9	51	33,0	36,0	37,0	58,0	41,0	164
Бизнес-услуги	35,3	46,3	40,6	80	33,0	31,0	33,0	36,0	33,3	133
Всего (n)	102	95		197	100	100	100	100		400
<i>Динамика оборота в 2000–2001 гг.¹</i>										
Рост	36,6	26,3	31,6	62	28,0	77,0	32,0	26,0	40,8	163
Без изменений	22,8	24,2	23,5	46	35,0	20,0	37,0	51,0	35,8	143
Снижение	38,6	46,6	42,3	83	17,0	2,0	14,0	10,0	10,8	43
Всего (n)	101	95		196	100	100	100	100		400
<i>Род занятий предпринимателя до основания фирмы²</i>										
Госсектор	11,7	25,9	18,4	33	13,0	25,0	30,0	15,0	20,8	83
Наука и образование	6,4	9,4	7,8	14	14,0	25,0	25,0	34,0	24,5	98
Частный сектор	54,3	47,1	50,8	91	46,0	26,0	23,0	38,0	33,3	133
Самодельность	10,6	14,1	12,3	22	15,0	9,0	13,0	10,0	11,8	47
Учащийся	14,9	1,2	8,4	15	7,0	12,0	5,0	1,0	6,3	25
Безработный	2,1	2,4	2,2	4	1,0	3,0	3,0	1,0	2,0	8
Всего (n)	94	85		179	100	100	100	100		400 ³
<p><i>Собственные данные.</i> Российские регионы: М. – Москва, К. – Калуга, Н.Н. – Нижний Новгород, В. – Воронеж.</p> <p>¹Проценты относятся к предприятиям, которые уже существовали в 2000–2001 гг. Один немецкий респондент на этот вопрос не ответил.</p> <p>²18 немецких респондентов не ответили на этот вопрос и не учитываются в n.</p> <p>³6 российских предпринимателей указали «прочие виды деятельности».</p>										

В отраслевом разрезе с прагматической точки зрения в Германии структура выборки несколько смещена в сторону бизнес-услуг, в России – в сторону торговли. Поскольку задачей исследования было выявление наиболее типичных сред доверия в разных странах, регионах и отраслях, коллектив проекта не претендовал на репрезентативность с точки зрения структуры сектора малого предпринимательства. Особо следует подчеркнуть большую долю предприятий бизнес-услуг в восточногерманской подвыборке и малую долю МП в сфере переработки сельскохозяйственной продукции в таком аграрном регионе России, как Воронеж – здесь производство продуктов питания в значительной мере сконцентрировано на крупных и средних предприятиях. В то же время российские МП демонстрируют типичную для трансформационных экономик диверсификацию деятельности (см. Welter 2003, Welter & Smallbone 2003): они часто работают в нескольких отраслях,

чтобы быть более устойчивыми к колебаниям конъюнктуры и таким образом закрепиться на рынке в условиях неустойчивой и непредсказуемой экономической среды.

В России более $\frac{1}{3}$ выборки составили стартовые (т.е. созданные менее чем за 1 год до момента опроса) и молодые (до 2,5 лет) предприятия. Исключением является Калуга, где интенсивность создания новых предприятий заметно ниже, а потому и доля стартовых и новых МП – существенно ниже. В немецкой выборке стартовые и новые предприятия составляют лишь незначительное меньшинство, что – по крайней мере, отчасти – объясняется сокращающимся из-за неблагоприятной конъюнктуры с 1999 г. числом стартапов (ср. *Mittelstandsmonitor* 2003). Большая часть западногерманских предприятий (40%) была создана в период после войны до 1979 г., восточногерманские фирмы – в подавляющем большинстве непосредственно после воссоединения в 1990–1994 гг., хотя немалая их часть существовала уже прежде (27%), до 1989 г. Оборот в 2000–2001 гг. у российских предприятий развивался значительно более благоприятным образом, чем у немецких, причем динамика оборота у западногерманских предприятий выглядела несколько лучше, чем у восточногерманских. В России, напротив, доля тех фирм, у которых в этот период времени оборот снизился, существенно ниже.

Более половины российских предпринимателей – в возрасте между 30 и 49 годами, в то время как большая часть немецких предпринимателей – значительно старше (в основном между 40 и 59 годами). По-видимому, это обусловлено существенно различающейся долей стартапов в двух выборках. Интересны данные об уровне образования, который сравнительно высок в трансформационных экономиках (если отнести сюда же и Вост. Германию): в России $\frac{3}{4}$ имеют высшее образование. Довольно близка в этом отношении к России Восточная Германия, где 62% опрошенных имеет высшее образование, тогда как в Западной Германии – лишь 35%. При этом в Германии предпринимателями становятся лица, поработавшие в частном секторе, в России – в силу понятных причин – число тех, кто имеет опыт работы в государственном и частном секторе, примерно одинаково. Как бы то ни было, 11% – почти столько же, сколько и в Германии, – уже обладают опытом предпринимательской деятельности.

4. ЭМПИРИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ: ВЛИЯНИЕ ДОВЕРИЯ НА УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СЕТЯМИ В ГЕРМАНИИ И РОССИИ

4.1. Роль формальных договоров

Формальные договоры – показатель роли институционального доверия в сетевых отношениях. Типичной формой регулирования отношений как с клиентами, так и с поставщиками и в России, и в Германии является письменный договор. В отношениях с клиентами 59% российских, 49% западногерманских и 70% восточногерманских предприятий заключают формальные договоры, между тем как доля регулируемых формально отношений с поставщиками составляет 74% в России, 53% в Западной Германии и 69% в Восточной Германии.

В Германии форма договорных отношений зависит в первую очередь от отраслевой принадлежности, а в рамках отрасли – от типа клиентов (физические или юридические лица) и характеристики рынка. Например, в производстве продуктов питания, которые были представлены в данном исследовании главным образом ремесленными предприятиями (пекари, мясники и пр.), в Германии гораздо ниже доля письменных контрактов, чем в сфере бизнес-услуг. В последней отрасли предмет соглашения часто имеет комплексный характер, часто речь идет о весьма деликатных в коммерческом отношении данных и информации, так что здесь потребность в более регламентированном письменном регулировании выглядит обоснованной. Например, два восточногерманских предприятия по производству программного продукта никогда не откажутся от письменного договора. Последний

гарантирует защиту от «неправомерных послепродажных претензий» со стороны клиента, которые возможны, учитывая комплексный характер продукта или услуги. Поэтому в договоре особенно тщательно прописываются конкретные параметры подлежащих оказанию услуг.

