

Zentrales Prüfungsamt
Für Sozial- und Geisteswissenschaften
Promotionsausschuss
Dr. rer. pol.

Postfach 330440, 28334 Bremen
Bibliothekstraße, 28359 Bremen
Tel: 0421/218-2177 – Fax: 218-7518
eMail: cohlsen@uni-bremen.de
Gebäude GW 2, Raum B 2325
Sachbearbeitung: Carmen Ohlsen
Gesch.-Z.: 62-10

Fachbereich Sozialwissenschaften

Russische Kleinunternehmer zwischen Ökonomie und Politik

Zur Genese und Rolle von Vertrauen, Sozialkapital und Institutionen
in der Region Nižnij Novgorod

Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
durch den
Promotionsausschuss Dr. rer. pol.
der Universität Bremen

vorgelegt von
Elena Malieva

Bremen, Juli 2004

Erstgutachter: Prof. Dr. Wolfgang Eichwede
Zweitgutachter: Prof. Dr. Hans-Hermann Höhmann

Elena Malieva:

Russische Kleinunternehmer zwischen Ökonomie und Politik

Zur Genese und Rolle von Vertrauen, Sozialkapital und Institutionen
in der Region Nižnij Novgorod

INHALT DER ARBEIT

Inhaltsverzeichnis.....	2
Tabellenverzeichnis.....	4
Abbildungsverzeichnis.....	6
I. Einleitung	9
I.1 Fragestellung und Kontext	9
I.2 Einführende Bemerkungen zum Konzept „Vertrauen“	11
I.3 Aufbau der Arbeit	17
II. Gesellschaftliche Transformation und Entwicklung eines neuen Kleinunternehmertums in Russland	20
II.1 Der Transformationsprozess in der Russischen Föderation: ökonomische und gesellschaftspolitische Aspekte	20
II.1.1 Grundzüge, Dimensionen und Probleme der Transformation.....	20
II.1.2 Grundelemente der wirtschaftlichen Transformation.....	24
II.1.3 Zur aktuellen Wirtschaftslage Russlands: Wirtschaftsaufschwung zwischen Systemkonsolidierung und Sonderfaktoren.....	37
II.1.4 Politische und gesellschaftliche Auswirkungen der Transformationsprozesse in Russland.....	40
II.2 Zu Genese und sozialökonomischer Rolle der Mittelschicht in Russland	48
II.2.1 Die „Suche nach der Mittelschicht“	48
II.2.2 Entwicklung der Mittelschicht in Russland.....	50
II.3 Aktionsfelder und institutionelle Einbindung der Kleinunternehmen	53
II.3.1 Kleinunternehmen im russischen Umfeld	53
II.3.2 Entwicklung des russischen Kleinunternehmertums.....	55
II.3.3 Struktur und Bedeutung des russischen Kleinunternehmertums.....	60
II.3.4 Aktivitätsprofile und Geschäftsnetzwerke von Kleinunternehmen.....	67

II.3.5 Kleinunternehmer und russischer Staat.....	80
II.3.5.1 Institutioneller Rahmen des Kleinunternehmertums in Russland.....	82
II.3.5.2 Rolle staatlicher Institutionen auf regionaler und föderaler Ebene.....	93
II.4 Vertrauen, Sozialkapital und Institutionenbildung als Voraussetzung wirtschaftlicher und politischer Konsolidierung.....	99
II.4.1 Vertrauen und Sozialkapital in der sozialwissenschaftlichen Theoriebildung.....	100
II.4.2 Vertrauen als Gegenstand wissenschaftlicher Diskussion in Russland.....	111
II.4.2.1 Der traditionelle Ansatz.....	115
II.4.2.2 Der moderne wirtschaftssoziologische Ansatz.....	119
II.4.2.3 Anmerkungen zur Rolle des Sozialkapitals in Russland.....	123
III. Kleinunternehmertum in der Region Nižnij Novgorod: Ergebnisse einer empirischen Untersuchung.....	127
III.1 Vertrauen, Sozialkapital und Institutionenbildung in der Region Nižnij Novgorod	127
III.1.1 Zur Operationalisierung der Konzepte "Vertrauen" und "Sozialkapital"	127
III.1.1.1 Empirische Messbarkeit von Vertrauen und Methode der Untersuchung	127
III.1.1.2 Nižnij Novgorod – Sonderfall oder typisch für russische Regionen?.....	129
III.1.1.3 Zu Methode und Auswahl der Fallstudien für Nižnij Novgorod	132
III.2 Kleinunternehmen in Nižnij Novgorod im Spiegel empirischer Ergebnisse	136
III.2.1 Auswahlkriterien für neue Geschäftspartner sowie Mitarbeiter	139
III.2.2 Regelung der Geschäftsbeziehungen	154
III.2.3 Finanz– und Kreditbeziehungen	163
III.2.4 Umgang mit staatlichen Behörden.....	171
III.2.5 Rolle von Verbänden, Kammern und anderen intermediären Organisationen	180
IV. Ergebnisse der Untersuchung im Hinblick auf die gesellschaftliche Konsolidierung in Russland.....	185

V. Anlage 1: Fragebogen	194
VI. Anlage 2: Interviews	219
VI.1 Interview Nr. 1. Unternehmen und Verkaufsgeschäft für Anglerbedarf.....	219
VI.2 Interview Nr. 2. Individuelles privates Unternehmen „V.“ S.A.....	224
VI.3 Interview Nr. 3. Produktionsfirma für Speiseeis	228
VI.4 Interview Nr. 4. Konditorfirma „L.“	233
VI.5 Interview Nr. 5. Computerzentrum „I.“.....	238
VI.6 Interview Nr. 6. Architektur- Bau- und Stuckateurs- Werkstatt	242
VI.7 Interview Nr. 7. Werbeagentur „E.“.....	247
VI.8 Interview Nr. 8. Werbe-Firma „A.“.....	250
VI.9 Interview Nr. 9. Werbe- und Reklame-Firma „R.“.....	254
VI.10 Interview Nr. 10. Geschäftszentrum „W.“	258
VII. Literaturverzeichnis.....	263
VII.1 Monographien, Zeitschriftenaufsätze, Arbeitspapiere und Manuskripte	263
VII.2 Gesetze, Erlasse und Verordnungen	303
VII.2.1 Gesetze	303
VII.2.2 Präsidialerlasse	304
VII.2.3 Regierungsverordnungen.....	305
VII.2.4 Sonstige Dokumente.....	305

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Ausgewählte Wirtschaftsindikatoren 1996 bis 2003	38
Tabelle 2: Zuordnungskriterien zum Sektor der Kleinunternehmen in Russland.....	56
Tabelle 3: Entwicklung der kleinen- und mittleren Unternehmen in Russland (1992 – 2003, in Tausend).....	61
Tabelle 4: Branchenstruktur des russischen Kleinunternehmertums nach Anzahl der Unternehmen (in %)	61
Tabelle 5: Branchenstruktur des russischen Kleinunternehmertums nach Anteil an der Gesamtproduktion (in %).....	62
Tabelle 6: Regionale Verteilung der russischen Kleinunternehmen nach Anzahl (1998-2002).....	63
Tabelle 7: Gesamtproduktion russischer Kleinunternehmen nach Regionen (1998- 2003 in Mio. Rub. bzw. US\$)	64
Tabelle 8: Ausgewählte Probleme der Finanzbeziehungen russischer Kleinunternehmen mit Banken (regionale Besonderheiten 1996/97 in %)	78
Tabelle 9: Gründe russischer Kleinunternehmen für die Aufnahme privater Netzwerk- Kredite (regionale Besonderheiten 1996/97 in %)	79
Tabelle 10: Zentrale Probleme russischer Kleinunternehmen 1996 - 2003	84
Tabelle 11: Bewältigungskosten und Gesamtverluste mittelständischer Unternehmen bei verschiedenen Verwaltungsvorgängen.....	86
Tabelle 12: Anzahl der Kleinunternehmen in der Region Nižnij Novgorod	130
Tabelle 13: Branchenstruktur der Kleinunternehmen	130
Tabelle 14: Geschäftsbereiche der befragten Kleinunternehmer	132
Tabelle 15: Gründung der untersuchten Firmen	133
Tabelle 16: Grundlagen der Tätigkeit des Unternehmens.....	133
Tabelle 17: Besitzverhältnisse des Unternehmens.....	134
Tabelle 18: Haupthindernisse für die Entwicklung unternehmerischer Tätigkeit (in %)	137
Tabelle 19: Rolle der Geschäftspartner (in %).....	141
Tabelle 20: Entscheidungskriterien für den Aufbau einer Geschäfts Kooperation (in %)	142
Tabelle 21: Präferenzen bei der Auswahl der Kunden- und Lieferantenpartner (in %).....	144
Tabelle 22: Rolle existierender Geschäftsbeziehungen für ein neues Geschäft (in %)	146
Tabelle 23: Kooperationsbereiche in der Rangfolge der Wichtigkeit (in %).....	148

Tabelle 24: Entscheidungskriterien für die Auswahl von Angestellten (in %)	151
Tabelle 25: Ausgewählte Verantwortungsbereiche zusätzlich angestellter Manager (in %)	152
Tabelle 26: Übliche Zahlungsbedingungen bei Geschäftsabschlüssen mit Kunden und Lieferanten (in %)	154
Tabelle 27: Regelung der Kunden- und Lieferantenbeziehungen (in %)	155
Tabelle 28: Gründe für nichtschriftliche Regelung von Kooperationsbeziehungen (in %)	158
Tabelle 29: Ansprechpartner im Falle von Vertragsverletzungen	160
Tabelle 30: Empfänger von Krediten, die von Kleinunternehmern vergeben wurden (in %)	164
Tabelle 31: Quellen von Krediten und Bürgschaften für Kleinunternehmer (%)	164
Tabelle 32: Regelungsmechanismen bei Kredittransaktionen (in %)	167
Tabelle 33: Inhalte von Kreditvereinbarungen nach Transaktionspartnern (in %)	169
Tabelle 34: Einfluss der Beziehungen zu Behörden auf den geschäftlichen Erfolg (in %)	172
Tabelle 35: Probleme in der Beziehung von Kleinunternehmen zu Behörden (in %)	173
Tabelle 36: Verhältnis der Kleinunternehmer zu Personen in Behörden (in %)	175
Tabelle 37: Unterstützung von Dritten bei Kontakten mit Behörden (in %)	176

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bedeutung von Vertrauen bei Kunden– und Lieferantenbeziehungen	149
Abbildung 2: Ausprägung von Vertrauen bei der Auswahl von Hilfspersonen im Zusammenhang mit Problemen bei Behörden	177
Abbildung 3: Bedeutung einer Mitgliedschaft im Unternehmerverband.....	181

I. Einleitung

I.1 Fragestellung und Kontext

Die vorliegende Arbeit versteht sich als Beitrag zum Verständnis der russischen Transformation. Untersucht werden Fragestellungen der politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Konsolidierung im heutigen Russland, insbesondere Fragen der Interdependenz zwischen Ökonomie und Politik. Wesentlichen Raum nimmt dabei die Analyse ökonomischer Entwicklungen ein: Unternehmen wirken bei der *politischen* Konsolidierung mit, doch sowohl die Anstöße zur Gründung von Unternehmen und zum unternehmerischen Handeln als auch die Inhalte ökonomischer Transaktionen sind primär *wirtschaftlicher* Natur.

Die Untersuchung fokussiert dabei die Rolle russischer Kleinunternehmer, die sich zumeist im Zuge der Privatisierung und der Neugründung von Unternehmen herausbildeten. Leithypothese ist, dass ohne das Entstehen eines stabilen Kleinunternehmertums die ökonomische Konsolidierung Russlands gefährdet bleibt, weshalb auch die politisch stabilisierende Wirkung eines gesellschaftlichen Mittelstandes ausbleibt und die Entwicklung der Zivilgesellschaft aufgehalten wird.

Als Untersuchungsobjekte zur Verifizierung einer solchen These werden üblicherweise die *materiellen* Ressourcen unternehmerischen Handelns herangezogen, zu denen vor allem physisches Kapital, Finanzausstattung und Humankapital zu rechnen sind. In der vorliegenden Arbeit hingegen wird vor allem auf *nichtmaterielle* Ressourcen wie Vertrauen und Sozialkapital zurückgegriffen. Dabei sollen nicht nur vorhandene Vertrauenspotentiale untersucht werden. Es gilt viel mehr auch zu fragen, inwieweit staatliche Institutionenbildung die Voraussetzung für wirtschaftlichen Fortschritt schafft und eine eventuelle Stärkung des Sektors der Kleinunternehmer wiederum nachwachsendes Vertrauen in staatliche Institutionen zur Folge hat. Hinterfragt wird auch der Beitrag staatlicher Institutionenbildung zum Aufbau einer stabilen, zivilgesellschaftlichen Mittelschicht und damit zur nachhaltigen politischen und gesellschaftlichen Entwicklung Russlands.

Zur Verifizierung der gewonnenen theoretischen Ergebnisse wurden umfangreiche Fallstudien insbesondere in der Region Nižnij Novgorod durchgeführt. Sowohl die Größe der Region als auch die für sie gut quantifizierbaren Entwicklungen im Transformationsprozess legen eine vertiefte Analyse gerade dieser Region nahe. Die gewonnenen Ergebnisse sind jedoch – wie zu zeigen ist – weitgehend repräsentativ für russische Kleinunternehmen und erlauben verallgemeinernde Schlussfolgerungen für Russland insgesamt.

Den Schwerpunkt der Untersuchung bildet die Analyse von Vertrauen, Sozialkapital und Institutionenbildung als Voraussetzung gesellschaftlicher Konsolidierung. Als Hauptthese hierbei wird postuliert, dass Vertrauen und Sozialkapital in Transformationsgesellschaften einerseits wichtige öffentliche Güter darstellen, andererseits aber vielfach durch eine besondere Knappheit gekennzeichnet sind. Gerade im Hinblick auf das Umfeld der Unternehmen in Russland ist daher auch von „Low– trust– Milieu“ gesprochen worden.¹

Jeder erfolgreichen unternehmerischen Tätigkeit müssen vertrauensbasierte Beziehungen zugrunde liegen. Besonders Kleinunternehmen sind auf ein zuverlässiges, berechenbares Umfeld angewiesen, das sowohl durch vertrauenswürdige Geschäftspartner als auch vertrauenswürdige staatliche Institutionen gekennzeichnet ist. Bei Letzteren spielen Struktur und Leistungsfähigkeit des Finanz– und Rechtssystems eine besondere Rolle. Kleinunternehmen haben nur geringe Möglichkeiten, Mängel des staatlichen Umfeldes durch Geld– oder Personalaufwand zu kompensieren. Ist das unternehmerische Umfeld jedoch durch Vertrauenspotentiale gekennzeichnet, so sinken die Transaktionskosten, d.h. jene Aufwendungen die sonst für eingehende zusätzliche Überprüfungen von Geschäftspartnern und/oder für die Etablierung eigener (nicht staatlicher) Kontrollmechanismen notwendig wären.²

¹ Vgl.: Höhmann, Hans-Hermann; Welter, Friederike (ed.) (2004): Entrepreneurial Strategies and Trust. Structure of Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in "Low-Trust" and "High Trust" Environments of East and West Europe, Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen, Arbeitspapier N 54.

² Siehe z.B.: Smith, Sharyn; Holmes, Scott (1997): The Role of Trust in SME Business Network Relationships, Conference Paper for the 42. World Conference of the International Council for Small Business, San Francisco, June 1997; Schumacher, Christoph; Moyle, Brendan (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.

I.2 Einführende Bemerkungen zum Konzept „Vertrauen“

Die Fragestellung der Arbeit, die die Bedeutung von Vertrauen als eines über ökonomische Aktivitäten in den Bereich politischer Strukturen und Veränderungen hinauswirkenden Rahmens unternehmerischen Handelns thematisiert, führt unmittelbar zu den für die spätere Operationalisierung bedeutsamen Fragen nach der begrifflichen Fassung von Vertrauen.

Schon am Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts beschäftigte sich einer der bekanntesten Soziologen seiner Zeit, Georg Simmel, mit der Frage nach Wesen und Wirksamkeit von Vertrauen. In seinem Verständnis ist Vertrauen „eine der wichtigsten synthetischen Kräfte innerhalb der Gesellschaft“.³ Vertrauen ist für Simmel ein „mittlerer Zustand zwischen Wissen und Nichtwissen um den Menschen. Der völlig Wissende braucht nicht zu vertrauen, der völlig Nichtwissende kann vernünftiger Weise nicht einmal vertrauen. Welche Maße von Wissen und Nichtwissen sich mischen müssen, um die einzelne, auf das Vertrauen gebaute praktische Entscheidung zu ermöglichen, das unterscheidet die Zeitalter, die Interessengebiete, die Individuen.“⁴

Damit scheinen bereits bei Simmel verschiedene Aspekte von Vertrauen auf, die in seiner Nachfolge zu unterschiedlichen Konzepten und Begrifflichkeiten ausgebaut wurden, so dass heute einander ergänzende Vertrauenskonzepte zur Verfügung stehen. Von besonderer Bedeutung ist – auch für die spätere Operationalisierung – die Unterscheidung zwischen Vertrauen, das sich im Rahmen persönlicher Beziehungen herausbildet (personelles Vertrauen) und Vertrauen, das der institutionellen Ebene zuzuordnen ist (institutionelles Vertrauen).⁵

³ Simmel, Georg (1908): *Soziologie. Untersuchungen über die Form der Vergesellschaftung*, Leipzig: Duncker & Humblot (zitiert nach: Simmel, Georg (1992): *Soziologie. Untersuchungen über die Form der Vergesellschaftung*, Frankfurt/Main: Suhrkamp, hier S.393).

⁴ Simmel, Georg (1908): *Soziologie. Untersuchungen über die Form der Vergesellschaftung*, Leipzig: Duncker & Humblot, (zitiert nach: Simmel, Georg (1992): *Soziologie. Untersuchungen über die Form der Vergesellschaftung*, Frankfurt/Main: Suhrkamp, hier S.393-394).

⁵ An dieser Stelle soll nur ein allgemeiner Überblick über die wichtigsten Merkmale der Konzepte des „personellen“ und des „institutionellen“ Vertrauens gegeben werden. Siehe weiterführend beispielsweise: Höhmann, Hans-Hermann; Welter, Friederike (ed.) (2004): *Entrepreneurial Strategies and Trust. Structure of Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in "Low-Trust" and "High Trust" Environments of East and West Europe*, Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen, Arbeitspapier N 54; Zucker, Lynne G. (1986): *Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920*, in: *Research in Organizational Behaviour*, 8 (Jg.), S.53-111; Lane, Christel (1998): *Introduction: Theories and Issues in the Study of Trust*, in: Lane, Christel; Bachmann, Reinhard (Hg.): *Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications*, S.1-30, Oxford: Oxford University Press; Lindenberg, Siegwart (2000): *It Takes Both Trust and Lack of Mistrust: The Working of*

Personelles Vertrauen ist von den Eigenschaften spezifischer Personen bzw. vom Charakter der zwischen ihnen bestehenden Netzwerke abhängig. Es beruht vor allem auf der sozialen Vertrautheit der Akteure. Eine große Rolle spielt dabei der Grad bereits positiv erfahrener Zuverlässigkeit. Fehlt die persönliche Vertrauensbeziehung, so kann sie nur bedingt durch andere Formen von Vertrauen kompensiert werden, z.B. durch Vertrauen in die Qualität der Produkte eines persönlich bislang unbekanntem Lieferanten.

Unter *institutionellem Vertrauen* wird Vertrauen in vorhandene Institutionen verstanden, vor allem Vertrauen in das staatliche Rechtssystem, die Durchsetzbarkeit einzelner Gesetze sowie die Verlässlichkeit administrativen Handelns. Letztlich steht institutionelles Vertrauen in enger Beziehung zum institutionellen Rahmen, der alle externen politischen, ökonomischen und gesellschaftlichen Einflüsse auf das individuelle unternehmerische Verhalten der betreffenden Person oder Personengruppe umfasst.⁶

Vertraut ein Unternehmer den institutionellen Rahmenbedingungen, so erwartet er Schutz vor unzuverlässigen Geschäftspartnern und Vertragsbrüchen durch gesetzliche Regeln und gesellschaftliche Normen. Hier wird bereits klar, dass sich institutionelles Vertrauen nur herausbilden kann, wenn das politische System sicherstellt, dass ein Mindestmaß an gesellschaftlichen Normen existiert, allgemein anerkannt wird und den Schutz des Staates erfährt.

Die überwiegend aufgrund des personellen Vertrauens entstandenen Netzwerke und die mit dem institutionellen Vertrauen zusammenhängenden Normen der Gegenseitigkeit werden in der vorliegenden Arbeit als wesentliches Element des "sozialen Kapitals" (oder Sozialkapitals) verstanden. Sozialkapital ist dabei durch eher nicht-materielle Kategorien und insgesamt durch die Dichte und Qualität von sozialen Beziehungen in einer Gesellschaft gekennzeichnet, beispielsweise durch das Vertrauen der Menschen zueinander oder in die Regierung wie auch durch die Zuversicht in die eigene Zukunft. Der Begriff Sozialkapital schließt formelle und informelle zwischenmenschliche *Beziehungen* ein (persönliche, familiäre,

Cooperation and Relational Signalling in Contractual Relationships, in: Journal of Management and Governance 4 (Jg.), S. 11-33.

⁶ North versteht unter Institutionen "die Spielregeln einer Gesellschaft, oder...die von Menschen erdachten Beschränkungen menschlicher Interaktion". Vgl. North, Douglass C. (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen: Mohr, hier S.3 (die Originalausgabe: North, Douglass C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge: Cambridge University Press).

gesellschaftliche, die durch Tradition oder durch Gesetz reguliert werden) aber auch alle existierenden *Organisationsformen* (staatliche, private, gesellschaftliche).⁷

Ist eine Gesellschaft durch eine niedrige Ausprägung von Sozialkapital gekennzeichnet, so führt dies zu einer Verschärfung der Konflikte im sozialen, internationalen oder auch persönlichen Bereich. Die gesellschaftliche Entwicklung wird dadurch eingeschränkt, dass sich die Beziehungen oftmals auf einen kleinen Kreis bekannter Partner beschränken. In einer Gesellschaft mit hoch ausgeprägtem Sozialkapital reduzieren sich hingegen Produktions- ebenso wie Transaktionskosten, weil hier ein hohes Niveau des institutionellen Vertrauens Transaktionen mit bislang unbekanntem Partnern ermöglicht und durch (unterstellte) institutionelle Stabilität zu einer positiven gesellschaftlichen Entwicklung beiträgt. Im politischen Bereich bedeutet dies die Schaffung einer offenen, demokratischen Gesellschaft; im wirtschaftlichen Bereich die Förderung von Wachstumsprozessen in einer wettbewerbsorientierten Marktwirtschaft.⁸

In Transformationsländern ist das institutionelle Umfeld häufig gekennzeichnet durch ein ineffektives Rechtssystem, durch unvollständige *property rights*, Übergriffe der staatlichen Bürokratie, Korruption und ein allgemeines Klima von Misstrauen. Aus diesem Grund wird hier Vertrauen in erster Linie natürlichen Personen entgegengebracht, die bereits aus alten und existierenden sozialen Netzwerken bekannt sind. Staatliche Institutionen oder juristische Personen werden eher nachrangig als vertrauenswürdig betrachtet.⁹

⁷ Ausführlicher dazu siehe in: Putnam Robert D., Gross Kristin A. (2001): Einleitung, in: Putnam, Robert D. (Hg.): Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, S.15-45.

⁸ Vgl. Lageman, Bernhard (2001): "Soziales Kapital" als Kategorie kulturorientierter Transformationsforschung, in: Höhmann, Hans-Hermann (Hg.): Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas: Konzeptionelle Entwicklungen – Empirische Befunde, Bremen: Edition Temmen, S.72-89, hier S.85.

⁹ Weiterführend: Raiser, Martin (1997): Informal institutions, social capital and economic transition: reflection on a neglected dimension, Working paper, 25, London: EBRD. Eine ausführliche Übersicht über die mannigfaltigen Bedeutungen des Begriffs „Sozialkapital“ findet sich bei: Haug, Sonja (1997): Soziales Kapital. Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand, Arbeitspapier Arbeitsbereichs II, 15, Mannheim: Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung; Gambetta, Diego (1998): Trust. Making and Breaking Cooperative Relations, N.Y./Oxford: Basil Blackwell; Hoffmeister, Onno (1998): Civic Community und Social Capital in Russland? Hypothesen über die Entwicklung des politischen Systems in Russland unter Berücksichtigung der politischen Kultur, in: Segbers, Klaus (Hg.): Transformationen konkret: Wandel in der Ukraine, Belarus und Russland, Arbeitspapiere des Osteuropa-Instituts der Freien Universität Berlin, 18, S.58-67; Raiser, Martin (1999): Trust in Transition, Working paper, 39, London: EBRD; Putnam, Robert D. (Hg.) (2001): Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung. Speziell zur Analyse der Rolle von Vertrauen in Russland siehe in: Höhmann, Hans-Hermann;

Es lässt sich nun argumentieren, dass die Mittelschicht und insbesondere die mittelständische Wirtschaft am ehesten die Voraussetzungen besitzen, um institutionelles Vertrauen zu entwickeln und zur Stabilisierung der Gesellschaft beizutragen. Ein stabiler und erfolgreicher Mittelstand fördert die wirtschaftliche und soziale Entwicklung, was wiederum zu politischer Stabilität und über die Schaffung von Sozialkapital zur Entwicklung einer offenen demokratischen Gesellschaft beiträgt.¹⁰

Mittlerweile gibt es eine Reihe von Untersuchungen zur aktuellen gesellschaftspolitischen Entwicklung sowie zur Interdependenz von Ökonomie und Politik in Russland. Systematische Analysen des Einflusses unterschiedlicher Formen von Vertrauen auf das unternehmerische Verhalten russischer Kleinunternehmer liegen bislang allerdings nicht vor. Die vorliegende Arbeit will dazu beitragen, diese Lücke zu schließen. Ihr empirischer Schwerpunkt liegt auf der Analyse des wirtschaftlichen und politischen Verhaltens von Kleinunternehmen in der russischen Region Nižnij Novgorod, wobei der Einfluss von Vertrauen – sei es sein Aufbau oder seine Abwesenheit – im Zentrum der Betrachtung steht.¹¹

Folgende Hypothesen liegen der empirischen Untersuchung zugrunde:

1. *Für das Zustandekommen und die Konstanz ökonomischer Transaktionen spielt personelles Vertrauen in Russland nach wie vor die wichtigste Rolle.*

Der Aufbau von Beziehungen jeder Art (persönliche, wirtschaftliche, gesellschaftliche) ist besonders für Kleinunternehmer von großer Bedeutung und hängt oft mit der Gründungsform von Kleinunternehmen zusammen. Zwei Gruppen sind hier zu unterscheiden: zum einen die aus alten Großbetrieben oder ehemaligen staatlichen Strukturen im Prozess der Privatisierung und Restrukturierung entstandenen Kleinunternehmen; zum anderen die in der

Malieva, Elena (2002): Trust as a Basic Anthropological Category, in: Höhmann, H.-H.; Welter, F. (Hg.): 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, Arbeitspapier No. 37, S.11-18.

¹⁰ Vgl. u.a. in: Winter, Sidney G. (1995): Small and medium-size Enterprises in Economic Development: Possibilities for Research and Policy, IBRD (World Bank), Policy Research Working Paper 1508; Pfennig, Werner (1999): Anmerkungen und Fragen zu Mittelschichten, in: Becker, Bert u.a. (Hg.): Mythos Mittelschichten: Zur Wiederkehr eines Paradigmas der Demokratieforschung, Bonn: Bouvier Verlag, S.272-283; Audretsch, David B. (2002): Small Firms and Entrepreneurship: the Western experience, in: Pfirrmann, Oliver (Hg): Small Firms and Entrepreneurship in Central and Eastern Europe: a socio-economic Perspective, S.15-46.

¹¹ Die analytische Eingrenzung des „Vertrauenskomplexes“ wird auf die Entwicklung unterschiedlicher (jeweils operabler) Vertrauensbegriffe hinauslaufen: z.B. Vertrauen als Netzwerkressource, Vertrauen in die Vertragstreue anonymer Marktpartner, Vertrauen in das Marktsystem, Vertrauen in Geschäftspartner.

Transformationsphase neu gegründeten Kleinunternehmen. Entsprechend orientieren sich die Unternehmen der ersten Gruppe in ihren geschäftlichen Beziehungen zumeist an alten, existierenden Netzwerken und an den „aus alten Zeiten“ bekannten Geschäftspartnern. Die Unternehmen der zweiten Gruppe kooperieren überwiegend mit Mitgliedern ihrer Familien und/oder mit engen persönlichen Freunden aus Schulzeit, Studium oder der früheren Arbeitsstätte. Bislang unbekanntem Partnern wird kaum Vertrauen entgegengebracht, hier verfügen mittelständische Unternehmen nur über begrenzte finanzielle und personelle Ressourcen, um die aus ihrer Sicht erforderlichen Überprüfungen und Kontrollen durchzuführen. Entsprechend wird Vertrauen zurück gehalten.

2. *Das institutionelle Umfeld der Unternehmen in Russland – vor allem der Kleinunternehmen! – festigt sich nur langsam und ist immer noch in lediglich geringem Maße vertrauensfördernd.*

Dies trifft insbesondere auf die Gesetzgebung und die Kontrolltätigkeit staatlicher Behörden zu. Das Vertrauen der Akteure zum Staat und zu staatlichen Institutionen hat unverändert eine nur sehr geringe Ausprägung. Der Staat wird von der Mehrheit des Unternehmertums eher als Hindernis denn als Unterstützung für unternehmerische Tätigkeit empfunden. Es mangelt an Vertrauen in das vorhandene Rechtssystem, ebenso wie in die über Gerichtsurteile zu erlangende Gerechtigkeit. Ursächlich hierfür ist nicht zuletzt die beständige Veränderung von Regeln und Normen angesichts allgemeiner politischer und wirtschaftlicher Instabilität. Institutionelles Vertrauen ist dementsprechend für das russische Kleinunternehmen von nur geringer Bedeutung.

3. *Der Sektor der kleinen Unternehmen in Russland ist in besonderem Maße auf Vertrauen und zwar sowohl auf personelles als auch auf institutionelles Vertrauen angewiesen.*

Personelles Vertrauen ist erforderlich, um bei fehlenden oder instabilen Institutionen das mangelnde institutionelle Vertrauen zu kompensieren. Institutionelles Vertrauen wiederum ist erforderlich, weil die Kleinunternehmen (im Unterschied zu großen Unternehmen) zu schwach sind, um selbst auf die Institutionenbildung Einfluss nehmen bzw. die Verhaltensweisen der Behörden manipulieren zu können. Personelles Vertrauen bleibt zwar die Hauptgrundlage des unternehmerischen Handelns, aber es kann das Fehlen von institutionellem Vertrauen bei weitem nicht kompensieren.

4. *Der russische Staat bemüht sich zunehmend Maße um die Verbesserung der institutionellen Rahmenbedingungen der Unternehmen (und damit mittelbar um*

die Förderung von institutionellem Vertrauen), scheitert dabei aber noch oft an der Komplexität der erforderlichen Regelsysteme sowie an der Verhaltenswillkür nationaler und regionaler politischer Akteure.

Beispiele für positive Veränderungen sind im Allgemeinen die Verbesserungen des russischen Steuerrechtes, im Spezifischen die verschiedenen Gesetzgebungsakte zur Förderung und Unterstützung des Kleinunternehmertums. Deshalb ist seit Ende der 1990er Jahre vor diesem Hintergrund die Tendenz zur Entwicklung eines verbesserten institutionellen Vertrauens erkennbar. Offen ist jedoch bis jetzt, ob diese Tendenzen nachhaltig sind und das Potential haben, längerfristig das Sozialkapital des Sektors zu steigern oder ob es sich nicht vielmehr um eine Überlagerung anhaltender institutioneller Defizite durch die seit Ende der 1990er Jahre im positiven Sinne veränderte Großwetterlage handelt.

I.3 Aufbau der Arbeit

Der Aufbau der Arbeit folgt dem in den einleitenden Abschnitten dargestellten Anliegen. Die gesamte Arbeit besteht aus 4 Teilen: Teil I ist die Einleitung, Teil II (theoretische Grundlage) und Teil III (empirische Analyse) bilden den Hauptteil der Arbeit, Teil IV stelle die gesamte Zusammenfassung dar.

Im ersten Hauptteil der Untersuchung (Teil **II**) wird die gesellschaftliche Transformation und die Entwicklung eines neuen Kleinunternehmertums in Russland beschrieben. Um die Integration des Sektors in die russische Transformationsgesellschaft zu verdeutlichen, werden Entwicklung, Struktur und Problematik des russischen Systemwandels erörtert.

Demzufolge vermittelt Abschnitt **II.1** einen Überblick über zentrale Merkmale der gesellschaftlichen und politischen Transformation in Russland, wobei der Schwerpunkt entsprechend der Fragestellung der Arbeit auf unternehmerischem Verhalten sowie auf den wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen der unternehmerischen Aktivität liegt.

In Teil **II.2** wird die Entwicklung des russischen Mittelstandes behandelt, die in einem engen Interdependenzverhältnis zur Genese und zur weiteren Entwicklung von Kleinunternehmen steht.

In Teil **II.3** wird die dieser Arbeit zugrunde liegende konkrete Frage nach den Aktionsfeldern und der institutionellen Einbindung der Kleinunternehmen betrachtet. Hier erfolgt dann die Analyse der Kleinunternehmen in deren Entwicklung und ihren sektoralen und regionalen Strukturen. Neben der Untersuchung von Aktivitätsprofilen und Geschäftsnetzwerken tritt dabei die Behandlung von Rechtsrahmen und staatlichem Handeln auf zentraler und regionaler Ebene. Der empirischen Untersuchung vorangestellt wird hier ein Überblick über die Position des Kleinunternehmertums in der russischen Transformation. Dabei werden die Beziehungen der Kleinunternehmer zu Geschäftspartnern und staatlichen Akteuren unter dem Aspekt der Schaffung von Vertrauen und Sozialkapital betrachtet. Die dabei aufgestellten Thesen werden anschließend im empirischen Teil der Arbeit anhand von Fallstudien analytisch überprüft.

Teil **II.4** der Arbeit untersucht die wirtschaftliche und politische Konsolidierung im Zuge der russischen Transformation und die spezifische Rolle von Vertrauen, Sozialkapital und Institutionenbildung dabei. Allgemeinen Inhalten und Ausprägungen von Vertrauen und Sozialkapital folgend, wird ihre Anwendbarkeit auf den russischen Fall der post-sozialistischen Transformation betrachtet sowie der aktuelle russlandsspezifische Forschungsstand aufgearbeitet.

Für den zweiten Hauptteil der Arbeit (Teil **III**) wurde zur Überprüfung der formulierten Thesen umfangreiches empirisches Material aus der Region Nižnij Novgorod gewonnen. Die Ergebnisse der Untersuchungen werden nachfolgend aufbereitet und interpretiert. Die Analyse geht dabei wiederum von der Hypothese aus, dass ohne ein funktionierendes Wechselspiel zwischen Vertrauen und Sozialkapital einerseits und einer adäquaten Entwicklung leistungsfähiger ökonomischer Institutionen andererseits keine Konsolidierung des Kleinunternehmertums und dementsprechend auch keine positiven Auswirkungen dieses Bereichs auf Wirtschaftsleistung, Demokratie und Zivilgesellschaft zu erreichen sind.

Das empirische Datenmaterial baut weitgehend auf einer Fallstudie auf, die im Rahmen des Forschungsprojektes "Unternehmerisches Handeln und Vertrauen. Struktur und Genese wirtschaftlicher Transaktionsmuster in 'Low – Trust'– und 'High – Trust – Milieus' in Ost- und Westeuropa" durchgeführt wurde.¹² Die Auswertung erlaubt sowohl Aussagen zur Region Nižnij Novgorod als auch Verallgemeinerungen auf der Basis der im Rahmen des Forschungsprojektes zeitgleich analysierten Regionen Moskau, Voronež und Kaluga.

Um praktische Probleme bei der Messbarkeit von Vertrauen zu überwinden, werden in dieser Arbeit qualitative und quantitative Forschungselemente miteinander kombiniert. Eine solche Kombination hat sich in der aktuellen Forschung durchaus etabliert. C. Offe verweist beispielsweise auf die geringe Zielgenauigkeit scheinbar einfacher Fragestellungen etwa in der Form von "Wie viel Vertrauen haben Sie in ...", die sich bereits aus kulturellen und regionalen semantischen Unterschieden von "Vertrauen" ergeben.¹³ D. Smallbone und F. Lyon kommen zu dem Schluss, dass Vertrauen nur schwer quantitativ messbar ist. Dies vor allem mit Blick auf seinen Ursprung und seine Entstehung sowie seine Intensität und Bedeutung für verschiedene Geschäftsbeziehungen. Beide plädieren dafür, dass sich quantitative Untersuchungen vor allem darauf beschränken sollten, Formen und Ausmaß

¹² Das Projekt wurde gemeinsam von der Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen (FSO) und dem RWI, Essen, durchgeführt. Institutionen, die beide mit osteuropäischen sowie westeuropäischen Forschungsinstituten kooperierten. Das Projekt wurde von der VolkswagenStiftung unter dem Titel "Unternehmerisches Handeln und Vertrauen - Struktur und Genese wirtschaftlicher Transaktionsmuster in "Low-Trust-" und "High-Trust-Milieus" Ost- und Westeuropas" gefördert.

¹³ Vgl. Offe, Claus (2001): Nachwort: Offene Fragen und Anwendungen in der Forschung, in: Hartmann, Martin; Offe, Claus (Hg.): Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts, Frankfurt/Main: Campus Verlag, S.364-369, hier S.365.

vertrauensbasierter Geschäftsbeziehungen zu erheben und dass sie in ihrer Aussage dann durch qualitative Methoden zu ergänzen seien.¹⁴

Zum Anfang des Abschnittes **III.1** werden die relevanten Untersuchungseinheiten – Kleinunternehmen – und die relevanten Erklärungsvariablen – Vertrauen und Sozialkapital – operationalisiert. Gleichzeitig wird die Auswahl der Fallstudie begründet. Dabei wird zugleich die Repräsentativität der Ergebnisse aus Nižnij Novgorod für Russland insgesamt beleuchtet.

Das maßgebliche Untersuchungsobjekt der vorliegenden Arbeit ist die 2 Mio. Einwohner zählende Stadt Nižnij Novgorod in der Wolga-Region, etwa 400 km östlich von Moskau gelegen. In einer ersten Phase wurden in Nižnij Novgorod insgesamt 100 Unternehmen befragt, in der zweiten Phase wurden 10 detaillierte Unternehmer- und Experteninterviews durchgeführt. Dabei zeigte sich, dass Vertrauen mit standardisierten Unternehmensbefragungen nur in Ansätzen empirisch zu erfassen ist. Um auch größenbezogene Vertrauensunterschiede in die Analyse einzubeziehen, werden zwei Unternehmensgrößen unterschieden: Mikrounternehmen (bis 10 Beschäftigte) sowie Kleinunternehmen (bis 50 Beschäftigte).

Der Abschnitt **III.2.** erlaubt durch eine Kombination der quantitativen Unternehmensbefragungen mit den Fallstudien und mit den Experteninterviews die Analyse von unternehmerischem Verhalten in verschiedenen Umfeldern. Analysiert werden hier die Beziehungen zu Geschäftspartnern, die Regelung der Geschäftsbeziehungen, Finanz- und Kreditverhältnisse sowie die Beziehungen zu staatlichen Behörden und die Rolle von intermediären Organisationen. In allen Fällen konzentriert sich die zentrale Fragestellung auf die Rolle von personellem und institutionellem Vertrauen.

Im Abschnitt **IV.** schließlich werden die Ergebnisse der Untersuchung im Hinblick auf eine mögliche ökonomische, gesellschaftliche und politische Konsolidierung des Sektors der Kleinunternehmen interpretiert. Dies ist Voraussetzung dafür, um abschließend den spezifischen Beitrag dieses Bereichs zur Konsolidierung von Politik und Zivilgesellschaft in Russland thematisieren bzw. problematisieren zu können.

¹⁴ Vgl. Smallbone, David; Lyon, Fergus (2002): A Note on Trust, Networks, Social Capital and Entrepreneurial Behaviour, in: Höhmann, H.-H.; Welter, F. (eds.): Entrepreneurial Strategies and Trust: Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in East and West European Environments - Concepts and Considerations, Forschungsstelle Osteuropa, Arbeitspapiere und Materialien, 37, Bremen, S.19-24, hier S.21.

II. Gesellschaftliche Transformation und Entwicklung eines neuen Kleinunternehmertums in Russland

II.1 Der Transformationsprozess in der Russischen Föderation: ökonomische und gesellschaftspolitische Aspekte

Der nachfolgende Abschnitt stellt zentrale Merkmale der ökonomischen und gesellschaftspolitischen Transformation in Russland dar. Der Schwerpunkt liegt hier auf den Rahmenbedingungen für unternehmerische Aktivität und auf dem unternehmerischen Verhalten dabei. Die Spezifika und Ausprägung der Entwicklung des russischen Mittelstandes wird in Teil II.2 separat behandelt. Die dieser Arbeit zugrunde liegende konkrete Frage nach der Rolle von Kleinunternehmern wird nachfolgend in Teil II.3 analysiert.

II.1.1 Grundzüge, Dimensionen und Probleme der Transformation

Transformation beschreibt den Prozess des Wechsels zwischen verschiedenen Gesellschaftsformationen¹⁵ und damit zugleich den Zeitraum der Umwandlung eines gesellschaftlichen Systems in ein anderes.¹⁶ Transformationsprozesse erfassen alle Ebenen der Gesellschaft: jedes einzelne Individuum, sowie die kommunalen, regionalen und nationalen Gruppen. Die bisher entwickelten theoretischen Ansätze zur Erklärung der Transformationsprozesse lassen nicht daran zweifeln, dass die aktuellen gesellschaftlichen Veränderungen vom Handeln aller Schichten der Gesellschaft abhängig sind.¹⁷ Auch staatlicher Steuerung (sofern möglich) kommt beim Ablauf der einzelnen Transformationsschritte Bedeutung zu, wenn auch in einem unterschiedlichen und oft eingeschränktem Masse.¹⁸

¹⁵ Merkel, Wolfgang (1999): Systemtransformation. Eine Einführung in die Theorie und Empirie der Transformationsforschung, Opladen: Leske + Budrich, S.74-76.

¹⁶ Vgl.: Hopfmann, Arndt; Wolf, Michael (2000): Transformationsforschung und Transformationstheorie – Thesen zu einem diffizilen Verhältnis, in: Beiträge zur sozialwissenschaftlichen Diskussion, 30, Berlin: BISS public, S.67-80, hier S.67-68.

¹⁷ Mehr dazu in: Zaslavskaja, Tat'jana (2002): O sozial'nom mehanizme postkommunističeskich preobrazovanij v Rossii, in: Sociologičeskije issledovanija, 8, S.3-16, hier S.8.

¹⁸ Zu allgemeinen Fragen der "Transformation auf Russisch" siehe u.a.: Beyme, Klaus von (1994): Systemwechsel in Osteuropa, Opladen: Leske + Budrich; Wollmann, H. u.a. (1995): Transformation sozialistischer Gesellschaften: am Ende des Anfangs, Opladen: Westdeutscher Verlag; Sandschneider, E. (1995): Stabilität und Transformation politischer Systeme. Stand und Perspektiven politikwissenschaftlicher Transformationsforschung, Opladen: Leske + Budrich; Eichwede, Wolfgang (1996): Stabilität in Widersprüchen? Russlands Wirklichkeiten 1996; in: Osteuropa, 9, S. 843-854; Offe, Claus u.a. (1998): Institutional Design in Post Communist Societies. Rebuilding the Ship at Sea, Cambridge: Cambridge University Press; Bowker, M. u.a.

In den gegenwärtigen osteuropäischen Gesellschaften finden Transformationsprozesse in verschiedenen Bereichen statt. W. Merkel beispielsweise fasst Vielschichtigkeit und Interdependenz der Transformation in folgenden Merkmalen zusammen: in der Politik „eine Demokratisierung der ... Entscheidungsprozesse, in der Wirtschaft die Herstellung einer effizienten Marktwirtschaft und in der Gesellschaft ... den Aufbau einer Zivilgesellschaft. Diese Prozesse sind in allen Ländern von unterschiedlicher Dauer. Wenn sie gelingen, stabilisieren sie sich gegenseitig.“¹⁹

Transformation ist kein Projekt mit einem klar und scharf abzugrenzenden Ziel, das nach nur wenigen Jahren erreicht werden kann, sondern "ein Prozess der Modernisierung, der unter den spezifischen Gegebenheiten der osteuropäischen Geschichte nicht nur spezifische Übergangsprobleme beim Um- und Aufbau von Institutionen hervorbringt, sondern eine längere Dauer umfasst, viele gesellschaftliche Bereiche tangiert und dort auch Probleme hervorbringt".²⁰

Auch die ökonomische Transformation für sich genommen ist vielschichtig. In der von der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) herausgegebenen Studie werden vier zentrale Aspekte der Transformation folgendermaßen definiert. Ein erster Aspekt beinhaltet die Unternehmensreformen. Hierzu gehören die „große“ Privatisierung, die „kleine“ Privatisierung sowie die Etablierung von Unternehmenskontrolle (corporate governance). Ein zweiter Aspekt beinhaltet die Durchführung von Marktformen (wie beispielsweise Preisliberalisierung, Außenhandelsliberalisierung und Konvertibilität, Wettbewerbspolitik), ein dritter Aspekt beinhaltet die Finanzreformen (hier Bankreformen und Zinsliberalisierung, Kapitalmärkte und Finanzinstitutionen außerhalb der Banken), einen vierten Aspekt schließlich stellen die Reformen des Investitionsrechts (Reichweite und Wirksamkeit von Rechtsregeln für Investitionen) dar.²¹

(Hg.) (2000): *Russia after the Cold War*, Harlow, England: Longman an imprint of Pearson Education; Hillenbrand, Olaf; Kempe, Iris: (2003) (Hg.): *Der schwerfällige Riese. Wie Russland den Wandel gestalten soll*, Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.

¹⁹ Weiterführend dazu siehe in: Merkel, Wolfgang (1995): Transformationsstrategien: Probleme, Erfahrungen und Grenzen, in: *Internationale Politik*, 6, hier S.3.

²⁰ Schrader, Heiko (2003): Vertrauen, Sozialkapital, Kapitalismen - Überlegungen zur Pfadabhängigkeit des Wirtschaftshandelns in Osteuropa, in: Kollmorgen, R.; Schrader, H. (Hg.): *Postsozialistische Transformation: Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur. Theoretische Perspektiven und empirische Befunde*, Würzburg: Ergon Verlag, S.81-112, hier S.82.

²¹ EBRD (Hg.): *Transition Report 1996*, London, S. 15ff.

Diese Klassifizierung muss jedoch nach H.-H.Höhmnn durch weitere Kriterien vervollständigt werden. Bei der Analyse von Veränderungsprozessen jeder Gesellschaft müssen "insbesondere Fortschritte bei der Bildung adäquater politischer Institutionen, die Repräsentation gesellschaftlicher Interessen in Parteien und Verbänden sowie die Entstehung eines Milieus politischer und sozialer Stabilität" berücksichtigt werden. Eine solche Ergänzung würde die vorgegebene Eingruppierung "des einen oder anderen Landes verändern, zugleich aber die wesentlichen Inhalte des vermittelten Gesamtbilds bestätigen".²²

Nach Höhmnn verlief die Transformation in den Ländern Osteuropas in fünf Etappen: "Diese sind zwar nicht immer klar abgrenzbar, ihre Unterscheidung ist aber zweckmäßig, wenn es um die Bestimmung länderspezifischer Positionen in der Transformation geht". Der Transformationsprozess beginnt in einer "Schlussphase des alten Systems", die unter anderem durch anwachsende Stagnationserscheinungen des alten Systems gekennzeichnet ist. Als zweite Etappe folgt eine "Phase des Systemzusammenbruchs". Sie ist dadurch gekennzeichnet, dass die alten Institutionen schon aufgelöst, die neuen aber noch nicht geschaffen werden konnten. Danach folgt die dritte Etappe, die "Phase der politischen und ökonomischen Neuorientierung". Sie stellt sich, so Höhmnn, einerseits "als Suchprozess nach innovativen institutionellen Regelungen" und andererseits "als Kampf alter und neuer Eliten um Eigentum, Macht, Einfluss" dar. In erfolgreichen Transformationsländern wird dieser Prozess durch eine funktionierende Staatlichkeit unter Kontrolle gehalten und die weitere Entwicklung in ihrer Geschwindigkeit befördert. Nachfolgend kommt in der Struktur eines Transformationsprozesses die vierte Etappe, eine "Periode der politisch – ökonomischen Konsolidierung". Als Schlussetappe stellt sich die "Phase der 'normalen' Arbeitsweise des neuen Systems" ein. Die entscheidende Frage einer gelungenen Transformation ist demnach, ob überhaupt – und wenn ja, wie schnell – ein möglicher "Übergang von der Phase der Neuorientierung zur Periode der Konsolidierung" erreicht werden kann.²³ Während Höhmnn für die meisten Länder Ost–Mitteleuropas (insbesondere für die neuen Mitgliedsländer der Europäischen Union) eine weitgehenden systempolitische

²² Weiterführend in: Höhmnn, Hans-Hermann (1997): Gemeinsamkeiten und Divergenzen im Prozess der osteuropäischen Wirtschaftstransformation: Stichworte für eine Zwischenbilanz, in: Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien (Hg.): Der Osten Europas im Prozess der Differenzierung. Fortschritte und Mißerfolge der Transformation, München: Carl Hanser, S.189-202, hier S.193.

²³ Weiterführend in: Höhmnn, Hans-Hermann (1997): Gemeinsamkeiten und Divergenzen im Prozess der osteuropäischen Wirtschaftstransformation: Stichworte für eine Zwischenbilanz, in: Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien (Hg.): Der Osten Europas im Prozess der Differenzierung. Fortschritte und Mißerfolge der Transformation, München: Carl Hanser, S.189-202, hier S.194-195.

Annäherung an etablierte Marktwirtschaften feststellt, ist der Transformationsprozess in Russland auch nach fünfzehn Jahren Systemwechsel noch unfertig.

Generell werden Ausgangsbedingungen und Verlauf des Transformationsprozesses in erheblichen Maße von nationalen und historischen Besonderheiten beeinflusst. Diese sind nach S. Kilpatrick derart vielschichtig, dass eine Bewältigung ohne Beachtung der sozialen Seite nicht denkbar ist: "The process of change in a community is a learning process, which simultaneously draws on and builds social capital".²⁴ Nicht nur die Entwicklung von Netzwerken und gegenseitigen Vertrauensbeziehungen charakterisieren die Unterschiede der Transformation. Nach P. Sztompka sind die Transformationsgesellschaften "in einem tiefsitzenden Syndrom des Misstrauens gefangen". Dies kann nur überwunden werden, wenn der Transformationsprozess von allen Eliten zusammen getragen wird und zudem Unterstützung aus dem Westen erfährt.²⁵

Für die vorliegende Arbeit sind vor allem die Transformationsprozesse in Russland von Bedeutung. Nachfolgend werden in diesem Zusammenhang insbesondere die Wirtschaftsreformen und die aktuelle Wirtschaftsentwicklung Russlands analysiert. Dabei erfahren relevante Fragestellungen der im empirischen Teil behandelten Kleinunternehmen besondere Aufmerksamkeit.

²⁴ Kilpatrick, Sue (1999): How Social Capital Facilitates learning outcomes for Small Businesses, in: Discussion Paper of Centre for Research and Learning in Regional Australia, University of Tasmania, D8, hier S.18.

²⁵ Sztompka, Piotr (1993): Civilizational Incompetence: the Trap of Post-Communist Societies, in: Zeitschrift für Soziologie, 22, 2, S. 85-95; zur Entwicklung dieser These in späteren Studien: Sztompka, Piotr (1995): Vertrauen: Die fehlende Ressource in der postkommunistischen Gesellschaft, in: Nedelmann, Brigitta (Hg.): Politische Institutionen im Wandel, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie: Westdeutscher Verlag, S.254-278; Sztompka, Piotr (2001): Teoretičeskaja sociologija i sociologičeskoje voobraženije, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.nir.ru/socio/scipubl/sj/sj1-01shtom.html>, 25. November 2002.

II.1.2 Grundelemente der wirtschaftlichen Transformation

Die ökonomischen ebenso wie politischen Auswirkungen auf die Entstehung eines Kleinunternehmertums in Russland aufzuzeigen und zu bewerten, setzt das Erkennen der Grundsäulen der Transformationsprozesse voraus. Hierbei ist festzuhalten, dass es zunächst die mit der ökonomischen Transformation verbundene Privatisierung und Liberalisierung waren, die nicht nur die Struktur des neuen Unternehmensektors in Russland, sondern auch die Entwicklung des Kleinunternehmertums maßgeblich bestimmt hatten.

Betrachtet werden hier zunächst die ökonomischen Prozesse des Eigentumsübergangs im Rahmen der Privatisierung. Mehr als fünfzehn Jahre sind nunmehr seit Beginn der Bildung von Privateigentum vergangen. In dieser Zeit hat sich in Russland ein Wirtschaftssystem herausgebildet, das heute als Marktwirtschaft bezeichnet wird. Diese ist jedoch als spezifisch "russische" Marktwirtschaft ausgeprägt, "bei der die Beziehungen zwischen Betrieben und gesellschaftlichen Gruppen, die Verflechtung zwischen Staat und Wirtschaft sowie das Verhältnis zwischen unternehmerischem Handeln, Einkommensentwicklung und gesamtwirtschaftlicher Leistung jeweils charakteristische Formen angenommen hat"²⁶.

Schon unter den administrativen, planwirtschaftlichen Bedingungen in der Sowjetunion zeigten sich in der russischen Gesellschaft einige marktwirtschaftliche Elemente, die später unter den Reformen von Jegor Gajdar und seiner Regierung Grundlage der allgemeinen Veränderungen der Wirtschaft waren.²⁷ Der gesamte Ablauf der gesellschaftlichen Beziehungen stand damals unter staatlicher Kontrolle und entwickelte sich oft nach der Formel "Beziehungen zwischen Oben und Unten". Zweifellos waren Geflechte informeller Beziehungen existent, die auf die Überwindung der Starre des hierarchischen Systems gerichtet waren. Diese waren aber aufgrund ihrer nur begrenzten Duldung von offizieller Seite bis zur Öffnung der Gesellschaft auf relativ kleine und geschlossenen Gruppe beschränkt.²⁸

²⁶ Weiterführend dazu: Höhmann, Hans-Hermann (2001): Die "russische" Marktwirtschaft: Übergangsordnung oder Wirtschaftssystem auf Dauer?, in: Höhmann, Hans-Hermann; Schröder, Hans-Henning (Hg.): Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133, hier S.120.

²⁷ Weiterführend dazu siehe in: Gajdar, Egor (1995): Besedy s izbirateljami, Moskau: Evrazija; Gajdar, Egor (1996): Dni poraženij i pobeđ, Moskau: Vagrius; Gajdar, Egor (1997): Gosudarstvo i évoljucija. Kak otdelit' sobstvennost' ot vlasti i povysit' blagosostojanije rossijan, Sankt-Peterburg: Norma.

²⁸ Zum Thema des administrativen Marktes siehe: Kornai, János (1995): Das sozialistische System: Die politische Ökonomie des Kommunismus, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft; zum

Der Verlauf der russischen Transformation wurde in der Literatur mehrfach ausführlich wiedergegeben. Die meisten dieser Darstellungen belegen, dass positive wirtschaftliche Entwicklung stets im engen Zusammenhang mit politischen und gesellschaftlichen Veränderungen steht.²⁹ Die Transformation im post-sowjetischen Russland verlief dabei nach einem individuellen Muster, das sich deutlich von den Vorgängen in anderen Transformationsländern unterscheidet.³⁰ Höhmann

Thema Beziehungen ("blat") siehe: Ledeneva, Alena (1998): *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking, and Informal Exchange*, Cambridge: Cambridge University Press.

²⁹ Beispielsweise: Ahrens, Joachim (1994): *Der russische Systemwandel: Reform und Transformation des (post)sowjetischen Wirtschaftssystems*, Frankfurt/Main u.a.: Peter Lang Publishing Group; Friebel, Guido (1995): *Organisational Issues of Trade and Services. Privatisation in Russia*, in: *Economic System*, vol.19, 1, S.25-58; Barberis, Nicholas u.a. (1996): *How Does Privatization Work? Evidence from the Russian Shops*, in: *Journal of Political Economy*, vol. 104, 4, S.764-790; Vasiliev, Sergei A. (1997): *Economic Reform in Russia: social, political, and institutional Aspects*, in: Anders Åslund (Hg.): *Russia's Economic Transformation in the 1990s*, London and Washington: PINTER, S.25-40; Schwiete, Mark (1998): *Finanzsysteme und wirtschaftliche Entwicklung: theoretische Aspekte, Vergleich westlicher Finanzsysteme und Systemtransformation in Osteuropa*, Berlin: Duncker & Humblot; Glad, Betty; Shiraev, Eric (1999): *Russian Transformation. Political, Sociological and Psychological Aspects*, Basingstoke: Palgrave Macmillan; Falzman, V. (1999): *Problemy transformacii i perechoda k reguliruemoj rynočnoj ekonomike*, Moskau: FORIS; Hishow, Ognian N. (2000): *Russia's Economic Transition - the Outcome and the Prospects*, Bericht des BIOst, 16; Hough, Jerry F. (2000): *The Logic of Economic Reform in Russia*, Brookings Institute; Ellman, Michael (2000): *The Russian economy under El'tsin*, in: *Europe-Asia Studies* 8, S.1417-1432; Füllsack, Manfred (2001): *Gesundung oder Zerfall? Zum Schicksal der russländischen Wissenschaft*, in: *Osteuropa* 1, S.3-15; Höhmann, Hans-Hermann (2001): *Die „russische“ Marktwirtschaft: Übergangsordnung oder Wirtschaftssystem auf Dauer?*, in: Höhmann, H.-H.; Schröder H.-H.(Hg.): *Russland unter neuer Führung*, Münster: Agenda Verlag, S.120-133; Sutela, Pekka (2001): *Wirtschaftspolitik: Etappen und Probleme*, in: Höhmann, H.-H.; Schröder H.-H. (Hg.): *Russland unter neuer Führung*, Münster: Agenda Verlag, S.134-145; *Transition Report 2000*, EBRD; *OECD Economic Surveys: Russian Federation, 1999-2000*; Hishow, Ognian N. (2002): *Russlands Wirtschaft: Langer Marsch zum Wohlstand*, SWP-Studie, September; Clement, Hermann (2003): *Die Wirtschaftsstruktur Russlands*, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, 14. April, B 16-17.

³⁰ So wurden beispielsweise in Polen und Ungarn seit Ende der 1980er Jahre sehr intensiv eine Reihe von Reformen durchgeführt. Hier wurden kleine Privatunternehmen erlaubt sowie einige Elemente des Privateigentums an Großunternehmen zugelassen. Weiterführend hierzu siehe u.a. in: Sizov, Alexej (2000): *Small Business in Russia and Poland: A Comparative Analysis*, in: Kapralski, Sławomir (Hg.): *Reformulations Markets, Policies, and Identities in Central and eastern Europe*, Warsaw: IfiS Publishers, S.67-90; Bonnel, Victoria E., Gold, Thomas B (Hg.) (2002): *New Entrepreneurs of Europe and Asia: Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe, and China*, New York: M.E. Sharpe; Adamski, Władisław u.a. (2002): *The dynamics of structural conflict in the process of systemic change: Poland from 1980 to 2000*, in: Adamski, Władisław (Hg.): *Structural Change and Modernization in Post-Socialist Societies*, Hamburg: Krämer, S.155-169.

charakterisiert in diesem Zusammenhang vier spezifische Bedingungen, die die Transformation in Russland kennzeichnen.³¹

Zum Ersten, ist dies die "Komplexität der Transformationsaufgabe", die eine grundlegende Umgestaltung des gesamten politisch–gesellschaftlichen Systems Russlands beinhaltet. Hierzu gehören: "Neubestimmung des nationalstaatlichen Rahmens und der nationalen Identität Russlands, der Wechsel des politischen Systems sowie ein Wandel der Gesellschaft".

Zum Zweiten sind dies die "gravierenden, bisher noch nicht überwundenen Altlasten des untergegangenen administrativen Sozialismus". Hierzu gehören nach Höhmann u.a. das Macht– und Autoritätsdefizit der Führung, die schwache Ausbildung demokratischer Kräfte, die langsame Formierung politischer Parteien, sowie das Übergewicht personeller gegenüber institutionellen Faktoren in der Politik sowie die unzureichende Entwicklung effektiver gesellschaftlicher Selbstorganisation.

Zum Dritten ist dies die "Verhaltenserbenschaft des sowjetischen Sozialismus", die die ökonomische Kultur in Russland, vor allem Wahrnehmung, Wertung und Verhalten der Bevölkerung, beeinflusst hat. Erfahrungen mit der Marktwirtschaft waren minimal, Wissen und Kenntnisse darüber sehr begrenzt. Allerdings haben sich inzwischen die Einstellungen zur Marktwirtschaft positiv verändert: Umfrageergebnisse deuten auf eine zunehmende Akzeptanz des Systemwandels. Mittlerweile entstand eine relativ breite Unternehmerschicht mit buntem Spektrum unternehmerischer Aktivitäten in kleinen, mittleren und großen Betrieben aller Wirtschaftszweige, vor allem jedoch im Dienstleistungs–, Finanz– und konsumnahen Sektor.³²

Zum Vierten ist dies die "materielle Strukturerbenschaft". Einerseits ist sie gekennzeichnet durch die aus der sowjetischen Wirtschaft hervorgegangene sektoral und regional ungleichgewichtige Wirtschaftsstruktur mit aufgeblähtem Staatssektor, überdimensionierter Schwer– und Rüstungsindustrie, politisch dominierten Standortentscheidungen und generell überalterten Produktionsanlagen. Andererseits bedeutete der Wegfall arbeitsintensiver Produktion einen plötzlichen Überschuss an (bislang) Beschäftigten mit dem Folgeproblem massiver Arbeitslosigkeit. Zugleich war der Widerstand des Managements gegen marktwirtschaftliche Mechanismen

³¹ Siehe: Höhmann, Hans-Hermann (2001): Die "russische" Marktwirtschaft: Übergangsordnung oder Wirtschaftssystem auf Dauer?, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.). Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133, hier S.122-123.

³² Weiterführend dazu in: Höhmann, Hans-Hermann (2003): Wirtschaftssystem und ökonomische Entwicklung. Von der sowjetischen Planwirtschaft zur "russischen" Marktwirtschaft, in: Informationen zur politischen Bildung, Nr.281 (4.Quartal), S.48-54.

offensichtlich: Verträge wurden überwiegend innerhalb bereits bestehender Netzwerke abgeschlossen, Bestechung und Korruption von Behörden standen auf der Tagesordnung, das Streben nach Steuerprivilegien und Subventionen gewann an Einfluss.³³

Wenn auch die russischen Wirtschaftsreformen in vollem Umfang erst Anfang der 1990er Jahre in Angriff genommen wurden, hatten doch marktwirtschaftliche Tendenzen schon viele Jahre früher eingesetzt. Hinzuweisen ist zum einen auf die im Rahmen der administrativen Planwirtschaft der UdSSR zugelassenen Märkte (u.a. Konsumgütermarkt oder Kolchosmarkt) sowie zum anderen auf die Ausbreitung sog. "bürokratischer Märkte" seit Anfang der 80er Jahre. Auf diesen "Märkten" fanden Verhandlungen zwischen Unternehmen oder zwischen Unternehmen und Behörden statt, da sich die Wirtschaft aufgrund zunehmender Komplexität und abnehmender Kontrolle seitens der zentralen Planbehörden nicht mehr formell regulieren ließ. Einige Jahre später wurde mit dem Start der Perestrojka im Jahre 1987 ein Versuch unternommen, einerseits sozialistisches und privates Eigentum, andererseits plan- und marktwirtschaftliche Lenkungsformen miteinander zu verbinden. Für den Wandel des Wirtschaftssystems in Russland nach 1992 hatten all diese Prozesse wesentliche Folgen. Von großer Bedeutung sind hier u.a. die Formierung gesellschaftlicher Netzwerke, die Entstehung eines auf eigene Bereicherung und nicht auf produktive Leistung orientierten Unternehmertums, eine Schwächung zentraler Staatlichkeit und eine oft kriminelle Dynamisierung der russischen Gesellschaft. Als Folge davon fiel der Staat als zentraler Akteur marktwirtschaftlicher Transformationspolitik in starkem Maße aus.³⁴

Als Grundlage einer erfolgreichen marktwirtschaftlichen Transformation können drei wesentliche Elemente erkannt werden: 1) Preisliberalisierung als Teil des marktwirtschaftlichen Lenkungssystems; 2) Privatisierung und Reform der *property rights*; 3) Bildung eines marktwirtschaftlich orientierten Steuer- und Finanzsystems.

Nachfolgend werden die Grundelemente der russischen Transformation detaillierter skizziert. Der Zielstellung der vorliegenden Arbeit folgend, wird hierbei

³³ Vgl.: Höhmann, Hans-Hermann (2001): Die "russische" Marktwirtschaft: Übergangsordnung oder Wirtschaftssystem auf Dauer?, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.). Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133, hier S.122-123; Höhmann, Hans-Hermann (2003): Wirtschaftssystem und ökonomische Entwicklung. Von der sowjetischen Planwirtschaft zur "russischen" Marktwirtschaft, in: Informationen zur politischen Bildung, Nr.281 (4.Quartal), S.48-54.

³⁴ Vgl.: Höhmann, Hans-Hermann (2001): Die "russische" Marktwirtschaft: Übergangsordnung oder Wirtschaftssystem auf Dauer?, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.). Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133, hier S.120-121.

insbesondere der Prozess der Privatisierung analysiert, da hiervon entscheidende Impulse für die Entwicklung des russischen Unternehmertums, darunter auch des Kleinunternehmertums, ausgingen.

Die *Liberalisierung* der Preise und Löhne gehörte zu den Hauptelementen des russischen Reformprogramms. Im Januar 1992 begann eine weitreichende nationale Preisliberalisierung. 80 % der Großhandelspreise und 70 % der Einzelhandelspreise wurden freigegeben, ebenso wurden 80 % der Preise für Produktionsgüter und 90 % der Konsumgüterpreise liberalisiert. Danach wurde auch den Regionen Vollmacht erteilt, Liberalisierungsprogramme nach ihren eigenen Vorstellungen durchzuführen. Einige Regionen führten neue Preisregelungen ein (oft verbunden mit umfangreichen staatlichen Subventionen) und erließen regional spezifische Regelungen für Löhne und Außenhandelsbeziehungen. Insgesamt führte die Liberalisierung zu einem Gemisch von unklaren administrativen Zuständigkeiten, instabilen und widersprüchlichen Gesetzgebungsakten sowie wechselnden Konstellationen im Machtverhältnis zwischen Zentrum und Regionen.³⁵

Unter *Privatisierung* wird in der vorliegenden Arbeit der Prozess des Transfers von staatlichen Eigentums- und Verfügungsrechten an natürliche und juristische private Wirtschaftssubjekte verstanden. Im Zuge einer materiellen Privatisierung werden dabei Betriebsmittel, Teile von Unternehmen oder ganze Unternehmen an Private übertragen. Privatisierung geht generell einher mit der Neudefinition von Unternehmensstrategien der ehemals staatlichen Unternehmen: Weg von der zuvor weit verbreiteten "Produktoptimierung" im Sinne der Planerfüllung hin zur Gewinnmaximierung. In allen Transformationsländern lagen die Privatisierungsprozesse in staatlicher Verantwortung und standen unter dem Einfluss zentraler politischer Entscheidungen. Bei den Privatisierungsmethoden jedoch fand sich eine breite Palette unterschiedlicher Vorgehensweisen.³⁶

Das Entstehen von unternehmerischem Privateigentum ist zentraler Bestandteil der Transformation. Hier zeigt Privatisierung nicht nur direkte wirtschaftliche Ergebnisse u.a. ablesbar in der Höhe des Sozialproduktes, sondern leistet auch einen erheblichen Beitrag zur Bildung marktwirtschaftlicher Institutionen, als Instrument zur Veränderung der Wirtschaftsmentalität, als Voraussetzung für das Entstehen eines

³⁵ Ausführlicher dazu in: Bell, Claudia (1998): Der fiskalische Föderalismus in der Rußländischen Föderation: Finanzwirtschaftliche Analyse der föderalen Neuordnung in einer Transformationsökonomie, Baden-Baden: Nomos Verlag, hier S.15-18, 156-166.

³⁶ Eine umfassende Betrachtung hierzu in: Seck, Falk von (1998): Transformation der Seeschifffahrt: Privatisierung und Restrukturierung im Ostseeraum, Wiesbaden: Gabler, hier S.13-32, 114-171.

staats-unabhängigen Unternehmertums und damit letztlich auch als potentieller Beitrag zur Entwicklung einer pluralistischen Demokratie.³⁷

Der *russische Privatisierungsprozess* startete im Jahre 1992 mit einer Massenprivatisierung,³⁸ der sog. "kleinen" Privatisierung, auf Grundlage von Privatisierungsgutscheinen (Vouchers) für Kleinbetriebe. Die Voucherprivatisierung wurde Mitte 1994 abgeschlossen. Im Zuge der nachfolgenden "großen" Privatisierung (Privatisierung staatlicher Mittel- und Großbetriebe) kam es zunächst zu einer Umwandlung der Betriebe in Aktiengesellschaften und danach zur formalen Privatisierung ganzer Betriebe oder Betriebsanteile.³⁹ Die russische Privatisierung kann dabei generell als "Insiderprivatisierung" bezeichnet werden, wobei zumeist das Management der jeweiligen Staatsunternehmen oder die verantwortliche politische Nomenklatur die Nutznießer waren.⁴⁰

Auch die Bildung des Kleinunternehmertums unterlag diesen zentralen Aspekten der Privatisierung. Vor allem im Zuge der "kleinen" Privatisierung wurde die Mehrzahl der kleinen staatlichen Betriebe insbesondere des Dienstleistungsbereichs an Private übertragen. Hierbei fanden hauptsächlich Ausschreibungen und direkte Verkäufe Anwendung. Seit der ersten Welle von Unternehmensgründungen, Anfang der 1990er Jahre, nimmt die Zahl der kleinen privaten Betriebe in Russland weiter zu und führt so zur Entwicklung einer Mittelschicht in der russischen Gesellschaft.⁴¹

Die Bedeutung ausgewählter Rahmenbedingungen für die Gründung und heutige Entwicklung von Kleinunternehmen wird in den nachfolgenden Abschnitten

³⁷ Weiterführend dazu in: Höhmann, Hans-Hermann (2003): Wirtschaftssystem und ökonomische Entwicklung, in: Informationen zur politischen Bildung, Nr.281 (4.Quartal), S.48-54; Wengorz, Lars H. (2000): Die Bedeutung von Unternehmertum und Eigentum für die Existenz von Unternehmen: eine methodenkritische Analyse der Transformation des Wirtschaftssystems in Russland, Frankfurt/ Main: Peter Lang Publishing Group.

³⁸ Privatisierungsgesetz (1991): O privatizacii gosudarstvennyh i municipal'nych predprijatij v RSFSR, Zakon RSFSR ot 3.6.1991, in: Privatizacija: Polnyj paket dokumentov v 2-ch častjach, Moskva, čast' 1, S.11-26; Osnovnyje položenija programmy privatizacii gosudarstvennyh i municipal'nych predprijatij v Rossijskoj Federacii na 1992 god, Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 29.12.1991, in: Privatizacija : Polnyj paket dokumentov v 2-ch častjach, Moskva, čast' 1, S.35-54.

³⁹ Vgl. Höhmann, Hans-Hermann (2001): Die "russische" Marktwirtschaft: Übergangsordnung oder Wirtschaftssystem auf Dauer?, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.). Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133, hier S.125.

⁴⁰ Blasi, Joseph R. (1997): Kremlin capitalism: Privatization the Russian Economy, London u.a.: Cornell University Press.

⁴¹ Gorfinkel, V.; Schwandar, V (Hg.) (2001): Malyje predprijatija: organizacija, ekonomika, učet, nalogi. Učebnoje posobije dlja VUZov, Moskva: JUNITI - DANA, hier S.13-21.

ausführlicher erläutert. Hier soll zunächst ein Überblick über wichtige Bestimmungen für die Gründung von Kleinunternehmen gegeben werden. Die entscheidenden Grundlagen wurden durch das Unternehmensgesetz von 1987, das Genossenschafts- und Pachtgesetz von 1988 und 1989 sowie die Bestimmungen zur Gründung von Joint Ventures gelegt.⁴² Die Initiatoren waren dabei in erster Linie die Direktoren der großen staatlichen Unternehmen. Während das Unternehmergezetz die Autonomie der Unternehmen vergrößerte, gestattete das Genossenschaftsgesetz erstmals in der sowjetischen Geschichte die Gründung privater Unternehmen. Das Genossenschaftsgesetz ließ daneben auch die Gründung genossenschaftlicher Banken zur Sicherung der finanziellen Bedürfnisse der Kooperativen zu.⁴³ Seit der Verabschiedung des Pachtgesetzes 1989 konnten die Mitarbeiter oder das Management eines Betriebes das ganze Unternehmen oder aber auch einzelne Unterabteilungen pachten.⁴⁴ Später, im Unternehmensgesetz von 1990, wurden die

⁴² Das Unternehmensgesetz wurde am 30. Juni 1987 beschlossen und trat zum Januar 1988 in Kraft. Damit wurde die gesamte Ökonomie auf die neuen ökonomischen Methoden umgestellt. Durch die Regelung der Verwendung des Betriebserlöses (Art.3) beispielsweise wurden einerseits Lohnfonds und andererseits weitere Fonds der Entwicklung, Produktion, Wissenschaft und Technik, Entwicklung des Schulwesens, Finanzreserven und Devisenfonds gebildet. Auch das Aussenhandelsmonopol wurde gelockert (Art.19). Unternehmen mussten ihre Devisen selbst erwirtschaften und auch selbst finanzieren. Das Recht, sich direkt im Aussenhandel zu engagieren, musste vorher von den zuständigen staatlichen Behörden erteilt werden. Das Gesetz machte diese Genehmigung nun überflüssig. Die Belegschaft bekam ebenso eine Reihe von Rechten und wurde offiziell zum Betriebsbesitzer erklärt (Art.2.3). Vgl. *Zakon SSSR o gosudarstvennom predprijatii (ob'edinenii) ot 30.6.1987*, in: *O korennoj perestrojke upravljenija ekonomiki, Sbornik dokumentov, Moskva, 1987, S.3-53.*

⁴³ Das Genossenschaftsgesetz stellte rechtlich die Genossenschaften mit den staatlichen Unternehmen gleich und legitimierte de facto privates Eigentum. Damit wurde erstmals das Dogma der Vorherrschaft des Staatseigentums gebrochen (Präambel). Prinzipiell sollten Genossenschaften alle Tätigkeiten ausüben dürfen, wenn auch besonders die Aktivität in den Bereichen Landwirtschaft, Gastronomie, Dienstleistung, Konsumgüterproduktion und Handel gewünscht wurde (Art.3). Mitglied einer Kooperative konnten alle Bürger ab dem Alter von 16 Jahren werden. Erlaubt war es auch, aus dem Staats- in den Genossenschaftssektor zu wechseln (Art.4). In der Gestaltung der Preise und Löhne waren die Kooperativen frei (Art.19). Sie waren wirtschaftlich selbständig, gründeten ihre ökonomischen Aktivitäten auf Verträge, in die sich der Staat nicht einmischen durfte und bestimmten Art und Umfang der Produktion selbst (Art.5, 6, 10, 17). Vgl. *Zakon SSSR o kooperacii v SSSR ot 26.5.1988*, veröffentlicht in: *Vedomosti Verchovnogo Soveta SSSR Nr.22/1988*; sowie in: *Kooperacija i аренда, Sbornik dokumentov i materialov, Moskva, 1989, S.173-231.*

⁴⁴ Das Pachtgesetz gestattete die Verpachtung des gesamten Betriebes an die Mitarbeiter, wenn sich zumindest eine Zweidrittelmehrheit für diese Variante aussprach. Mit dem Pachtvertrag erhält das Arbeitskollektiv gegen ein Pachtentgelt das Nutzungsrecht an den Betriebsmitteln. Die produzierten Waren sind Eigentum des Pächnehmers. Vgl.: *Osnovy zakonodale'stva SSSR i sojuznych respublik ob arende i arendnych otoschenijach v SSSR, 23.11. 1989*, in: *Izvestija, 1.12.1989.*

gesetzlichen Grundlagen für die Gründung von Konzernen, Assoziationen und Vereinigungen bestimmt.⁴⁵

Ähnlich wie auf föderaler Ebene begannen auch die Regionen bereits im Frühjahr 1991 mit der Privatisierung der auf ihren Territorien befindlichen Unternehmen. Zunächst wurden vor allem kleine Betriebe über Auktionen oder Tender verkauft. Einige Regionen begannen bereits mit der Privatisierung großer und mittlerer Unternehmen, wobei unterschiedliches Vorgehen zu verzeichnen war. Auktionen und Ausschreibungen wurden vor allem in der Wolga–Wjatka Region, in der zentralen Schwarzerde–Region, in Ost–Sibirien und im Fernen Osten durchgeführt. Infolgedessen wurden die Beschäftigten dort weniger häufig zu Eigentümern ihrer Unternehmen: nur in 47 % bis 52 % der Fälle. Der russische Durchschnitt lag hier bei über 65 %.⁴⁶ Beispiele für die gezielt subjektive Ausgestaltung von Privatisierungsvorgängen finden sich in einer Analyse von C. Bell. Danach sind in Moskau im Jahr 1992 zahlreiche kleine Einzelhandelsunternehmen und Dienstleistungsbetriebe durch Verkauf an die jeweiligen Beschäftigten zu Preisen weit unter Marktwert privatisiert worden; nicht durch Versteigerungen oder Auktionen, wie von der nationalen Gesetzgebung vorgesehen. Während in Regionen wie Nižnij Novgorod und St. Petersburg, Reformpolitiker eine marktwirtschaftliche Privatisierung erfolgreich vorantrieben, bestand in der Mehrzahl der Gebietseinheiten das Ziel der Politiker vielmehr darin, weiterhin die Kontrolle über "ihre" Unternehmen zu sichern.⁴⁷

Das Fehlen klarer gesetzlicher Grundlagen für die diesbezüglichen Entscheidungskompetenzen der regionalen und föderalen Ebenen verschärfte die Konflikte zwischen dem Zentrum und den Föderationssubjekten. Der Erlass vom 29.12.1991 klassifizierte Unternehmen zwar nach Eigentumsform (föderal, regional, kommunal), ließ aber eine ganze Reihe wichtiger Fragen im Zusammenhang mit der Umsetzung der Privatisierung offen.⁴⁸

⁴⁵ Vgl. Ergänzungen zum Unternehmensgesetz (1989): Zakon o vnesenii izmenenij i dopolnenij v Zakon SSSR "Ogosudarstvennom predprijatii (ob"edinenii), 3.8.1989, in: *Ekonomika i žizn'*, 44.