Тем не менее существуют различия между обычными практиками в Западной и Восточной Германии, выходящие за пределы отраслевых особенностей. Объяснение того факта, что в Восточной Германии предприниматели гораздо чаще стремятся регулировать отношения письменными договорами, сводится к «зависимости от пройденного пути»: в социалистические времена отношения за пределами узкого круга социальных связей и отношений были сильно институционализированы и зарегулированы (Nuissl et al. 2002); этот опыт отражается и сегодня в преобладающих практиках поведения. По-видимому, сказывается и другое – малый опыт предпринимательской деятельности большинства контрагентов на локальных восточногерманских рынках заставляет их сомневаться не столько в добросовестности, сколько в способности партнера выполнить обязательства в сложных условиях, при наличии высокой конкуренции, в том числе – и из Западной Германии. Однако это различие не проявилось в кейс-стади. В них разница поведенческих установок связывается акторами только с отраслевыми особенностями и характеристиками рынка.

Региональные различия в России относительно невелики и мало что могут прояснить. Однако сильное влияние отраслевой принадлежности – особенно, в отношениях с клиентами – заметно. И в России также в сфере бизнес-услуг малые предприятия гораздо чаще заключают письменные договоры, чем в двух других отраслях.

Кооперационные связи в собственном смысле слова, т.е. долговременные отношения, выходящие за рамки простых связей по линии поставщик-клиент, в обеих странах регулируются более неформальным образом. В $\frac{2}{3}$ случаев кооперационных отношений в России они регулируются сугубо устными договоренностями, а пропорции письменных/устных форм регулирования в обеих частях Германии примерно одинаковы. В данном контексте следует, однако, учитывать и характер такой кооперации. В Германии он играет, судя по всему, решающую роль. Формальные кооперационные связи (например, НИОКР, маркетинг) оформляются, как правило, письменными соглашениями, неформальные (например, обмен информацией) чаще регулируются устными договоренностями. Это становится ясно на примере одного восточногерманского производителя софтверной продукции, который свои кооперационные связи регулирует исходя из характера кооперации и конкретного проекта. В рамках кооперации с одним и тем же партнером, например, обмен информации и взаимные консультации регулируются неформальным образом, тогда как совместное обслуживание клиентов оформлено договором. В качестве причины предприниматель указал, что в данном случае отношения с клиентом также оформлены письменным образом, так что письменное оформление данного проекта с партнером по кооперации представляется в этой ситуации оправданным.

В России малое число письменных договоров о кооперации объясняется еще и тем, что в молодом секторе малого предпринимательства пока вообще не так много кооперационных связей, а те немногие, которые возникли, связаны в основном с неформальным обменом информацией и взаимными консультациями. Так, один предприниматель из сектора бизнес-услуг в Нижнем Новгороде следующим образом описывает ситуацию: «Наши партнеры (как клиенты, так и поставщики) – это и физические и юридические частные лица, и государственные учреждения. С физическими лицами никогда не подписывается никаких письменных договоров. Во всем городе есть 5–6 фирм, с которыми мы сотрудничаем. Мы обмениваемся информацией и помогаем друг другу. Здесь все всегда регулируется только устными договоренностями. Весь наш предшествующий опыт в этом отношении – положительный. Иначе обстоит дело с государственными структурами, когда они выступают нашими клиентами. С ними все договоры – только письменные, потому что они, как

правило, платят с большим опозданием. Имея письменный договор, проще получать не выплаченные суммы по частям».

На первый взгляд, результаты, полученные в отношении регулирования отношений с клиентами и поставщиками, удивляют. Если исходить из того, что письменный договор – свидетельство институционального доверия, то приходится признать, что в России и Восточной Германии оно выше, чем в Западной Германии. Однако самая первая функция письменных договоров – обезопасить себя от оппортунистического поведения (Klein Woolthuis et al. 2003), когда путем апелляции к государственной системной власти – правовое разбирательство при нарушении договора – можно добиться выполнения договора. Поэтому наличие формального договора – не обязательно (только) выражение институционального доверия. Результаты немецких кейсов показывают, что договоры зачастую выполняют иные функции, нежели регулирование. Примером такой функции является случай одного восточногерманского консалтингового предприятия, которое заключает договор для «памяти»: первоначально предусмотренный объем консультационных услуг фиксируется в договоре, по завершении проекта результаты сравниваются с первоначальными планами. Регулирующей функции договор в этом случае не имеет, поскольку в этом в силу сильных репутационных эффектов на данном рынке нет необходимости. Другой пример – восточногерманское инженерное бюро, которое хотя и заключает письменные договоры с партнерами по кооперации, но предприниматель не знает содержания этих договоров. По его мнению, «все это – только для бухгалтера», они не выполняют никакой специфической функции в собственно бизнесе.

Последняя функция – выполнение предписаний законодательства в отношении бухгалтерского учета, обоснованных фискальными интересами государства – является объяснением того, почему столь высока доля письменных договоров в России, где последние, судя по всему, часто заключаются для проформы, и поэтому едва ли могут быть истолкованы как проявление доверия к институтам государства. Однако многие из этих договоров в реальности заключаются лишь задним числом, после того как на основании устной договоренности соответствующая сделка фактически реализована. В такой ситуации договоры, конечно, едва ли каким-то образом влияют на управление межфирменными отношениями. Более того, *здесь, скорее, доля договоров, оформляемых задним числом, является показателем персонального доверия или (в случае с репутационным капиталом) – коллективного доверия, тогда как само по себе широкое распространение письменных договоров вообще ничего не говорит об уровне институционального доверия.*

Это наблюдение можно проиллюстрировать примером одного архитектурного бюро в Нижнем Новгороде, которое занимается также отделочными работами. Предприниматель указал, что он известен своим клиентам – богатым людям, которые строят и отделывают или ремонтируют свои дома – качеством своей работы. Его отношения с клиентами основываются исключительно на его репутации, обе стороны предпочитают оплату наличными. «Сначала обсуждается заказ, затем – гонорар. Письменные договоры в данном случае играют лишь декоративную роль, фигурирующие в них минимальные ставки вписываются туда, так сказать, для налоговой инспекции. Все основное обсуждается в устной форме».