⁴⁶ Vgl. Slider, D. (1994): Privatization in Russia's Regions, in: *Post-Soviet Affairs*, 10 (4), S.367-396, hier S.392.

⁴⁷ Siehe in: Bell, Claudia (1997): Regionale Disparitäten in der Rußländischen Föderation, in: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 41, 2-3, S.87-97, hier S.89.

⁴⁸ Postanovlenije Verchovnogo Soveta RF "O razrganičenii gosudarstvennoj sobstvennosti v RF na federal'nuju sobstvennost', gosudartvennuju sobstvennost' respublik v sostave RF, kraev, oblastej, avtonomnoj oblasti, avtonomnych okrugov, gorodov Moskvy i Sankt-Peterburga i municipal'nuju sobstvennost'" ot 27.12.1991, in: *Privatizacija: polnyj paket dokumentov*, Moskva, 1992, čast' 1, S.4-10.

Eine Besonderheit der russischen Privatisierungsauffassung ist dabei, dass sie über den Ansatz der materiellen Privatisierung hinaus geht und auch Elemente einer Organisationsprivatisierung (formale Überführung von in öffentlicher Verantwortung befindlichen Unternehmen in privatwirtschaftliche Rechtsformen⁴⁹) und selbst die Schaffung neuer staatswirtschaftlicher Unternehmen in privatwirtschaftlicher Rechtsform einschließt.⁵⁰

Die Ergebnisse der russischen Privatisierung brachten positive wie negative wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen: Einerseits führten sie zum Zusammenbruch zahlreicher Unternehmen vor allem mangels staatlicher Aufträge. Andererseits entstand eine Vielzahl junger und flexibler Unternehmen, die die weitere Entwicklung des Landes positiv beeinflussten (in nennenswertem Umfang Reisebüros, Sicherheitsfirmen, Versicherungen und Banken).⁵¹

Hier ist in vollem Umfang die Aussage H.-H. Höhmanns zutreffend, der die russische Privatisierungsphase in Verbindung bringt mit ungünstigen systempolitischen, wirtschaftskulturellen und makroökonomischen Rahmenbedingungen, teils auch mit konservativen Verhaltensstrukturen (marktfremde ökonomische Kultur), teils mit dem "prekären Verhältnis" zwischen Privatisierung und der Verbreitung aller Arten von Kriminalität (von Steuerhinterziehung über Korruption und Schutzgelderpressung bis hin zum Einsatz physischer Gewalt).⁵² Unverändert beeinträchtigen bis heute kriminelles Verhalten und organisiertes Verbrechen die institutionelle und funktionale Festigung des unternehmerischen Privateigentums und damit die Konsolidierung der gesamten russischen Gesellschaft.

⁴⁹ Vgl. Seck, Falk von (1998): Transformation der Seeschifffahrt: Privatisierung und Restrukturierung im Ostseeraum, Wiesbaden: Gabler, hier S.15.

⁵⁰ Weiterführend siehe dazu in: Clarke, Simon (1995): Formal and Informal Relations in Soviet Industrial Production, in: Clarke, Simon (Hg.): Management and Industry in Russia: Formal and Informal Relations in the Period of Transition, Cambridge: Edward Elgar; Blasi, Joseph R. (1997): Kremlin Capitalism: Privatization the Russian Economy, London u.a.: Cornell University Press; Kordasch, Stefan (1997): Privatisierung in Russland: eine Gesellschaft auf der Suche nach effizienteren eigentumsrechtlichen Strukturen, Frankfurt/Main u.a.: . Eine besondere Darstellung bietet A.Čubajs: Čubajs, Anatolij (1999): Privatizacija po-rossijski, Moskau: BAGRIUS. Für einen gründlichen Überblick über die Voucher-Privatisierung siehe auch: Siehl, Elke (1998): Privatisierung in Russland, Wiesbaden: Gabler.

⁵¹ Sutella, Pekka (2001): Wirtschaftspolitik: Etappen und Probleme, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.). Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133, hier S.134-144.

⁵² Dazu in: Höhmann, Hans-Hermann (1997): Wirtschaftsentwicklung und ökonomischer Systemwechsel in Russland- eine Bilanz nach fünf Jahren, in: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, Jg.41, Heft 2-3, S.79-86, hier S.84.

Einen bedeutsamen Sonderbereich für die Entwicklung neuer Wirtschaftsstrukturen stellte das russische *Bankensystem* dar. Dessen Entwicklung begann zeitgleich mit der Privatisierung. Als erstes entstanden Genossenschaftsbanken mit dem Ziel der Förderung unternehmerischer Strukturen. Sehr bald wurde die Gründung von Banken in der Rechtsform von Aktiengesellschaften gesetzlich zugelassen.⁵³

Die Entwicklung eines zweistufigen Bankensystems mit Notenbank und zahlreichen Geschäftsbanken entsprach im Prinzip den Erfordernissen der marktwirtschaftlichen Transformation. Allerdings trug die oftmals geringe Kapitalausstattung der Geschäftsbanken und deren oft niedriges professionelles Niveau im Zusammenhang mit hohen Zinssätzen und einem komplizierten System der Kreditvergabe mit zum Zusammenbruch des russischen Bankensystems im Jahre 1995 und auch zur Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahre 1998 bei.⁵⁴ Betroffen waren nicht nur der Bankensektor (mit reihenweisem Bankrott und den damit verbundenen Vermögensverlusten der Aktionäre), sondern neben den Privatanlegern auch die Mehrzahl der privaten Unternehmen, vor allem im Dienstleistungsbereich (u.a. in der Touristikbranche). Mitverantwortlich für die Finanz- und nachfolgende Wirtschaftskrise waren u.a. die russische Steuerpolitik, die aufgrund der schwachen

⁵³ Siehe dazu: Zakon RSFSR N 394-I "O central'nom banke RSFSR (Banke Rossii)", 02. Dezember 1990, in: Vedomosti S"ezda narodnych deputatov RSFSR i Verchovnogo Soveta RSFSR, N 27 und in: Rossijskaja gazeta, 11. Dezember 1990; Zakon RSFSR N 395-I "O bankach i bankovskoj dejatel'nosti v RSFSR", 02. Dezember 1990, in: Vedomosti S"ezda narodnych deputatov RSFSR i Verchovnogo Soveta RSFSR, N 27 und in: Rossijskaja gazeta, 11. Dezember 1990.

⁵⁴ Tompson, William (1997): Old Habits Die Hard. Fiscal Imperatives, State Regulation and the Role of Russia's Banks, in: Europe-Asia Studies, 7, S.1159-1186; Sutela, Pekka (1998): The Role of Banks in Financing Russian Economic Growth, in: Post-Soviet Geography and Economics, 2, S.96-124; Wiegert, Ralf (1999): Der russische Bankensektor im Prozess der Systemtransformation, Potsdam, [Diskussionsbeitrag des EIIW Nr.60]; Schnitzer, Monika (1999): Enterprise Restructuring and Bank Competition in Transition Economies, in: Economics of Transition, 1, S.133-155; Tompson, William (2000): Nothing learned, Nothing forgotten. Restructuring without Reform in Russia's Banking Sector, in: Harter, S.; Easter, G. (Hg.): Shaping the economic space in Russia, Aldershot: Ashgate, S.65-101; Tompson, William (2000): Financial Backwardness in Contemporary Perspective. Prospects for the Development of Financial Intermediation in Russia, in: Europe-Asia Studies, 4, S.605-626; Feist, Johannes (2000): Finanzierungs- und Investitionsprobleme privatisierter russischer Unternehmen: Insider-Dominanz als Hemmnis für die wirtschaftliche Entwicklung, München: VVF; Höhmann, Hans-Hermann (2001): Die "russische" Marktwirtschaft: Übergangsordnung oder Wirtschaftssystem auf Dauer?, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.). Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133; Lane, David (2002): The Russian Banking Sector. Evolution, Problems and Prospects, Aldershot: Ashgate; Hainsworth, Richard; Tompson, William (2002): The Taxation of Russian Banks, in: Höhmann, H.-H. u.a. (Hg.): Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, institutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren, Bremen: Edition Temmen, S.102-121; Babičeva, Ju. (2003): "Real'nyj sektor", banki i infljacijain: Voprosy ekonomiki, 2, S.133-140.

Gesetzgebung erhebliche Steuerdefizite aufbaute, was wiederum zur Anhäufung von Schulden (vielfach im Ausland) führte. Extrem niedrige Ölpreise und die Auswirkungen der asiatischen Finanzkrise trugen zusätzlich zum Zusammenbruch bei.⁵⁵

Heute hat Russland die Krise weitgehend überstanden. Die damalige Regierung setzte auf eine national orientierte Wirtschaftspolitik, die eine schnelle Entwicklung der heimischen Produktion förderte. Ab 1999 konnte in Russland wieder ein wirtschaftlicher Aufschwung registriert werden.⁵⁶ Insofern hatten beide Krisen auch durchaus positive Auswirkungen für das russische Kleinunternehmertum: Die einheimische Produktion wurde vor dem Hintergrund der staatlichen Rahmensetzung neu belebt, die drastische Abwertung des Rubels verteuerte Importwaren, russische Produkte wurden zumindest auf dem russischen Binnenmarkt kurzfristig konkurrenzfähiger.⁵⁷

Bis heute gibt es in den Reihen des Unternehmertums allerdings Zweifel an einer zuverlässigen Stabilität des russischen Bankensystems, was letztlich zum Ausweichen auf internationale Finanzplätze führt und eine erfolgreiche Entwicklung in Russland erschwert.

Ein weiteres Element der Wirtschaftsreformen im Zuge der russischen Transformation ist die Herausbildung einer marktwirtschaftsorientierten *Steuer- und Finanzpolitik*. Das Steuersystem reguliert dabei die Zusammenhänge zwischen staatlicher und privater Sphäre der Wirtschaft und damit den Wirtschaftskreislauf insgesamt.⁵⁸ Die wesentlichen Grundlagen des neuen Steuer- und Finanzsystems wurden bereits 1991 gesetzlich bestimmt.⁵⁹ Dabei wurden zu den wichtigsten Einnahmequellen der öffentlichen Haushalte die Mehrwertsteuer, die persönliche

⁵⁵ Sutella, Pekka (2001): Wirtschaftspolitik: Etappen und Probleme, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.). Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133, hier S.142.

⁵⁶ Höhmann, Hans-Hermann (2002): Russland unter Präsident Putin. Politischer Rahmen, Wirtschaftslage, institutionelle Veränderungen, in: Höhmann, H.-H. u.a. (Hg.): Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, institutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren, Bremen: Edition Temmen, S.12-26.

⁵⁷ Hier: Nekipelov, A. (2003): Problemy transformirujemoj ekonomiki, in: Obščestvo i ekonomika, 6, S.13-20.

⁵⁸ Weiterführend dazu in: Höhmann, Hans-Hermann (2003): Wirtschaftssystem und ökonomische Entwicklung. Von der sowjetischen Planwirtschaft zur "russischen" Marktwirtschaft, in: Informationen zur politischen Bildung, Nr.281 (4.Quartal), S.48-54.

⁵⁹ Zakon Rossijskoj Federacii N 2118-I "Ob osnovach nalogovoj sistemy v Rossijskoj Federacii", 27. Dezember 1991, in: Vedomosti S"ezda narodnych deputatov RSFSR i Verchovnogo Soveta RSFSR, N 11 und in: Rossijskaja gazeta, 10. März 1992.

Einkommenssteuer, die Gewinnsteuer der Betriebe sowie verschiedene Verbrauchersteuern erklärt.⁶⁰ Allerdings spielt die fiskalische Funktion der Steuern (Geldbeschaffung für den Staat) eine weitaus größere Rolle als wirtschaftspolitische Überlegungen (z.B. Regulierungsaufgaben über ein adäquates Steuersystem). So ist die Steuerlast selbst für leistungsfähige und dynamische Unternehmen generell ganz erheblich. Dies trägt zu allgemein niedriger Steuermoral und Steuerhinterziehung, zum Übergang zu hauptsächlich bargeldgebundenen Transaktionen und letztlich zum Abtauchen in die Schattenwirtschaft bei.⁶¹

Mit der durchgreifenden Steuerreform der Jahre 2000/2002 wurde die durchschnittliche Steuerlast von etwa 40 % auf 35 % des Bruttoinlandprodukts reduziert. Gleichzeitig wurden entsprechende Gesetze der föderalen Ebene vereinfacht und auf regionaler Ebene vereinheitlicht. Ziel war u.a. die Bekämpfung der Steuerhinterziehung. Der erste, allgemeine Teil des neuen Steuergesetzes trat im Januar 2000 in Kraft. Der zweite Teil, mit der konkreten Festlegung einzelner Steuern, erforderte eine vergleichbar längere Zeit der Umsetzung. Erst mit Beginn des Jahres 2003 fand eine vereinfachte Besteuerung von Kleinunternehmen Anwendung.

Trotz der regierungsseitigen Anstrengungen der letzten Jahre zugunsten eines adäquaten russischen Steuersystems zeigt die Steuerpraxis, dass die Schattenwirtschaft nach wie vor einen erheblichen Umfang hat, dass Steuerzahlungen entweder verhandelbar sind oder in Form von Sachleistungen abgegolten werden, selten jedoch als Finanzaufwendungen an Behörden, ebenso dass Steuerbeamte korrupt sind und direkt oder indirekt die Entwicklung der Kriminalität unterstützen.⁶² Während in den entwickelten Marktwirtschaften zwischen 5 % und 15

⁶⁰ Höhmann, Hans-Hermann (2001): Die "russische" Marktwirtschaft: Übergangsordnung oder Wirtschaftssystem auf Dauer?, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.): Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133, hier S.129.

⁶¹ Höhmann, Hans-Hermann (2001): Die "russische" Marktwirtschaft: Übergangsordnung oder Wirtschaftssystem auf Dauer?, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.): Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133; Sutella, Pekka (2001): Wirtschaftspolitik: Etappen und Probleme, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.): Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133; Höhmann, Hans-Hermann (2003): Wirtschaftssystem und ökonomische Entwicklung. Von der sowjetischen Planwirtschaft zur "russischen" Marktwirtschaft, in: Informationen zur politischen Bildung, Nr.281 (4.Quartal), S.48-54.

⁶² Siehe dazu: Gorokhovskij, Bogdan (2002): Non-monetäre Steuerzahlungen im post-sowjetischen Russland in: Höhmann, H.-H. u.a. (Hg.): Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, insitutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren, Bremen: Edition Temmen, S.174-195; Eva Freie Busse (2002): Untangling the Chaos. The Unwritten

% der Produktion dem informellen Sektor zuzurechnen sind, wird für Transformationsländer der Anteil des informellen Sektors der Wirtschaft am Bruttoinlandsprodukt (BIP) als etwa gleich dem legalen Sektor angenommen. In Russland wird zwischen 30 % und 50 % des BIP vom informellen Sektor erwirtschaftet.⁶³

Rules of Russian Taxation, in: Höhmann, Hans-Hermann u.a. (Hg.): Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, insitutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren, Bremen: Edition Temmen, S.210-230; Malieva, Elena (2002): Probleme des fiskalischen Föderalismus. Der Fall Nižnij Novgorod, in: Höhmann, H.-H. u.a. (Hg.): Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, insitutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren, Bremen: Edition Temmen, S.263-278.

⁶³ Dies sind Schätzungen, wobei aus verständlichen Gründen keine konkrete Zahl angegeben werden kann. Die Bandbreite beträgt hier 20 %. Ausführlicher siehe dazu: Pleines, Heiko (2002): Steuerhinterziehung in Russland, in: Höhmann, H.-H. u.a. (Hg.): Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, insitutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren, Bremen: Edition Temmen, S.195-210; Titov, Vladimir (2002): Social'no-psichologičeskije aspekty funkcionirovanija neformal'noj ekonomiki, in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 5, S.66-77, Ispravnikov, Vladimir (2001): "Tenevyje" parametry reformirujemoj ekonomiki i antikrizisnyj potencial srednego klassa, in: Rossijskij ekonomičeskij žurnal, 3, S.3-11.

II.1.3 Zur aktuellen Wirtschaftslage Russlands: Wirtschaftsaufschwung zwischen Systemkonsolidierung und Sonderfaktoren

Die *aktuelle wirtschaftliche Situation in Russland* zeigt einerseits den Fortschritt und die Erfolge der Transformation, andererseits jedoch gibt es soziale, ökonomische und politische Probleme, die eine weitere gesellschaftliche und wirtschaftspolitische Entwicklung erschweren. Die russische Wirtschaftspolitik von heute ist geprägt durch den „neuen, energischen Stil“⁶⁴ des Präsidenten Vladimir Putin und seiner Regierung. Dabei zielen mehrere Vorhaben auf eine Verbesserung des Wirtschaftsklimas und auf die Durchsetzung ordnungspolitischer Maßnahmen. Hierzu gehören unter anderem: eine komplexe Steuerreform, Bankreform, Rechtsreform, Maßnahmen zur Schaffung eines günstigen Umfeldes für Unternehmen (z.B. Abbau administrativer Hürden und Bekämpfung der Steuerhinterziehung) sowie eine verbesserte Sicherung der Eigentumsrechte und die Erarbeitung einer Grund- und Bodenreform.⁶⁵

Die schwierigen Erfahrungen der russischen Reformen der 90er Jahre zeigen, dass erfolgreiche Veränderungen und Wirtschaftswachstum nicht möglich sind, wenn einerseits die Regierung die Interessen der Wirtschaftssubjekte nicht berücksichtigt und andererseits die Unternehmer selbst keine Anreize zur Entwicklung eigener unternehmerischer Tätigkeit spüren. Die russische Regierung erkennt heute mehr als früher diese Problemfelder. Eine Verbesserung des Investitionsklimas und auch die Sicherheit der Eigentumsrechte gehören zu den Prioritäten der Entwicklungsstrategie Russlands bis zum Jahr 2010. Ein wichtiger Bestandteil dieser Strategie ist die Schaffung angemessener Rahmenbedingungen für die Entwicklung des Kleinunternehmertums.⁶⁶

Hier bestehen schwierige Aufgaben, deren mögliche Erfolge kaum allen Beteiligten zugute kommen werden. Vielmehr ist zu erwarten, dass auch die zukünftige

⁶⁴ Siehe auch: Höhmann, Hans-Hermann (2001): Die "russische" Marktwirtschaft: Übergangsordnung oder Wirtschaftssystem auf Dauer?, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.). Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133, hier S.131-133.

⁶⁵ Sutella, Pekka (2001): Wirtschaftspolitik: Etappen und Probleme, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.). Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133.

⁶⁶ Kommentare dazu und Analysen der Wirtschaftsstrategie siehe z.B. auch in: Dolgopjatova, Tatiana (2001): Modeli i mehanizmy korporativnogo kontrolja v rossijskoj promyšlennosti, in: Voprosy ekonomiki, 5, S. 46-60; Kapeljušnikov, R. (2001): Gde načalo togo konca?., in: Voprosy ekonomiki, 1, S.138-156; Radygin, A. (2001): Sobstvennost' i intergazionnyje prozessy v korporativnom sektore (nekotoryje novyje tendencii), in: Voprosy ekonomiki, 5, S.26-45.

wirtschaftliche und strukturelle Entwicklung Russlands von mehr oder minder tragfähigen Kompromissen zwischen verschiedenen Interessen gekennzeichnet sein wird.⁶⁷ Erforderlich sind deshalb vor allem Veränderungen in der Wirtschaftspolitik hin zu einer gesteigerten Rolle der marktwirtschaftlichen Institutionen sowie eine Fortsetzung der begonnenen institutionellen Reformen.

Trotz einer Vielzahl noch ungelöster Fragen zeigt die russische Wirtschaft seit dem Jahr 1999 einen anhaltenden Aufschwung.⁶⁸ Dieser Aufschwung erfasst sowohl den Output von Industrie und Landwirtschaft als auch die Investitionen und spiegelt sich nicht zuletzt in Löhnen und Gehältern. Die relative Wachstumsverlangsamung der Jahre 2001 und 2002 wurde im Jahre 2003 durch eine erneute Beschleunigung abgelöst und ist Bestandteil der Dynamik des Aufschwungs. In der nachfolgenden Tabelle 1 wird anhand ausgewählter Indikatoren ein Überblick über die aktuelle Lage der russischen Wirtschaft gegeben.

Tabelle 1: Ausgewählte Wirtschaftsindikatoren 1996 bis 2003
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr bzw. Anteile in %

	96	97	98	99	00	01	02	03	04
Bruttoinlandsprodukt	-3,6	1,4	-5,3	6,4	10,0	5,1	4,7	7,3	8,0
Industrieproduktion	-4,5	2,0	-5,2	11,0	11,9	4,9	3,7	7,0	7,6*
Agrarproduktion	-5,1	1,5	-13,2	4,1	5,0	6,8	1,7	-2,4	8,7*
Einzelhandelsumsatz	-4,1	4,7	-3,3	-7,7	8,7	10,8	9,1	8,8	10,7
Reale Geldeinkommen priv. HH	-0,8	6,3	-16,9	-15,8	9,3	5,9	8,8	14,5	11,5
Nominallöhne und Gehälter	57,3	20,2	10,6	43,4	46,0	45,5	35,0	25,5	27,3
Reallöhne und Gehälter	6,4	4,7	-13,4	-22,8	20,9	19,8	16,6	10,4	15,1
Verbraucherpreise	22,0	11,0	84,4	36,5	20,2	18,6	15,1	12,0	10,3
Warenexport (in US\$)	9,3	-0,3	-15,9	1,3	39,5	-2,6	2,5	25,0	20,0
Warenimport (in US\$)	12,9	7,0	-19,8	-31,7	13,5	17,8	12,5	23,0	21,3
Arbeitslosenquote	9,3	9,0	11,8	11,7	10,2	9,0	7,1	8,9	7,9*

*erstes Halbjahr

Quelle: DIW; Höhmann (2002, 2003); Bofit; Goskomstat, Zusammenstellung der Autorin⁶⁹

⁶⁷Vgl. hierzu auch: Sutella, Pekka (2001): Wirtschaftspolitik: Etappen und Probleme, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.). Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133; Götz, Roland (2001): Präsident Vladimir Putins Wirtschafts- und Gesellschaftsmodell: Konzeption, Einflüsse, Realisierungschancen, SWP-Studie, Berlin.

⁶⁸Vgl. weiterführend: Höhmann, Hans-Hermann (2003): Wirtschaftssystem und ökonomische Entwicklung. Von der sowjetischen Planwirtschaft zur "russischen" Marktwirtschaft, in: Informationen zur politischen Bildung, Nr.281 (4.Quartal), S.48-54.

⁶⁹ Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, Wochenbericht Nr.6/2002. S.90; Höhmann, Hans-Hermann (2002): Russland unter Präsident Putin. Politischer Rahmen, Wirtschaftslage, institutionelle Veränderungen, in: Höhmann, H.-H. u.a. (Hg.): Das russische Steuersystem im

Die positive Wirtschaftsentwicklung in Russland seit 1999 ist für das Land, seine Führung und sein internationales Umfeld von erheblicher Bedeutung. Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass der bemerkenswerte Wirtschaftsaufschwung zu einem wesentlichen Teil durch exogene, d.h. von der eigenen Wirtschaft unabhängige Faktoren bewirkt wurde. Hier spielten vor allem die günstige Entwicklung des Welterdölpreises sowie überdurchschnittlich gute Ergebnisse der Landwirtschaft eine Rolle, die zur Steigerung von Haushaltseinnahmen, Unternehmensgewinnen und Devisenreserven führten. Von Bedeutung waren auch der starke Wertverlust des Rubels nach der Finanzkrise von 1998 (um ca.75 %) sowie die massive Minderung der Reallöhne (um ca. 30 %).⁷⁰

Somit stellt sich die Frage, ob die wirtschaftspolitischen Institutionen, wie sie sich gegenwärtig darstellen, in der Lage sind, eine nachhaltige Konsolidierung des Aufschwungs sicherzustellen. Ohne Ausbau und Festigung dieser Institutionen wären sowohl anhaltende Wachstumsdynamik als auch moderne Entwicklungsproportionen kaum zu erreichen. Der weitere Ausbau und die Festigung marktwirtschaftlicher Institutionen bleiben folglich ebenso auf der Tagesordnung wie die Verbesserung der Instrumente russischer Prozess- und Strukturpolitik.

Übergang: Rahmenbedingungen, institutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren, Bremen: Edition Temmen, S.12-26; Bofit, Institut for Economics in Transition, Russian Economy. The Month in Review, Nr.4/2003, 7-8/2003, 5/2004; Russisches Statistkamt Goskomstat (im Internet veröffentlicht unter: www.gks.ru).

⁷⁰ Ausführlicher in: Höhmann, Hans-Hermann (2003): Wirtschaftssystem und ökonomische Entwicklung, in: Informationen zur politischen Bildung, Nr.281 (4.Quartal), S.48-54.

II.1.4 Politische und gesellschaftliche Auswirkungen der Transformationsprozesse in Russland

Nach der Darstellung der Elemente der wirtschaftlichen Transformation soll an dieser Stelle ein Überblick über die politischen Auswirkungen des Systemwandels in Russland gegeben werden. Mit der Behandlung der staatlichen Regelsysteme wird dann zugleich die Schwelle zum politischen Rahmen des Kleinunternehmertums erreicht.

Einerseits hat die Politik gerade für das Kleinunternehmertum stabile Regelsysteme (Institutionen) zu schaffen. Dies ist deshalb von so erheblicher Bedeutung, weil Kleinunternehmen aufgrund ihrer beschränkten politischen Gestaltungsmacht kaum in der Lage sind, selbst „Spielregeln“ zu bestimmen und diese dann auch zu kontrollieren. Auf der anderen Seite wächst – sofern der Staat ein stabiles Regelsystem aufbauen kann – auf Seiten der Kleinunternehmen die Zustimmung und das Vertrauen in staatliche Institutionen. Institutionelles Vertrauen fungiert daher in einem hohen Maße als Stabilisator demokratischer Transformation, jedenfalls solange der Staat in der Lage ist, seine Aufgabe als Initiator und Kontrolleur von Regelsystemen angemessen wahrzunehmen.

Die vergangenen Reformjahre haben gezeigt, dass Russland unverändert Schwierigkeiten bei der Entwicklung der allgemeinen Gesetzgebung, der Regelsysteme für den Haushalt, der Erreichung politischer Stabilität und der Bekämpfung sozialer Polarisierung hat. Zum einen kann dies dadurch erklärt werden, dass Russland nach dem Zerfall der Sowjetunion und zu Beginn der Transformation in vielen wichtigen Bereichen der gesellschaftspolitischen Entwicklung eher schlechte Ausgangsvoraussetzungen hatte. Zum anderen war die russische Transformationsgesellschaft frühzeitig in Befürworter und Gegner einer Marktwirtschaft sowie westlich orientierter Veränderungen geteilt.⁷¹

Die Reformpolitik Anfang der 90er Jahre löste innerhalb der russischen Gesellschaft einen Prozess rascher und tiefgreifender Veränderungen aus. Die Anstrengungen zur

⁷¹ Blasi, Joseph R. (1997): *Kremlin Capitalism. Privatising the Russian Economy*, London u.a.: Cornell University Press; Eichwede, Wolfgang (1998): *Einleitung: Russland auf dem Wege in eine bürgerliche Gesellschaft?*; in: Eichwede, W. (Hg.): *Das neue Russland in Politik und Kultur*; Bremen: Edition Temmen, S. 7-23; Eichwede, Wolfgang (1999): *Paradigmen, Symbole und Inszenierungen im Wandel. Überlegungen zur politischen Kultur im heutigen Russland*, in: Nußberger, A.; Mommsen, M. (Hg.): *Krise in Russland: Politische und sozialrechtliche Lösungsansätze*, Berlin: Berlin Verl. A. Spitz, S. 28-37; Eichwede, Wolfgang (2000): *Überlegungen zur politischen Kultur im heutigen Russland*, in: Eimermacher, K.; Hartmann, A. (Hg.): *Fluchtlinien. Topographie der Bildungslandschaft Russlands*, Bochum: Lotman-Institut für russische und sowjetische Kultur, S. 21-43.

Erreichung des allgemeinen Zieles – Aufbau von Demokratie und Errichtung einer funktionierenden Marktwirtschaft – brachten eine Reihe gesellschaftlicher Veränderungen. Nebenwirkungen dabei waren die Verarmung breiter Bevölkerungsschichten, der Zerfall der "alten" sowjetischen Mittelschichten, das Aufkeimen einer neuen "Mittelklasse" auf der Basis von Privateigentum, die Umwandlung eines Teils der sowjetischen Nomenklatur in eine neue Führungsschicht und der Aufstieg neuer Politik- und Geschäftseliten. Dadurch veränderten sich die Kräfteverhältnisse in der Gesellschaft mit erheblichen Konsequenzen auch für die Entwicklung des politischen Systems.⁷²

Gleich zu Beginn der Transformation sanken die Einnahmen der Gehalts- und Rentenempfänger dramatisch. Zugleich ergaben sich im Zuge der Privatisierung umfassende Möglichkeiten zur gezielten Anhäufung von Eigentumsrechten zugunsten der "neuen" Geschäftsleute und des "alten" Managements. Die Gesellschaft veränderte sich erkennbar: Die statistisch ausgewiesene Anzahl der Unternehmer/ Geschäftsleute nahm zu, während die Zahl der Beschäftigten im Bereich des mittleren Management (Spezialisten mit Hochschulabschluss, Leitungspersonal auf mittlerer Ebene) sowie die Zahl hochqualifizierter und qualifizierter Arbeiter abnahm. Der Anteil von Arbeitslosen – eine vormals gar nicht präsente Kategorie – wuchs deutlich.⁷³

Betraff die Transformation ganz offensichtlich die gesamte russische Gesellschaft und veränderte das Leben der Menschen rasch und umfassend, so war doch nur ein kleiner Teil der Bevölkerung finanziell und mental in der Lage, die aus dem gesellschaftlichen und ökonomischen Umbruch erwachsenden Chancen wahrzunehmen: Eine deutliche Mehrheit hatte vielmehr das Vertrauen in Staat und Administration verloren und gab diesen die Schuld an ihrer vergleichbar schlechten wirtschaftlichen Lage. Belastet mit einer solchen Hypothek gestaltete sich der Aufbau einer Demokratie für die Regierung nicht einfach.⁷⁴

⁷² Hier und im Folgenden nach: Harter, Stefanie u.a. (2003): *Geschäfte mit der Macht. Wirtschaftseliten als politische Akteure in Russland der Transformationsjahre 1992-2001*, Bremen: Edition Temmen, S.62-83.

⁷³ Siehe auch in: Radaev, Vadim; Škaratan, Ovsej (1996): *Social'naja stratifikacija*, Moskva: Aspekt Press, S.282-311.

⁷⁴ Hier und im Folgenden nach: Harter, Stefanie u.a. (2003): *Geschäfte mit der Macht. Wirtschaftseliten als politische Akteure in Russland der Transformationsjahre 1992-2001*, Bremen: Edition Temmen, S.72-74.

Die Anfangsjahre des neuen russischen Staates waren zudem durch eine "Doppelherrschaft" von Parlament und Exekutive bestimmt.⁷⁵ Diese Phase, die sich vom Frühjahr 1992 bis zur gewaltsamen Auflösung des Parlaments im Herbst 1993 erstreckte, war gekennzeichnet von Verfassungswirren und politischen Machtkämpfen. Die folgenden freien Parlamentswahlen fielen mit der Annahme einer neuen Verfassung am 12. Dezember 1993 im Rahmen eines Plebiszits zusammen. Allerdings fiel die Zustimmung der Bürger denkbar niedrig aus: bei einer Beteiligung von nur 54,4 % aller Wahlberechtigten votierten lediglich 57 % für die Annahme des Dokuments. Mit der Annahme der Verfassung erfuhr die Rolle des Präsidenten eine erhebliche Stärkung und kam einem Sieg über das Parlament gleich, das noch während der "Doppelherrschaft" eine dominierende Position eingenommen hatte und bis dahin auch verfassungsändernde Kompetenzen besaß.

Die bisherige Stellung des Präsidenten sowie die allgemeine Schwäche der demokratischen Infrastruktur Anfang der 90er Jahre trugen dazu bei, dass sich ein solides Mehrparteiensystem, das die Grundvoraussetzung für die Entwicklung demokratischer Spielregeln darstellte, nur schwer entwickeln konnte. Die Herausbildung und das Wachsen der Parteien und Bewegungen spiegeln die einzelnen Phasen der Transformation in Russland wieder.⁷⁶ Zwar zeigten sich die Abgeordneten der im Dezember 1993 und der zwei Jahre später gewählten Duma als durchaus lernfähig und bereit, sich eine ernsthaft parlamentarische Arbeitsweise anzueignen. Da es jedoch an deutlicher Partei – Identifikationen mangelte, fanden sich beträchtliche Fluktuationen zwischen den Fraktionen.⁷⁷

Auch das Experimentieren mit Institutionen war in den frühen Transformationsjahren nicht selten: Erwiesen sich die gerade geschaffenen Institutionen als nicht mehr nützlich, so verschwanden sie rasch wieder. Beispielhaft sind hier verschiedenste Beratungsorgane der Regierung zu nennen, so der Ende 1991 gebildete "Staatsrat", der den Präsidenten unterstützen sollte, oder der im Sommer 1996 gegründete "Verteidigungsrat", oder der ebenfalls 1996 gegründete "Rat der Großen Vier". Obwohl diese Organe eher sporadisch fungierten und nur sachlich begrenzte

⁷⁵ Hier und im Folgenden nach: Mommsen, Margareta (2001): Russlands politisches System des "Superpräsidentalismus", in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.): Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.44-54.

⁷⁶ Ausführlicher dazu in: Luchterhand, Galina (Hg.) (2000): Politische Parteien in Russland, Bremen: Edition Temmen.

⁷⁷ Ausführlicher dazu in: Bos, Ellen (2001): Entwicklung und Funktion der politischen Parteien, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.): Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.55-66.

Zuständigkeiten besaßen, erreichten sie bisweilen den Rang einer Art "Oberregierung".⁷⁸

Diese verschiedenen, nicht in der Verfassung vorgesehenen Gremien teilten sich de facto die Macht mit den offiziellen Machtorganen. Das Zentrum dieser Autorität verschob sich dabei von Zeit zu Zeit zwischen der Präsidentenadministration, dem Nationalen Sicherheitsrat und der Regierung. Insgesamt lassen diese politischen Transformationsmerkmale der 90er Jahre mit ihren zahlreichen einander widersprechenden Gremien, dem Fehlen klarer politischer Verantwortlichkeit und dem ständigen Kampf "offizieller" und "inoffizieller" Institutionen einen Mangel gezielter Strukturierung erkennen.⁷⁹

In den Jahren 1998 und 1999 waren die Mechanismen des "Systems Jelzin" bis an die Grenzen ihrer Funktionsfähigkeit belastet. Unter den Bedingungen eines ständigen Kaderwechsels an der Spitze der Regierung "lancierte" man zuletzt Vladimir Putin in die Position des Premierministers.⁸⁰ Anfangs beurteilten viele Beobachter die Chancen Putins skeptisch, doch gelungene Medienkampagnen sicherten seine breite Unterstützung in der Bevölkerung. Dies fand ihren Niederschlag in dem spektakulären Erfolg der neuen administrativen Partei "Einheit/Der Bär" bei den Dumawahlen im Dezember 1999 sowie im Sieg Putins mit knapp 53 % der abgegebenen Stimmen in der ersten Runde der Präsidentenwahlen, Ende März 2000.

Vor der Präsidentenwahl gestattete Putin nur wenig Einblick in sein Weltbild und seine Vorstellungen von einer neuen Politik für Russland.⁸¹ Er bekräftigte die Unantastbarkeit der Verfassung, schwärmte von einem "starken Staat" und forderte für Russland die Errichtung einer "Diktatur des Gesetzes". Umgehend initiierte Putin die Einsetzung sogenannter "Bevollmächtigter des Präsidenten", um auf diesem

⁷⁸ Mommsen, Margareta (2001): Russlands politisches System des "Superpräsidialismus", in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.): Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.44-54.

⁷⁹ Schröder, Hans-Henning (2001): Mächte im Hintergrund: Die Rolle von "Familie" und "Oligarchen" im politischen Kräftespiel, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.): Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.67-77.

⁸⁰ Mommsen, Margareta (2001): Russlands politisches System des "Superpräsidialismus", in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.): Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.44-54, hier S.52.

⁸¹ Eichwede, Wolfgang (2001): Von außen gesehen: Russische Entwicklungen - westliche Perzeptionen; in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.): Russland unter neuer Führung. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts; Münster: Agenda Verlag, S. 292-302.

Wege die russischen Regionen (die in der Jelzin-Zeit große Eigenständigkeit erhalten hatten) wieder der Kontrolle des Zentrums zuzuführen.

Gleichzeitig wurde der Föderationsrat in seinem rechtlichen Status und seinen politischen Einflussmöglichkeiten drastisch beschnitten. Künftig sollten hier nicht mehr die Gouverneure und Vorsitzenden der regionalen Parlamente, sondern nur noch deren Abgesandte vertreten sein. Parallel dazu (und insbesondere um die Oberhäupter der Regionen ruhig zu stellen) wurde per Ukaz des Präsidenten vom 1.09.2000 ein konsultativer "Staatsrat" eingesetzt. Dieser entwickelte sich zu einem Forum, auf dem sich einmal monatlich die Notabeln der Provinz mit der Moskauer Zentralregierung austauschen durften.⁸²

Vor dem Hintergrund dieses – für die meisten klar erkennbaren – „Politiktheaters“ ist es nicht verwunderlich, dass etwa die Hälfte der erwerbsfähigen Bevölkerung in Russland heute kein Interesse daran hat, sich aktiv politisch oder gesellschaftlich zu beteiligen.⁸³ Hierbei ist allerdings festzustellen, dass dieser große Personenkreis zwar Zugang hat zu den aktiven politischen Parteien, kaum jedoch zu den für die russische Transformation deutlich einflussreicheren neuen gesellschaftspolitischen Interessengruppen und informellen Organisationen (Oligarchenclans, Großfirmen-Vereinigungen, branchenspezifische Industriegruppierungen, Wirtschaftsverbände etc.).

Diese Interessengruppen und Verbände wuchsen rasch und konsolidierten sich Ende der 90er Jahre: Im Mai 1999 gründeten regionale Handwerkskammern aus 40 Regionen die „Handwerkskammer Russlands“ als Dachorganisation.⁸⁴ Im Jahr 2000 vereinigten sich die größten Unternehmen unter dem Dach des Russischen Unternehmervverbandes (RSPP)⁸⁵. Im Jahre 2001 wurde eine neue Unternehmervereinigung "Delovaja Rossija" gegründet.⁸⁶

⁸² Ukaz Präsidenta Nr.1602 "O Gosudarstvennom sovete Rossijskoj Federacii", 1. September 2000, veröffentlicht in: Sobranije Zakonodatel'ctva RF, 2000, N. 36, sowie Rossijskaja gazeta von 5.9.2000.

⁸³ Siehe noch: Zaslavskaja, Tat'iana (2003): O dvižuščich silach transformacii rossijskogo obščestva, in: Obščestvo i ekonomika, 6, S.65-84; Simonija, Nodari (2003): Nekotoryje problemy transformacionnogo perioda, in: Obščestvo i ekonomika, 6, S.196-124.

⁸⁴ Die offizielle russische Bezeichnung lautet: Remeslennaja palata Rossii (RPR).

⁸⁵ Die offizielle russische Bezeichnung lautet: Rossijskij sojuz promyšlennikov i predprinimatelej (RSPP).

⁸⁶ Die offizielle russische Bezeichnung lautet: Vserossijskoje obščestvennoje ob'edinenije predprinimatelej "Delovaja Rossija".

Fast gleichzeitig entstand die Vereinigung der Unternehmerorganisationen Russlands.⁸⁷ Bis heute die größte dieser Art, ist sie zugleich im Unternehmerrat unter der Leitung des Präsidenten vertreten. Unterschiedlichste Unternehmerverbände mit Mitgliederzahlen zwischen 5 und 320 Tausend erweisen sich als mächtige Kraft der modernen russischen Gesellschaft, die inzwischen auch Anzeichen erkennen lässt, die Verantwortung für die Lösung wirtschaftlicher sowie sozialer Probleme zu übernehmen.⁸⁸

Das Zusammenwirken von Akteuren (häufig beeinflusst durch staatlich gesetzte Rahmenbedingungen, seltener durch aktive staatliche Lenkung) führt zur Bildung von intermediären Organisationen (Kammern, Verbände), die für den Bereich der Kleinunternehmen von besonders großer Bedeutung sind. Dieses Zusammenspiel von Unternehmern, Staat und gesellschaftlichen Organisationen kann das Klima einer zivilen Gesellschaft fördern, was wiederum gerade dem Kleinunternehmen positive Entwicklungsbedingungen und die erforderliche Akzeptanz in der Gesellschaft eröffnet. Nachhaltige Erfolge auf diesem Gebiet sind jedoch ohne eine Einbeziehung und Ausweitung der wirtschaftlich aktiven Bevölkerungsschichten kaum denkbar.

Die aktuellen gesellschaftspolitischen Entwicklungen spiegeln sich u.a. in den Ergebnissen der Dumawahlen vom 7.12.03 wieder.⁸⁹ Diese Wahlen brachten einen spektakulären Sieg für die präsidentennahe Partei "Einheit".

Die kommunistische Opposition ging aus den Wahlen deutlich geschwächt hervor, die liberalen Parteien scheiterten an der Fünfprozenthürde. Zweifellos kann es als eine Schwächung demokratischer Ansätze gewertet werden, dass gerade jene liberalen Parteien nicht mehr in der Duma vertreten sind, die sich am ehesten an parlamentarischen Mustern orientierten. Der Sieg der präsidentennahen Partei ist insofern das Ergebnis eines in hohem Maße zentral gesteuerten Wahlkampfes, bei dem die Putin-Administration alle ihr zur Verfügung stehenden Mittel gezielt und umfassend einsetzte.

⁸⁷ Die offizielle russische Bezeichnung lautet: Ob"edinenije predprinimatel'skich organizacij Rossii (OPORa).

⁸⁸ Vgl. Miščenko, L.; Listopad, M. (2003): Rol' predprinimatel'skich setej i al'jansov v obespečenii rynočnoj ustojčivosti, in: Economist, 10, S.67-70.

⁸⁹ Hier und im Folgenden nach: Schröder, Hans-Henning (2003): Vorspiel zur Präsidentenwahl: die Wahlen zur Staatsduma, in: Russlandanalysen, Nr. 9, vom 12.12.2003, Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen, Deutsche Gesellschaft für Osteuropakunde.

Zugleich gestatten die Ergebnisse der Dumawahlen einen relativ guten Einblick in die Realität der politischen Transformation der letzten zehn Jahre: Es erfolgte eine deutliche Konsolidierung der Kräfte der „Partei der Macht“.

Das System Putin hat seine Legitimation durch freie Wahlen erhalten, wobei ein plebiszitäres Moment „der Macht“ zusätzliche Stabilität verleiht. Abzuwarten bleibt, ob die Exekutive nun diese plebiszitäre Legitimation auch nutzt, um längst anstehende Reformen in Angriff zu nehmen: Sozialversicherung, Armutsbekämpfung, Gesundheitsversorgung, Kriminalitätsbekämpfung, Verkleinerung des Staatsapparats, Neustrukturierung des Elektrizitätssektors und der kommunalen Dienstleistungen – in all diesen Bereichen besteht erheblicher Reformbedarf. Gleichzeitig ist es erforderlich zu erkennen, inwieweit Demokratisierung als Voraussetzung für die Konsolidierung des privaten Unternehmertums, insbesondere auch die Konsolidierung von Kleinunternehmen, gelten kann.

Seit dem Amtsantritt des Präsidenten Vladimir Putin sind Tendenzen zur Veränderung des Demokratieverständnisses sowie des freien politischen wie wirtschaftlichen Wettbewerbs zu erkennen: die heutigen Ziele sind auf die Stärkung des autoritären Präsidialsystems orientiert; die übermäßige Steuerung des politischen Wettbewerbs führt zurück in den Einparteienstaat; eine einseitige Personalpolitik bringt vorwiegend Vertreter der Sicherheitsorgane und des Militärs in hohe Ämter. Diese institutionellen wie gesellschaftlichen Grundlagen der Macht erweisen sich jedoch als problematisch. Durch den Regierungsstil Putins wird eine „gelenkte Demokratie“ auch auf die Wirtschaft in Form einer tendenziell stärker interventionistischen Marktwirtschaft übertragen.⁹⁰

Ein entscheidender Faktor für den Erfolg der Transformation hin zu einer demokratischen gesellschaftlichen Entwicklung ist die zügige Konsolidierung einer wirtschaftlichen Mittelschicht. Deren Stabilität und Leistungsfähigkeit hat hier durchaus die Funktion eines "Motors für die gesellschaftliche Entwicklung"⁹¹.

Gerade für die dynamische Entwicklung von Mittelstand (soziologische Betrachtung) und Kleinunternehmertum (ökonomische Betrachtung) sind Demokratie bzw. offene

⁹⁰ Vgl. hierzu u.a. in: Mommsen, Margareta (2003): Wer herrscht in Russland. Der Kreml und die Schatten der Macht, München: Verlag C.H.Beck; Bos, Ellen u.a. (Hg.) (2003): Das russische Parlament. Schule der Demokratie?, Opladen: Leske + Budrich; Pleines, Heiko; Schröder, Hans-Henning (Hg.) (2004): Putin auf dem Weg in die zweite Amtszeit. Machtsicherung und Politikgestaltung, Arbeitspapiere der Forschungsstelle Osteuropa, 59, Bremen.

⁹¹ Ausführlicher dazu in: Pfennig, Werner (1999): Anmerkungen und Fragen zu Mittelschichten, in: Becker, Bert u.a. (Hg.): Mythos Mittelschichten: Zur Wiederkehr eines Paradigmas der Demokratieforschung, Bonn: Bouvier Verlag, S.272-283, hier S.281.

Gesellschaft erforderlich, weil ein staatlich lenkendes System immer staatliche Prioritäten und Großbetriebe bevorzugen wird.

Im folgenden Abschnitt werden die Herausbildung der russischen Mittelschicht und ihre gesellschaftspolitische Rolle ausführlicher untersucht.

II.2 Zu Genese und sozialökonomischer Rolle der Mittelschicht in Russland

II.2.1 Die „Suche nach der Mittelschicht“

Das Thema „Mittelschichten“ und deren Bedeutung für die Entwicklung von Wirtschaft, Gesellschaft und Politik in Osteuropa wurde erst seit Beginn der Transformation zum Inhalt vieler Debatten unterschiedlicher Disziplinen. Meist wurde es unter dem Vorzeichen einer „Suche nach der Mittelschicht“, die für die eingestrebte Konsolidierung erforderlich sei, erörtert. Auch in Russland wurde mehr und mehr die Ansicht vertreten, gesellschaftliche Mittelschichten seien eine Voraussetzung sowohl für die Stabilität der Demokratie als auch für die Etablierung einer funktionierenden und zugleich effizienten Marktwirtschaft. Auch für die Festigung des Wertefundaments von Wirtschaft und Gesellschaft wurde die Entwicklung einer breiten Mittelschicht für erforderlich erachtet.⁹² Man erhofft von ihr, dass sie sich aufgrund der in ihr vorherrschenden Interessenlagen zu den Hauptträgern von Rechtsstaat, Demokratie und Marktwirtschaft entwickelt.⁹³

⁹² Zum Thema Mittelschicht siehe u.a.: Lipset, Seymour Martin (1959): *Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy*, in: *The American Political Science Review*, 53, S.69-105; Deutsch, Karl W. (1961): *Social Mobilization and Political Development*, in: *American Political Science Review*, 60, S.493-514; Giddens, Antony (1973): *The Class Structure of Advances Societies*, London: Hutchinson; Röpke, Jochen (1982): *Die unterentwickelte Freiheit: wirtschaftliche Entwicklung und unternehmerisches Handeln in Indonesien*, Göttingen: Vandenhoeck&Ruprecht; Peukert, Rüdiger (1986): *Klasse, soziale*, in: Schäfers, Bernhard (Hg.): *Grundbegriffe der Soziologie*, Opladen: Leske & Budrich, S.152; Koo, Hagen (1992): *Middle Classes, democratization, and Class Formation*, in: *Theory and Society*, 20; Kurths, Kristina (1996): *Private Kleinbetriebe in Vietnam: Rahmenbedingungen und Hemmnisse ihrer Entwicklung*, *Sozialwissenschaftliche Studien zu internationalen Problemen*, 204, Saarbrücken: Verlag für Entwicklungspolitik; Becker, Bert u.a. (Hg.) (1999): *Mythos Mittelschichten: Zur Wiederkehr eines Paradigmas der Demokratieforschung*, Bonn: Bouvier; Varma, Pavan K. (1999): *Great Indian Middle Class*, New Dehli: Viking; Liedholm, Carl E.; Mead, Donald C. (1999): *Small Enterprises and Economic Development: The Dynamics of micro and small enterprises*, London: Routledge; Joshi, Sanjay (2001): *Fractured Modernity: Making of a Middle Class in Colonial Northern India*, Oxford: Oxford University Press; Mead, Walter Russell (Hg.) (2003): *The Bridge to a Global Middle Class*, Boston, Mass.: Kluwer.

⁹³ Clowes, Edith W. u.a. (Hg.) (1991): *Between Tsar and People: Educated Society and the Quest for Public Identity in late Imperial Russia*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press; Balzer, Harley D. (1996): *Russia's Missing Middle Class: The Professions in Russian History*, Armonk u.a.: M.E. Sharpe; Bos, Ellen (1994): *Die Rolle von Eliten und kollektiven Akteuren in Transitionsprozessen*, in: Merkel, W. (Hg.): *Systemwechsel 1. Theorien, Ansätze und Konzeptionen*, Opladen: Leske & Budrich; Ionin, Leonid (1999): *Respektiven der Mittelschicht in Russland*, in: Höhmann H.-H. (Hg.): *Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation*, Bremen: Edition Temmen, S.153-163; von Beyme, Klaus (2000): *Eliten als Akteure in der Transformation Russlands*, in: *Osteuropa*, 5, S.478-492; Blaženova Olesja, Gurowa Tatjana: *Srednie russkie: prosto klass*, in:

Die Herausbildung eines erfolgreichen Unternehmertums kann als wichtiger Bestandteil gesellschaftlich funktionierender Mittelschichten betrachtet werden. Die unternehmerische Initiative dieser wirtschaftlich aktiven Bevölkerungsgruppe fördert die Beteiligung anderer an zielgerichteter, effektiver Tätigkeit; sie beeinflusst das wirtschaftliche Wachstum von Produktion und Dienstleistungen positiv und reduziert soziale Probleme über die Schaffung neuer Arbeitsplätze und die Erhöhung des Einkommens.

Mit Blick auf die Theorie des Sozialkapitals kann zugleich argumentiert werden, dass die Mittelschicht – und insbesondere die mittelständische Wirtschaft – am ehesten die Voraussetzungen besitzt, ein vertrauensvolles Umfeld zu bilden. Eine erfolgreiche Mittelschicht würde damit nicht nur die wirtschaftliche und soziale Entwicklung fördern (was tendenziell zu mehr politischer Stabilität führt), sondern über die Schaffung von Sozialkapital auch zu einer offenen demokratischen Gesellschaft beitragen.

Um diese These besser erörtern zu können, soll die Position des Kleinunternehmertums in der russischen Transformation nachfolgend genauer untersucht werden. Dabei wird zunächst die wirtschaftliche Entwicklung des Sektors porträtiert. Anschließend werden die Beziehungen der Kleinunternehmer zu Geschäftspartnern und staatlichen Akteuren unter dem Blickwinkel der Schaffung von Vertrauen und Sozialkapital betrachtet. Gerade diese Aspekte sollen dann im empirischen Teil der Arbeit anhand von Fallstudien ausführlich geprüft werden.

Expert, 27.10.2000; Dietz, Wolfgang (2000): Einfluss der Ordnungspolitik auf die Entstehung und Entwicklung eines unternehmerischen Mittelstandes in Transformationswirtschaften: am Beispiel Polens und Litauens zwischen 1990 und 1995, Europäische Hochschulschriften, Reihe 5: Volks- und Betriebswirtschaft, 2653, Frankfurt/Main: Peter Lang Publishing Group; Grigor'ev, Leonid; Maleva, Tatiana (2001): Srednij klass v Rossii na rubeže etapov transformacii, in: Voprosy ekonomiki, 1, S.45-61; Avraamova, E.; Ovčarova, L. (2001): Količestvennyje ocenki rossijskogo srednego klassa metodom koncentracii priznakov, in: Voprosy ekonomiki, 1, S.62-73; Maleva, Tat'ana (Hg.) (2003): Srednije klassy v Rossii: ekonomičeskije i social'nyje strategii, Moskva: Gendal'f.

II.2.2 Entwicklung der Mittelschicht in Russland

Die gesellschaftliche Mittelschicht ist hinsichtlich ihres Einkommensniveaus, ihrer Konsumgewohnheiten sowie ihrer gesamten Lebensweise zwischen der „oberen“ und der „unteren“ Schicht der Bevölkerung einzuordnen.⁹⁴ Zuverlässige und objektive Quantifizierungen sind allerdings auch in der vorliegenden Literatur nur begrenzt zu finden. „Mittelschicht“ ist insofern ein eher relativer, qualitativer Begriff. Zu dieser Gruppe gehören letztlich diejenigen, die weder über einen besonders hohen noch über einen extrem niedrigen sozialen Status verfügen.

Soziologische Analysen unterscheiden seit einigen Jahrzehnten zwischen alter und neuer Mittelschicht.⁹⁵ Die alte Mittelschicht ist demnach charakteristisch für vorindustrielle Gesellschaften und steht heute eher für kleine, ländliche und provinzielle Gemeinschaften. Ihre Vertreter sind Kleineigentümer, kleine Geschäftsleute, Bauern, Angehörige freier Berufe (z.B. Ärzte oder Juristen). Diese Individuen erhalten ihren Status und ihre Macht im Rahmen ihrer örtlichen Gemeinschaft, nicht aber auf nationaler Ebene. Die neue Mittelschicht hingegen ist ein Produkt der modernen Welt, deren Hauptakteure nicht mehr kleine oder große Handelskapitalisten, sondern gewachsene gesellschaftliche Netzwerke und Organisationen sind. Es handelt sich hierbei um einflussreiche administrative, finanzielle und industrielle Komplexe, deren Tätigkeit verstärkt bürokratisiert ist. Entstanden ist hieraus eine Klasse von Managern, bezahlten Mitarbeitern und Angestellten, die über spezifische Fähigkeiten und Fertigkeiten verfügen und die sich über ihre Zugehörigkeit zu diesen Netzwerken ein völlig neues System der Identifikation und des Prestiges aufgebaut haben.

⁹⁴ Ionin, Leonid (1999): Perspektiven der Mittelschicht in Russland, in: Höhmann H.-H. (Hg.): Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation, Bremen, S.153-163. Ein Bericht über die Mittelklasse siehe in: Umfragen der Russischen Akademie der Wissenschaft, Institut für Wirtschaftsforschung, 1998, (2000), in: Voprosy ekonomiki, 2, S.54-66.

⁹⁵ Der russische Begriff "srednij klass" – wörtlich "Mittelklasse" – ist an das Englische "middle class" angelehnt und bisher nicht eindeutig definiert. Weder "Mittelschicht" noch "Mittelstand" oder "Bürgertum" sind adäquate Übersetzungen. Aus diesem Grund wird in der vorliegenden Arbeit an den Begriff "Mittelschicht" angelehnt, mit seinem Inhalt haben sich russische Sozialwissenschaftler in den letzten Jahren intensiv auseinandergesetzt. Vgl. u.a.: Kosmarskaja, T. (1998): Srednij klass i social'naja politika, in: Voprosy ekonomiki, 7, S.88-97; Avramova, E. (1998): K probleme formirovanija srednego klassa v Rossii, in: Voprosy ekonomiki, 7, S.78-87; Gorškov, Michail u.a. (Hg.) (1999): Srednij klass v sovremennom rossiskom obščestve; Moskau: Rossijskaja političeskaja enciklopedija, Rossijskij nezavisimyj insitut social'nych i nacional'nych problem.

Das *Niveau des Einkommens* ist im Westen wie im Osten ein wichtiges Kriterium für die Zuordnung eines Individuums zur Mittelschicht. Hier kann eine weitgehend objektive Vergleichbarkeit gefunden werden. *Konsum und Lebensweise* allerdings sind schon schwieriger einzuordnen. Gerade hier finden sich oftmals persönlich-subjektive sowie wertgebundene Kriterien.

Diese *persönlich-subjektiven Kriterien* spiegeln die Selbstzuordnung der Individuen zu einer Schicht. In den USA spielt gerade dieses Kriterium der Mittelschicht schon lange eine bedeutende Rolle. Wie Meinungsumfragen hier zeigen, zählen sich nahezu 80 % der Amerikaner zur Mittelschicht. In Russland zählten sich im Jahre 1999 knapp 30 % der Bürger zur Mittelschicht.⁹⁶ Diese Einschätzung der Befragten ist dabei nicht in erster Linie durch ihre wirtschaftliche Situation, sondern vielmehr durch ihren Bildungsstand und das in ihrer Umgebung erworbene Ansehen geprägt. Beurteilt man hingegen vorwiegend das Einkommen, so ist der Anteil der "russischen Mittelschicht" wesentlich geringer anzusetzen.

Das *wertgebundene Kriterium* einer Zuordnung zur Mittelschicht spiegelt das Bekenntnis der Individuen zu Werten, die für diese Gesellschaftsschicht charakteristisch sind. Hier finden sich Werte wie Stabilität, Offenheit, Notwendigkeit einer rationalen Weltanschauung sowie Bauen auf sich selbst, die eigenen Fähigkeiten und den eigenen Verstand. Aber auch die Loyalität der Macht gegenüber, die Orientierung auf die Familie und insbesondere ein hoher Stellenwert der Kinder zählen hierzu. Gerade aus diesen Gründen wird die Mittelschicht als Stütze des politischen Systems angesehen, als Garant der Stabilität und als Unterpfand einer zukünftigen, erfolgreichen Entwicklung.

Auch wenn sich eine starke Mittelschicht nach westlichem Verständnis, die einerseits über ein stabiles Einkommen verfügt, andererseits einen eigenen sozialen und politischen Habitus entwickelt, in Russland bisher nicht herausbilden konnte, so hat sich doch der Prozess der Bildung einer russischen Mittelschicht in den letzten zehn Jahren spürbar verstärkt.

Die russische Mittelschicht entstammt dabei verschiedenen Berufsgruppen. Sie setzt sich vor allem aus Angestellten verschiedener Wirtschaftsunternehmen und bürokratischer Organisationen zusammen. Die Gruppen unterscheiden sich erheblich nach Qualifikation, Erfahrungshintergrund und Versorgungslage. Dabei haben einige Segmente ihr Profil bereits in der Sowjetzeit entwickelt (u.a. die technische oder geisteswissenschaftliche Intelligenz, Berufsmilitärs, qualifizierte Arbeiter und

⁹⁶ Bericht des Instituts für komplexe Sozialstudien der Russischen Wissenschaftsakademie über die Mittelklasse. Siehe in: Umfragen der Russischen Akademie der Wissenschaft, Institut für Wirtschaftsforschung, 1998, (2000), in: *Voprosy ekonomiki*, 2, S.54-66.

Angestellte), andere erlangten erst nach 1992 Zugang zur Mittelschicht (u.a. selbständige Unternehmer und Landwirte).⁹⁷ Die Mittelschicht Russlands ist deshalb dominiert von Managern in Großbetrieben, Landwirten, höheren Offizieren, gut ausgebildeten Fachkräften, Vertretern der Intelligenz, Bankangestellten, Staatsbeamten und von selbständigen Unternehmern.

Aktuelle empirische Studien helfen bei der Einordnung der russischen Mittelschicht.⁹⁸ Danach liegen die durchschnittlichen Monatseinkommen der russischen Mittelschicht etwa viermal so hoch wie die Monatseinkommen anderer Erwerbstätiger. Bei den Vertretern der russischen Mittelschicht im erwerbsfähigen Alter sind nur etwa 8 % nicht erwerbstätig, bei anderen gesellschaftlichen Schichten liegt dieser Anteil bei etwa 20 %. Auch die Ausbildungsqualität ist bei den Vertretern der russischen Mittelschicht erheblich höher als bei anderen sozialen Gruppen. Über 80 % der Befragten bestätigen, dass sie sich an die neuen sozialen und wirtschaftlichen Bedingungen ohne Schwierigkeiten anpassen konnten. Gleichzeitig zeigen sich die Vertreter der russischen Mittelschicht in ihren Einstellungen zu Beruf und Freizeit eher rational als idealistisch, zugleich eher wenig planvoll in Bezug auf eigene Renten- und Krankenversicherungen. Etwa 40 % der Befragten aus der Mittelschicht geben zu, eigene Aktivitäten in der "Schattenwirtschaft" zu pflegen oder informelle Beziehungen zu ihrem Arbeitgeber (vorwiegend im Zusammenhang mit steuerfreien Lohnauszahlungen) zu unterhalten. Die russische Mittelschicht ist dabei politisch eher passiv, lediglich 4 % der Befragten sind Mitglied in Verbänden oder Vereinen.

Für die vorliegende Arbeit ist die Herausbildung einer Mittelschicht in Russland vor allem unter dem Aspekt der Entwicklung einer neuen sozialen Gruppe – des Unternehmertums – von Bedeutung, der im folgenden Abschnitt behandelt wird.

⁹⁷ Radaev, Vadim (2003): The Development of Small Entrepreneurship in Russia, in: McIntyre, R.J.; Dallago, B. (Hg.): Small and Medium Enterprises in Transitional Economies, Basingstoke: Palgrave Macmillan, S. 114-133.

⁹⁸ Siehe beispielsweise in: Maleva, Tat'ana (Hg.) (2003): Srednije klassy v Rossii: ekonomičeskije i social'nyje strategii, Moskva: Gendal'f; Gorškov, Michail u.a. (Hg.) (1999): Srednij klass v sovremennom rossiskom obščestve; Moskau: Rossijskaja političeskaja enciklopedija, Rossijskij nezavisimyj insitut social'nych i nacional'nych problem.

II.3 Aktionsfelder und institutionelle Einbindung der Kleinunternehmen

II.3.1 Kleinunternehmen im russischen Umfeld

Sowohl die erfolgreiche Entwicklung der russischen Unternehmer als auch die sie begleitenden Probleme sind mittlerweile ein häufiges Diskussionsthema in den Gesellschaftswissenschaften sowie im öffentlichen Diskurs.⁹⁹

Russische Kleinunternehmen werden von ihrer Gründung an mit einer Vielzahl von Hindernissen konfrontiert. Vorhandene Normen und Regeln sind ebenso limitierend wie die Korruption oder das russische Steuersystem. Gerade hier spielen der russische Staat und seine Akteure bei der Entwicklung des Unternehmertums immer noch eine eher negative Rolle. Heute werden zwar staatliche Bemühungen deutlich, die Interessen des Unternehmertums zu berücksichtigen, beispielsweise durch regulierende Gesetzgebung oder den Aufbau unterschiedlicher Unterstützungsstrukturen. Von Seiten der Unternehmer allerdings werden solche Aktivitäten zum Teil skeptisch aufgenommen: Das Vertrauen zum Staat und zu staatlichen Institutionen (sogenanntes institutionelles Vertrauen) befindet sich unverändert auf einer sehr niedrigen Stufe. Ursächlich hierfür ist nicht zuletzt der ständige Wechsel von Regeln und Normen in einer Situation allgemeiner politischer und wirtschaftlicher Instabilität.

Um dennoch in der Lage zu sein, die vielfältigen wirtschaftlichen Probleme zu lösen, entwickeln die Kleinunternehmer unterschiedliche Strategien. Eine davon ist der Aufbau geschlossener Netzwerke. Im Ergebnis entstehen stabile und persönliche Beziehungsgeflechte zwischen Geschäftspartnern, die im russischen Geschäftsleben eine wachsende Rolle spielen. Dementsprechend kommt personellem Vertrauen eine große Bedeutung zu. Hier bestimmt die Qualität der Verbindung zu Geschäftspartnern, zu kommerziellen Institutionen, Unternehmerverbänden oder

⁹⁹ Kilpatrick, Sue; Bell, Rowena (1998): Support Networks and Trust: How Social Capital Facilitates Learning Outcomes for Small Businesses, in: Discussion Paper of Centre for Research and Learning in Regional Australia, University of Tasmania, D17; Gorschkov, Michail u.a. (Hg.) (1999): Srednij klass v sovremennom rossijskom obščestve, Moskau: "Rossijskaja političeskaja enciklopedija", "Rossijskij nezavisimyj institut social'nych i nacional'nych problem; Lembruch, Barbara (1999): Managing uncertainty: Hierarchies, Markets and "Networks" in the Russian Timber Industry. 1991-1998, in: BOFIT - Discussion Papers, 4, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition; Kilpatrick, Sue; Bell, Rowena (2000): Support Networks and Trust: How social capital facilitates learning outcomes for small businesses, in: Discussion Paper of Centre for Research and Learning in Regional Australia, University of Tasmania, D2; Rose, Richard (2002): Dostizhenije celej v kvazisovremennom obščestve: social'nyje seti v Rossii, in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 3, S.23-38; Kornai, János (2003): Čestnost i doverije v perechodnoj ekonomike, in: Voprosy ekonomiki, 9, S.4-17; Ljasko, A. (2003): Mežfirmennoje doverije i šumpeterianskije innovacii, in: Voprosy ekonomiki, 11, S.2-40.

administrativen Strukturen maßgeblich den Erfolg der unternehmerischen Tätigkeit. Sie hängt von der persönlichen Fähigkeit des Unternehmers ab, solche Kontakte anzubahnen und sie zu pflegen. Russisches Unternehmertum kann hier wohl durchaus mit einer "Straßenkreuzung" der sozialen Mobilität verglichen werden. Dabei sind die heutigen Netzwerke nicht selten Teil bereits früher existenter Beziehungen. In jedem Falle bilden derartige Netzwerke eine wesentliche Basis der Unternehmerorganisationen, bestimmen die Spielregeln zwischen den Geschäftspartnern, unterstützen oder zerstören die Reputation einer Person oder eines Unternehmens und beeinflussen Entwicklungsstrategien. Der Erfolg eines Unternehmers baut also einerseits auf dessen individueller Entwicklung auf und ist andererseits nicht denkbar ohne die Bildung bestimmter qualifizierter Netzwerke, die von gegenseitigem Vertrauen der Netzwerkmitglieder geprägt sind.

Nachfolgend steht eine ausführliche Darstellung der Bildung dieser Geschäftsnetzwerke und der Regelungsformen in den Geschäftsbeziehungen im Mittelpunkt der Untersuchung; vor allem aber auch die Beziehung zwischen Kleinunternehmern einerseits und staatlichen Akteuren und Institutionen andererseits.

II.3.2 Entwicklung des russischen Kleinunternehmertums

Um die Entwicklung des Kleinunternehmertums in Russland verstehen zu können, ist ein Rückgriff auf grundlegende Definitionen und Überlegungen zum Unternehmertum an sich sinnvoll.

Unter allen Wortbedeutungen des "Unternehmers" und des "Unternehmertums" ist die Begriffsbestimmung von J. Schumpeter wohl die treffendste und bekannteste. Danach sind "Unternehmer ... die Wirtschaftssubjekte, deren Funktion die Durchsetzung neuer Kombinationen ist und die dabei das aktive Element sind".¹⁰⁰ Und weiter: "... die Funktion der Unternehmer besteht darin, die Produktionsstruktur zu reformieren oder zu revolutionieren, entweder durch die Ausnutzung einer Erfindung oder, allgemeiner, einer noch unerprobten technischen Möglichkeit zur Produktion einer neuen Ware bzw. zur Produktion einer alten auf neue Weise, oder durch die Erschließung einer neuen Rohstoffquelle oder eines neuen Absatzgebietes oder durch Reorganisation einer Industrie usw."¹⁰¹

Eine besondere Gruppe des Unternehmertums stellen die Kleinunternehmer dar, die hier im Mittelpunkt der Untersuchung stehen. Kleinunternehmer sind zunächst über die Größe ihrer Firmen zu definieren.

In der Literatur werden Kleinunternehmen zum Teil gemeinsam mit mittleren Unternehmen betrachtet. Im Deutschen spricht man dabei von KMU (kleinen und mittleren Unternehmen) oder von mittelständischen Unternehmen. Im Englischen wird die Abkürzung SME (small and medium-sized enterprises) verwendet. Das russische Äquivalent dazu ist MSP (maloe i srednee predprinimatel'stvo). Häufiger wird jedoch der Begriff Kleinunternehmertum (maloe predprinimatel'stvo, malyj biznes) gebraucht.

Angesichts des Fehlens einer präzisen Definition für den Begriff „mittelständische Unternehmen“ verwenden Institutionen, die sich mit Fragen der Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen beschäftigen, oft eigene Kriterien. So stellt eine Studie der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO) aus dem Jahre 1997 auf die Anzahl der Beschäftigten als wichtigstes Kriterium für die Definition mittelständischer

¹⁰⁰ Schumpeter, Joseph A. (1935): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: Eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und Konjunkturzyklus, München und Leipzig: Duncker & Humblot, hier S.111.

¹⁰¹ Schumpeter, Joseph A. (1975): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, IV. Auflage, München: Franke Verlag, hier S.213.

Unternehmen ab.¹⁰² Zusätzlich wurde von der IAO das Kriterium der Größe der Unternehmensleitung eingeführt. Kleine Unternehmen sind demnach solche, in denen Entscheidungen in wichtigen Fragen der allgemeinen Leitung und Strategie nur von nur einer, maximal zwei Personen getroffen werden.

Für Russland wurde durch das föderale Gesetz "Über die staatliche Unterstützung des Kleinunternehmertums" vom 14. Juni 1995 erstmals eine gesetzliche Zuordnung geschaffen und zugleich die unternehmerische Tätigkeit der Kleinunternehmen reguliert.¹⁰³ Als Hauptkriterium dieser Definition der Kleinunternehmen dient vor allem die Anzahl der Beschäftigten, unterteilt nach Branchen. Finanzielle Indikatoren, wie beispielsweise Umsatz oder Gewinn, sieht das Gesetz nicht als Definitionskriterien vor. Die Definition von 1995 wird auch im Rahmen der vorliegenden Arbeit für Russland verwendet.

Dem Sektor der Kleinunternehmen der russischen Wirtschaft werden dementsprechend folgende Betriebe zugerechnet:

Tabelle 2: Zuordnungskriterien zum Sektor der Kleinunternehmen in Russland

Branche	Anzahl Beschäftigte
Industrie, Bauwirtschaft, Transport	bis max. 100
Landwirtschaft, Wissenschaft	bis max. 60
Großhandel	bis max. 50
Einzelhandel und konsumorientierte Dienstleistungen	bis max. 30
anderen Branchen und andere Tätigkeiten	bis max. 30

Quelle: Gesetz "Über die staatliche Unterstützung des Kleinunternehmertums" vom 14. Juni 1995

Nach diesem Gesetz werden unter Kleinunternehmens-Subjekten auch physische Personen verstanden, die ohne Bildung einer juristischen Person unternehmerisch tätig sind.

Ein zusätzliches Abgrenzungsproblem findet sich beim Begriff des "Kleinunternehmertums". In der russischen Transformationsforschung gibt es keinen

¹⁰² In der Landwirtschaft zum Beispiel: bis zu 19 Beschäftigte– „sehr kleine Unternehmen“, bis zu 99 Beschäftigte– „kleine“, 100 bis 499 Beschäftigte– „mittlere“, mehr als 500 Beschäftigte– „große“ Unternehmen.

¹⁰³ Federal'nyj Zakon ot 14.06.1995 N 88-Φ3 "Über die staatliche Unterstützung des Kleinunternehmertums in der russischen Föderation" (mit Veränderungen vom 31.07.1998), in: Sbraniye zakonodatel'stva 31/1998, St.3826.

allgemein akzeptierten Unternehmerbegriff. Viele Autoren, die sich mit Kleinunternehmen befassen (V. Radaev, T. Alimova, L. Babaeva, A. Čepurenko u.a.) gehen zumeist von Schumpeters Begriffsverständnis aus und bestimmen einen Unternehmer als Person, dem organisatorische Innovationen mit dem Ziel der Gewinnmaximierung zuzurechnen sind.¹⁰⁴

Dieses Verständnis ist allerdings keinesfalls ausreichend. Vielmehr führt es in der Praxis zu einer Unterbewertung von Personen, die nichts Neues, Innovatives produzieren, sondern lediglich etwas weiterverkaufen oder handeln. Nicht selten war im Laufe der russischen Transformationen festzustellen, dass erfolgreiche Gewinnmaximierung oftmals derjenige betrieb, der keinerlei Innovationen vornahm, da diese natürlich mit Kosten verbunden sind.¹⁰⁵

Zudem kann das Unternehmertum in Russland nur auf ein wenig umfangreiches historisches Erbe und auf eher schwache Wurzeln zurückgreifen. Das gesellschaftliche Prestige unternehmerischer Tätigkeit war traditionell eher gering. Sehr auffällig fehlte in der russischen Klassengesellschaft der anderswo weit verbreitete Reichtumskult. Im frühen Russland wurde der „Kaufmannsstand“ nicht nur von der Aristokratie und den hohen Staatsbeamten, sondern praktisch von der ganzen gebildeten Gesellschaft verachtet. Man schätzte Herkunft höher als Reichtum, Kultur höher als Geld.¹⁰⁶

Deutlich spiegeln die literarischen Quellen des 19. Jahrhunderts den stetigen Konflikt zwischen Unternehmertum und Aristokratie wider: Unternehmerische Tätigkeit (und daraus folgend auch der Begriff des Unternehmers selbst), erfuhren dort eine negative Konnotation und standen vor allem für Egoismus und persönliche Bereicherung. Es war eine verbreitete gesellschaftliche Auffassung, dass in Russland kein "zivilisiertes" Unternehmertum existiere. Unternehmer wurden im Volksmund

¹⁰⁴ Siehe beispielsweise in: Radaev, Vadim (1994): O nekotorych čertach normativnogo povedenija novych rossijskich predprinimatelej, in: Mirovaja Ekonomika i Meždunarodnyje Otnošenija, 4, S.31-38; Alimova, Tatiana u.a.: (1996): Malyj bizness Rossii: Adaptacija k perechodnym uslovijam, in: Predprinimatel'stvo v Rossii, 2, S.5-11; Babaeva, L. (1996): Dinamika social'nogo portreta rossijskich predprinimatelej, in: Pervyj Vserossijskij S'ezd predstavitelej malych predprijatij - Tezisy dokladoiv, Moskva, S.123-126; Čepurenko, Alexander (1999): Die neuen russischen Unternehmer. Wer sie sind, wie sie sind, in: Höhmann, H.-H. (Hg.): Eine unterschätzte Dimension. Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation, Bremen: Edition Temmen, S.139-152.