Кроме того, кейсы, выполненные как в Германии, так и в России, показывают, что договоры лишь очень редко – даже при наступлении соответствующего случая – реализуются в судебном порядке. Российские предприниматели называли в качестве причины этого длительные сроки и связанные с этим потери времени фирмы, а отнюдь не отсутствие доверия к судам, как можно было бы предполагать, исходя из гипотезы о широком распространении коррупции в России. Более того, результаты российского опроса свидетельствуют, что обращение в судебные органы приобрело достаточно высокую распространенность в сравнении с началом – серединой 1990-х гг. По-видимому, сказываются две причины: во-первых, существенно более низкая инфляция позволяет

рассчитывать на более или менее приемлемое возмещение убытка даже при длительной процедуре судебного разбирательства. Во-вторых, средний размер сделок в секторе малого бизнеса таков, что не позволяет рассчитывать на серьезные коррупционные вознаграждения, так что санкции к коррумпированным судебным работникам в случае разоблачения могут многократно превысить для них размер немедленной материальной выгоды.

Тем не менее форс-мажорные случаи в России по-прежнему чаще разрешаются неформальным образом.

Немецкие предприниматели также предпочитают разрешать свои споры без участия суда. Беспристрастность и компетентность судебных органов при этом не ставятся ими под сомнение, но – по аналогии с российскими предпринимателями – они часто упоминали длительность судебного процесса и высокие затраты времени и денег на сопровождение судебного расследования, а также сопряженную с возможностью решения дела в пользу противной стороны неопределенность исхода. Поэтому и здесь суд рассматривается как крайнее средство, когда все неформальные способы исчерпаны.

Примечательно, что некоторые немецкие предприниматели говорили, что никогда не прибегнут к судебному разбирательству. Это объяснялось либо опасением потерять свою репутацию в случае обращения в суд среди коллег, либо тем, что такова их «индивидуальная деловая философия», как выразился уж упоминавшийся выше восточногерманский владелец инженерного бюро.

Действие репутационного механизма можно лучше всего проследить на примере восточногерманской консалтинговой фирмы. Последняя действует на специфическом рынке, где число потенциальных клиентов невелико, а потому репутация фирмы имеет исключительную важность для получения новых заказов. «Индивидуальная деловая философия» говорит об общей высокой степени неформальности малых предприятий (Lyons 1994), а также о центральной роли личности предпринимателя, либо особенностях его индивидуального опыта. Имеется в виду, что малые предприниматели на основании их различного предыдущего опыта и сделанной на этой основе оценки специфических условий среды – речь идет о том, воспринимаются ли те или иные изменения среды как угроза или как шанс – приходят к разным выводам, а потому используют различные механизмы регулирования (Welter 2003).

Резюмируя, можно отметить, что хотя формальные договоры играют большую роль как в России, так и в Германии, это связано с выполнением ими таких функций, которые либо дополняют доверие (например, когда договор служит формой напоминания), либо обслуживают сугубо бухгалтерски-фискальные цели.

Вера в возможность судебного преследования недобросовестного партнера существует в обеих странах. В этом смысле результаты опросов демонстрируют довольно высокий уровень институционального доверия. Однако управление сетевыми отношениями малых предпринимателей – как представляется, в значительной мере ввиду высоких затрат времени и финансовых ресурсов при судебном обеспечении договора – в обеих странах в первую очередь строится на персональном и коллективном доверии. Эти результаты подтверждают выводы, полученные ранее (см. Schumacher und Moyle 2001) о том, что вследствие ресурсных ограничений МСП чаще приходится ориентироваться на неформальные механизмы регулирования.

4.2. Критерии для выбора формы регулирования

Для того чтобы отразить роль различных видов доверия в управлении сетевыми отношениями, в данном разделе анализируются факторы, влияющие на выбор формы регулирования в отношениях с клиентами и поставщиками, а также причины устного

оформления прочих кооперационных связей. В ходе опроса задавался также вопрос о критериях, которыми предприниматели руководствуются при выборе механизмов регулирования. Через это возможно выйти как на различные виды доверия, так и – косвенно – на степень доверия в деловых отношениях. Здесь обнаружилось интересные различия между обеими исследованными странами, а также различия, возникающие в зависимости от характера сетевых отношений. В Германии при решении вопроса о виде регулирования *отношений с клиентами или поставщиками* прежде всего встает вопрос о знаниях, которые получены в результате предшествующих личных доверительных отношений. В качестве важнейших критериев неприменения письменного регулирования назывались прежний опыт отношений с тем же партнером, рекомендации одного из деловых партнеров и репутация клиента/поставщика (см. табл. 2). Все это говорит о большом значении процессуально ориентированного, развивающегося с течением времени персонального доверия (Zucker 1986), но также и о той роли, которое играет в сетевых сообществах предпринимателей коллективное доверие.

Российские предприниматели наряду с прежним опытом отношений с клиентом/поставщиком и репутацией – в особенности в Нижнем Новгороде и Воронеже – совершенно неожиданно отметили роль сугубо хозяйственных ожиданий (объема предполагаемой сделки). Возможно, это объясняется той гораздо более высокой степенью готовности рисковать со стороны российского населения в целом, которая неоднократно фиксировалась различными сравнительными опросами РНИСиНП / Института демоскопии Алленсбах: в нестабильной окружающей среде риск выглядит как гораздо более обычное и естественное дело, чем в хорошо функционирующей системе, в которой институциональные рамки нацелены на всемерное снижение всяческих рисков. С другой стороны, следует учесть, что большие прибыли – о чем свидетельствуют и кейсы - зачастую могут быть получены именно за счет того, что значительная часть сделок (или полный объем сделки) не фиксируется в письменном договоре и не отражается соответственно в бухгалтерской отчетности, а потому возникает экономия на налогах.