¹⁰⁵ Zschoch, Barbara (1998): Entwicklung von Kleinunternehmen in Russland. Eine wirtschaftsethnologische Fallstudie, Frankfurt/Main: Peter Lang Publishing Group, hier S.18.

¹⁰⁶ Siehe u.a.: Radaev, Vadim (1995): Dva kornja rossijskogo predprinimatel'stva: fragmenty istorii, in: Mir Rossii, Band 4, 1, Moskau, S.159-179; Zarubina, Natalia (2003): Rossijskij predprinimatel' v chudožestvennoj literature XIX- načala XX veka, in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 1, S.101-115.

als "schlau" (nicht etwa als "klug"), als "gewandt" (nicht etwa als "flexibel") bezeichnet. Die Mehrzahl des Volkes konnte sich nicht vorstellen, dass ein privates, eigentümergeführtes Unternehmen auf "ehrlichem" Wege (d.h. ohne Diebstahl und Betrug) erfolgreich sein konnte.

Das Zentrum der unternehmerischen Tätigkeit und zudem das Finanzzentrum Russlands war seit Mitte des 19. Jahrhunderts Sankt Petersburg. Das gesamte russische Reich, mit Moskau an der Spitze, und seinen typischen traditionell orthodoxen Vorstellungen betrachtete die rasche Entwicklung des privaten Unternehmertums in St. Petersburg mit Argwohn.¹⁰⁷

Die allgemein negative Grundeinstellung der Bevölkerung den russischen Unternehmern gegenüber führte dazu, dass die Schlüsselfigur eines Unternehmens, den Unternehmer (sowohl in dieser neutralen Formulierung als auch in der emotional-historisch gefärbten Ausdrucksweise "Častnik", d.h. "Privatbesitzer"), seit dieser Zeit nur als "Betrüger" und derjenige, der ausschließlich durch Missachtung der Gesetze reich geworden ist, betrachtet.¹⁰⁸

Erst seit Anfang des 20. Jahrhunderts und wesentlich befördert durch Mäzenatentum und Beispiele gesellschaftlicher Wohltätigkeit russischer Unternehmer, hat sich das Ansehen und die gesellschaftliche Rolle des Unternehmertums insgesamt positiv verändert. Es verfestigte sich dabei die Ansicht, dass auch private wirtschaftliche Aktivität zur Vergrößerung des industriellen und finanziellen Potentials des Landes und zur Entwicklung der nationalen Wirtschaft beiträgt und so den allgemeinen Wohlstand des Landes fördert.

Seit Anfang der 30er und bis Ende der 80er Jahre des 20. Jahrhunderts war eine sog. "Selbstbeschäftigung" von Personen gesetzlich zwar zugelassen, wurde aber durch administrativ-rechtliche Maßnahmen (Steuern, Transporteinschränkungen, Vertriebswege) stark eingeschränkt. Zur Gruppe der Selbstbeschäftigten zählten Taxifahrer, Händler oder Reparaturarbeiter. In der Praxis wurde die "Selbstbeschäftigung" nicht selten mit Spekulationsaktivitäten gleichgesetzt und stand entsprechend in einer moralischen Kategorie mit tatsächlichen Rechtsverletzungen.¹⁰⁹

¹⁰⁷ Mehr dazu in: Ljaščenko, P.I. (1952): *Istorija narodnogo chozjaistva SSSR*, Band 1: *Dokapitalističeskije formacii*, 3. Aufl., Moskva: Nauka, hier S.395.

¹⁰⁸ Mackievič, Igor (1995): *Komu živetsja veselo, vol'gotno na Rusi*, in: *Predprinimatel' 1-2*, S.37.

¹⁰⁹ Siehe u.a.: Barchatova, Nonna (2001): *O tom, kak vezet tomu, kto vezet, ili o sozdanii Centra razvitija malogo biznesa v Novosibirskie*, in: *EKO, ekonomika i organizacija promyšlennogo proizvodstva*, 10, 328, S.86-101; Kuznecova, L. (2002): *Problema differenciacii statusa predprinimatelja v učete*, in: *Voprosy statistiki*, 1, S.58-59; Baturin, F. (2004): *Alma Mater malogo biznesa*, in: *EKO, ekonomika i organizacija promyšlennogo proizvodstva*, 4, S.69-76.

Auch heute noch wird aus Sicht des russischen Volkes Unternehmertum und Reichtum teilweise mit Unmoral und Nichtbeachtung gesellschaftlicher Regeln verbunden. Die Ursachen hierfür liegen u.a. in der Marktpolitik der jungen, Anfang der 90er Jahre gegründeten Unternehmen. Diese war durchaus aggressiv, abenteuerlich und ohne moralische Grenzen. Ein solches Image wurde durch Auftritte der Unternehmer in Massenmedien teilweise auch gezielt gepflegt. Charakteristische Motivationen hierbei waren die Demonstration von Individualismus, Reichtum oder grenzenloser Unabhängigkeit. Werte wie Solidarität, Humanismus oder Gleichberechtigung spielten dabei bewusst keine Rolle.¹¹⁰

Zum Negativ-Image des russischen Unternehmertums trug nicht unwesentlich auch die russische Presse bei. Sie war ein lebendiger Spiegel des starken Beharrungsvermögens der sowjetischen Psyche und hielt sehr lange das Bild des dummen, geizigen Kleinunternehmers aufrecht. Und obgleich sich die Umstände heute deutlich verändert haben, wirkt das Klischee vom "neuen Russen" mit seiner dicken Goldkette, seinem Mercedes und "den drei Kiosks am Bahnhof" immer noch nach.¹¹¹

Seit etwa 1992 jedoch sind neue Tendenzen zu erkennen: Unternehmer sind verstärkt an einer Verbesserung der gesellschaftlichen Meinung über ihre eigene Tätigkeit interessiert. Die Akzeptanz der Rolle der russischen Unternehmen hat sich positiv verändert. Heute assoziiert die russische Bevölkerung mit einer Unternehmernatur unter anderem auch Energie, Unternehmungsgeist und Entdeckerfreude. Offensichtlich haben es die russischen Unternehmer in den letzten Jahren also verstanden, der Gesellschaft deutlich zu machen, dass es keinesfalls einfach ist, ein erfolgreicher Unternehmer zu sein.¹¹² Die Idee vom Kleinunternehmertum wird nun durchaus mit umfangreicher Arbeit verbunden, auch damit, dass der Unternehmer letztlich verantwortungsvolle Entscheidungen treffen muss, für deren Folgen er mit seinem privaten Eigentum haftet.

Nachfolgend werden die sektoralen und regionalen Unterschiede in der Entwicklung des Kleinunternehmertums in Russland ausführlicher betrachtet.

¹¹⁰ Weiterführend dazu: Zarubina, Natalia (2001): Bez protestantskoj etiki: problema soziokul'turnoj legitimizacii predprinimatel'stva v modernizirujuščichsja obščestvach, in: Voprosy filosofii, 10, S.45-56.

¹¹¹ Hier u.a. : Runov, Alexander (2002): "U rossijskoj pressy bol'šoj dolg pered malym biznesom...", "Žurnalist", 9, S.48-50.

¹¹² Weiterführend in: Platkovskij, V. (2002): Desjat' let rossijskich reform glazami rossijan, in: Sociogočeskije issledovanija, 10, S. 22-37, hier S.26.

II.3.3 Struktur und Bedeutung des russischen Kleinunternehmertums

Kleine und mittlere Unternehmen stellen in allen westlichen Industrienationen eine tragende wirtschaftliche und beschäftigungspolitische Säule der Volkswirtschaft dar. Mit dem erklärten Ziel der russischen Politik, die Wirtschaft auf marktwirtschaftliche Strukturen umzustellen, sollen Kleinunternehmen auch in Russland eine größere Rolle spielen.

Der gegenwärtige Umfang des russischen Kleinunternehmertums wird diesem Anspruch bislang allerdings kaum gerecht. Die Zahl der Kleinbetriebe schwankt seit 1993 zwischen 800.000 und 900.000. Auch der seit 1999 anhaltende deutliche Wirtschaftsaufschwung hat daran nichts geändert. Der Anteil der Kleinunternehmen am russischen Bruttoinlandsprodukt liegt – selbst bei großzügiger Schätzung des Anteils der Schattenwirtschaft – nur bei etwa 10 %. Der auf diesen Sektor entfallende Anteil der Gesamtbeschäftigung beträgt etwa 19 %. De facto sind russische Kleinunternehmen nur in einigen Branchen der Wirtschaft und auch nur in bestimmten Regionen des Landes von größerer Bedeutung.

Die Entwicklung kleinunternehmerischer Wirtschaftsgebilde ist von zwei Bedingungen abhängig: von der nationalen Wirtschaftssituation im Land sowie in den Regionen und von der Fähigkeit der Unternehmer, den ihnen gegebenen Rechtsrahmen für die Realisierung ihrer wirtschaftlichen Absichten zu nutzen. Kleinunternehmen reagieren infolge ihrer geringen Kapitalausstattung oft besonders empfindlich auf die konkreten Bedingungen des wirtschaftlichen Umfeldes.

Nicht zuletzt sind es die persönlichen Merkmale der Eigentümer, die das wirtschaftliche Ergebnis beeinflussen: Die Unternehmer selbst benennen als notwendige Faktoren für ihren Erfolg u.a. gute Ausbildung, umfassende Kenntnisse und Fähigkeiten, ausgeprägte Qualifikation, hartnäckige Arbeit, persönliche Freiheit und insbesondere das Vorhandensein von Sozialkapital (Beziehungen und Verbindungen). Bei all dem spielt die Bereitschaft eine wichtige Rolle, unter sich verändernden äußeren Bedingungen und unter dem Druck der Konkurrenz zu agieren.

Am Anfang der 90er Jahre wurden die Kleinunternehmen überwiegend durch Aufteilung staatlicher Großbetriebe gegründet. Seit 1991 entstanden vor allem Gesellschaften mit begrenzter Haftung als Ausgliederungen dieser Unternehmen, seltener reine Privatunternehmen als Neugründungen. Heute wird weitaus mehr von den Möglichkeiten Gebrauch gemacht, auch als Privatpersonen die Gründung von Kleinunternehmen in verschiedenen Eigentumsformen durchzuführen. Staatliche

oder halbstaatliche Betriebe spielen jedoch weiterhin eine nicht geringe Rolle auch bei den Neugründungen.

Die Anzahl der Kleinunternehmen in Russland entwickelte sich folgendermaßen:

Tabelle 3: Entwicklung der kleinen- und mittleren Unternehmen in Russland (1992 – 2003, in Tausend)

Jahr	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03*
Anz.	560,0	865,0	896,9	877,3	841,7	861,1	868,0	890,6	879,3	843,0	882,3	888,8

*1. HJ.

Quelle: Rossijskaja Federacija v 1992 godu, S.366; Rossijskij statističeskij ežegodnik, 1996, S.688; Rossijskij statističeskij ežegodnik, 2002, S.318; Statističeskoje obozrenije, 3 (42), 2002, S.19; Statističeskoje obozrenije 4 (47), 2003, S.34-35.

Die spezifische Branchenverteilung der Kleinunternehmen zeigt die nachfolgende Tabelle 4. Dabei wird deutlich, dass sich die Verteilung der Kleinunternehmen nach Wirtschaftsbranchen seit Mitte der 90er Jahre weitgehend stabil verhält. Bezogen auf die Anzahl der Kleinunternehmen zeigt sich ein deutlicher Schwerpunkt in Handel und Gastronomie.

Tabelle 4: Branchenstruktur des russischen Kleinunternehmertums nach Anzahl der Unternehmen (in %)

Jahr	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03*
Branche												
Handel/ Gastronomie	49,2	46,0	48,4	44,5	42,7	43,3	44,5	44,9	46,3	46,0	48,0	46,7
Industrie	10,7	10,9	14,1	14,6	15,7	15,6	15,7	15,3	15,3	14,8	13,7	13,2
Baugewerbe	13,0	10,7	13,8	16,6	16,4	16,5	15,8	15,3	14,4	14,5	13,0	13,0
Wissenschaft	6,4	7,5	7,4	5,6	5,5	5,1	4,5	4,2	3,5	3,4	2,6	2,2
Transport	1,3	1,5	1,8	2,1	2,1	2,2	2,1	2,4	2,2	2,2	2,3	2,3
Kommunal- Wirtschaft	---	---	0,9	1,0	1,5	3,9	5,1	5,4	5,1	5,2	4,9	4,0
sonstige (je < 4 %)	20,7	23,4	13,6	15,6	16,1	13,4	12,3	12,5	13,2	13,9	15,5	18,6

* 1. HJ.

Quelle: Rossijskaja Federacija v 1992 godu, S.366; Rossijskij statističeskij ežegodnik, 1996, S.688; Rossijskij statističeskij ežegodnik, 2002, S.318; Maloje predprinimatel'stvo v Rossii, Statističeskij sbornik, 2000, S.9-12; Maloje predprinimatel'stvo v Rossii, Statističeskij sbornik, 2002, S.9-12; Statističeskoje obozrenije 4 (47), 2003, S.34-35.

Die nachfolgende Tabelle 5 gibt einen Überblick über den Anteil einzelner Branchen an der Gesamtproduktion der Kleinunternehmen, detailliert für die Jahre 1997 bis 2002.

Tabelle 5: Branchenstruktur des russischen Kleinunternehmertums nach Anteil an der Gesamtproduktion (in %)

Branche	Jahr	Anteil an Gesamtproduktion (in %)					
		1997	1998	1999	2000	2001	2002
Handel / Gastronomie		33,8	27,2	25,4	25,9	23,2	28,1
Industrie		22,4	24,1	30,7	27,4	25,2	25,2
Baugewerbe		22,3	25,7	22,9	23,2	25,8	24,7
Wissenschaft		3,2	3,5	2,6	3,6	3,9	2,5
Transport		3,5	3,4	3,3	3,4	3,3	3,1
Kommunalwirtschaft		0,3	0,5	0,5	0,3	0,5	0,4
Landwirtschaft		0,8	1,0	1,1	1,3	1,0	1,3
Sonstige		13,7	14,6	13,5	15,1	17,3	14,7

Quelle: *Ekonomičeskije i social'nyje indikatory* (2002), in: *Statističeskoje obozrenije*, 3 (42), S.18-21; *Maloje predprinimatel'stvo v Rossii*, 2002, S.42-46; *Maloje predprinimatel'stvo v Rossii*, 2003, S.40-44.

Tabelle 5 zeigt, dass auch nach dem Kriterium der Gesamtproduktion Kleinunternehmen des Handels- und Gastronomiesektors eine relativ große Rolle im Mittelstand spielen. Da jedoch die mittelständischen Unternehmen dieser Branche (mit durchschnittlich nur 6 Beschäftigten) im Vergleich beispielsweise zu Industrie und Baugewerbe (mit durchschnittlich 12 bzw. 13 Beschäftigten) eher klein sind, fällt der absolute Anteil an der Gesamtproduktion des russischen Mittelstandes mit ca. 28 % im Jahre 2002 auch eher gering aus.

Einen Überblick über die regionale Verteilung und Entwicklung des Kleinunternehmertums in Russlands gibt die nachfolgende Tabelle 6. Hier zeigt sich eine ungleichmäßige Verteilung: Mehr als die Hälfte aller realwirtschaftlich tätigen Kleinunternehmen konzentriert sich in den acht größten Föderationssubjekten, etwa ein Viertel davon allein in Moskau.¹¹³

¹¹³ Siehe beispielsweise in: OECD (1998): *Entrepreneurship and Small Business in the Russian Federation* in: OECD, Centre for Co-operation with the Economies in Transition Territorial Development Service; 11; Gladkich, Ruslan (2002): *Kriminologičeskaja bezopasnost' malogo*

Gerade aus der regionalen Verteilung der Kleinunternehmen können durchaus interessante Schlussfolgerungen über die Qualität der Arbeit regionaler Behörden für die Weiterentwicklung der Marktwirtschaft und für die Schaffung eines unternehmensfreundlichen Umfeldes gezogen werden.

Tabelle 6: Regionale Verteilung der russischen Kleinunternehmen nach Anzahl (1998-2002)

Federal'nyj okrug	Zahl der Unternehmen (in Tausend)				
	1998	1999	2000	2001	2002
Stadt Moskau	175,2	176,1	180,0	182,2	189,4
Stadt St. Petersburg	111,8	108,7	109,2	78,6	89,6
Zentralregion	292,3	304,3	308,2	309,6	331,3
Region Nordwest	159,2	157,7	156,3	122,3	132,5
Region Privolžskij (<i>hier liegt auch Nižnij Novgorod</i>)	125,0	136,2	131,4	131,9	148,8
Region Südrussland	97,8	91,9	82,2	81,8	85,5
Region Ural	64,1	65,8	56,2	56,3	56,6
Region Sibirien	94,5	96,5	103,8	100,7	92,1
Region Fern-Ost	35,1	38,2	41,2	40,4	35,5
Russland insgesamt	868,0	890,6	879,3	843,0	882,3

Quelle: *Ekonomičeskije i social'nyje indikatory* (2002), in: *Statističeskoje obozrenije*, 3 (42), S.18-21; *Maloje predprinimatel'stvo v Rossii*, *Statističeskij sbornik*, 2002, S.16-19, S.50-53; *Maloje predprinimatel'stvo v Rossii*, *Statističeskij sbornik*, 2003, S.14-16.

Der regionale Schwerpunkt des russischen Kleinunternehmertums liegt demnach eindeutig im europäischen Teil Russlands, insbesondere in den Metropolen Moskau und St. Petersburg, in denen etwa ein Drittel aller russischen Kleinunternehmen arbeitet.

Die statistische Struktur der Kleinunternehmen bestätigt diese regionalen Schwerpunkte: So wurden beispielsweise für das Jahr 2001 in St. Petersburg 78.600

predprinimatel'stva, in: *Sociologičeskije issledovanija*, 8, S.90-93; Protzenko, Oleg (1998): *Wirtschaftliche und soziale Probleme im russischen Transformationsprozess*, in: Erdmann, Klaus; Theisen, Heinz (Hg.): *Gibt es eine gemeinsame Zukunft? Die öffentlichen Verwaltungen Russlands und Deutschlands im Transformationsprozess*, Schriftenreihe der Fachhochschule des Bundes für öffentliche Verwaltung, 31, Brühl/Rheinland, S.173-181.

Kleinunternehmen registriert, in Moskau 182.200, in der Zentralregion 309.600, in der Region Nordwest 122.300 und in der Privolžskij Region 131.900 Kleinunternehmen.

Die Verteilung der Gesamtproduktion der Kleinunternehmen in Russland ist in der nachfolgenden Tabelle 7 dargestellt.

Tabelle 7: Gesamtproduktion russischer Kleinunternehmen nach Regionen (1998-2003 in Mio. Rub. bzw. US\$)

Federal'nyj okrug	1998	1999	2000	2001		2002	
	Rub	Rub	Rub	Rub/ US\$ ¹¹⁴	US\$ ¹¹⁵	Rub/ US\$ ¹¹⁵	US\$ ¹¹⁵
Stadt Moskau	43,7	70,5	82,7	191,0	6,3	219,8	6,9
Stadt St. Petersburg	31,4	36,0	48,1	50,4	1,6	95,4	3,0
Zentralregion	79,2	144,3	187,9	307,9	10,2	388,8	12,1
Region Nordwest	47,2	66,5	90,1	104,6	3,4	173,3	5,4
Region Privolžskij (<i>hier liegt auch Nižnij Novgorod</i>)	49,4	67,4	109,0	136,7	4,5	222,1	7,0
Region Südrussland	19,7	36,8	59,1	73,7	2,4	112,9	3,5
Region Ural	24,5	41,0	62,2	98,6	3,2	101,0	3,2
Region Sibirien	27,0	40,7	64,2	80,7	2,6	101,7	3,2
Region Fern-Ost	14,5	26,3	40,9	50,1	1,6	61,2	2,0
Russland insgesamt	262,0	423,7	613,6	852,7	28,3	1161,0	36,3

Quelle: *Ekonomičeskije i social'nyje indikatory* (2002), in: *Statističeskije obozrenije*, 3 (42), S.18-21; *Maloje predprinimatel'stvo v Rossii*, *Statističeskij sbornik*, 2002, S.16-19, S.50-53.; *Maloje predprinimatel'stvo v Rossii*, *Statističeskij sbornik*, 2003, S.46-49.

Aus Tabelle 7 wird ersichtlich, dass die Gesamtproduktion der Kleinunternehmen neben der Hauptstadt Moskau auch noch in der Zentralregion, der Nordwestregion, der Privolžskij Region und in der Ural Region den Umfang von jährlich 3 Mio. US\$ erreicht. In den anderen Regionen liegt der Output auf einem niedrigeren Niveau.

¹¹⁴ Der durchschnittliche Kurs Rub/US\$ lag 2001 nach den Angaben der Zentralbank bei 30,08 Rub pro 1 US\$. Siehe: *Vestnik Banka Rossii*, Nr.78 (578), 27.12.2001. Zahlen in der Tabelle nach Berechnungen der Autorin.

¹¹⁵ Durchschnittlicher Kurs Rub/USD für 2002 nach den Angaben der Zentralbank: 31,98 Rub pro 1 US\$. Siehe: *Vestnik Banka Rossii*, Nr.73 (651), 27.12.2002. Zahlen in der Tabelle nach Berechnungen der Autorin.

Durchaus nennenswert, obgleich nicht übermäßig groß, ist die Bedeutung des russischen Kleinunternehmertums für die Volkswirtschaft: Ihr Anteil an der Schaffung des Bruttoinlandproduktes (BIP) beträgt etwa 10 %.

Gegenwärtig sind im Bereich des russischen Kleinunternehmertums etwa 12 Millionen Menschen beschäftigt, das entspricht etwa 19 % aller Beschäftigten der russischen Wirtschaft.¹¹⁶

Seit dem Amtsantritt des russischen Präsidenten Vladimir Putin zum Jahresanfang 2000 werden die Bemühungen der russischen Regierung deutlich, der mittelständischen Wirtschaft eine Chance zu geben, Wachstumsmotor zu werden, und hierfür staatliche Hemmnisse zu reduzieren. In der praktischen Umsetzung der Wirtschaftspolitik vor Ort zeigt sich jedoch, dass der Mittelstand auf der Prioritätenliste nicht gerade weit vorne rangiert. Fortschritte bleiben für den russischen Mittelstand weniger spürbar als für andere Unternehmen. Während die Gesamtwirtschaft durch Steuerreformen deutlich entlastet wurde, ist das Ergebnis für den Mittelstand bestenfalls gemischt. Zugesagte Nachbesserungen zugunsten des Mittelstandes sind wieder weitgehend aus der Diskussion verschwunden.¹¹⁷

Deutliche Fortschritte hat es allerdings beim Abbau des Behörden-Chaos für Kleinunternehmen gegeben. Die Zahl der erforderlichen Behördengänge sowohl für die Unternehmensgründung als auch für den regulären Geschäftsbetrieb wurde spürbar gesenkt. Entsprechende Regelungen wurden vereinfacht. Dies bedeutet für die mittelständischen Unternehmen nicht nur Zeitersparnis, sondern verringert gleichzeitig auch die Möglichkeiten staatlicher Beamter, illegale Bestechungsgelder zu verlangen.

Diese wirtschaftspolitischen Maßnahmen greifen jedoch noch nicht ausreichend, um ein nachhaltiges und dynamisches Wachstum zu ermöglichen. Eine positive Entwicklung des Mittelstandes ist vielmehr eng an die allgemeine positive Wirtschaftsentwicklung gebunden. Hier hatte Russland seit 1999 eine erhebliche Beschleunigung der Wachstumsraten zu verzeichnen (allerdings ausgehend von einem sehr niedrigen absoluten Niveau der Produktion und gefördert durch eine Reihe "exogener" Faktoren). Bisher haben mittelständische Unternehmen von diesem Aufschwung nur begrenzt profitiert. Ein zentraler Grund dafür ist die Tatsache, dass

¹¹⁶ Vgl.: Oganjan, Oganis (2002): O gosudarstvennoj podderzke malogo biznesa v Rossii, in: *Ökonomist*, 8, S.45-51, hier S.45.

¹¹⁷ Einen ausführlichen Überblick gibt: Čepurenko, Alexander (2002): Steuerrecht und Steuerpraxis. Kleinunternehmen in Russland, in: Höhmann, Hans-Hermann u.a. (Hg.): *Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, institutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren*, Bremen: Edition Temmen, S.155-172.

der Aufschwung vorrangig durch gestiegene Weltmarktpreise für Rohstoffe (insbesondere Erdöl) verursacht wurde und damit auch zuerst Branchen erfasste, in denen Kleinunternehmen kaum oder gar nicht aktiv sind. Mittlerweile hat der positive Effekt des Wirtschaftsaufschwungs aber auch die anderen Branchen und nicht zuletzt auch die Verbraucher erreicht: die durchschnittlichen Reallöhne haben sich seit der Finanzkrise 1998 etwa verdoppelt. Da ein großer Teil der russischen Kleinunternehmen in verbrauchernahen Bereichen arbeitet, ist ein Übergreifen dieser Entwicklung auch auf mittelständische Strukturen zu erwarten. Auch wenn dieser Effekt in der russischen Wirtschaftsstatistik noch nicht erfasst ist, so zeigen doch Umfragen, dass die mittelständische Wirtschaft bereits eine deutliche Verbesserung ihrer Lage spürt.¹¹⁸

Ausgehend von dieser allgemeinen Darstellung der regionalen und sektoralen Struktur und der wirtschaftlichen Bedeutung von Kleinunternehmen folgt im nächsten Abschnitt eine ausführliche Analyse der Aktionsfelder sowie der formellen und informellen Einbindung der Kleinunternehmen und ihrer Eigentümer.

¹¹⁸ OECD Economic Surveys (2002): Russian Federation, Paris, S.91-92.

II.3.4 Aktivitätsprofile und Geschäftsnetzwerke von Kleinunternehmen

Durch die mit der Transformation vorgegebenen wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen wird ein Unternehmer heute vor allem als Angehöriger eines sozialen Raumes verstanden.¹¹⁹ Die Untersuchung der Spezifika des sozialen Raums der Kleinunternehmen lässt wertvolle Schlüsse erwarten. Im Mittelpunkt dieses Abschnittes stehen deshalb die allgemeinen Aktivitätsprofile der russischen Kleinunternehmen sowie besonders die Bildung und Erhaltung von Geschäftsbeziehungen aufgrund von entstehenden Netzwerken.

Ziel von solchen Netzwerken ist es, eine unsichtbare Grenze zwischen dem "eigenen Kreis" und außenstehenden Personen zu ziehen. Die Netzwerke sind oftmals institutionell kaum organisiert, haben also keinen Gesellschafts- oder Vereinsstatus. Zugleich sind sie jedoch in der Lage, vertrauensvolle, gut strukturierte und gut kontrollierbare Verbindungen herzustellen.

M. Fritsch definiert drei Merkmale von Unternehmensnetzwerken, die "zur Kennzeichnung eines bestimmten Idealtypus von Unternehmens-Organisation zwischen Markt und Hierarchie herangezogen werden können: Redundanz innerhalb des Netzwerkes, relativ ungenaue ex-ante Spezifikation von Austauschbeziehungen und eine eher untergeordnete Bedeutung von hierarchischen Elementen".¹²⁰

Unternehmensnetzwerke stehen also für längerfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit von eigennützig handelnden Akteuren, bei denen Kooperation von größerer Bedeutung ist als hierarchische Über- bzw. Unterordnung. Im Gegensatz zu einfachen strategischen Allianzen sind diese Netzwerksysteme durch die Anzahl der

¹¹⁹ Siehe hierzu z.B.: Burns, Paul; Dewhurst, Jim (Hg.) (1989): *Small Business and Entrepreneurship*, London u.a.: Macmillan Education LTD; Carnevali, Francesca (1996): *Between Markets and Networks: Regional Banks in Italy*, in: *Business History*, 38, S.85-100; Welfens, Paul (1997): *Small and Medium - sized Companies in Economic Growth: Theory and Policy Implications for Germany*, in: *Discussions Paper Uni Potsdam*, 27 (im Internet veröffentlicht unter: http://www.uni-potsdam.de/u/intwipo/disbei/dp_27.htm, 07. August 2002); Wollmann, Hellmut (1997): *Der Systemwechsel in Ostdeutschland, Ungarn, Polen und Russland*, in: *Das Parlament: Aus der Politik und Zeitgeschichte*, 5, S.3-15; Raiser, Martin (1999): *Trust in Transition*, in: *EBRD Working Paper*, 39; Dolgopjatova, Tatiana (2000): *The Evolution of New Institutions in the Small Business Sector*, in: Harter, S.,; Easter, G. (Hg.): *Shaping the Economic Space in Russia*, Aldershot: Ashgate, S.163-188; Hashi, Iraj (2001): *Financial and Institutional Barriers to SME Growth in Albania: Results of an Enterprise Survey*, in: *Most*, 11, 3, S.221-238; Bartlett, Will (2001): *SME Development Policies in Different Stages of Transition*, in: *Most*, 11, 3, S.197-204; Åslund, Anders (2001): *The Development of Small Enterprises*, in: Granville, B. u.a. (Hg.): *Russia's Post-Communist Economy*, New York: Oxford University Press, S.347-366.

¹²⁰ Fritsch, Michael (1992): *Unternehmens-"Netzwerke" im Lichte der Institutionenökonomik*, in: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, 11, S.89-102, hier S.90.

beteiligten Akteure, den nicht hierarchischen Charakter und /oder ihre Redundanz charakterisiert.¹²¹

"Vertrauen und Reputation, die durch langfristige Kooperation der Netzwerkteilnehmer aufgebaut wurde, kommen dann positiv zur Geltung, wenn die Kosten, Wirtschaftspartner zu wechseln, sehr hoch sind, eine vertikale Integration der einzelnen Produktionsfaktoren aber weder gewünscht noch möglich ist".¹²²

Für diese "Netzwerk-Vertrauensstrukturen" spielen, laut M. Urban, nicht die Gesetze des Marktes, sondern vielmehr private Beziehungen mit "nützlichen" staatlichen Behörden die entscheidende Rolle.¹²³

Interessante Unterschiede in der Wahrnehmung von Geschäftsnetzwerken "junger" (neu gegründeter) und "älterer" (fest etablierter) Unternehmen arbeitete S. Barsukova heraus. In ihrem Beitrag über das Unternehmertum zeigt sie, dass neu gegründete Unternehmen sich tendenziell für Beziehungen aller Art offen zeigen und dabei nicht auf bestimmte Voraussetzungen bestehen. Ältere Unternehmen jedoch stellen die Vorteile langjähriger Beziehungen deutlich in den Vordergrund und verbinden mit jungen Unternehmen und folglich neuen, unbekanntem Geschäftspartnern die Vorstellung tendenzieller Unzuverlässigkeit.¹²⁴

Mit einem solch niedrigen Vertrauensgrad der anderen etablierten Marktteilnehmer konfrontiert, sind die Jungunternehmer sodann gezwungen, die vertrauensvolle Grundlage ihrer eigenen wirtschaftlichen Netzwerke um so tragfähiger zu gestalten.¹²⁵

In empirischen Studien und Interviews wurden von S. Kilpatrick und R. Bell Netzwerke und deren Bedeutung für die Entwicklung von Kleinunternehmen am Beispiel Australiens untersucht. Netzwerke wurden dabei als wichtiger Bestandteil des Sozialkapitals herausgearbeitet: "Social capital is the networks, norms of values, trust or commitment that is present in a group, community or society". Die Ergebnisse sind für die vorliegende Arbeit insofern interessant, da etwa 74 % aller

¹²¹ Fritsch, Michael (1992): Unternehmens-"Netzwerke" im Lichte der Institutionenökonomik, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 11, S.89-102, hier S.90.

¹²² Harter, Stefanie (1997): Wirtschaftliche Transformation in Russland: Ein Netzwerkansatz, in: Arbeitspapiere des Bereiches Politik und Gesellschaft, Osteuropa - Institut der Freien Universität Berlin, 5, hier S.23.

¹²³ Urban, Michael (2002): Social'nyje otnošenija i političeskije praktiki v postkommunističeskoj Rossii, in: Političeskije issledovanija, 4, S.66-85, hier S.78-81.

¹²⁴ Vgl: Barsukova, Svetlana (2000): Predprinimatel'skije "prizivy": ot "staroj gvardii" do "novobrancev", in: Sociologičeskije issledovanija, 3, S.51-58, hier S.55-57.

¹²⁵ Radaev, Vadim (2002): Rossijskij biznes: na puti k legalizacii?, in: Voprosy ekonomiki, 1, S.68-87.

australischen Farmen dem Bereich der Kleinunternehmen zuzuordnen sind. Auch die geographischen Besonderheiten extremer klimatischer Verhältnisse und peripherer Lagen dem Zentrum gegenüber erlauben hier durchaus Parallelen. "Social capital improves outcome for the member businesses through a group who are committed to supporting their fellows as they make changes to their businesses. This group acts as a support network".¹²⁶

Eine Untersuchung des Unternehmertums und unternehmerischen Handelns in der post-sowjetischen Transformation bieten auch F. Welter und D. Smallbone.¹²⁷ Ihre empirische Studie analysiert die Ukraine, Moldawien, Weißrussland und Russland. Die Bedingungen der Transformation zwingen die Unternehmen hier zu unterschiedlichen Strategien, um im Austausch mit den formellen und informellen Institutionen erfolgreich zu sein. Zum größten Teil basieren diese Strategien dabei auf Netzwerken und sozialen Beziehungen (Sozialkapital) der ehemaligen Sowjetunion. "The obvious predominance of personal trust reflected in this networking behaviour is an indicator for the overall lack of institutional trust in many East European countries. Here, personal trust substitutes for insufficient formal and informal institutions such as weakly specified legal regulations and inadequate law enforcement, all of which encourages the entrepreneurs' lack of institutional trust". Und weiter: "... More generally, networks and connections are essential for entrepreneurship under Transition conditions, as they are based on mutual trust, thus reducing Business risks in an unstable and sometimes hostile economic and political environment".¹²⁸

Aussagen zur Rolle von Netzwerken im internationalen Kontext bestätigen die für Russland gefundenen Verallgemeinerungen.

¹²⁶ Vgl: Kilpatrick, Sue; Bell, Rowena (1998): Support Networks and Trust: How social capital facilitates learning outcomes for small businesses, in: Discussion Paper of Centre for Research and Learning in Regional Australia, University of Tasmania, D17; oder aktualisiert: Kilpatrick, Sue; Bell, Rowena (2000): Support Networks and Trust: How social capital facilitates learning outcomes for small businesses, in: Discussion Paper of Centre for Research and Learning in Regional Australia, University of Tasmania, D2.

¹²⁷ Welter, Friederike; Smallbone, David (2001): Entrepreneurship and enterprise strategies in Transition Economies: an institutional perspective, in: RENT XV, November, 22 - 23, Turku, Finland; Smallbone, David u.a. (2001): The Contribution of Small and Medium Enterprises to Economic Development in Ukraine and Belarus: Some Policy Perspectives, in: Most, 11, 3, S.253-273.

¹²⁸ Welter, Friederike; Smallbone, David (2001): Entrepreneurship and enterprise strategies in Transition Economies: an institutional perspective, in: RENT XV, November, 22 - 23, Turku, Finland. Das Zitat dazu aus: Smallbone, David; Welter, Friederike (2001): The Distinctiveness of Entrepreneurship in Transition Economies, in: Small Business Economics, 16, S.249-262, hier S.253.

Die erfolgreiche Entwicklung des russischen Kleinunternehmertums wird durch verschiedene Probleme behindert. Wo staatliche Akteure hierbei eine Rolle spielen, werden diese im nächsten Abschnitt ausführlicher betrachtet. Im folgenden werden nur solche Probleme diskutiert, deren Lösung unmittelbar mit der Existenz von Geschäftsnetzwerken verbunden scheint.

Interaktionen und Transaktionen finden vielfach in Beziehungs-, Informations- und Beschaffungsnetzwerken statt. Loyalität und Solidarität außerhalb der Kernfamilie sind oftmals auf diese Netzwerke beschränkt, die nach verschiedenen Kriterien organisiert sein können: Verwandtschaft, Ethnizität und Herkunft, aber insbesondere (und die ist typisch für moderne Gesellschaften) gemeinsame Schul-, Hochschul- oder Militärausbildung. Führende Persönlichkeiten in der Politik, Wirtschaft oder Administration rekrutieren ihre engen Mitarbeiter aus diesen persönlichen Netzwerken.¹²⁹ Sozialverantwortliches unternehmerisches Handeln findet sich dabei vor allem im eigenen beschränkten sozialen, kulturellen und ökonomischen Raum der Familie, im Verwandten- und Freundeskreis. Diese Kreise sind gleichzeitig Quellen vom unternehmerischen Vertrauen für die Unternehmen.¹³⁰

Vertrauen ist letztlich der wichtigste Bestandteil all dieser Beziehungen. Die Bedeutung des Vertrauens wächst im Zusammenhang mit der Bedeutung und der Dauer der Beziehung: Je wichtiger und langfristiger eine Geschäftsbeziehung ist, desto bedeutender die Rolle von Vertrauen.

V. Radaev stellt das Netzwerksystem in Russland als eine stabile und relativ geschlossene Verbindung zwischen langjährigen Geschäftspartnern dar.¹³¹ Diese Verbindung basiert auf zwei Bestandteilen: der formellen Kontrolle und dem

¹²⁹ Siehe dazu in: Schrader, Heiko (2003): Vertrauen, Sozialkapital, Kapitalismen - Überlegungen zur Pfadabhängigkeit des Wirtschaftshandelns in Osteuropa, in: Kollmorgen, R.; Schrader, H. (Hg.): Postsozialistische Transformationen: Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur. Theoretische Perspektiven und empirische Befunde, Würzburg: Ergon Verlag, S.81-112.

¹³⁰ Hierzu u.a.: Kenter, Matthias (1995): Stand, Entwicklung und Bedeutung des unternehmerischen Mittelstandes in Russland, Köln: Deutscher Instituts-Verlag; Schulze, Rüdiger (1998): Kleine Unternehmen in Russland. Ihre Bedeutung für die Reformen und politische Ansätze zu ihrer Förderung, Stuttgart: Lucius&Lucius; Petzold, Kerstin (1999): Marketing kleiner und mittlerer Unternehmen in der Russischen Föderation, Aachen: Shaker Verlag; Henriquez, Candice u.a. (2001): Determinants of Entrepreneurship in France: Policies, Institutions and Culture, in: Working Paper, Institute for Development Strategies (IDS) at Indiana University; Jeleva, Rumiana (2003): Gesellschaftliche Transformation, Wirtschaftsethik und soziale Verantwortung von Unternehmern in Bulgarien: Überlegungen zur postsozialistischen Entwicklung, in: Kollmorgen, R.; Schrader, H. (Hg.): Postsozialistische Transformation: Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur. Theoretische Perspektiven und empirische Befunde, Würzburg: Ergon Verlag, S.151-176.

¹³¹ Radaev, Vadim (1997): *Ekonomičeskaja sociologija*; kurs lekcij, Moskau: Aspekt Press, hier S.43-46.

informellen Dienstleistungstausch. Nach Radaev spielen im heutigen Russland diese Netzwerke eine bedeutende Rolle. Früher wurden Bekanntschafts- und Verwandtschaftsbeziehungen als Basis für die Bildung solcher Netzwerke betrachtet. Heute ist eine Tendenz des Zerfalls solcher Zusammenschlüsse zu beobachten. Der Bildung von Geschäftsnetzwerken liegen weniger die familiären und persönlichen Beziehungen, als vielmehr fachliche Kompetenz und geschäftliche Reputation des Partners zu Grunde.

Dadurch entwickelt sich ein weiteres Phänomen der russischen Geschäftswelt: die Bildung eines Ehrenkodexes innerhalb dieser Netzwerke.

H. Schrader thematisiert die Zugehörigkeit oder die Ausgrenzung von diesen Netzwerken, indem er Menschengruppen überspitzt unterteilt in "unser" und "nicht unser", "naš" und "ne naš". Der erste Begriff steht, so Schrader, für die Welt der Freunde, letzter für "diejenigen, denen man besser nicht traut". Das Verhalten derselben Person gegenüber diesen beiden Gruppen kann unterschiedlicher nicht sein: Offenheit, Vertrauen und Herzlichkeit hier, Zurückhaltung, Misstrauen und abweisendes Verhalten dort.¹³²

Die Abgrenzung der Netzwerke beinhaltet auch, dass Geschäftspartner in "solidnyj" (solide) und weniger bekannte unterschieden werden. Die soliden (hier spielt die Größe des Unternehmens keine Rolle), qualifizieren sich als ständige Geschäftspartner. Bei der Vertragsabwicklung können diese mit einer Vorzugsbehandlung rechnen: finanzielle Zugeständnisse bei Vertragsabschluss innerhalb der Netzwerke, Verzicht auf Vorkasse, Zugestehen von Zahlungsaufschub nach Lieferung der Ware oder Dienstleistung, verbesserte Produkt- oder Dienstleistungsqualitäten zum gleichen Preis usw.

Die weniger bekannten Geschäftspartner werden mit Vorsicht betrachtet und in jedem Falle zuerst überprüft: formell und informell. Jedoch allein schon die Chance, in ein solches Netzwerk aufgenommen zu werden, bedeutet für viele Kleinunternehmer Wachstum ihres persönlichen Ansehens und Wachstum ihrer wirtschaftlichen Macht.¹³³

¹³² Siehe dazu in: Schrader, Heiko (2003): Vertrauen, Sozialkapital, Kapitalismen - Überlegungen zur Pfadabhängigkeit des Wirtschaftshandelns in Osteuropa, in: Kollmorgen, R.; Schrader, H. (Hg.): Postsozialistische Transformationen: Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur. Theoretische Perspektiven und empirische Befunde, Würzburg: Ergon Verlag, S.81-112.

¹³³ Vgl. Radaev, Vadim (1997): *Ekonomičeskaja sociologija; kurs lekcij*, Moskau: Aspekt Press, hier S. 43-46; sowie ausführlicher dazu siehe Abschnitt III der vorliegenden Arbeit.

Im heutigen Russland findet sich zunehmend die Herausbildung einer individuellen Unternehmenskultur (oder auch "Geschäftsethik").¹³⁴ Dies ist die Antwort der Unternehmen auf gesellschaftliche Entwicklungen, auf turbulente Märkte, "... deren Beobachtung nicht mehr nur an der Spitze des Unternehmens, sondern auf allen Ebenen und an allen Stellen geleistet werden muss".¹³⁵ Solche Normen werden oft unternehmensbezogen, lokal und in separaten Marktsegmenten eingeführt. Eine allgemeingültige Verhaltensnorm des russischen Unternehmertums, Geschäftsethik im Sinne eines "Ehrenkodex", existiert jedoch nicht. Vielmehr sind die individuelle Reputation und das Image der jeweiligen natürlichen Person oder der jeweiligen Institution hier maßgeblich.¹³⁶

Suche nach Geschäftspartnern

Im Verlauf der bisherigen Transformationsprozesse vollzog sich eine interessante Entwicklung auch bei den Formen der Suche nach neuen Geschäftspartnern. Während Anfang der 90er Jahre Verwandte, Bekannte oder Freunde bevorzugt als Geschäftspartner dienten, wurden diese familiären "Mannschaften" zunehmend durch flexible geschäftliche "Korporationen" ergänzt. Die langjährige persönliche Bekanntschaft (über Schule, Universität, ehemalige Arbeitsstelle usw.) wurde hier um den Aspekt professioneller Kenntnisse und Geschäftserfahrung sowie durch die Reputation des Partners erweitert.¹³⁷

Auf die Frage: "Welche persönlichen Eigenschaften muss der gewünschte Geschäftspartner besitzen?" wird vielfach geantwortet: Wille und Intuition, Zielstrebigkeit und Intellekt, Phantasie und Risikobereitschaft.¹³⁸

V. Radaev weist jedoch darauf hin, dass die meisten Geschäftsführer und/oder Inhaber von Kleinunternehmen nicht die professionellen Eigenschaften des Geschäftspartners wie fachliche Kenntnisse, Kompetenz, Fähigkeit sein Geschäft

¹³⁴ Siehe dazu in: Kljainer, Grigorij (2001): Mezoekonomika perechodnogo perioda: rynki, otrasli, predprijatija, in: Rossijskij ekonomičeskij žurnal, 11-12, S.63-68.

¹³⁵ Baecker, Dirk (2001): Wozu Kultur?, Berlin: Kulturverlag Kadmos, hier S.87.

¹³⁶ Image basiert vor allem auf abgeleiteten Assoziationen über den Menschen. Reputation entsteht vielmehr als Ergebnis realer Tätigkeit und kann entsprechend schnell verloren gehen. Die zuverlässige Reputation einer Firma spielt für hochqualifizierte Arbeitnehmer eine entscheidende Rolle. Firmen mit positiver Reputation werden von Arbeitnehmern mit einem Lohnverzicht von 15-20 % gegenüber Firmen mit zweifelhafter Reputation honoriert. Vgl. Hierzu in: Šichirev, Petr (2003): Priroda social'nogo kapitala: social'no-psichologičeskij podchod, in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 2, S.17-32.

¹³⁷ Radaev, Vadim (1993): Rossiskije predprinimateli: kto oni?, in: Vestnik statistiki, 9, S.3-14.

¹³⁸ Siehe ausführlicher in: Radaev, Vadim (1995): ekonomičeskaja funkcija i psichologičeskij aspekt predprinimatel'stva, in: Rossijskij ekonomičeskij žurnal, 10, S.89-96; Radaev, Vadim (1997): Ekonomičeskaja sociologija; kurs lekcij, Moskau: Aspekt Press.

effizient zu organisieren nennen und auch nicht die besonderen persönlich/psychologischen Vorteile besonders hervorheben. Viel häufiger finden sich in den Antworten moralische Kriterien: der Geschäftspartner muss anständig, ehrlich und gewissenhaft sein, Sinn für Ehre haben.¹³⁹ Der praktische Hintergrund dieser Einstufung ist ganz klar: die Notwendigkeit, ehrlich und anständig zusammen zu arbeiten, ist eine entscheidende Voraussetzung für Geschäftsbeziehungen jeder Art.

Regelung der Geschäftsbeziehungen

Die Regelung von Geschäftsbeziehungen erfolgt mittels formeller bzw. informeller Mittel: Verträge, zusätzliche Überprüfungen, Vorauszahlung usw.

Eine entwickelte Marktwirtschaft funktioniert zu wesentlichen Teilen auf der Basis von privaten Verträgen *zwischen* Geschäftspartnern, Kunden und Lieferanten. Bei der vertraglichen Umsetzung von Geschäftsbeziehungen kommt es hier nicht selten zu Vertragsbrüchen. Anzahl, Umfang und Intensität solcher Vertragsbrüche beeinflussen maßgeblich den gesamten marktwirtschaftlichen Rahmen in den jeweiligen Ländern, sie sind ein Kriterium für die "Ehrlichkeit des Marktes". In gewissem Maße spiegeln sie deshalb auch den Grad des Vertrauens in den Markt und in die Gesellschaft insgesamt.¹⁴⁰ Es gibt bislang jedoch für Russland keine verlässlichen Daten, die solche Kriterien messbar machen. Allgemein findet sich jedoch die Auffassung, dass dieses Problem in den post-sowjetischen Ländern deutlich präsenter ist als in entwickelten Marktwirtschaften.

So empfinden auch russische Kleinunternehmer die Nichterfüllung von Vertragsbedingungen deutlich "schlimmer als Bürokratie und Korruption". Eine branchenspezifische *Untersuchung* bei den Kleinunternehmern zeigt, dass 94 % der Bau- und Transportunternehmen, 89 % der Produktionsbetriebe, 88 % der Großhandelsbetriebe sowie 74 % der Einzelhändler und Dienstleistungsunternehmen unter häufigen Vertragsbrüchen ihrer Geschäftspartner leiden. Nach V. Radaev ist in diesem Zusammenhang festzustellen, dass hier solche Unternehmen stärker betroffen sind, die ihre Geschäfte überwiegend bargeldlos abwickeln. Bei Zahlung mittels

¹³⁹ Hierzu aus Radaevs Analysen: "Mein Geschäftspartner muss sein: anständig, erlich- 79 %; pflichtbewusst, verantwortungsbewusst- 29 %; fachlich professionell, kompetent- 19 %", in: Radaev, Vadim (1997): *Ekonomičeskaja sociologija*; kurs lekcij, Moskau: Aspekt Press, hier S.68-72.

¹⁴⁰ Siehe in: Kornai, János (2003): *Čestnost i doverije v perechodnoj ekonomike*, in: *Voprosy ekonomiki*, 9, S.4-17.

Bargeld sind die Möglichkeit sofortiger Kontrolle erheblich größer als bei zeitverschobenen elektronischen Überweisungen.¹⁴¹

Die Tatsache, dass in den letzten Jahren tendenziell weniger Vertragsbrüche registriert wurden, ist darauf zurückzuführen, dass die Unternehmer selbst eine Reihe von *Sicherheitsmaßnahmen* eingeführt haben. Die von der Autorin im Rahmen der vorliegenden Arbeit durchgeführten Fallstudien zeigen interessante Umfrageergebnisse:

"Es ist nicht so, dass es heute mehr ehrliche Geschäftspartner gibt, als vorher. Heute ist man nur viel vorsichtiger geworden." (Dienstleistungsunternehmen, Werbeagentur).¹⁴²

Zu den genannten Sicherheitsmaßnahmen gehören u.a.: der Abschluss schriftlicher Verträge unter Berücksichtigung möglicher Problemsituationen, die Forderung nach Vorkasse, die Beschaffung zusätzlicher Informationen (über formelle sowie informelle Quellen insbesondere zur Finanzsituation des Geschäftspartners).

"Das Problem der Zuverlässigkeit der Geschäftspartner findet sich in jedem Geschäft. Fakt ist, dass diese heute generell nicht mehr so stark ausgeprägt ist." (Inhaber einer Lebensmittelproduktionsfirma).

Der Mangel an formellen Kontrollmechanismen erfordert also ein besonderes Vorgehen. Neue, unbekannte Geschäftspartner (Firmen und ihre Mitarbeiter) werden deshalb zunächst mit großer Vorsicht betrachtet. Hier zeigt sich eine klare Präferenz für den Abschluss schriftlicher Verträgen mit bereits bekannten Partnern: eine große Rolle spielen dabei sowohl die bisherigen Erfahrungen als auch die Reputation des Partners.¹⁴³

"Natürlich, ist es wichtig, einen Vertrag zu unterschreiben, jedoch hängt die Erfüllung des Vertrags stets vom Geschäftspartner ab". (Dienstleistungsunternehmen, Werbeagentur)

Wie die Geschäftspraxis in Russland zeigt, verhindert selbst die formelle Niederschrift von Verträgen nicht sicher die unangenehme Situationen eines Vertragsbruches. Erstens ist die Kultur des schriftlichen Vertrages bislang nur wenig

¹⁴¹ Vgl.: Radaev, Vadim (1997): *Ekonomičeskaja sociologija; kurs lekcij*, Moskau: Aspekt Press, hier S.68-72.

¹⁴² Hier und im Folgenden: alle Zitate stammen aus den Fallstudien und Interviews der Autorin. Siehe Anlage 1 und 2.

¹⁴³ Vgl. Welter, Friederike (2003): *Vertrauen und Unternehmertum im Ost-West Vergleich*, in: Meier, Ch.; Schröder, H.-H. (Hg.): *Ökonomie – Kultur – Politik. Transformationsprozesse in Osteuropa*, Festschrift für Hans-Hermann Höhmann; Bremen: Edition Temmen, S.127-144.

entwickelt. Zweitens berücksichtigen solche Verträge keinesfalls alle Risiken, gegen die man sich eigentlich absichern möchte. Drittens garantiert auch das Vorhandensein eines solchen Vertrages nicht, dass die gegebenen Versprechen auch gehalten werden.

Von Vertragsbrüchen sind gerade solche Unternehmen betroffen, die Beschaffungen und Verkäufe bargeldlos abwickeln: dort sind Verzögerungen am häufigsten zu registrieren. Praktiziert werden deshalb Bargeld gebundene Zahlungen, ein einfacher und zugleich wirksamer Kontrollmechanismus. So konnte festgestellt werden, dass die Einführung dieser und ähnlicher zusätzlicher Sicherungsmechanismen in der letzten Zeit zu einer eher verringerten Anzahl von Vertragsbrüchen geführt hat.¹⁴⁴

Neben dem Versuch einer vertraglichen Fixierung von Geschäftsbeziehungen spielen "horizontale" Kontrollformen eine weitere Rolle im Streben nach Sicherheit, hier vor allem die Beschaffung von zusätzlichen Informationen und die rechtzeitige Überprüfung der Geschäftspartner. Solche Überprüfungen verursachen zwar zusätzliche Kosten, tragen jedoch oft zum erfolgreichen Abschluss von Geschäften bei.

Die besagten zusätzlichen Informationen über angestrebte Geschäftspartner werden z.T. über offizielle Informationsquellen, über Banken und Handelsregisterauskünfte gewonnen. Ausländische Partner werden u.a. über die Botschaften, Handelsvertretungen oder Aeroflot – Vertretungen im Ausland überprüft.

"Wenn es früher technisch unmöglich war, gezielte Informationen über deinen Geschäftspartner zu bekommen, so ist heute mittels Informationen der Miliz oder der Bank einfach alles über den Partner privat oder über seine Finanzsituation oder auch über seine Firma zu erfahren." (Lebensmittelproduktions- und Handelsunternehmen)

Hierbei ist zu verzeichnen, dass das Vertrauen der Unternehmer in offizielle Informationen und Informationsquellen eher gering ist. Selbst wenn vergleichbar zuverlässige Quellen diese Information bereitstellen, so gibt es weiter starke persönliche Vorurteile gegenüber allem Offiziellen. Dies führt letztlich dazu, dass der informationssuchende Kleinunternehmer seine persönlichen Kontakte zu informellen Informationsquellen nutzt und die dabei gemachten individuellen Erfahrungen wiederum ein wichtiges Vertrauenskriterium für zukünftige Handlungen

¹⁴⁴ Siehe z.B.: Radaev, Vadim (1999): *Rossijskij biznes: struktura transakcionnyh izderžek*, in: *Obščestvennyje nauki i sovremennost'*, 6, S.5-19, hier S.12; Einige Beispiele dazu ebenso in den Fallstudien und Interviews der Autorin. Siehe Anlage 1 und 2.

darstellen.¹⁴⁵ Es ist nicht verwunderlich, das in einer solchen Situation der Informations–Suche geheimdienstliche und quasi–geheimdienstliche Strukturen des alten und neuen Systems aufblühen.

Tendenziell bemüht sich der Unternehmer unter diesen Bedingungen noch intensiver um die Sammlung von Informationen, um den vertieften Ausbau der Geschäftsnetzwerke und um eine Verfestigung seiner Beziehungen zu den Geschäftspartnern. Eine besonders starke Häufung solcher Aktivitäten konnte bei Kleinunternehmen des Handels–, Dienstleistungs– und Finanzsektors festgestellt werden.¹⁴⁶

Neben dem Abschluss schriftlicher Verträge und nach zusätzlichen Überprüfungen der Geschäftspartner ist die Zahlung von *Vorkasse* oft Bedingung eines Geschäftsabschlusses. Die Höhe der Vorauszahlung zeigt hier durchaus den Vertrauensgrad zwischen den Geschäftspartnern. Aktuellen Untersuchungen zufolge liegt beispielsweise der Anteil der Vorkasse in Russland, Weißrussland und in der Ukraine im Durchschnitt bei etwa 40 %; in Polen, Ungarn und Tschechien hingegen bei etwa 10 %.¹⁴⁷

"Es gibt heute nur eine Sicherheitsmöglichkeit: Vorkasse". (Dienstleistungs–Unternehmen, Werbeagentur)

Die trotz aller Sicherheitsmaßnahmen eingetretenen Vertragsbrüche bedeuten für die betroffenen Unternehmer oft erhebliche materielle Verluste. Um letztlich doch noch gewinnbringend Geschäfte zu machen, kalkulieren Kleinunternehmer diese Art der Transaktionskosten oft schon in ihre Business–Pläne ein. Zugleich kennzeichnet solches Vorgehen aber auch schon das mangelnde Vertrauen zwischen den Geschäftspartnern. Misstrauen entwickelt sich nicht nur gegenüber einem unbekanntem Partner, sondern auch gegenüber etablierten Geschäftskreisen. Die im Rahmen der vorliegenden Untersuchung durchgeführten Fallstudien bestätigen dies.¹⁴⁸

Neben diesen individuellen und informellen Sicherheitsmaßnahmen gibt es natürlich auch institutionalisierte Mechanismen zur Regelung und zum Schutz von Interessen. Auf formelle Kontrollmechanismen allerdings (staatliche Behörden,

¹⁴⁵ Vgl: Chlopin, Alexander (2001): Zakon v social'nych predstavlenijach novych russkich, in: Pro et Contra, 6, 3, S.187-207, hier S.197-203.

¹⁴⁶ Aus Fallstudien und Interviews der Autorin. Siehe Anlage 1 und 2.

¹⁴⁷ Ausführlicher dazu in: Kornai, János (2003): Čestnost' i doverije v perechodnoj ekonomike, in: Voprosy ekonomiki, 9, S.4-17.

¹⁴⁸ Ausführlicher siehe dazu im empirischen Teil der vorliegenden Arbeit.

Arbitrageverfahren, Gerichte) verlassen sich russische Kleinunternehmer kaum. Auf eine Entscheidung im Arbitrageverfahren beispielsweise muss der Unternehmer sehr lange warten, zusätzlich fallen Kosten von etwa 1,5 bis 5 % der eingeklagten Summe an.¹⁴⁹ Ergebnisse einer aktuellen Umfrage zeigen, dass im Falle eines Vertragsbruches nur etwa 20 % der Kleinunternehmer den Klageweg bei Gericht in Betracht ziehen.¹⁵⁰ Angesichts der mangelhaften rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen kann der Kläger kaum erwarten, dass selbst bei für ihn positivem Ausgang des Gerichtsverfahrens die Gegenseite auch wirklich zahlt.

Eine erfolgreiche Kombination von formellen Kontrollmechanismen und informellen, gegenseitigen Dienstleistungen bieten den Geschäftspartnern wiederum die Geschäftsnetzwerke. Gerade hier muss nicht jede kommerzielle Transaktion auf Verträgen beruhen, oft genügt Vertrauen dort, wo sich die Unternehmer persönlich kennen oder sich auf die Reputation des Geschäftspartners verlassen.¹⁵¹

Das Regeln von *Kredit- und Finanzfragen* bietet ein anschauliches Beispiel für das Funktionieren von ausdrücklich auf Vertrauen basierten Geschäftsbeziehungen.

Die geringe Effizienz des staatlichen Finanzsystems behindert das Wachstum des Kreditgeschäftes. Nicht selten scheitert der Versuch eines Unternehmens, einen Kredit bei einer Bank zu bekommen.¹⁵² Für Kleinunternehmen ist dies mit ganz besonderen Schwierigkeiten verbunden.¹⁵³

Die nachfolgende Tabelle 8 verdeutlicht die wichtigsten Probleme der Kredit- und Finanzbeziehungen zwischen Kleinunternehmern und Banken. Die wichtigsten Hindernisse, einen Bankkredit zu erhalten, sind demnach neben den hohen Zinsen und den allgemein kurzen Kreditlaufzeiten zusätzlich erforderliche Verpfändungen, oder auch schlicht die Absage der Bank, einem kleinen Unternehmen überhaupt keinen Kredit zu gewähren. Dies sind Gründe dafür, dass Kleinunternehmer ihre

¹⁴⁹ Vgl.: Radaev, Vadim (1999): Rossijskij biznes: struktura transakcionnych izderžek, in: *Obščestvennyje nauki i sovremennost'*, 6, S.5-19.

¹⁵⁰ Radaev, Vadim (2003): How Trust Is Established in Economic Relationships when Institutions and Individuals are not Trustworthy (The Case of Russia), Vortrag auf der Internationalen Konferenz "Trust and Entrepreneurial Behaviour in East and West European Economies Concepts, Developments, Comparative Aspects", Bremen, 26.-27.September 2003.

¹⁵¹ Welter, Friederike (2003): Vertrauen und Unternehmertum im Ost-West Vergleich, in: Meier, Ch.; Schröder, H.-H. (Hg.): *Ökonomie – Kultur – Politik. Transformationsprozesse in Osteuropa*, Festschrift für Hans-Hermann Höhmann; Bremen: Edition Temmen, S.127-144, hier S.132.

¹⁵² Vincentz, Volkhart (2003): Kreditmärkte und Unternehmensfinanzierung in Osteuropa, in: Meier, Ch.; Schröder, H.-H. (Hg.): *Ökonomie – Kultur – Politik. Transformationsprozesse in Osteuropa*, Festschrift für Hans-Hermann Höhmann; Bremen: Edition Temmen, S.61-79.

¹⁵³ Vgl. Novikov, Vitalij; Scheregi, Franz (1999): Maloe predprinimatel'stvo i banki: puti raschodjatsja?, in: *Rossijskij ekonomičeskij žurnal*, 9-10, S.51-59.

Geschäftsbeziehungen zu Banken häufig ganz abbrechen und eigene Finanzierungsquellen suchen.

Tabelle 8: Ausgewählte Probleme der Finanzbeziehungen russischer Kleinunternehmen mit Banken (regionale Besonderheiten 1996/97 in %)

Problem \ Ort	Moskau		Nižnij Novgorod		Tula		Russland gesamt	
	96	97	96	97	96	97	96	97
Hohe Zinsen	10,3	4,7	23,8	10,9	31,4	10,7	21,7	9,0
Zeitaufwendige Bearbeitung	6,2	6,1	11,4	10,9	9,6	14,6	90,	9,4
Kurze Kreditlaufzeit	6,2	6,1	15,0	9,7	12,8	11,8	12,5	10,0
Forderung nach Verpfändung	9,4	7,7	16,6	9,7	19,9	26,4	14,5	14,2
Forderung nach Versicherung des Kredits	2,6	1,7	4,1	1,1	3,2	2,8	3,2	2,0
Ablehnung langfristiger Kredite	7,6	4,4	7,3	6,9	12,2	11,7	9,1	6,9
„Kleinunternehmen“ als Begründung f. Kreditablehnung	10,6	7,4	13,5	10,3	13,5	7,9	12,0	9,1
Forderung nach „informellen“ Kreditbedingungen	2,1	2,0	3,6	1,7	0,6	0,6	2,6	1,5
sonstiges	10,3	15,5	9,8	20,0	1,9	21,9	7,5	20,3
Keine Beziehungen mit Banken	40,9	47,5	34,2	47,7	36,5	29,2	35,6	38,7

Quelle: Čepurenko, Alexander (1997): Finansovyje problemy rossijskich MP (po dannym oprosa), in: Čepurenko; A (Hg.): Malyj biznes v SNG i Vostočnoj Evrope: trudnosti rosta, S.190-216.

Um dennoch die erforderlichen Finanzmittel zur Verfügung zu haben, sind Kleinunternehmen veranlasst, auf die Unterstützung von Netzwerken und auf informelle Beziehungen zurückzugreifen. Dabei zeigt es sich, dass Kredite bei Angehörigen dieser Netzwerke (Bekannte, Verwandte, Freunde) oftmals leichter zu erlangen sind und zudem günstigere Zinssätze aufweisen als bei etablierten Kreditinstituten.

Die nachfolgende Tabelle 9 stellt die wichtigsten Gründe für die Bevorzugung solcher privaten Netzwerk – Kredite dar.

Tabelle 9: Gründe russischer Kleinunternehmen für die Aufnahme privater Netzwerk– Kredite (regionale Besonderheiten 1996/97 in %)

Ort Jahr	Moskau		Nižnij Novgorod		Tula		Russland gesamt	
	96	97	96	97	96	97	96	97
Gründe								
Zeitersparnis bei der Bearbeitung	4,7	3,0	5,7	4,0	4,5	5,6	4,9	4,3
Günstigere Zinsen als bei Banken	3,8	1,3	6,7	2,3	10,9	2,8	6,2	2,5
Keine Versicherungspflicht	3,8	3,4	6,2	2,9	7,1	2,8	4,9	3,7
Langfristige Kreditmöglichkeit	2,6	1,0	3,6	1,7	5,1	3,4	3,6	2,0
Freundschaft zum Kreditgeber	7,1	11,1	7,8	8,6	9,0	9,0	8,7	10,1
Keine Verpfändung	6,2	6,1	7,3	3,4	9,0	9,0	7,4	7,2
Sonstiges	2,1	0,0	0,5	1,1	0,0	0,0	1,1	0,5

Quelle: Čepurenko, Alexander (1997): Finansovyje problemy rossijskich MP (po dannym oprosa), in: Čepurenko, A (Hg.): Malyj biznes v SNG i Vostočnoj Evrope: trudnosti rosta, S.190-216.

Nicht selten entfällt bei privaten Netzwerk–Krediten zudem die Zahlung einer Kaution, der Kredit wird in Bar ausgezahlt, seine Laufzeit ist länger. Auf der Basis dieser aus offensichtlicher Mangelwirtschaft entstandenen Kreditnetzwerke haben sich in den letzten Jahren immer festere und spezialisiertere Strukturen entwickelt. Heute bieten sog. "Business–Angels" qualifizierte Finanzquellen. Dabei unterstützen wohl situierte Geschäftsleute mit ihrer Finanzkraft ausgewählte Personen und deren Projekte innerhalb der aufgebauten Geschäftsnetzwerke.¹⁵⁴

Die Untersuchung zeigt also, dass Geschäftsnetzwerke von Kleinunternehmen eine bedeutende Rolle in der russischen Transformationsgesellschaft spielen. Auch wenn diese Netzwerke bemüht sind, ihren inneren Zusammenhalt und ihre Beziehung nach außen selbst zu strukturieren, bleibt für die rechtliche und gesellschaftliche Rahmensetzung maßgeblich der Staat zuständig. Nachfolgend wird die Rolle der staatlichen Akteure bei der Entwicklung des Kleinunternehmertums in Russland untersucht.

¹⁵⁴ Obozov, Sergej: Spasenije naučno – tehničeskogo progressa v Rossii v rukach "biznes–angelov", im Internet veröffentlicht unter: http://www.infonet.nnov.ru/nta/arch/print.phtml?mess_id=110647, 09. Dezember 2002.

II.3.5 Kleinunternehmer und russischer Staat

Der Erfolg der wirtschaftlichen Tätigkeit von Unternehmen hängt sehr stark vom institutionellen Rahmen ab. Hierzu zählen u.a. die makroökonomische Stabilität, das Besteuerungssystem, die staatliche Regulierung, der Zugang zu den wichtigsten Ressourcen (Infrastruktur und Finanzen), aber auch die Umsetzung und Ausübung von Gesetzesmacht. Insofern hat das Wirken staatlicher Akteure zweifellos wesentliche Bedeutung für das Funktionieren des Unternehmertums und für die damit verbundene Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen.

Behördliche Akteure führen als Vertreter des Staates unterschiedliche Funktionen aus: die Kontrolle der unternehmerischen Tätigkeit, die Festsetzung und Erhebung von Steuern, die Regulierung des Zuganges zu Ressourcen usw.¹⁵⁵ Die Umsetzung dieser eigentlichen staatlichen Aufgaben unterliegt in Russland dabei stark den persönlichen Zügen der jeweils damit betrauten Personen, die besonderen Einfluss auf die Entwicklung von Kleinunternehmen haben. In diesem Zusammenhang wird oft die Rolle von sog. "weichen Faktoren" hervorgehoben. Sie treten beispielsweise als direkte Subventionen, Steuervergünstigungen, als „Toleranz“ bei verspäteter Steuerzahlung, als Steuerbefreiung oder als Akzeptanz von Tauschgeschäften auf.¹⁵⁶

Empirische Untersuchungen aus dem Jahre 1994 zeigen, dass zu jener Zeit 11 % der befragten Unternehmer auf staatliche finanzielle Unterstützung bauen konnten.¹⁵⁷ Da bislang in Russland noch nicht von funktionierenden Wettbewerbsmärkten gesprochen werden kann und Neugründungen oft noch den Vorteil des unregulierten (weil nicht registrierten) Unternehmertums genießen, finden sich auch kaum Kritiker dieser zumeist sehr persönlichen und regional unterschiedlichen „Förderungsinstrumente“. Hierzu trägt auch die oftmals streng nationale Marktausrichtung bei: eine Konkurrenzfähigkeit gegenüber ausländischen Firmen ist kaum gegeben.

¹⁵⁵ Mehr dazu in: Vsemirnyj Bank (1997): Gosudarstvo v menjajuščemsja mire. Otčet o mirovom razvitii, in: Voprosy ekonomiki, 7, S.4-34; Radaev, Vadim (1998): Gosudarstvo i predprinimatel': otnošenija na mikrourovne, in: Voprosy statistiki, 12, S.3-8.

¹⁵⁶ Vgl. weiterführend: Dutz, Mark u.a. (2000): Razvitije konkurencii i predprinimatel'stva v Rossii, Materialy meždunarodnoj konferencii "Investicionnyj klimat i perspektivy ekonomičeskogo rosta v Rossii, Moskau, 5.-6. April 2000. Allerdings ist dies kein spezifisches Problem des russischen Unternehmertums. Zu ähnlichen Problemen in Albanien und Kyrgyz Republic vgl.: Muent, Holger u.a. (2001): Taxes, Competition and Finance for Albanian Enterprises: Evidence from a Field Study, in: Most: 11, 3, S.239-251; Anderson, Kathryn; Ponfret, Richard (2001): Challenges Facing Small and Medium - Sized Enterprises in the Kyrgyz Republic 1996-7, in: Most, 11, 3, S.205-219.

¹⁵⁷ Žuravl'ev, Anatolij; Pozdnjakov, Vladimir (1994): Rossijskije predprinimateli v sovremennoj rossijskoj strukture, in: Sociologičeskije issledovanija, 5, S.61-68.

Die Rolle staatlicher Akteure in Russland wurde in mehreren Studien zeitnah untersucht.¹⁵⁸ Die vorliegende Arbeit orientiert sich zum Teil an den Ergebnissen dieser Studien. Aufbauend darauf werden nachfolgend jedoch wichtige Aspekte der Entwicklung des russischen Kleinunternehmertums ausführlicher analysiert: regional- und zeitbezogen. Detailliert werden insbesondere Beziehungen zwischen Kleinunternehmen und dem Staat im russischen institutionellen Rahmen dargestellt. Dabei wird u.a. auf die Rolle von Wirtschaftsverbänden und politischen Organisationen eingegangen.

¹⁵⁸ Siehe dazu u.a.: Radaev, Vadim (1993): Rossiskije predprinimateli: kto oni?, in: Vestnik statistiki, 9, S.3-14; Radaev, Vadim (1996): Malyj biznes i problemy delovoj etiki: nadeždy i real'nost', in: Voprosy ekonomiki, 7, S.72-82; Belanovskij, S. u.a. (1996): Malyj biznes Moskvy: metody analiza, itogi issledovanija, in: Voprosy statistiki, 11, S.26-59; Radaev, Vadim (1998): Nekotoryje institucional'nyje uslovija formirovanija rossijskich rynkov, in: Sociologičeskij žurnal, 3/4, S.57-85; Radaev, Vadim (1998): Gosudarstvo i predprinimatel': otnošenija na mikrourovne, in: Voprosy statistiki, 12, S.3-8; Kolesnikova, Ljudmila (2002): Neformal'nyj sektor: izderžki "perechodnosti" ili otaženije social'nogo samosoznanija?, in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 5, S.48-65; Köler, Horst: Vosstanovlenie doverija k global'noj ekonomike, in: Kommersant, Nr.203, 06.11.2002, S.1; Radaev, Vadim (2002): Rossijskij biznes: na puti k legalizacii?, in: Voprosy ekonomiki, 1, S.68-87; Zarubina, Natalia (2002): Etika predprinimatel'stva v ruskoj kul'ture, in: Otečestvennyje zapiski, 4-5, S.284-296.

II.3.5.1 Institutioneller Rahmen des Kleinunternehmertums in Russland

Zum Verständnis des institutionellen Rahmens wird hier als erstes eine Darstellung der Geschichte der gesetzlichen Regelungen zur Entwicklung des Kleinunternehmertums in Russland gegeben. Grundlegend waren hier das Gesetz "Über individuelle Arbeitstätigkeit" vom 19.11.86¹⁵⁹ sowie das Gesetz "Über Kooperation" vom 26.05.88.¹⁶⁰

Mit dem Gesetz über die individuelle Tätigkeit wurde bereits Mitte der 80er Jahre ein wirksamer Regelmechanismus unternehmerischer Tätigkeit in Kraft gesetzt. Das Gesetz definierte die bislang verbotene unternehmerische Tätigkeit über den Begriff "individuelle Arbeitstätigkeit" (Art.1). Es gestattete zugleich verschiedene Formen der Kollektivarbeit (Art.3) und Zusammenschlüsse von Bürgern in Kooperativen (kooperativy), freiwilligen Gesellschaften (dobrovol'nyje obščestva) und Genossenschaften (tovariščestva) (Art.1). Dieses Gesetz stellte trotz seiner Unstimmigkeiten und regionalen Überspitzungen einen besonderen Meilenstein in der Entwicklung des privaten Unternehmertums in Russland dar. Das Inkrafttreten des Gesetzes erzeugte gar eine regelrechte Welle wirtschaftlicher Aktivitäten in der Bevölkerung: Allein im Jahr 1988/89 wuchs die Anzahl selbständiger Unternehmen von 429.000 auf 723.000, also um etwa 70 %.

Mit dem Kooperationsgesetz von 1988 wurden weitere entscheidende Rahmenbedingungen für die Entwicklung des Unternehmertums gesetzt. Unmittelbar nach Erlass des Gesetzes entstand eine Reihe von Unternehmen (kooperativy) vor allem in der Bauwirtschaft, im Handel, der Industrie, der Gastronomie und im Bereich der Dienstleistungen.¹⁶¹

¹⁵⁹ Zakon UdSSR "Ob individual'noj trudovoj dejatel'nosti" vom 19.November 1986, veröffentlicht in: Sobranije postanovlenij pravitel'stva SSSR, Nr.28, 1987, das Inkrafttreten war auf den 1. Mai 1987 festgesetzt. Kommentare dazu siehe in: Malein, N.S. (1986): K razrabotke zakona ob individual'noj trudovoj dejatel'nosti, in: Sovetskoje gosudarstvo i pravo, 10, S.31-35.

¹⁶⁰ Zakon Sojuza Sovetskich Socialističeskich Respublik "O kooperacii v SSSR", vom 26. Mai 1988, in: Akulina, B.I. u.a. (Hg.): Kooperacija i arenda. Sbornik dokumentov i materialov, Moskva: Izdatel'stvo političeskoj literatury, Band 1, S.173-231.

¹⁶¹ Kommentare dazu siehe u.a. in: Schweisfurth, Theodor (1988): Die Komplementarität persönlichen Nutzens und gesellschaftlichen Interesses, in: Osteuropa Recht, 1, S.1-18; Westen, Klaus (1991): Das Unternehmensgesetz, in: Schmidt, Karin (Hg.): Gesetzgebung als Mittel der Perestrojka: Wunsch und Wirklichkeit, Baden-Baden: Nomos Verlag, S.38-52; Götz-Coenberg, Roland (1991): Das Unternehmensgesetz in wirtschaftswissenschaftlicher Sicht, in: Schmidt, K. (Hg.): Gesetzgebung als Mittel der Perestrojka: Wunsch und Wirklichkeit, Baden-Baden: Nomos Verlag, S.53-56; Uibopuu, Henn-Jüri (1991): Die sowjetische Gesetzgebung über individuelle Arbeitstätigkeit, in: Schmidt, K. (Hg.): Gesetzgebung als Mittel der Perestrojka: Wunsch und Wirklichkeit, Baden-Baden: Nomos Verlag, S.57-83; Knabe, Bernd (1991): Einige Rahmenbedingungen der sowjetischen Gesetzgebung über individuelle Arbeitstätigkeit, in:

Heute wird die unternehmerische Tätigkeit der Kleinunternehmen vor allem durch das föderale Gesetz "Über die staatliche Unterstützung des Kleinunternehmertums" vom 14. Juni 1995 reguliert.¹⁶²

Dennoch wird die Entwicklung des Kleinunternehmertums immer noch durch problematische Beziehungen zum Staat oder verschiedenen staatlichen Institutionen erschwert. Eine aktuelle OECD-Studie benennt wichtige Probleme der Kleinunternehmen in Russland, weist allerdings zugleich darauf hin, dass solche durchaus auch in anderen Ländern anzutreffen sind: So der Mangel an Startkapital, Betriebsräumen, Ausrüstung, Beziehungen zu Kunden, qualifizierten Mitarbeitern. Als negative institutionelle Einflussfaktoren werden vor allem Probleme bei der Lizenzierung und Zertifizierung genannt, am häufigsten anzutreffen bei Kleinunternehmen im russischen Einzelhandel. Für alle Branchen wurde das komplizierte Steuersystem als eines der größten Hindernisse erfolgreicher Entwicklung angegeben. Das Problem der „Sicherheitskosten“ (Zahlung von Schutzgeldern) wurde im Jahre 2001 von 10 %, im Jahre 1997 von 14 % aller befragten Kleinunternehmen als problematisch genannt.¹⁶³

Die in der nachfolgenden Tabelle 10 dargestellten Ergebnisse beruhen auf einer Reihe repräsentativer Umfragen unter russischen Kleinunternehmen. Gezeigt werden wichtige Faktoren, die eine positive Entwicklung bereits bestehender Unternehmen oder die Neugründungen von Kleinunternehmen maßgeblich verhindern.