Таблица 2. Критерии выбора того или иного варианта регулирования отношений с клиентами/поставщиками в Германии и России, по регионам

	Германия				Россия					
	Зап.	Вост.	Всего		М.	К.	Н.Н.	В.	Всего	
			%	n					%	n
<i>Критерии выбора формы регулирования отношений с клиентами/поставщиками¹</i>										
Опыт	93,8	92,4	93,1	176	87,0	92,0	86,0	77,0	85,5	342
Рекомендации	78,4	89,1	83,6	158	47,0	50,0	38,0	45,0	45,0	180
Репутация	68,8	69,6	68,8	130	51,0	58,0	73,0	70,0	63,0	252
Объем сделки	61,9	67,4	64,6	122	64,0	80,0	53,0	65,0	65,5	262
Гарантии	59,8	65,2	62,4	118	55,0	64,0	42,0	45,0	51,5	206
Итого (n)	97	92		189	100	100	100	100		400
<i>Причины заключения устных договоров в прочих формах кооперационных отношений²</i>										
Дружба	33,3	39,0	36,3	29	56,7	73,2	43,8	43,8	61,0	72
Постоянный клиент-поставщик	25,6	36,6	31,3	25	63,3	80,4	50,0	75,0	71,2	84
Член того же предпринимательского союза	12,8	9,8	11,3	9	20,0	14,3	18,8	6,3	15,3	18
Рекомендация	10,3	9,8	10,0	8	16,7	75,0	37,5	12,5	46,6	55
Всего (n)	39	41		80	30	56	16	16		118
<p><i>Собственный опрос.</i> Российские регионы: М. – Москва, К. – Калуга, Н.Н. – Нижний Новгород, В. – Воронеж.</p> <p>¹ Несколько вариантов ответа. Сумма ответов в Западной и Восточной Германии различается, т.к. некоторые респонденты не ответили на данный вопрос.</p> <p>² Несколько вариантов ответа. % – от числа предприятий, участвующих в иных формах кооперации. 41% немецких предприятий регулируют свои кооперационные отношения только в письменной форме.</p>										

Объем сделки примерно одинаково важен в Восточной Германии и России, в то время как в Западной Германии этому фактору придается меньшее значение при выборе формы регулирования сделки. Это можно объяснить пока еще незначительным возрастом большинства деловых взаимосвязей в Восточной Германии и России. Точно так же можно упомянуть и о роли негативного опыта, связанного с попытками опереться на доверие к рекомендациям постоянных деловых партнеров при выборе нового партнера. При этом опыт и репутация играют в обеих странах примерно одинаковую роль с точки зрения их влияния на выбор форм регулирования. Что касается иных критериев, то здесь обнаруживаются примечательные различия, которые, впрочем, не допускают однозначных и простых объяснений. Рекомендации третьих лиц – как можно было бы предполагать – в условиях нестабильной окружающей среды в трансформационном обществе, учитывая еще и непродолжительную историю деловых взаимоотношений между партнерами, лишь относительно недавно приступившими к предпринимательской деятельности, должны были бы быть значимым критерием при выборе форм регулирования, и они, действительно,

играют существенную роль в Восточной Германии, но в России такие рекомендации оказались второстепенным фактором.

Наконец, гарантии оказались как в Восточной, так и (в еще большей степени) в Западной Германии важнее, чем в России – хотя здесь обнаруживаются значительные региональные различия. Так, в Москве и Калуге гарантии играют куда более важную роль, чем в двух остальных регионах. По-видимому, в отношении Москвы сказывается хорошо функционирующая институциональная среда, которая позволяет устанавливать деловые отношения даже в незнакомыми фирмами, в том числе – и благодаря механизму гарантий, в Калуге же – самом небольшом из обследованных городов, в котором акторы, как правило, знают друг друга или слышаны о взаимной репутации, высокое значение гарантии отражает не столько высокое/низкое доверие, сколько общую экономическую ситуацию в регионе: будучи хорошо информированными о сложном финансовом положении друг друга, стороны требуют друг от друга гарантий. (К сожалению, нет возможности уточнить, кто является в большинстве случаев гарантом – банки, общие знакомые-коммерсанты и т.п. – это могло бы значительно дополнить картину.) Что касается Воронежа и Нижнего Новгорода, то они попадают в своего рода «институциональную ловушку»: они не могут быть полностью уверены во взаимной финансовой надежности, но и предоставление гарантий не является выходом из положения, так как коммерческие банки – по причине неразвитости региональных рынков банковских услуг, но еще более – по причине отсутствия кредитной истории у подавляющего большинства малых предприятий – гарантий не дают, найти же альтернативного «медиатора» в крупном городе оказывается, по-видимому, труднее.

Далее, необходимо указать на ту роль, которую играет в данном отношении отраслевая принадлежность. Как в Германии, так и в России объему сделки, как и гарантиям, наименьшее значение придается в бизнес-услугах. С другой стороны, «использование» механизма доверия в сфере, где создаются сложные продукты и услуги, оказание которых может занимать не один месяц, оказывается наиболее интенсивным. Результаты позволяют дать альтернативную интерпретацию: сама возможность оказания нестандартизированных услуг и создания продуктов в этой отрасли уже предполагает существование доверительных отношений с заказчиком, в силу чего в данной сфере не существует значительной потребности в формальных гарантиях. Например, один предприниматель из западногерманской аудиторской компании сказал, что знает своих клиентов «лучше, чем их собственные жены». Причина – в характере его деятельности: «Когда речь идет о деньгах, отношения приобретают личную окраску». Кроме того, средний срок отношений с одним клиентом в области аудиторской деятельности в среднем длится свыше 10 лет, что также способствует складыванию личных отношений.

С другой стороны, немецкие кейсы свидетельствуют, что в особенности связанные с ИТ бизнес-услуги располагают дополнительными – объясняющимися спецификой продукта – возможностями регулирования своих сетевых отношений. Одна восточногерманская фирма – после неудачной попытки отстоять свои права в судебном порядке – встроила в свой программный продукт механизм защиты, позволяющий фирме деактивировать продукт при непоступлении платежа от клиента. Два других предприятия – одно из компьютерной отрасли в Восточной Германии, другое – уже упомянутая западногерманская аудиторская фирма – рассказали о прочих неформальных механизмах санкций. В обеих отраслях очень эффективной оказывается угроза разорвать деловые отношения, поскольку клиенту очень важна непрерывность обслуживания одним и тем же поставщиком (например, регулярная актуализация программного продукта или регулярность аудиторских проверок), ибо клиент очень неохотно переключается на новые системы (переобучение и т.п. причины) или нового консультанта (допуск к конфиденциальной информации).