Schmidt, K. (Hg.): Gesetzgebung als Mittel der Perestrojka: Wunsch und Wirklichkeit, Baden-Baden: Nomos Verlag, S.84-90; Jasin, Evgenij (Hg.) (2003): Maloje predprinimatel'stvo v Rossii: prošloje, nastojaščee i buduščee, Moskva: Fond "Liberal'naja missija".

¹⁶² Ausführlicher dazu siehe Abschnitt II.2.1 der vorliegenden Arbeit. Die Rechtsgrundlagen des Gesetzes siehe in: Federal'nyj Zakon ot 14.06.1995 N 88-Φ3 "Über die staatliche Unterstützung des Kleinunternehmertums in der Russischen Föderation" (mit Veränderungen vom 31.07.1998), in: Sobranije zakonodatel'stva 31/1998, St.3826.

¹⁶³ OECD Economic Surveys (2002): Russian Federation, Paris, S.81.

Tabelle 10: Zentrale Probleme russischer Kleinunternehmen 1996 - 2003

Problem	Häufigkeit der Nennung (in %, Mehrfachnennungen möglich)							
	96	97	98	99	00	01	02	03*
Steuerbelastung	69	78	68	78	79	67	60	53
Unzureichender Rechtsrahmen	35	32	36	20	32	22	13	11
Illiquidität der Kunden	71	64	45	64	54	41	41	37
Veraltete Produktionsanlagen	45	32	34	32	33	31	32	31
Fehlende Nachfrage	34	32	34	32	30	33	38	37
Konkurrenzdruck	33	25	39	25	28	37	34	37
Hohe Kreditkosten	18	14	11	14	16	18	15	16

*2 HJ.

Quelle: Zusammenstellung der Autorin¹⁶⁴

Es zeigt sich deutlich, dass russische Kleinunternehmen aus eigener Sicht größere Probleme mit ihrem wirtschaftlichen Umfeld als mit ihrer Konkurrenz haben. Zentrale Schwierigkeiten verursacht einerseits der Staat, der für die hohe Steuerbelastung und den unzureichenden rechtlichen Rahmen verantwortlich ist, andererseits ist aber auch der Mangel an zahlungskräftiger Nachfrage besonders hinderlich. Der Umstand, dass bei russischen mittelständischen Unternehmen etwa 30 – 70 % des Preises erst nach Lieferung fällig werden, kann bei Illiquidität von Kunden (in Verbindung mit einem nur begrenzt funktionierenden Konkursrecht) schnell zu einer schweren Belastung des Betriebsergebnisses führen.¹⁶⁵

Die Belastung mit hohen Steuerforderungen umgehen Kleinunternehmen oft durch Steuerhinterziehung. Im Durchschnitt werden nach Angaben dieser Unternehmen etwa 30 % des Umsatzes nicht gemeldet. Eine aktuelle Umfrage unter Kleinunternehmen führt zu der Schätzung, dass etwa 25 % der Beschäftigten illegal

¹⁶⁴ Zusammenstellung der Autorin aus: Petzold, Kerstin (1999): Marketing kleiner und mittlerer Unternehmen in der Russischen Föderation, Aachen: Shaker Verlag, hier S.40; sowie Dolgopjatova, Tatiana (1997): Adaptacija malych predpriyatij k finansovym ograničenijam, in: Čepurenko, A. (Hg.): Malyj biznes v SNG i Vostočnoj Evrope: trudnosti rosta, Moskva: RNISiPI; Maloje predprinimatel'stvo v Rossii (2000), Statističeskij sbornik, Moskau: Russisches Staatliches Komitee für Statistik (Goskomstat), S.74-75; Maloje predprinimatel'stvo v Rossii (2002), Statističeskij sbornik, Moskau: Russisches Staatliches Komitee für Statistik (Goskomstat), S.82; Maloje predprinimatel'stvo v Rossii (2003), Statističeskij sbornik, Moskau: Russisches Staatliches Komitee für Statistik (Goskomstat), S.78-79.

¹⁶⁵ Vgl.: Bomsdorf, Falk (2003): Ende der Übergangsperiode? Aus russischen Fachzeitschriften der ersten Hälfte 2003, in: SWP-Zeitschriftenschau, Oktober, S.9.

arbeiteten, während die tatsächlich gezahlten Lohnsummen oft etwa 50 % über den offiziell deklarierten liegen. Insbesondere im Bereich der Kleinstunternehmen finden sich häufig Betriebe, die auf staatliche Registrierung komplett verzichten und sich damit vollständig in der Schattenwirtschaft bewegen.¹⁶⁶

Dies bestätigen auch Ergebnisse früherer Umfragen. Demnach lagen 1999 beispielsweise die realen Beschäftigungszahlen in Kleinunternehmen etwa 70 % über den offiziellen, die realen Lohnzahlungen fielen etwa 90 % höher aus als die offiziell gemeldeten, der reale Umsatz lag etwa 70 % höher als der statistisch ausgewiesene und die tatsächliche Anzahl von Kleinunternehmen musste insgesamt etwa 50 % höher angesetzt werden als die offizielle Zahl.¹⁶⁷

Es zeigt sich also, dass für die Entwicklung von Kleinunternehmen die staatlichen Rahmenbedingungen von erheblicher Bedeutung sind. Entsprechend werden hier insbesondere aktuelle Probleme der gesetzlich – institutionellen Ebene analysiert.

Dazu gehören in erster Linie die sog. *administrativen Hürden*. Dabei handelt es sich um vielfältige, durch die staatlichen Akteure bewusst oder unbewusst aufgebaute Hindernisse, die insbesondere bei der Registrierung, Lizenzierung der Ausübung der unternehmerischen Tätigkeit und später bei Kontrollen seitens der staatlichen Behörden die Wirtschaftsabläufe stören. Bereits die Registrierung und Lizenzierung der wirtschaftlichen Tätigkeit stellen für die Unternehmern ein erhebliches Problem dar was oft mit erheblichen Zusatzkosten verbunden ist. Die nachfolgende Tabelle 11 zeigt eine Abschätzung des so entstehenden gesamten finanziellen Verlustes (*sovokupnyje izderžki*) und die sogenannten Bewältigungskosten (*cena preodolenija*) eines russischen mittelständischen Unternehmens für verschiedene Verwaltungsvorgänge.

¹⁶⁶ Čepurenko, Alexander (2002): Steuerrecht und Steuerpraxis. Kleinunternehmen in Russland, in: Höhmann, H-H. u.a. (Hg.): Das russische Steuersystem im Übergang, Bremen: Edition Temmen, S.155-172.

¹⁶⁷ Vgl.: Maloje predprinimatel'stvo v krizisnom obščestve (1999), in: Sociologičeskije issledovanija, S.78-90.

Tabelle 11: Bewältigungskosten und Gesamtverluste mittelständischer Unternehmen bei verschiedenen Verwaltungsvorgängen

Administrative Hürden	Bewältigungskosten (in Rub)	Gesamtverlust (in Mio. US\$ jährlich)
Registrierung des Unternehmens	12.000 Rub + 45 Tage Dauer (in Moskau); 2.000 – 10.000 Rub in den Regionen	60–130
Zertifizierung der Tätigkeit	im Durchschnitt 3.000 Rub pro Monat	120–150
Kontrolle (vor allem im Einzelhandel)	700 – 1.000 Rub pro Monat je Arbeitsplatz	ca. 200

Quelle: Zusammenstellung der Autorin¹⁶⁸

Die umfangreichen Genehmigungsprozeduren erfordern den Nachweis einer übergroßen Anzahl auch persönlicher Unterlagen und deren notarielle Beglaubigung. Nicht selten finden sich Situationen, in denen Unternehmern die Registrierung oder die Vergabe bestimmter Lizenzen verweigert wird. Es liegt in der Entscheidung der Behörden, den Verkauf von Produkten beispielsweise auf inter-regionalen Märkten zu verbieten oder nur für bestimmte Firmen zuzulassen. Zugleich werden exklusive Belieferungsrechte vergeben: nicht selten für staatliche Dienststellen oder staatliche Objekte. Belastend für die wirtschaftliche Aktivität der Unternehmer sind zudem die oft umfangreichen Kontrollaktionen: Vertreter der verschiedensten Kontrollbehörden haben das Recht, jederzeit und ohne Vorabsprachen die Unternehmen vor Ort zu „besuchen“. Dabei wird nicht nur der Arbeitsrhythmus gestört, die Kontrolleure drohen üblicherweise auch mit Sanktionen, falls nicht bestimmte Geschenke oder Dienstleistungen bereitgestellt werden, um damit mutwilligen Einschränkungen des Wirtschaftsbetriebes zu verhindern.¹⁶⁹

Angesichts dieser Erfahrungen lösen die Unternehmen ihre behördlichen Probleme zumeist im Rahmen einer ihnen gut vertrauten Hierarchie: Die Großen Firmen verkehren mit den "Großen" der Behörden, die kleinen Unternehmen mit den unteren Entscheidungsebenen der Behörden. Das Vorhandensein dieser Hürden zwingt die Unternehmen zum Teil, ihre Geschäfte in den Grauzonen des Marktes abzuwickeln. Praktisch ist damit jedes Unternehmen rechtlich angreifbar. Nicht selten nutzen

¹⁶⁸ Eine ausführliche Darstellung mit empirischen Untersuchungen bieten u.a.: Malikov, R. (2003): O preodolenii administrativnykh bar'erov v razvitii rossijskogo predprinimatel'stva, in: Obščestvo i ekonomika, 3, S.102-118; Nikolaev, I.; Šul'ga, I. (2003): Ustojčivost' administrativnykh bar'erov, in: Obščestvo i ekonomika, 4-5, S.197-224.

¹⁶⁹ Aus Fallstudien und Interviews der Autorin. Siehe Anlage 1 und 2.

Kontrolleure die Möglichkeit, um Gefälligkeiten des Unternehmens ihnen gegenüber bei anderen Kontrolleuren wiederum als Rechtsbruch anzuzeigen, was dazu führt, dass die bereits „abkassierten“ Unternehmen genötigt werden, nun einem noch größeren Kreis von Empfängern Vergünstigungen und Privilegien zu gewähren. Obgleich die letzten fünf Jahre hier durchaus positive Veränderungen gebracht haben, besteht weiterhin eine allgemein übergroße Abhängigkeit des Unternehmertums vom Staat (oder genauer: von korrupten Individuen in staatlichem Dienst).

Eine umfassende Darstellung der Rolle von "administrativen Hürden" bietet V. Radaev.¹⁷⁰ Danach ist die allgemeine Existenz solcher Hindernisse nicht etwa Folge von Missverständnissen oder Zeichen einer unvollendeten Transformation. Vielmehr deutet sie auf die allgemein starke Abhängigkeit vom Staat hin und ist zugleich ein sichtbares Zeichen für den Wunsch staatlicher Akteure, dieses Abhängigkeitsverhältnis weiter auszubauen: Privatunternehmen stellen für staatliche Institutionen (und letztlich für die dort angestellten Mitarbeiter) eine gern genutzte Chance zur persönlichen Bereicherung dar.¹⁷¹

Die starke Präsenz administrativer Hürden jeder Art und der daraus folgende Mangel an Vertrauen zu staatlichen Institutionen einerseits sowie das stark ausgeprägte personelle Vertrauen zwischen den Marktakteuren innerhalb der sozialen Netzwerke andererseits bilden entscheidende Grundlagen für die Entwicklung der informellen Wirtschaft (neformal'naja ekonomika) in Russland.¹⁷²

¹⁷⁰ Hierzu und zum Folgenden in: Radaev, Vadim (1998): Gosudarstvo i predprinimatel': otnošenija na mikrourovne, in: Voprosy statistiki, 12, S.3-8.

¹⁷¹ Neben Radaev siehe u.a.: Borisov, Sergej (2002): Predprinimatelej vsje men'se, a činovnikov vsje bol'se, in: Komsomol'skaja pravda, 28.11.2002, S.8. Das Vorhandensein von Korruption, Bestechung und "administrativen Hürden" allgemein führt zur Entwicklung der Kriminalität bei den Kleinunternehmen. Weiterführend zur Rolle von "administrativen Hürden" siehe auch u.a.: Gladkich, Ruslan (2002): Kriminologičeskaja bezopasnost' malogo predprinimatel'stva, in: Sociologičeskije issledovanija, 8, S.90-93; Petrenko, Larissa (2002): Takije raznyje bar'ery: TACIS chočet garmonii, in: Monitor, 21, S.7; Zubarevič, Natalia (2002): Prišel, uvidel, pobedil? Krupnyj biznes i regional'naja vlast', in: Pro et Contra, 7, 1, S.107-119; Verevkin, L. (2003): Čto mešaet razvitiju malogo biznesa: mnenija predprinimatelej, in: Monitoring obščestvennogo mnenija, 5-6, S.30-35.

¹⁷² Informelle Wirtschaft in Russland bezeichnet den Bereich unternehmerischer Tätigkeit, der ohne offizielle Registrierung wahrgenommen wird. Dabei ist es gesetzlich verboten, unternehmerischer Tätigkeit ohne offizieller Registrierung nachzugehen. Insofern finden sich in diesem Bereich typische Merkmale der Schattenwirtschaft, u.a. Korruption und Steuerhinterziehung. Weiterführend dazu: Sitnikov, Andrej (1999): Formiruetsja li "srednij klass"?, in: Rossijskij ekonomičeskij žurnal, 3, S.26-35; Kuznecova, T.; Chavina, S. (2000): Neformal'nyj sektor ekonomiki: struktura, masštaby, protivorečivost' funkcij i resul'tatov, Moskau: Institut ekonomiki RAN; Chlopin, Alexander (2001): Zakon v social'nych predstavlenijach novych russkich, in: Pro et Contra, 6, 3, S.187-207; Kolesnikova, Ljudmila (2002): Neformal'nyj sektor: izderžki

Die informelle Wirtschaft beinhaltet letztlich die Gesamtheit bestimmter unternehmerischer Tätigkeiten, die aus unterschiedlichsten Gründen nicht registriert sind, nicht besteuert werden und in offiziellen Statistiken nicht erfasst sind.¹⁷³ Die Möglichkeiten wirtschaftlicher Aktivität sind dabei vielfältig. Häufige Formen sind z.B. der Handel auf organisierten oder spontanen Märkten, Straßenhandel, Renovierungsarbeit (in Wohnungen, Häusern, Datschen), verschiedene Arten von Computerdienstleistungen im Hard- und Softwarebereich für Privatpersonen oder Firmen.

Eine ausführlichere Untersuchung zu dem Personenkreis, der sich aktiv in der informellen Wirtschaft betätigt, findet sich bei V. Titov.¹⁷⁴ Er unterscheidet zwischen dem unternehmerischen und dem konsumorientierten Typ. Während der unternehmerische Typ nach einer Periode der informellen Tätigkeit oft entscheidet, sich weiterzuentwickeln und die notwendige Legalisierung seiner Aktivität einzuleiten, baut der konsumorientierte Typ auf den umfassenden Verzehr des Gewinns aus seinen unternehmerischen Aktivitäten, vor allem innerhalb seiner Familie. Während für den unternehmerischen Typ die Entwicklung der Aktivität und das weitere Wachstum des Unternehmens bedeutsamer sind als simple Bedürfnisbefriedigung, steht der konsumorientierte Typ maßgeblich für die Fortdauer der informellen Wirtschaft.

Der Umfang der informellen Wirtschaft liegt nicht zuletzt darin begründet, dass Aktivitäten von Unternehmen im legalen Handlungsumfeld mit vergleichbar hohen Kosten verbunden sind. Dennoch ist auch die informelle Seite keinesfalls kostenfrei: Neben Transaktionskosten die (wegen mangelndem Vertrauen) aus dem Umgehen der verschiedenen Kontroll- und Steuerbehörden erwachsen, ist hier die Angst vor der Auflösung eines spontan entstandenen Marktes ebenso verbreitet wie die Sorge vor persönlichem Abstieg in der Gesellschaft. Die Aktivität in diesem Segment der

"perechodnosti" ili otaženije social'nogo-samosoznanija, in: *Obščestvennyje nauki i sovremennost'*, 5, S.48-65; Titov, Vladimir (2002): Social'no-psichologičeskije aspekty funkcionirovanija neformal'noj ekonomiki, in: *Obščestvennyje nauki i sovremennost'*, 5, S.66-77; Sedova, N. (2003): Neformal'naja ekonomika v teorii i rossijskoj praktike, in: *Obščestvennyje nauki i sovremennost'*, 3, S.49-58; Barsukova, Svetlana (2003): Formal'noje i neformal'noje trudoustrojstvo: paradoksal'noje schodstvo na fone očevidnogo različija, in: *Sociologičeskije issledovanija*, 7, S.3-15; Papava, V. u.a. (2003): Ob institucional'nom analize tenevoj ekonomiki i osobnostjach eje projavlenija, in: *Obščestvo i ekonomika*, 6, S.213-230; Zavel'skij, Michail (2003): Tenevaja ekonomika i transformacionnyje prozessy, in: *Sociologičeskije issledovanija*, 1, S.124-130.

¹⁷³ Žilina, Julia (2000): Neformal'naja ekonomika dlja Rossii i mira, in: *Ekonomičeskaja teorija prespuplenij i nakazanij*, 2 (im Internet veröffentlicht unter: <http://www.corruption.rsu.ru/magazine/2/n2-20.shtml>, 22. November 2002).

¹⁷⁴ Titov, Vladimir (2002): Social'no-psichologičeskije aspekty funkcionirovanija neformal'noj ekonomiki, in: *Obščestvennyje nauki i sovremennost'*, 5, S.66-77.

Wirtschaft geht oft einher mit einem Verlust an Gesundheit und Raubbau am Humankapital. So sind viele Unternehmen bemüht, sich ab einer bestimmten Stufe ihrer Entwicklung zu "legalisieren" und ihre Aktivitäten den offiziellen Gesetzen zu unterstellen. Allerdings zeigen die vorgenannten Beispiele, dass ein solcher Übergang keinesfalls Garant dafür ist, dass die Tätigkeit dann gänzlich ohne inoffizielle Komponenten abläuft.¹⁷⁵

Das informelle Wirtschaftssystem verstärkt die Abhängigkeit der Mitglieder der russischen Gesellschaft voneinander, es verhindert zugleich eine geradlinige Entwicklung dieser Unternehmen und setzt keine Anreize für dringend erforderliche Investitionen. Zuzustimmen ist hier Chlopin, der feststellt, dass in Russland unverändert zwei Rechtssysteme parallel laufen: ein formelles und ein informelles, dass sich beide Rechtssysteme jedoch nicht kreuzen.¹⁷⁶

In diesem Umfeld, gekennzeichnet von starken administrativen Hindernissen aller Art und der Verbreitung einer informellen Wirtschaftskultur, sind vor allem die Kleinunternehmer gezwungen, um ihr unternehmerisches Dasein zu kämpfen. Dafür entwickeln sie unterschiedliche Vorgehensweisen und Strategien.

Eine ausführliche Untersuchung von V. Radaev in 21 Regionen Russlands ergab folgende Strategien von kleinen- und mittleren Unternehmen gegenüber dem Staat (sowohl dem Staat als Institution als auch einzelnen Bürokraten gegenüber): (a) loyale (15 %), (b) auf Parität mit der Macht orientierte (36 %), (c) sich im aktiven Konflikt gegenüber der Macht befindende (28 %), (d) sich mittels Bestechung "freikaufende" (21 %).¹⁷⁷

Die Unternehmer der *ersten* Gruppe – die Loyalen – sind selten mit dem Problem der Bestechung konfrontiert. Kosten für informelle Dienstleistungen sind hier niedrig. Allerdings liegt bei diesen Unternehmen die Anzahl unterschiedlicher Kontrollaktionen durch verschiedenste Behörden dreimal höher als im Durchschnitt. Diese Gruppe verhält sich relativ loyal zur Macht: 30 % der Befragten gaben an, immer nach den gesetzlichen Vorschriften zu handeln. Im Vergleich dazu: nur 11 % ignorieren das Gesetz; 43 % meinen, das Verhältnis zwischen der Macht und dem Unternehmertum habe sich in den letzten Jahren verbessert; 25 % sind für eine aktive

¹⁷⁵ Zu einigen theoretischen Fragen siehe u.a.: Tambovzev, Vitalij (1998): Teoretičeskije voprosy izučenija neformal'nogo sektora, in: Predprinimatel'stvo v Rossii, Ežekvartal'nyj žurnal Instituta Strategičeskogo analiza i Razvitija predprinimatel'stva, 15, 4, S.5-14; Barsukova, Svetlana (2000): Tenevoj i fiktivnyj rynki truda v sovremennoj Rossii, in: Pro et Contra, Band 5, 1, S.174-194.

¹⁷⁶ Vgl. Chlopin, Alexander (2001): Zakon v social'nych predstavlenijach novych russkich, in: Pro et Contra, Band 6, 3, S.187-207, hier S.188.

¹⁷⁷ Hier und im Folgenden siehe in: Radaev, Vadim (1998): Nekotoryje institucional'nyje uslovija formirovanija novych rossijskich rynkov, in: Sociologičeskij žurnal, 3/4, S.57-85, hier S.64-67.

Beteiligung im gesellschaftspolitischen Leben. Demzufolge vollzieht sich das unternehmerische Dasein dieser Gruppe nicht problemlos, aber vergleichbar diszipliniert und insgesamt loyal dem Staat gegenüber.

Zu der *zweiten* – auf Parität mit der Macht orientierten – Gruppe gehört die Mehrzahl der Befragten. Die Umfragen zeigen, dass Bestechung und Schmiergeldzahlungen im Verhältnis zwischen dem Unternehmern und dem Staat eher eine geringe Rolle spielen. Im Unterschied zur ersten Gruppe sind Kontrollaktionen seitens verschiedener Behörden in diesen Unternehmen eher selten: kaum einmal im Monat, zumeist seltener. 50 % der Befragten zahlen nichts für die erhaltenen informellen Dienstleistungen. Dabei geben die Vertreter dieser Gruppe an, immer im Rahmen eines formell gesetzlichen Handlungsumfeldes zu bleiben. Nur 21 % gaben an, mit den Vertretern der Macht Probleme zu haben. Gleichzeitig bezeichnen 47 % der Befragten ihre Beziehung zum Staat als „gegenseitige Nichteinmischung“. Dies zeigt, dass sich diese Gruppe in einer relativ stabilen Position befindet. Hier gelingt es, ohne größere Zusatzkosten und Probleme mit dem Staat ein Dasein in gegenseitiger Akzeptanz umzusetzen.

Die *dritte* Gruppe, die sich im aktiven Konflikt gegenüber der Macht befindet, ist überzeugt, dass Bestechung und allgemeine Korruption zum heutigen Alltag gehören: 45 % gaben an, persönlich mit solchen Gepflogenheiten zu tun gehabt zu haben; 70 % haben bereits für informelle Dienstleistungen gezahlt; 82 % meinen, Gesetze würden nur dann beachtet, wenn es dem Staat nutzt; 17 % sehen es als selbstverständlich an, den Umständen entsprechend regelmäßig gegen Gesetze zu verstoßen. Schuld sei hier, so 36 % der Befragten, die russische Bürokratie. Die durchschnittliche Anzahl von Kontrollen seitens der staatlichen Behörden liegt bei dieser Gruppe bei vier im Monat. Entsprechend bezeichnen 55 % der Befragten ihre Beziehung zum Staat als angespannt und konfliktvoll; 53 % sind dabei der Meinung, es sei wichtig, die eigenen Interessen gesellschaftspolitisch zu verteidigen.

Die *vierte* Gruppe, die sich durch Bestechung "freikauf", bestätigt mit zwei Dritteln der Befragten häufige Kontrollen und Zusatzüberprüfungen durch verschiedene Behörden; 29 % bezahlen ständig für informelle Dienstleistungen an Vertreter staatlicher Institutionen; 73 % sind gar der Meinung, in Russland sei es nicht möglich, ohne Bestechung zu arbeiten. Die erfolgreiche Politik der Vertreter dieser Gruppe bestätigt die Statistik: 98 % werden im Durchschnitt nur einmal in 2 bis 3 Monaten kontrolliert, nur 2 % bezeichnen ihre Beziehung zum Staat als gespannt. Jedoch sind auch hier die Unternehmer kaum optimistisch in ihren Zukunftsplänen, nur 20 % wollen durch gesellschaftspolitische Aktivität ihre heutige Lage verbessern. Vor diesem Hintergrund teilt sich das russische Kleinunternehmertum in seiner politischen Präferenz heute im wesentlichen in drei Gruppen. Zum Ersten in

diejenigen, die die „demokratische und junge Opposition“ unterstützen; zum Zweiten in solche, die die sog. „Partei der Macht“ als ihre Interessenvertretung wahrnehmen; zum Dritten in diejenigen, die keine eigene Interessenvertretung bei den gegenwärtigen politischen Kräften erkennen können.¹⁷⁸

Folgende Ergebnisse o.g. Untersuchung können zusammengefasst werden: Für die Überwindung der administrativen Hürden nutzen Unternehmer unterschiedliche Strategien, insbesondere jedoch die Kooperation mit der Macht. Diese Strategie basiert letztlich darauf, sich gesetzeskonform zu verhalten oder sich auf die eine oder andere Art „freizukaufen“.¹⁷⁹ Dabei versuchen Unternehmer beispielsweise durch beständige "freiwillige" Leistungen (regional weit verbreitet sind hier Einzahlungen in dubiose „Wohltätigkeitsfonds“) spätere „ungeplante“ Erpressungen zu vermeiden. Die Kosten hierfür erreichen teilweise 10 % der Auftragssumme. Solche Vermittlungsgebühren haben sich in Russland mittlerweile fest etabliert und werden im Sprachgebrauch als "otkat" (Rückstoß) bezeichnet. Dieses Vorgehen findet sich überwiegend bei mittleren Betrieben: für Kleinunternehmer sind erforderliche Zahlungen in dieser Höhe nur schwer aufzubringen. Kleinunternehmer bevorzugen hingegen ein anderes Vorgehen, für sie sind reguläre kleinere "Geschenke" im Zuge aktiver Bestechung einfacher zu finanzieren. Dies ist wiederum ein Grund für häufige Kontrollaktionen der Vertreter staatlicher Behörden in den Unternehmen, da Bestechung in unterschiedlicher Form nun bei jedem dieser Besuche ganz selbstverständlich erwartet wird.¹⁸⁰

Der Erfolg beider Vorgehensweisen liegt letztlich in einer Beziehungsneutralität, z.T. in gegenseitiger Loyalität zwischen den jeweiligen Unternehmen und dem Staat. Dennoch zeigen die Untersuchungen eine weit verbreitete Unzufriedenheit mit der gesellschaftspolitischen Situation, die entwicklungshemmend ist.

Für den institutionellen Rahmen des Kleinunternehmertums in Russland kann an dieser Stelle festgehalten werden:

- Für die überwiegende Mehrheit der Kleinunternehmer sind Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit des Geschäftspartners von entscheidender Bedeutung. Vertragsbruch und Finanzbetrug sind jedoch unverändert häufig anzutreffen.

¹⁷⁸ Insgesamt 40 % aller befragten Vertreter der Mittelschicht gaben an, dass ihrer Meinung nach keine bestehende politische Partei speziell die Interessen der Mittelklasse vertritt. Siehe dazu in: „Gibt es in Russland eine Mittelschicht?“ (1999): Umfragen des unabhängigen Instituts der Russischen Föderation für soziale und nationale Probleme, Moskau: Fridrich-Ebert-Stiftung.

¹⁷⁹ Radaev, Vadim (1999): Rossijskij biznes: struktura transakcionnyh izderžek, in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 6, S.5-19, hier S.10-11.

¹⁸⁰ Ebd., S.10-11.

- Daraus resultiert ein gestörtes Vertrauen, das zur Einführung von zusätzlichen Kontrollmechanismen führt und mit zusätzlichen Kosten verbunden ist.
- Der Mangel an formellen Kontrollmechanismen der Wirtschaft führt dazu, dass immer häufiger eine gründliche persönliche Überprüfung des potentiellen Geschäftspartners erforderlich ist. Hier werden alle informationstechnischen Möglichkeiten genutzt: zum größten Teil stammen die benötigten Informationen über den Geschäftspartner aus informellen Quellen.
- Für das russische Kleinunternehmertum ist das Wachstum persönlicher Netzwerke kennzeichnend. Diese Netzwerke sind stabil und relativ geschlossen und mangels formeller Kontrollmechanismen durch informelle, gegenseitige Abhängigkeiten miteinander verbunden.
- Aus den persönlichen Beziehungen zwischen den Individuen dieser Netzwerke erwachsen oftmals Geschäftsbeziehungen, die wiederum die Partnerschaftsbeziehungen zwischen den einzelnen Unternehmern stärken.
- Während diese Netzwerke zunächst aus Verwandtschafts- oder Bekanntschaftsbeziehungen erwachsen, spielen zunehmend fachliche Kompetenz, gemeinsame Schul- oder Ausbildungserfahrung ebenso wie erfolgreiche bisherige Geschäftsbeziehungen eine Rolle.
- Konfliktsituationen werden bevorzugt auf informellem Wege geregelt. Die Einbeziehung von Dritten (Arbitrageverfahren, Gerichte) wird oftmals nur angewandt, um den Druck auf den Vertragspartner zu erhöhen.

Um die institutionelle Einbindung der russischen Kleinunternehmen besser erkennen zu können, wird im folgenden Abschnitt die Rolle staatlicher Institutionen auf regionaler und föderaler Ebene einer genaueren Analyse unterzogen.

II.3.5.2 Rolle staatlicher Institutionen auf regionaler und föderaler Ebene

Die staatliche Politik zur Förderung des Unternehmertums verläuft in zwei Richtungen: einerseits verfolgt sie die gesetzliche Regulierung der unternehmerischen Tätigkeit und andererseits bemüht sie sich um deren zielgerichtete (vor allem finanzielle) Unterstützung. Trotz dieser Bemühungen empfindet die Mehrzahl der Unternehmer die bisherigen Maßnahmen immer noch eher negativ als positiv. Neben der undurchsichtigen Vergaberichtlinien für eine eventuelle Förderung wird der oft unkoordinierte und zum Teil chaotische Ablauf in den einzelnen föderalen Ministerien und/oder in den entsprechenden regionalen Organisationen kritisiert.¹⁸¹

Unter *gesetzlicher Regulierung* wird in diesem Zusammenhang vor allem die Bekämpfung von "administrativen Hürden" verstanden. Allein im Jahr 2001 wurden drei neue Gesetze verabschiedet, die neue Perspektiven für unternehmerische Tätigkeit eröffnen: Zum einen das Gesetz "Über die Verteidigung der Rechte der juristischen und physischen Personen sowie der individuellen Unternehmer bei der Durchführung von staatlichen Kontrolle (Aufsicht)", zum zweiten das Gesetz "Über die Lizenzierung einzelner Tätigkeitsarten" und zum dritten das Gesetz "Über die staatliche Registrierung von juristischen Personen".

Das erste Gesetz zur staatlichen Kontrolle ist durchaus geeignet, existierende administrative Hürden abzubauen: Da in Russland über 80 verschiedene Behörden und staatliche Institutionen einen formellen Bezug zur unternehmerischen Tätigkeit haben, nutzen sie ihre Rechte zur Kontrolle der Unternehmer vor Ort oft exzessiv aus. Dem neuen Gesetz zufolge sollen Kontrollmaßnahmen nun erheblich begrenzt werden und ihre Durchführung muss jeweils streng begründet sein.¹⁸²

Das zweite Gesetz zur Lizenzierung einzelner Arten wirtschaftlicher Tätigkeit zielt auf eine einheitliche staatliche Politik in dieser Frage hin. Dazu wurde die Anzahl speziell lizenzierungspflichtiger Tätigkeiten verringert und die Lizenzierungsprozedur vereinfacht.¹⁸³ Obwohl weiterhin in vielen Bereichen eine Lizenz für wirtschaftliche Tätigkeit erforderlich ist, scheint das Eis mit diesem Gesetz doch gebrochen.

¹⁸¹ Alimova, Tatiana; Bujev, Vladimir; Golikova, Valentiva (1997): Maloje predprinimatel'stvo v Rossii, in: Voprosy statistiki, 2, S.9-27, hier S.24.

¹⁸² Federal'nyj Zakon N 134 - FZ "O zaščite prav juridičeskich lic i otdelnych predprinimatelej pri provedenii gosudarstvennogo kontrolja (nadzora), 08.August 2001, in: Sobranije Zakonodatel'ctva RF, 2001, N. 33 (I), 3436.

¹⁸³ Federal'nyj Zakon N 128 - FZ "O licenzirovanii otdel'nych vidov dejatel'nosti", 08. August 2001, in: Sobranije Zakonodatel'ctva RF, 2001, N. 33 (I), 3430.

Das dritte Gesetz dieser Reihe, das zur staatlichen Registrierung juristischer Personen, hat über die Vereinfachung der Bedingungen und der Beschleunigung der Unternehmensregistrierung die weitreichendsten Wirkungen.¹⁸⁴ Ab 1.07.2002 wurde die Registrierungsfunktion bei den Registrierungsbehörden der Steuerinspektion angesiedelt und damit eine sog. "Ein-Schalter"-Praxis eingeführt. Personen, die eine Firma neu gründen oder ihre unternehmerische Tätigkeit registrieren lassen wollen, müssen demnach nicht mehr selbst alle zuständigen Behörden aufsuchen, um die verschiedensten "Stempel einzuholen". Alle für die Registrierung notwendigen Unterlagen werden an "einem Schalter" bei der Steuerbehörde abgegeben, dort bearbeitet und mit anderen Behörden abgestimmt. Der Unternehmer holt nach einer bestimmten Zeit die ausgestellten Registrierungsdokumente wieder ab. Wie effektiv diese Praxis sein wird, ist derzeit noch nicht abzuschätzen. Anzunehmen ist jedoch, dass auch hier bestimmte Schwachstellen Raum für Korruption und persönliche Bereicherung lassen und die beabsichtigte positive Wirkung insgesamt schmälern werden.

Untersucht man das Problem dieser administrativen Hürden, so fallen Besonderheiten im Vergleich zwischen der föderalen und regionalen Ebene auf: Regionale staatliche Strukturen schaffen durch eigene Entscheidungen und lokal wirksame Rechtsbeschlüsse dabei weitaus mehr Hindernisse als dies auf der föderalen Ebene der Fall ist.

Diese lokalen Unterschiede äußern sich nicht zuletzt auch in der zielgerichteten, z.T. finanziellen *Unterstützung für Kleinunternehmen*: in der Verteilung von Ressourcen (Immobilien, Grund- und Boden, Bodenschätze) sowie in der Verteilung von staatlichen Aufträgen, Kredit- oder Subventionsvergaben. Die regionalen und kommunalen Verwaltungen versuchen dabei unverändert, die wirtschaftliche Tätigkeit der Unternehmen mit allen ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln zu kontrollieren oder zu beeinflussen. Hierfür werden den betreffenden Unternehmen neben direkter staatlicher Unterstützung unterschiedliche indirekte Vergünstigungen gewährt.¹⁸⁵

¹⁸⁴ Federal'nyj Zakon N 129 - FZ " O gosudarstvennoj registracii juridičeskich lic", 08. August 2001, in: Sobranije Zakonodatel'ctva RF, 2001, N. 33, I, 3431.

¹⁸⁵ Für eine vertiefende Diskussion zur "Politik der hohen Steuern und besonderen Privilegien" siehe: Dutz, Mark u.a. (2000): Razvitije konkurencii i predprinimatel'stva v Rossii, Materialy meždunarodnoj konferencii "Investicionnyj klimat i perspektivy ekonomičeskogo rosta v Rossii, Moskau, 5.-6. April 2000. Zur Entwicklung des Unternehmertums am Beispiel St. Petersburg siehe u.a.: Kihlgren, Alessandro (2001): Small Business Policy in St. Petersburg and the Development of this Sector in the 1990s, in: Post - Communist Economies, 13, 4, S.459-484; Belova, E.; Khabarina, T. (1998): A Note on Associations of Small Entrepreneurs in the Market Economy of St. Petersburg, in: Communist Economies & Economic Transformation, 10, 4,

Die regionalen Programme zur Unterstützung und Förderung von Kleinunternehmen unterscheiden sich zum Teil erheblich. Dabei existieren in den reform- und marktwirtschaftsorientierten Regionen, wie Moskau, Sankt Petersburg, Nižnij Novgorod oder Ekaterinburg schon seit Jahren verschiedene staatliche und private Institutionen zur Förderung des Kleinunternehmertums. In der Mehrzahl der übrigen Regionen jedoch wird dieses spezielle Segment nur in deutlich geringerem Umfang oder gar nicht gefördert. Insgesamt wirkt hemmend, dass die kommunalen wie die regionalen Verwaltungen in Russland als Institutionen selbst zumeist nicht über die rechtlichen oder finanziellen Instrumente verfügen, die für eine wirksame Unterstützung der Kleinunternehmen erforderlich wären.¹⁸⁶

Eine Verbesserung dieser für den Erfolg des Transformationsprozesses höchst unbefriedigenden Situation macht die Verabschiedung wirksamer lokaler Gesetze erforderlich, eine größere Offenheit und Transparenz der Entscheidungsprozeduren sowie einen offenen Dialog zwischen Unternehmern und Machtstrukturen. Regionale und kommunale Gesetze müssen mit föderalen Regularien in Übereinstimmung gebracht werden. Dies ist eine der wichtigsten Aufgaben der von Präsident Putin eingesetzten Bevollmächtigten Vertreter des Präsidenten, der Großgouverneure. Ein weiterer Schwerpunkt der gegenwärtigen Maßnahmen ist die Vereinheitlichung der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für die Unternehmen, wobei Kleinunternehmen hierbei weiterhin einen Sonderstatus haben. Auf der Agenda stehen außerdem der Rückbau des staatlichen Regulierungssystems sowie Anstrengungen zur Überwindung von Korruption und Bürokratie. Da hierzu bereits eine Reihe gesetzlicher Initiativen vorliegen, kommt es in Zukunft vor allem auf deren Umsetzung und Kontrolle an.