Таблица 3. Критерии выбора формы регулирования по отраслям

	Германия					Россия				
	Пищ.	Торг.	Усл.	Всего		Пищ.	Торг.	Усл.	Всего	
				%	n				%	n
<i>Критерии выбора в отношениях с клиентами/поставщиками¹</i>										
Опыт	90,6	91,7	96,1	93,1	176	88,3	86,6	82,0	85,5	342
Рекомендации	84,4	87,5	80,5	83,6	158	36,9	48,2	47,4	45,0	180
Репутация	62,5	70,8	72,7	68,8	130	52,4	69,5	63,2	63,0	252
Объем сделки	65,6	72,9	58,4	64,6	122	68,9	69,5	57,9	65,5	262
Гарантии	67,2	70,8	53,2	62,4	118	59,2	50,0	47,4	51,5	206
Всего (n)	64	48	77		189	103	164	133		400
<i>Причины устного регулирования прочих кооперационных связей²</i>										
Дружба	43,8	28,0	38,5	36,3	29	60,0	61,8	61,2	61,0	72
Пост. клиент/поставщик	37,5	12,0	41,0	31,3	25	65,7	76,5	71,4	71,2	84
Член того же	18,8	12,0	7,7	11,3	9	8,6	0,0	30,6	15,3	18
Предпринимательского союза	6,3	4,0	15,4	10,0	8	48,6	41,2	49,0	46,6	55
Всего (n)	16	25	39		80	35	34	49		118
<p><i>Собственный опрос.</i> Отрасли: пищ. – пищевая промышленность, торг. – торговля, усл. – бизнес-услуги.</p> <p>¹ Несколько вариантов ответа. Сумма ответов в Западной и Восточной Германии различается, так как некоторые респонденты не ответили на данный вопрос.</p> <p>² Несколько вариантов ответа. % – от числа предприятий, участвующих в иных формах кооперации.</p>										

В одном российском интервью также упоминалась аналогичная практика. Фирма несмотря на свой размер является одним из ведущих предприятий по сопровождению услуг ряда видов страхования, связанных с необходимостью эвакуации больных или пострадавшего в аварии автотранспорта и т.п., и сотрудничает с многими туроператорами. Респондент намекнул, что в крайнем случае бывает достаточно указать турфирме на возможность отзыва своего персонала и внесения той страны, в которую она направляет своих туристов, в число стран с повышенным риском страхового случая, чтобы отношения вошли в приемлемую колею.

Другие российские предприниматели, как правило, требуют предоплаты. При этом величина аванса зависит от длительности и прочности существующих отношений – от 30% для долговременных партнеров до 70% для новых партнеров (что оговаривается, смотря по обстоятельствам, в письменной или устной форме). Такая практика отражает как отсутствующее пока доверие к новым партнерам, которые рассматриваются как потенциальные нарушители договора, так и накопленный печальный опыт. Так, одна предпринимательница – владелица рекламного агентства в Нижнем Новгороде, очень ярко продемонстрировала, чего стоят вербальные уверения в высокой степени доверия к своим клиентам: «В принципе, я всем доверяю. Меня никто не может обмануть. У нас такого не бывает, чтобы кто-то не заплатил. Я беру предоплату в размере 100%».

В случаях, когда *прочие кооперационные связи* регулируются не в письменной форме, а иначе – т.е. устными договоренностями или вообще никак не регулируются, – выбор соответствующих механизмов регулирования обнаруживает ярко выраженные региональные особенности (см. табл. 2). В Западной Германии дружеские отношения играют самую важную роль, следом идут членство в том же союзе предпринимателей и рекомендации третьих лиц. В Восточной Германии дружба и уже имеющиеся деловые отношения играют практически одинаковую роль, тогда как рекомендации и в особенности членство в том же союзе предпринимателей играют менее значимую роль, чем в Западной Германии. Возможным объяснением является тот факт, что восточногерманские предприниматели нуждаются в долговременных кооперационных отношениях для упрочения достигнутой рыночной позиции в относительно неблагоприятных окружающих условиях (ср.: Nuissl et al. 2002), и потому долгосрочный характер деловых связей играет более значимую роль как критерий при принятии решения, чем в Западной Германии.

Роль рекомендаций при решении вопроса о форме регулирования кооперационных отношений, кроме того, форма регулирования кооперационных отношений сильнее зависит от отрасли в Германии (а не в России, как можно было бы ожидать). Так, значение рекомендаций заметно выше для фирм в бизнес-услугах, чем для предприятий двух др. отраслей. Это означает, что сетевые связи в этой отрасли гораздо интенсивнее и играют более важную роль в бизнесе. Например, владелец одной западногерманской аудиторской фирмы отметил, что для него не составит труда собрать информацию о любом предприятии в его отрасли, будь то благодаря уже имеющимся у него знаниям или путем обращения за информацией к коллегам.

В России на сегодня уже имеющиеся деловые связи важнее, чем дружеские отношения. В этом смысле ситуация сильно изменилась по сравнению с началом рыночных преобразований. Кейсы иллюстрируют данное обстоятельство и свидетельствуют, что сегодня сначала возникают деловые отношения, а потом на этой основе (иногда) складывается личная дружба (ср. Радаев 1998, 1999, 2001, Клейнер 2001). Среди предпринимателей сложилось общее убеждение, что бизнес и дружбу не следует (больше) смешивать. Так, нижегородский предприниматель, которому принадлежит фирма по производству продуктов питания, сказал, что иногда встречается в неформальной обстановке со своими клиентами и поставщиками, но при этом отметил: «Но в принципе эти люди не являются на 100% моими друзьями. Мы еще никогда не встречались помимо бизнеса, не ходили друг к другу в гости. И я нахожу, что это лучше. Я убежден, что с друзьями нельзя делать гешефт. Все мои друзья – тоже предприниматели, из самых разных отраслей. Ни один из них не является моим важным клиентом или поставщиком. Так и должно быть. Мои отношения к друзьям строятся на основе совсем иного доверия: мы не зависим друг от друга. Это дает нам определенную личную свободу».

Российские предприниматели склонны избегать бизнеса с родственниками или друзьями. Так, один предприниматель из Москвы, работающий в пищевой промышленности, сказал: «Если хочешь потерять друга – начни с ним бизнес». С другой стороны, и длительные деловые отношения, и возникшие уже на их основе личные связи сами по себе не гарантируют от неприятных моментов – тот же самый предприниматель рассказал о больших убытках, которые он понес несколько лет назад, когда прокредитовал своего давнего партнера, ставшего к тому времени уже личным другом (семья ездила друг к другу в гости, вместе выезжали на отдых и т.д.). Правда, убытки друга были связаны не с неудачей в бизнесе, а с его пристрастием к азартным играм (оказалось, что бизнес пришлось уступить за долги).

Однако дружба по-прежнему играет заметную роль в среднем по величине городе Калуге, а также среди старых МП, которые были основаны еще в первые годы реформ. И здесь приходится иметь дело с зависимостью предпринимательского поведения от траектории развития, так как именно в неспокойное время предприниматели склонны даже в бизнесе

делать ставку на «доверие», т.е. на друзей. Рекомендации рассматриваются в общем как гораздо более значимый фактор, чем в Германии – особенно в той же Калуге, где вообще социальные связи играют заметно более важную роль, что является проявлением не только отраслевой, но и локальной специфики предпринимательского поведения.

Предпринимательские союзы в России играют лишь весьма незначительную роль как медиаторы доверия, что можно отнести на счет еще не сформировавшегося институционального поля. Однако при такой интерпретации необходимо принять во внимание, что и сами эти союзы в трансформационных экономиках играют существенно иную роль, нежели в развитых рыночных экономиках, где опыт существования такого рода организаций – например, палат в Германии – насчитывает не одну сотню лет.

Очевидные слабости обнаружили созданные еще в социалистические времена «старые» палаты, которым пришлось осваивать новые функции представительства интересов частного бизнеса. Кроме того, возникло значительное число новых союзов, ассоциаций. При этом произошла сегментация этого пространства деятельности общественных организаций, так что возможности каждого отдельного объединения по отстаиванию интересов предпринимателей в отношениях с государством и профсоюзами зачастую оказываются весьма скромными. Это положение отразили некоторые кейсы из России, в которых предприниматели характеризовали членство в союзах как «неинтересное и бесполезное дело», поскольку «все они – союзы, партии – важно только для крупного бизнеса. Малые предприниматели никого не интересуют. Меньше всего интересуется нами государство».

Есть и отдельные – прежде всего, отраслевые – исключения. Так, примерно 30% всех кооперирующихся фирм в секторе бизнес-услуг указали членство в том же предпринимательском союзе в качестве критерия для принятия решения об отсутствии письменного оформления кооперационных отношений. Здесь кейс-стади показали, что членство в союзе в первую очередь рассматривается как источник информации и важная возможность для новых деловых контактов. В других отраслях, в особенности в торговле, союзы, однако, не играют никакой роли. Это связано с тем, что в этих отраслях с наименее эластичным спросом и большим числом участников гораздо труднее не только выработать общие конвенции, но и добиться, чтобы все акторы рынка соблюдали эти конвенции и не подрывали их действенность своим оппортунистическим поведением (ср. Olson 1971).

5. РЕЗЮМЕ

Мы предполагали, что различия между исследованными странами – Германией и Россией – будут связаны в первую очередь с различием институциональных условий. Результаты эмпирических исследований показывают, однако, гораздо менее однозначную картину, причем в особенности в России ситуация по сравнению с начальным периодом рыночных преобразований значительно изменилась, в основном – в направлении улучшения.

В том, что касается *роли формального регулирования при посредстве письменных договоров* в межфирменных сетевых отношениях, оказалось, что роль письменных договоров весьма высока как в Восточной Германии, так и в России. Однако необходимо учитывать функции – во многом различающиеся, – которые выполняют эти договоры (ср.: Klein Woolthuis u.a. 2002). Прежде всего, в России договор часто не столько предохраняет от оппортунистического поведения, сколько является предписанной формой выражения фискальной лояльности, в России зачастую вовсе не свидетельствующей о доверии к институтам власти. Тот факт, что непредвзятость и компетентность суда не ставились под вопрос, свидетельствует – особенно в России – об однозначно позитивных тенденциях в развитии институциональной среды.

В качестве второй эмпирической темы обсуждался вопрос о *критериях принятия решения при выборе формы регулирования отношений*. Как в Германии, так и в России в этих

ситуациях важнейшую роль играет личный опыт сетевых отношений, хотя – в зависимости от региона, отрасли и специфической рыночной ниши – определенную значимость могут играть также рекомендации третьих лиц, репутация делового партнера и объем сделки. Примечательно то обстоятельство, что – в отличие от ранних лет системной трансформации – и в России сегодня личное знакомство с партнером не является обязательной предпосылкой ведения бизнеса, напротив, личное знакомство возникает лишь в ходе возобновляющихся, длительное время повторяющихся успешных трансакций, а потому приобретает весьма значимую роль именно в долговременных хозяйственных связях. Исключением является Калуга – наименее крупный из всех обследованных в России региональных центров; здесь акторы достаточно часто хорошо знают друг друга, кроме того, значительную роль могут играть дружеские связи и рекомендации общих знакомых.

В целом результаты исследования рисуют картину, которая не только не позволяет подтвердить часто высказываемую мысль о том, что рыночные хозяйства являются средой «высокого доверия», тогда как трансформационные общества – средой «низкого доверия», но и провести четкое разграничение между различными формами доверия – персональным, коллективным и институциональным. Даже там, где доминируют неформальные или личные отношения, механизмы гарантирования – вполне легальные, коллективно установленные или основывающиеся на специфике продукта – также играют важную роль. Все это позволяет сформулировать вопрос о том, не является ли доверие в хозяйственной жизни в меньшей степени формой «подлинно» персонального доверия, а в большей степени – с точки зрения каждого предпринимателя – формой просчитанного риска, который не должен, а в некоторых ситуациях и не может быть застрахован.

Выше описанные эмпирические результаты, кроме того, дают мало подтверждений замещающей роли персонального доверия в таких условиях, когда существующие формальные институты не заслуживают институционального доверия (как это имеет место в России или Восточной Германии), и наоборот (в Западной Германии).

Такое – часто используемое в литературе по проблемам трансформационных обществ – дихотомическое рассмотрение замещающей или комплементарной роли доверия оказывается слишком односторонним, чтобы описать всю многосложную реальность как развитых рыночных обществ, так и трансформационных экономик. С одной стороны, персональное доверие никогда не может полностью восполнить дефицит институциональных условий; преобладание этой формы доверия ограничивает с необходимостью как горизонт предпринимательских решений, так и общее хозяйственное развитие. С другой стороны, и различные по отраслям уровни доверия также диктуют формы предпринимательского поведения.

Комплексный характер взаимодействия доверия с институциональными рамочными условиями поэтому лучше анализировать на примере «континуума доверия», полюсами которого выступают замещающая или комплементарная роль доверия. В этом случае могут быть рассмотрены также различные уровни доверия в той или иной стране без необходимости упрощать сложные культурные, политические и экономические рамочные условия и классифицировать страны в дихотомическом ключе – как среду высокого или низкого доверия. При этом рост институционального доверия приводит к ослаблению замещающей функции персонального доверия в пользу его комплементарной функции.

Кроме того, при рассмотрении страновых различий в формах и методах регулирования сетевых отношений малых предприятий необходимо учитывать также отраслевые и прочие воздействия. Результаты исследования свидетельствуют о наличии выраженных региональных и отраслевых особенностей предпринимательского поведения.

Помимо этого в поступках предпринимателей и их деловых практиках зачастую различные компоненты доверия и механизмов защиты от рисков бывают обусловлены тем, с каким партнером и в какой ситуации происходит коммуникация. Доверие, основанное на опыте, в

котором первостепенную роль играют личный опыт и опыт деловых коммуникаций, и которое – с предпринимательской точки зрения – означает не что иное, как хорошо просчитанный и осознанный риск, дополняется неформальными или формальными механизмами защиты, раскрыть которые в рамках стандартизированного опроса можно лишь в самом первом приближении, поскольку предприниматели регулируют свои отношения – с клиентами, поставщиками или иными партнерами по кооперации – далеко не единообразно. Помимо всего прочего, доверие предполагает и некую временную составляющую: «Доверие нельзя купить, нельзя приказать доверять и нельзя научиться или научить доверию; как бы мы ни старались, для возникновения доверия нужно время, и оно возникает, как правило, при повторяющемся контакте» (Hartmann 2001: 34).

В качестве вывода из эмпирического исследования можно заключить, что доверие может быть изучено и воспроизведено на основе единовременных выборочных опросов и кейс-стади – как это было сделано в ходе настоящего проекта – лишь в самом общем виде. Более точные представления о формировании, развитии и взаимодействии между формами доверия и механизмом защиты интересов предпринимателей во времени могут быть получены только на основе лонгитюдных исследований.

И еще одно замечание. С точки зрения становления культуры кооперации велико значение политических акторов. Их действия должны способствовать формированию «культуры» доверия. Иными словами, они должны вырабатывать последовательные хозяйственно-политические концепции и столь же последовательно их реализовывать, создавать благоприятные рамочные условия для предпринимательской деятельности. Повышение общего уровня доверия в хозяйственной практике в трансформационных странах прежде всего предполагает дальнейшее формирование и развитие формальных институтов и укрепление судебной власти. Причем подчас между мерами общей хозяйственной политики и уровнем доверия на микро- и мезоуровне выявляются самые тесные взаимосвязи. Так, например, снижение инфляции – будучи, казалось бы, целью сугубо макроэкономической политики – приводит в среднесрочной перспективе в качестве одного из побочных результатов к усилению роли суда в разрешении хозяйственных споров, поскольку при низкой инфляции становится более выгодно прибегнуть к посредничеству «медлительного» суда, нежели к «быстрому правосудию» со стороны бандитов-посредников. Вообще само по себе укрепление денежной системы позволяет увеличить горизонт рыночного планирования, порождает массовый переход от тактики «быстрого обогащения» к стратегии развития бизнеса – отсюда возрастает внимание к собственному реноме, стремление поддерживать ровные отношения с участниками рынка. Это, в свою очередь, может способствовать благоприятному развитию неформальных институтов – в том числе увеличению доверия между субъектами хозяйствования – и усиливать их склонность к вступлению в отношения кооперации и общему развитию предпринимательских практик.

Литература

- Клейнер Г.Б. (2001), Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. *Российский экономический журнал* (11–12): 63–68.
- Радаев В.В. (1998), *Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика*. М.: Центр политических технологий.
- Радаев В.В. (1999), Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // *Неформальная экономика: Россия и мир* / Шанин Т. М.: Логос, 35–60.
- Эксперт (2001), № 41. 05.11: 97–128.

- Bachmann R. (2001), Trust, Power and Control in Trans-Organizational Relations. In: R. Bachmann D. Knights & J. Sydow (Eds.), *Organization Studies* 22, Special Issue on: Trust and Control in Organizational Relations: 337–365.
- Bachmann R. & C. Lane (2001), Vertrauen und Macht in zwischenbetrieblichen Kooperationen: zur Rolle von Wirtschaftsrecht und Wirtschaftsverbänden in Deutschland und Großbritannien. In: J. Sydow (Ed.), *Management von Netzwerkorganisationen*. Wiesbaden: Gabler, 73–105.
- Bertrand M. & S. Mullainathan (2001), Do People Mean what they say? Implications for Subjective Survey Data. *American Economic Review*, Papers and Proceedings (2): 67–72.
- Bradach J.L. & R.G. Eccles (1989), Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms. *Annual Review of Sociology* 15: 97–118.
- Coleman J.S. (1990), *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass. & London: The Belknap Press.
- Cummings L.L. & P. Bromiley (1996), The Organizational Trust Inventory (OTI): Development and Validation. In: R.M. Kramer & T. Tyler (Eds.), *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*. London u.a.: Sage, 302–325.
- Dyer J.H. (1997), Effective Interfirm Collaboration: How Firms Minimize Transaction Costs and Maximize Transaction Value. *Strategic Management Journal* 18: 535–556.
- Endress M. (2002), *Vertrauen*. Bielefeld: transcript Verlag.
- Fukuyama F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Gambetta D. (1988), Can We Trust Trust? In: D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. New York & Oxford: Basil Blackwell, 213–237.
- Granovetter M. (1985), Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91: 481–509.
- Greve A. (1995), Networks and Entrepreneurship – An Analysis of Social Relations, Occupational Background, and Use of Contacts During the Establishment Process. *Scandinavian Journal of Management* 11: 1–24.
- Håkansson H. & I. Snehota (Eds.) (1995), *Developing Relationships in Business Networks*. London: Routledge.
- Hartmann M. (2001), Einleitung. In: Hartmann M. & C. Offe (Eds.), *Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt/Main: Campus, 7–34.
- Haugland S.A. & K. Grønhaug (1995), Authority and Trust in Network Relationships. In: H. Håkansson & I. Snehota (eds.), 368–379.
- Höhm H.-H. & E. Malieva (2002), Trust as a Basic Anthropological Category. In: H.-H. Höhm & F. Welter (Eds.), *Entrepreneurial Strategies and Trust: Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in East and West European Environments – Concepts and Considerations*. Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen, Arbeitspapiere und Materialien, 37. FSO, Bremen, 11–18.
- Kirchgässner G. (1991), *Homo oeconomicus*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Klein Woolthuis R., B. Hillebrand & B. Nooteboom (2002), *Trust and Formal Control in Interorganizational Relationships*. ERIM Report Series Research in Management ERS-2002-13-ORG. Erasmus Universität, Rotterdam.

- Leipold H. (1999), Institutionenbildung in der Transformation. In: H.-H. Höhmann (Ed.), *Spontaner oder gestalteter Prozess? Die Rolle des Staates in der Wirtschaftstransformation*. Schriftenreihe des BiOst 38. Baden-Baden: Nomos, 133–151.
- Lorenz E.H. (1988), Neither Friends nor Strangers: Informal Networks of Subcontracting in French Industry. In: D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. New York & Oxford: Basil Blackwell, 194–210.
- Luhmann N. (1968/2000), *Vertrauen: ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. 4. Aufl. Stuttgart: Lucius und Lucius.
- Lunnan R. & T. Reve (1995), Governance Mechanisms in a Network Organization. In: H. Håkansson & I. Snehota (Eds.), 357–368.
- Lyons B.R. (1994), Contracts and Specific Investment: An Empirical Test of Transaction Cost Theory. *Journal of Economics & Management Strategy* 3: 257–278.
- Lyons B.R. & J. Mehta (1997), Contracts, Opportunism and Trust: Self-Interest and Social Orientation. *Cambridge Journal of Economics* 21: 239–257.
- Mittelstandsmonitor (2003), Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen. Herausgegeben von Creditreform, IfM Bonn, ZEW, DtA, Die Mittelstandsbank und der KfW Bankengruppe.
- Nooteboom B. (2002), *Trust: Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures*. Cheltenham & Northampton: Edward Elgar.
- North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge u.a.: Cambridge University Press.
- Nuissl H., A. Schwarz & M. Thomas (2002), *Vertrauen – Kooperation – Netzwirkbildung: Unternehmerische Handlungsressourcen in prekären regionalen Kontexten*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Offe C. (2001), Nachwort: Offene Fragen und Anwendungen in der Forschung. In: M. Hartmann & C. Offe (Eds.), *Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*. Frankfurt/Main: Campus, 364–369.
- Olson M. (1971), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Panther S. (1998), Historisches Erbe und Transformation: «Lateinische» Gewinner – «Orthodoxe» Verlierer? In: G. Wegener & J. Wieland (Eds.), *Formelle und informelle Institutionen: Genese, Interaktion und Wandel*. Institutionelle und Evolutorische Ökonomik 6. Marburg: Metropolis, 211–251.
- Radaev V. (2001), Entrepreneurial Strategies and the Structure of Transaction Costs in Russian Business. In: V. Bonnell & T. Gold (eds.), *The New Entrepreneurs of Europe and Asia: Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe and China*. Armonk: M.E. Sharpe, 191–213.
- Raiser M. (1999), *Trust in Transition*. EBRD Working Paper, 39. EBRD, London.
- Raiser M., C. Haerpfer T. Nowotny & C. Wallace (2001), *Social Capital in Transition: a First Look at the Evidence*. EBRD Working Paper, 61. EBRD, London.
- Rindfleisch A. (2000), Organizational Trust and Interfirm Cooperation: An Examination of Horizontal Versus Vertical Alliances. *Marketing Letters* 11: 81–95.
- Rose-Ackerman S. (2001), Trust and Honesty in Post-Socialist Societies. *Kyklos* 54: 415–444.

- Rosenbaum E.F. (1999), *Culture, Cognitive Models and the Performance of Institutions in Transformation Countries*. Frankfurt Institute for Transformation Studies Discussion Paper 1/99. Europa-University Viadrina, Frankfurt/Oder.
- Schumacher C. & B. Moyle (2001), Small and Medium-Sized Enterprises: Trust and Cooperative Agreements. Paper presented at the Annual Conference 2001 of the New Zealand Association of Economists, Christchurch, 27–29.06.2001.
- Shaw E. & S. Conway (2000), Networking and the Small Firm. In: S. Carter & D. Jones-Evans (Eds.), *Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy*, Harlow: Pearson Education, 367–383.
- Smallbone D. & F. Lyon (2002), A Note on Trust, Networks, Social Capital and Entrepreneurial Behaviour. In: H.-H. Höhmann & F. Welter (Eds.), *Entrepreneurial Strategies and Trust: Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in East and West European Environments – Concepts and Considerations*. Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen, Arbeitspapiere und Materialien, 37. FSO, Bremen, 19–24.
- Sztompka P. (1999), *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tschepurenko A. (1998), *Die russischen Kleinunternehmen in der zweiten Hälfte der 90er Jahre. Teil I: Entwicklung, Leistung, Probleme*, in: Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Köln, Nr. 45.
- Vogt J. (1997), *Vertrauen und Kontrolle in Transaktionen: Eine institutionenökonomische Analyse*. Wiesbaden: Gabler.
- Welter F. (2002a), Probleme und Erfolge bei der Um- und Neugestaltung von Kammern und Verbänden in Transformationsländern. In: SEQUA (Ed.), *Regionale Zusammenarbeit als wichtigstes Element für die Entwicklung des privaten Unternehmertums*. Beiträge und Ergebnisse der Kammerkonferenz Mittelasiens vom 28–30. Oktober 2002 in Kirgistan. SEQUA, Bonn: 29–55.
- Welter F. (2002b), Trust, Institutions and Entrepreneurial Behaviour. In: H.-H. Höhmann & F. Welter (Eds.), *Entrepreneurial Strategies and Trust: Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in East and West European Environments – Concepts and Considerations*. Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen, Arbeitspapiere und Materialien, 37. FSO, Bremen, 37–42.
- Welter F. (2003), *Strategien, KMU und Umfeld*. Schriftenreihe des RWI, 69. Berlin: Duncker & Humblot.
- Welter F. & D. Smallbone (2003), Entrepreneurship and Enterprise Strategies in Transition Economies: An Institutional Perspective. In: D. Kirby und A. Watson (eds.), *Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader*. Aldershot: Ashgate, 95–114.
- Williamson O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson O.E. (1993), Calculativeness, Trust and Economic Organization. *Journal of Law and Economics* XXXVI: 453–486.
- Williamson O.E. (1996), *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press.
- Zak P.J. & S. Knack (1997), *Trust and Growth*. Center for Institutional Reform and the Informal Sector (IRIS) Working Paper, 219. IRIS, University of Maryland.
- Zucker L.G. (1986), Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920. *Research in Organizational Behavior* 8: 53–111.