Dass die staatliche Förderung des Kleinunternehmertums ausdrücklich eine hohe Priorität in der Regierungsarbeit einnimmt, geht aus verschiedenen Erklärungen von Präsident Putin hervor, so auch aus einer Rede auf der Sitzung des russischen Staatsrats vom 19.12.2001. Hier bezeichnete er diese Aufgabe als "... bol'shoje gosudarstvennoje delo" – eine bedeutsame staatliche Angelegenheit. Eine seiner Hauptthesen zielte dabei auf den Abbau der verschiedenen staatlichen Hürden bei der

S.557-560; Yegorov, Jgor (2001): Development of Small and Medium Enterprises in Russia, in: Economic Development: U.S. - Russia Partnership.

¹⁸⁶ Siehe beispielsweise in: Jasin, Evgenij (Hg.) (2003): Maloje predprinimatel'stvo v Rossii: prošloje, nastojaščee i buduščee, Moskva: Fond "Liberal'naja missija". Zum regionalen fiskalischen Problem siehe u.a. in: Malieva, Elena (2002): Aspekte des fiskalischen Föderalismus. Der Fall Nižnij Novgorod, in: Höhmann, H.-H. u.a. (Hg.): Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, insitutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungs-Faktoren, Bremen: Edition Temmen, S.263-277.

Entwicklung des Kleinunternehmertums, die er als "ogromnoje količestvo raznych prepjatstvij" (eine gewaltige Menge unterschiedlicher Hindernisse) bezeichnete.

Als wichtig für die rasche Verbesserung der heutigen Situation wurde vom Präsidenten vor allem die Schaffung eines qualitativ verbesserten Rechtsklimas genannt. So soll streng vorgeschrieben werden, welche Papiere die Kontrollorgane von Unternehmern anfordern dürfen. Weiter sei nicht nur die Reduzierung von Steuern, sondern vor allem auch die Vereinfachung des Systems der Steuerzahlung bedeutsam. Schließlich wurde herausgestellt, dass der Zugang zu Finanzquellen und Informationsressourcen für Kleinunternehmen verbessert werden müsse, da er grundlegend für deren Wachstum und Erfolg ist.¹⁸⁷

Bemerkenswert ist, dass an der Ausarbeitung einer Vielzahl der oben genannten Gesetze neben den staatlichen Behörden auch eine Reihe halbstaatlicher und privater Organisationen mitgewirkt haben: So der Föderale Fonds zur Unterstützung von Kleinunternehmen, die Industrie- und Handelskammer Russlands oder auch die Vereinigung unternehmerischer Organisationen Russlands (OPORA).¹⁸⁸

Dies belegt, dass ein Gebilde selbständiger Organisationen bzw. Repräsentanzen verschiedener Interessengruppen und Unternehmerorganisationen entsteht, das über seine spezifischen Wertvorstellungen zugunsten der Kleinunternehmen Einfluss auf den Staat nehmen kann.¹⁸⁹ „Die Gesellschaft ist stabil, wenn sie organisiert ist, wenn Menschen und Gruppen ihre Interessen kennen und sie wahrnehmen können“, so J. Lewada in einem Interview.¹⁹⁰

Der Staat spielt durchaus eine bedeutende Rolle bei der Gründung und Entwicklung solcher Unternehmerverbände: zum ersten durch die Schaffung günstiger Rahmenbedingungen für die Entstehung und die Anerkennung dieser Verbände; zum zweiten durch die Bereitstellung von Ressourcen (u.a. Räumlichkeiten und Personal); drittens in der informellen (personellen) Präsenz von Staatsbediensteten als Vorsitzende oder Akteure in Entscheidungsgremien von Unternehmerverbänden.

Mit der fortschreitenden Entwicklung einer funktionierenden Marktwirtschaft gewinnen auch in der russischen Gesellschaft Konsolidierungsprozesse immer mehr

¹⁸⁷ Vstupitel'noje slovo Prezidenta Rossijskoj Federazii V.V. Putina na zasedanii Gosudarstvennogo Soveta Rossijskoj Federacii, 19. Dezember 2001, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.president.kremlin.ru/events/418.html>, 15. Januar 2002.

¹⁸⁸ Vgl. Oganjan, Oganec (2002): O gosudarstvennoj podderžke malogo biznesa v Rossii, in: *Ekonomist*, 8, S.45-51, hier S.49.

¹⁸⁹ Frye, Timothy (2002): Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia, in: *Europe-Asia Studies*, 54, 7, S.1017-1036.

¹⁹⁰ Levada, Juri: Interview, *The Russian Public Opinion Monitor* Nr.2, Moskau, 1998, S.34.

an Bedeutung. Die Unternehmer erkennen dabei zunehmend die Notwendigkeit sich zu vereinigen, um über die Gründung von Verbänden und Unternehmerorganisationen die Durchsetzung eigener wirtschaftlicher und sozialer Interessen zu ermöglichen. Sie dienen auch der Förderung von wirtschaftlicher Potenz und Kreativität ihrer Mitglieder, dienen der Kontakthanbahnung und gestatten neuen Mitgliedern nach einer Probephase den Zugang zu bestehenden Netzwerken. Die Bedeutung dieser Interessenvertretungen im gesellschaftlichen Leben wächst.

Vor allem seit 1999 entstanden verschiedene Interessenvertretungen, die Lobbyisten-Tätigkeiten für Unternehmer anbieten. In den Regionen entstanden "Häuser des Kleinunternehmertums" oder "Agenturen zur Unternehmensförderung". Angeboten wird dort u.a. Hilfe bei der Suche nach Räumlichkeiten, bei der Personalbeschaffung, der Buchführung, aber auch beim Abschluss von Mietverträgen für Büros oder Produktionsflächen. Außerdem werden Bürodienstleistungen sowie juristische oder finanzielle Beratung angeboten.¹⁹¹

Allerdings stehen diese halbstaatlichen und zum Teil privaten Unternehmerorganisationen in Russland noch am Beginn ihres Weges. Das Verbandssystem im Sinne "einer institutionellen Form kollektiven Wissens", so R. Bachmann und C. Lane, ist erst im Aufbau begriffen. Lediglich 16 % aller russischen Unternehmen sind an einer Verbandstätigkeit beteiligt. Zum Vergleich: in Ungarn sind es 77 % und in der Türkei 91 %.¹⁹² Hierbei muss allerdings berücksichtigt werden, dass derartige Verbände in Transformationsländern mit einer Vielzahl von Problemen konfrontiert werden und zudem generell eine andere Stellung einnehmen als in etablierten Marktwirtschaften, in denen sich wirtschaftsnahe Organisationen – wie z.B. das Kammerwesen in Deutschland – über Jahrhunderte hinweg systematisch entwickeln konnten.¹⁹³

Im Gegensatz zum unternehmerischen Verbandssystem in einigen westlichen Staaten ist die Mitgliedschaft in einem Unternehmerverband in Russland freiwillig. Hier liegt

¹⁹¹ Alimova, Tatiana u.a. (1995): *Malyj biznes v Rossii: adaptacija k perechodnym uslovijam*; in: *Voprosy statistiki*, 9, S.19-68; Gorškov, Michail u.a. (Hg.) (1999): *Srednij klass v sovremennom rossijskom obščestve*, Moskau: RNISiNP (Rossijskij nezavisimyj institut social'nych i nacional'nych problem).

¹⁹² Vgl: Bachmann, Reinhard; Lane, Christel (2001): *Vertrauen und Macht in zwischenbetrieblichen Kooperation – zur Rolle von Wirtschaftsrecht und Wirtschaftsverbänden in Deutschland und Großbritannien*, in: Sydow, Jörg (Hg.): *Management von Netzwerkorganisationen: Beiträge aus der "Managementforschung"*, Wiesbaden: Gabler, S.75-105, hier S.82.

¹⁹³ Vgl: Welter, Friederike (2002): *Probleme und Erfolge bei der Um- und Neugestaltung von Kammern und Verbänden in Transformationsländern*, in: SEQUA (Hg.): *Regionale Zusammenarbeit als wichtigstes Element für die Entwicklung des privaten Unternehmertums. Beiträge und Ergebnisse der Kammerkonferenz Mittelasiens*, Bonn: SEQUA, S.29-55.

einer der wichtigsten Unterschiede beispielsweise zu Deutschland, wo die Mitgliedschaft in Industrie- und Handelskammern für alle Unternehmen Pflicht ist. Dies hat in den westlichen Marktwirtschaften zu der in sozial-ökonomischer Hinsicht vorteilhaften Situation geführt, dass die Unternehmervvertretungen von staatlichen Institutionen als repräsentative, gleichberechtigte und ernsthafte Partner bei der Vertretung unternehmerischer Interessen angesehen werden.

Für Russland ist in diesem Zusammenhang charakteristisch, dass Beziehungen der Unternehmerorganisationen zu föderalen Machtstrukturen tendenziell eher von „Giganten“ unter den Verbänden als von den Vertretungen der Mittelschicht wahrgenommen werden. Dies spricht für ein noch ungefestigtes institutionelles Umfeld. Bis zum Beginn der Transformation existierten in Russland keine Selbstverwaltungsorgane der Wirtschaft. Die bereits 1932 gegründete sowjetische Handels- und Industriekammer trug zwar pro forma diesen Namen, war jedoch als staatliches Organ vor allem für die Staatsunternehmen in außenwirtschaftlichen Fragen zuständig.¹⁹⁴ Eine Neupositionierung dieser Organisationen im Zuge der Transformation führte allerdings nicht dazu, dass sie sich bei den privaten und kleinen Unternehmen legitimieren konnten. Dies hat zur Folge, dass sich in den Tätigkeitsfeldern der vielen neu gegründeten Vereinigungen eine Vielzahl von Überschneidungen findet. So sind Zielsetzung und Organisationsform noch weit vom Idealzustand entfernt.

An dieser Stelle kann festgestellt werden, dass sich aus Umfang und Inhalt der Arbeit von Interessenvertretungen und Netzwerkstrukturen der russischen Kleinunternehmer ein Mangel an institutionellem Vertrauen gegenüber staatlichen Institutionen der regionalen wie auch der föderalen Ebene ableiten lässt. Dabei kann bis zu einem gewissen Grad eine Kompensation durch personelles Vertrauen festgestellt werden. Die dargestellte Entwicklung der Interessensvertretungen ebenso wie die nachweisliche Einbindung des Staates in diese Organisationen können als Anzeichen für eine Zunahme generalisierten und institutionellen Vertrauens gewertet werden, was wiederum auf wachsendes Sozialkapital hindeutet.

Vor diesem Hintergrund soll die Rolle von Vertrauen und Sozialkapital bei der wirtschaftlichen und politischen Konsolidierung im folgenden Abschnitt eingehender betrachtet werden.

¹⁹⁴ Vgl. Olson, M. (1971): *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press; Welter, Friederike (2002): Probleme und Erfolge bei der Um- und Neugestaltung von Kammern und Verbänden in Transformationsländern, in: SEQUA (Hg.): *Regionale Zusammenarbeit als wichtigstes Element für die Entwicklung des privaten Unternehmertums. Beiträge und Ergebnisse der Kammerkonferenz Mittelasiens*, Bonn: SEQUA, S.29-55.

II.4 Vertrauen, Sozialkapital und Institutionenbildung als Voraussetzung wirtschaftlicher und politischer Konsolidierung

Aus der bisherigen Analyse des Sektors der russischen Kleinunternehmen im Verlauf der Transformation wurde deutlich, wie sehr gerade dieser Sektor auf Vertrauensbeziehungen angewiesen ist. Deshalb sind tragfähige Aussagen zu Entwicklung und Perspektiven der Kleinunternehmen ohne eine vertiefte Analyse von Vertrauensbeziehungen nicht möglich. Entsprechend wird im folgenden auch besonderes Gewicht auf die Beschreibung des Faktors Vertrauen sowie die Analyse seiner Funktion gelegt.¹⁹⁵

Bevor im empirischen Teil der Arbeit die Rolle von Vertrauen bei der Entwicklung von Kleinunternehmen in der Region Nižnij Novgorod genauer untersucht werden soll, ist zu klären, in welcher Form Vertrauen als analytische Kategorie operationalisiert werden kann und inwiefern Vertrauen tatsächlich das Handeln der Unternehmer bestimmt.

¹⁹⁵ Verwiesen sei an dieser Stelle auf das Forschungsprojekt "Unternehmerisches Handeln und Vertrauen. Struktur und Genese wirtschaftlicher Transaktionsmuster in 'Low-trust'- und 'High-trust-Milieus' Ost und Westeuropas", das in den Jahren 2001 bis 2002 an der Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen zusammen mit dem Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung (Essen) durchgeführt wurde.

II.4.1 Vertrauen und Sozialkapital in der sozialwissenschaftlichen Theoriebildung

Untersuchungen, die Vertrauen und Sozialkapital thematisieren, häufen sich seit Mitte der 1990er Jahren.¹⁹⁶ Dabei ist das Interesse an der Rolle von Sozialkapital und an der Bedeutung von Vertrauen für soziale Prozesse in einer Gesellschaft ist dabei in nahezu allen Fachrichtungen (allerdings unter den verschiedensten Gesichtspunkten) erkennbar. Diese Tendenz ist offensichtlich eine Reaktion auf komplizierte gesellschaftliche Situationen sowie auf aktuelle Globalisierungs- und Transformationsprozesse.

¹⁹⁶ Eine Auswahl in chronologischer Reihenfolge: Zand, Dale E. (1972): Trust and managerial problem solving, in: *Administrative Science Quarterly*, 17, S.229-239; Coleman, James S. (1982): Systems of Trust. A Rough Theoretical Framework, in: *Angewandte Sozialforschung*, 10, hier S.277-299; Bierhoff, Hans Werner; Buck, Ernst (1984): Vertrauen und soziale Interaktion: Alltägliche Bedeutung des Vertrauens, in: *Bericht des Fachbereichs Psychologie, Marburg Lahn: Philipps - Universität*, 83; Petermann, Franz (1985): *Psychologie des Vertrauens*, Salzburg: Otto Müller; Dasgupta, Partha (1988): Trust as commodity, in: Gambetta, D. (ed.): *Trust. Making and breaking cooperative relations*, Oxford: Blackwell, S.49-72; Weber, Max (1988): Über einige Kategorien der verstehenden Soziologie, in: Weber, M. (Hg.): *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, 7.Aufl., photomechan. Nachdr. der 6. Aufl., Tübingen: Mohr; Gambetta, Diego (Hg.) (1988): *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Blackwell; Coleman, James S. (1990): *Foundations of Social Theory*, Cambridge/ Mass: The Belknap Press of Harvard University Press; Giddens, Anthony (1990): *The Consequences of Modernity*, Cambridge: Polity Press; Antfang Peter; Urban Dieter (1994): „Vertrauen“- soziologisch betrachtet. Ein Beitrag zur Analyse binärer Interaktionssysteme, *Stuttgart: Schriftenreihe des Instituts für Sozialforschung der Universität Stuttgart (Abteilung für Soziologie)*, 1; Wagner, Gerald (1994): Vertrauen in Technik, in: *Zeitschrift für Soziologie*, Jg.23, 2, S.145-157; Fukuyama, Francis (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Free Press; Preisendörfer, Peter (1995): Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 24, 4 (August); Sztompka, Piotr (1995): Vertrauen: Die fehlende Ressource in der postkommunistischen Gesellschaft, in: Nedelmann, Brigitta (Hg.): *Politische Institutionen im Wandel*, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie: Westdeutscher Verlag*, S.254-278; Blumquist, Kirsimarja (1997): The many Faces of Trust, in: *Scandinavian Journal of Management*, 13, 3, S.271-286; Vogt, Jörg (1997): Vertrauen und Kontrolle in Transaktionen: eine institutionen-ökonomische Analyse, Wiesbaden: Gabler; Seligman, Adam (1997): *The Problem of Trust*, Princeton: New Jersey: Princeton University Press; Ganesan, Shankar; Hess, R. Ronald (1997): Dimensions and Levels of Trust: Implications for Commitment to a Relationship, in: *Marketing Letters*, 8, 4, S. 439-448; Sztompka, Piotr (1999): *Trust: A Sociological Theory*, Cambridge: The Cambridge University Press; Alesina, Alberto; La Ferrara, Eliana (2000): The Determinants of Trust, in: *NBER Working Paper Series*, 7621, Cambridge: National Bureau of Economic Research; Putnam, Robert D. (2001) (Hg.): *Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich*, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung; Höhmann, Hans-Hermann; Welter, Friederike (2002) (Hg.): *Entrepreneurial Strategies and Trust: Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in East and West European Environments - Concept and Considerations*, *Arbeitspapiere und Materialien*, 37, Forschungsstelle Osteuropa, Bremen.

Vertrauen als „eine der wichtigsten synthetischen Kräfte innerhalb der Gesellschaft“ (G. Simmel)¹⁹⁷ ist immer mehr zum Gegenstand soziologischer, psychologischer und zuletzt auch ökonomischer Theoriebildung und empirischer Analyse geworden. Eine wichtige gemeinsame Erkenntnis dieser Untersuchungen ist die Ergänzung der traditionellen „harten“ Wachstumsfaktoren (wie Unternehmensstruktur oder Produktionstechnologie) durch sog. „weiche“ Faktoren (wie Unternehmenskultur, das Verhalten von Marktakteuren), zu denen eben auch das zwischen ihnen bestehende Vertrauen gehört.¹⁹⁸

In der Tat werden Richtung und Inhalt der Transaktionen, die Reichweite der zwischen den Marktpartnern entstehenden Vernetzungen, die Marktstrategien der Unternehmen sowie die Dynamik von Innovation und Markteintritt (d.h. auch das jeweilige Verhalten als „Schumpeterscher Unternehmer“) in starkem Maße von Vertrauen und anderen „weichen“ Faktoren bestimmt. Die analytische Zielsetzung erfordert eine Operationalisierung des Faktors „Vertrauen“, um ihn sowohl konzeptionell–theoretisch bestimmen als auch empirisch messen und von anderen Faktoren unterscheiden zu können.

Die verschiedenen Fachrichtungen betrachten unterschiedliche Vertrauenskonzepte unter unterschiedlichen Gesichtspunkten. Vielfach wird Vertrauen dabei als eine soziale Ressource in einer pluralistischen Gesellschaft mit einer wachsenden funktionalen Differenzierung charakterisiert. Das Vorhandensein von Vertrauen fördert dabei die Entwicklung von produktiven Handlungs– und Kooperationsmodellen. Vertrauen erscheint vor allem dort virulent, wo Möglichkeiten begrenzt sind, zuverlässige Informationen über den Kooperationspartner zu erhalten, bzw. wo eine erhoffte Kontrolle über den Kooperationspartner versagt.

¹⁹⁷ Simmel, Georg (1908): *Soziologie. Untersuchungen über die Form der Vergesellschaftung*, Leipzig: Duncker & Humblot (zitiert nach: Simmel, Georg (1992): *Soziologie. Untersuchungen über die Form der Vergesellschaftung*, Frankfurt/Main: Suhrkamp, hier S.346).

¹⁹⁸ Siehe z.B. Siegenthaler, Hansjörg (1993): *Regelvertrauen, Prosperität und Krisen. Die Unregelmäßigkeit wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung als Ergebnis individuellen Handelns und sozialen Lernens*, Tübingen: J.C.B.Mohr (Paul Siebeck).

Die aus solchen Überlegungen erwachsenden Konzepte und Definitionen zum Vertrauensbegriff:¹⁹⁹

- beinhalten wichtige Fragen zu den Formen und der Notwendigkeit von Vertrauen in zwischenmenschlichen Beziehungen, sowie Aspekte wie Ungewissheit, Risiko und die Möglichkeit von enttäuschem Vertrauen;
- unterscheiden zwischen verschiedenen Vertrauensformen, so u.a. zwischen Selbstvertrauen, Vertrauen in andere bzw. Zukunftsvertrauen;
- charakterisieren nach High – Trust und Low – Trust Milieus und untersuchen das Wachsen ebenso wie die Rückbildung von Vertrauen;
- analysieren die Quellen des Vertrauens sowie deren Abhängigkeit von den sozio-psychologischen Faktoren, Familienstrukturen oder Kulturmilieus;
- betrachten die Vertrauensthematik disziplinbezogen aber auch interdisziplinär aus Sicht u.a. der Geschichte, Philosophie, Soziologie, Politikwissenschaft und Wirtschaftswissenschaften;
- nutzen Vertrauen als Grundelement in empirischen Forschungsprojekten.

Um die Komplexität des Vertrauensproblems zu reduzieren, sind Unterscheidungen nach Formen und Quellen von Vertrauen sinnvoll.²⁰⁰ Eine fruchtbare Systematisierung und theoretische Einordnung von vorhandenen Begriffen und Definitionen des Vertrauens bietet G. Krampen.²⁰¹ Er unterscheidet drei verschiedene Merkmale von Vertrauen: *Selbstvertrauen*, *Vertrauen in andere* und

¹⁹⁹ Vgl.: Höhmann, Hans-Hermann; Malieva, Elena: The Concept of Trust - Definitions, Forms and Sources, in: Höhmann, H.-H. and Welter, F. (ed.): Trust and Entrepreneurship: A West-East Perspective, Cambridge: Edward Elgar (in Vorbereitung).

²⁰⁰ Vgl.: Höhmann, Hans-Hermann; Malieva, Elena (2002): Trust as a Basic Anthropological Category, in: Höhmann, H.-H.; Welter, F. (Hg.): 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, Arbeitspapier No. 37, S.12-14.

²⁰¹ Krampen, Günter (1997): Zur handlungs-, persönlichkeits- und entwicklungstheoretischen Einordnung des Konstrukts Vertrauen, in: Schweer, M. K. W. (Hg.): Vertrauen und soziales Handeln: Facetten eines alltäglichen Phänomens, Neuwied u.a.: Luchterhand, S. 16-62. In seiner Definition bezieht sich Krampen auf die Arbeiten von P. Becker, aus denen auch die dreifache Bedeutung von Vertrauen stammt. Vgl. dazu: Becker, P. (1994): Die Bedeutung von Vertrauen für die seelische und körperliche Gesundheit. Logotherapie und Existenzanalyse, Sonderheft, S.52-64.

Zukunftsvertrauen.²⁰² Diese Kategorien ergänzen sich gegenseitig begrifflich sowie analytisch–funktional und werden von Krampen nach folgenden Kriterien untersucht: Entwicklungsphase, Entwicklungskontexte/ –bereiche, Entwicklungsmechanismen und Entwicklungsinhalte.

Selbstvertrauen ist das Fundament jedes Vertrauens. Es bezieht sich sowohl auf die gebündelten, subjektiv internalisierten Fähigkeiten, eigene Potentiale zu erkennen und anzuerkennen, den Gegenüber „richtig“ (d.h. der beabsichtigten Transaktion entsprechend) einzuschätzen und dessen Handeln so zu beeinflussen, dass das gewünschte Resultat der Transaktion erreicht werden kann.

Vertrauen in andere definiert Krampen als zwischenmenschliches (soziales) Vertrauen. Diese Vertrauensform wird in der Fachliteratur am häufigsten thematisiert. Dabei werden wiederum situationsspezifische, bereichsspezifische oder generalisierte Bezüge unterschieden. Als Bezugspersonen oder Bezugsinstitutionen werden beispielhaft Freunde, Bekannte, Politiker, Massenmedien oder sozio–politische Institutionen genannt. Das „Vertrauen in andere“ hat kommunikativ–reziproken Charakter: Menschen, die ein vertrauensvolles Verhalten als Vorleistung erbracht haben, erwarten, dass der Partner dies erwidert.

Die dritte Kategorie bezieht sich auf das *Zukunftsvertrauen*. Auch hier sind verschiedene Bereiche zu unterscheiden: das Vertrauen in die persönliche Zukunft, in die Zukunft der Angehörigen und Freunde oder in die Zukunft der Gesellschaft. Zukunftsvertrauen hat allerdings keine eigenständige Qualität, denn generell sind sowohl Selbstvertrauen als auch Vertrauen in andere immer (auch) in die Zukunft gerichtet und liegen nur dann vor, wenn positive Erfahrungen aus der Vergangenheit auch in die Zukunft übertragen werden können.

Das Konstrukt „Vertrauen“ wird in konservativer Herangehensweise überwiegend als zwischenmenschliches Vertrauen definiert. Es meint, sich in Alltagssituationen auf Erwartungen bezüglich des Verhaltens eines anderen Menschen, auf seine Versprechen und seine Bereitschaft zur Kooperation verlassen zu können.²⁰³ Hierdurch wird Vertrauen zu einer zentralen Voraussetzung für die Gestaltung einer positiven zwischenmenschlichen Beziehung. Vertrauen hat dabei auch eine kognitive sowie eine den Entscheidungsprozess rationalisierende Dimension, denn es begrenzt

²⁰² Krampen Günter (1997): Die Vertrauenstrias. Handlungs-, persönlichkeits- und entwicklungstheoretische Einordnung und empirische Untersuchungsbefunde, in: Trierer Psychologische Berichte, Bd.24, 1, S.27.

²⁰³ Siehe beispielsweise u.a. in: Bierhoff, H.W., Buck, E. (1997): Wer vertraut wem? Soziodemographische Merkmale des Vertrauens, in: Schweer M.K.W.: Vertrauen und soziales Handeln: Facetten eines alltäglichen Phänomens, Neuwied u.a.: Luchterhand, S.99-114; Kumbuck, Christel (2000): Digitale Signaturen und Vertrauen, in: Arbeit, 4, 9, S.105-118.

Menge und Qualität der für Entscheidungen notwendigen Informationen sowie die für die Informationsgewinnung aufzuwendenden Kosten. Zutreffend bezeichnet Luhmann deshalb Vertrauen als einen „Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität“.²⁰⁴

Eine individualpsychologische Erklärung von Vertrauen ist jedoch nicht ausreichend. Es ist vielmehr erforderlich, Vertrauen als einen generellen Bestandteil sozialer Beziehungen auf verschiedensten Ebenen zu verstehen. Genau in diese Richtung geht die aktuelle soziologische Diskussion. Hier wird Vertrauen nicht nur auf der individuellen Ebene, sondern auch auf der Ebene des gesellschaftlichen Systems insgesamt betrachtet. P. Preisendörfer beispielsweise sieht Vertrauen geradezu nicht vorrangig an Einzelakteure gebunden, sondern als bedeutendes "Merkmal von sozialen Beziehungen".²⁰⁵

Nicht nur zwischen individuellen Akteuren (Personen) können gesellschaftlich relevante Vertrauensbeziehungen (oder auch ihr Gegenteil) bestehen, sondern auch zwischen Personen und korporativen Akteuren (z.B. Wirtschaftsunternehmen, Verbänden, politischen Parteien). Dieser, über rein persönliche Vertrauensbeziehungen hinaus gehenden Typ des Vertrauens erweitert sich schließlich zum „Systemvertrauen“ (oder „Systemmißtrauen“), wenn sich das Vertrauen der Akteure auf die Gesamtheit oder zumindest auf wesentliche Elemente der institutionellen Rahmenbedingungen erweitert. Wer etwa „in die Stabilität des Geldwertes und in die Kontinuität einer Vielfalt von Verwendungschancen vertraut, setzt im Grunde voraus, dass ein System funktioniert, und setzt sein Vertrauen nicht in bekannte Personen, sondern in dieses Funktionieren.“²⁰⁶ In N. Luhmanns Analyse des Systemvertrauens spielt neben dem „Vertrauen in das Geld“ und dem „Vertrauen in informierende Autorität“ auch das „Vertrauen in legitime politische Macht“ eine besondere Rolle. Während die beiden erstgenannten Richtungen des Vertrauens als *typisch dezentrale Formen* der Komplexitätsreduktion wirken, bedeutet die Organisation der politisch-administrativen Gewalt eine *Zentralisierung* des Reduktionsprozesses. Hier ist es die politische Gewalt, die durch ihr Handeln

²⁰⁴ Luhmann, Niklas (2000): Vertrauen: ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 4.Auflage, Stuttgart: Lucius & Lucius, hier S. 1ff.

²⁰⁵ Siehe dazu z.B.: Preisendörfer, Peter (1995): Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts, in: Zeitschrift für Soziologie, 24, 4 (August), hier S.264; auch anschließend dazu: Warren, M. E. (1996): Democracy and Trust; Paper prepared for delivery at the 1996 Annual Meeting of the American Political Science Association, San Francisco.

²⁰⁶ Luhmann, Niklas (2000): Vertrauen: ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 4.Auflage, Stuttgart: Lucius & Lucius, hier S.64.

verbindliche Entscheidungsparameter vorgibt.²⁰⁷ Ein besonderer Aspekt von Systemvertrauen ergibt sich, wenn gleichzeitig in die soziale Steuerungskraft eines Systems (etwa der Leitungseffektivität einer Eisenbahnverwaltung) und die Leistungsfähigkeit technischer Anlagen (Zustand der Gleisanlagen, technischen Regelsysteme und Züge) vertraut werden muss. Hier verbindet sich Vertrauen in Humanstrukturen mit Vertrauen in die Technik.

Entstehen durch Summierung intensiver Vertrauensbeziehungen unterschiedlichen Typs zwischen einer Vielzahl sozialer Akteure innerhalb einer Gesellschaft „Vertrauens-Cluster“, so kann auch von High-Trust-Milieus (im entgegengesetzten Falle von Low-Trust-Milieus) gesprochen werden. High-Trust- wie Low-Trust Milieus kommt der Charakter sich jeweils verstärkender Reproduktionskreisläufe (A. Giddens²⁰⁸) zu, die im Falle negativer Kreisläufe durchbrochen werden müssen, um positive Effekte auf Richtung und Ergiebigkeit des sozialen und ökonomischen Transaktionsverhaltens auszuüben und (mit anderer Begrifflichkeit) das „Sozialkapital“ zu vermehren.

Analysen der Sozial- und Wirtschaftsgeschichte lassen vermuten, dass das Einsetzen positiver wie negativer „Vertrauens-Kreisläufe“ einerseits von den Potentialen oder Quellen für Vertrauen abhängen, die u.a. auch Bestandteil der historischen Entwicklungspfade der Gesellschaften sind. Andererseits können diese aber auch durch positive oder negative Schocks ausgelöst werden (z.B. Hyperinflation in Deutschland als negativer, in seiner Wirkung anhaltender, traumatisierender Schock; Regierungsantritt Putins in Russland als möglicherweise positiver Schock).

Die Frage, wie belastbar Vertrauen als Steuerungskraft für kommunikatives Verhalten ist, lässt sich nur unter Betrachtung der Quellen des Vertrauens beantworten. Ist doch die Fähigkeit zu vertrauen ebenso wie die Qualität der Vertrauenswürdigkeit keine flüchtige Erscheinung. Beide stellen vielmehr Eigenschaften dar, die in der Person des Menschen, seiner persönlichen Geschichte, aber auch in der ihn umgebenden Kultur verwurzelt sind. Auch Vertrauen ist (nach D. North) eine jener „formlosen Beschränkungen, die aus Information entstehen, die in der Gesellschaft weitergegeben wird, und die ein Teil jenes Erbes sind, das wir

²⁰⁷ Ebd., S.69f.

²⁰⁸ Giddens, Antony (1992): Die Konstitution der Gesellschaft. Grundzüge einer Theorie der Strukturierung, Frankfurt/ Main u.a.: Campus, hier S.247.

Kultur nennen“:²⁰⁹ Für Vertrauen gilt ebenso die Feststellung von I. Cornelssen: „Kultur leistet ... Steuerungsarbeit im Prozess der Evolution eines Systems“.²¹⁰

Unter den Quellen für Vertrauen, insbesondere beim Aufbau wechselseitiger Vertrauensbeziehungen, ist zunächst die *Erfahrung* ein bedeutender Faktor. Gesammelte Erfahrungen führen zu Erwartungsmustern und beeinflussen neue Situationen. Es kann sich dabei um eigene Erfahrungen mit einem potentiellen Transaktionspartner handeln, die in einer gleichen oder ähnlich gelagerten Situation gemacht wurden. Es kann sich aber auch um Erfahrungen handeln, die von anderen Personen gemacht wurden und als Fazit weitergegeben werden. W. Schmid hat überzeugend herausgearbeitet, dass „die Erfahrungen, die ein Individuum macht und auf Sinn und Bedeutung hin interpretiert, ... seine Perspektive von Grund auf (prägen) und ... daher zu seinem Eigensten (gehören); sie tragen zu seiner Urteilskraft und zum Fundus des Lebenswissens bei. Im Unterschied zur Logik und Systematik des wissenschaftlichen Wissens kann das Erfahrungswissen der *Logik des Lebens*, so wie sie im gelebten Leben erfahrbar ist, Rechnung tragen“.²¹¹

Positive Erfahrungen bewirken dabei eine positive Abschätzung des Zukunftserfolges und zwar sowohl auf der Seite desjenigen, der vertraut, als auch auf der Seite desjenigen, dem vertraut wird. Die jeweiligen positiven Erfahrungen und das wiederholt gewonnene Vertrauen prägen dann ganz klar Handlungsmuster und den persönlichen Charakter des jeweiligen Individuums.²¹² Erfahrungen spielen eine wichtige Rolle sowohl beim Zustandekommen von persönlichem als auch von Systemvertrauen. In beiden Bereichen ist Erfahrung ein auslösender Faktor für die schon erwähnten Reproduktionskreisläufe, die Vertrauen im Ablauf der Zeit verstärken oder schwächer werden lassen, ja z.T. gänzlich verschwinden lassen. Erfahrung ist einerseits ein subjektiver Faktor: Jeder Mensch macht seine eigenen Erfahrungen. Andererseits wird Erfahrung stets auch durch öffentliche Prozesse der Kommunikation vermittelt. So kann etwa die Rezeption einer wirtschaftlichen Situation, die individuell als nicht besonders ungünstig erfahren wird, durch Medien

²⁰⁹ North, Douglas C. (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen: J.C.B.Mohr (Paul Siebeck), hier S.44.

²¹⁰ Cornelssen, Inse (1991): Der Fall Japan: Kultur als Triebkraft wirtschaftlicher Entwicklung [Untersuchung zur ökonomischen Relevanz immaterieller Werte], Frankfurt/Main: Peter Lang Publishing Group, hier S.47.

²¹¹ Schmid, Wilhelm (1998): Philosophie der Lebenskunst. Eine Grundlegung, Frankfurt/Main: Suhrkamp, hier S.302.

²¹² Vgl. Schmid, Wilhelm (1998): Philosophie der Lebenskunst. Eine Grundlegung, Frankfurt/Main: Suhrkamp. Weiterführend: Endreß, Martin (2001): Vertrauen und Vertrautheit - Phänomenologisch - anthropologische Grundlegung, in: Hartmann, M.; Offe, C. (Hg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts, Frankfurt: Campus, S.161-204, hier S. 177.

und Meinungspolitik negativ – und im umgekehrten Fall positiv – beeinflusst werden.

Erfahrung als zentrale Quelle von Vertrauen ist aber nicht nur in durchaus beeinflussbare „Wahrnehmungsmilieus“ eingebettet, in ihr finden auch tiefer verwurzelte Faktoren ihren Ausdruck, die zum einen mit genetischen Prägungen, Familienstruktur und Sozialisation zusammenhängen und zum anderen auf Geschichte („historisches Gedächtnis“), Kultur und Religion, Traditionen und Ritualen zurückzuführen sind. Zweifellos beeinflussen all diese Faktoren ganz maßgeblich das Vorhandensein oder Fehlen von Vertrauen.

Allerdings ist der Forschungsstand hier insgesamt recht unbefriedigend. Vielfach gehen die Arbeiten nicht über Hypothesen, die im Kontext übergreifender Typisierungen zwar plausibel scheinen, doch empirisch nur unzureichend erhärtet werden konnten, hinaus. Zwar kann das Vorhandensein von „High-Trust' und 'Low-Trust-Milieus“ angenommen werden, doch müssen Theoriebildung und empirische Forschung deutlich weitergeführt werden in Bezug auf die Frage, was denn über unmittelbare Erfahrung hinaus als Quelle von Vertrauen (oder Misstrauen) gelten kann und wie sich insbesondere die kulturell-religiösen Prägungen auf die Generierung von Vertrauen auswirken. So wäre etwa zu fragen, welche vertrauensstiftende (oder vertrauensbeeinträchtigende) Wirkungen beispielsweise von spezifisch protestantischen, katholischen, orthodoxen (aber auch jüdischen und islamischen) Familienstrukturen oder sozial übergreifenden Milieus ausgehen, welche Hypothesen über Zusammenhänge mit ökonomischem Verhalten hier formuliert werden könnten und welche Strategien für die empirische Prüfung zur Verfügung stehen.

Über die dargestellten Charakteristika wirkt (vorhandenes) Vertrauen maßgeblich bei der Entwicklung einer Gesellschaft und trägt zur Konsolidierung der wirtschaftlichen und politischen Kräfte bei. Hier findet sich ein unmittelbarer Bezug zum Gegenstand der vorliegenden Arbeit: Eine schwache Rolle von Vertrauen in einer Gesellschaft wirkt sich ungünstig auf Markteintritte und auf das Wachstum von Kleinunternehmen aus, hemmt den Wettbewerb und schafft Spielräume für solche Formen unternehmerischer Handlung, die für die Entwicklung von freiem Wettbewerb problematisch sind und erforderliche wirtschaftliche Umstrukturierung behindern. Empirische Studien, die unternehmerische Aktivitäten in einem vertrauensarmen Umfeld untersuchten, belegen eine stärkere Entwicklung schattenwirtschaftlicher Aktivitäten und unterschiedlichster Formen „politischen Unternehmertums“ ebenso wie die Bildung wirtschaftskrimineller Strukturen. Eine starke Rolle von Vertrauen hingegen führt zur Entstehung offener, dynamischer Wettbewerbsstrukturen und bewirkt positive wirtschaftliche, gesellschaftliche und

politische Entwicklung.²¹³ Dabei wird klar, dass ein stabiler und vorhersehbarer institutioneller Rahmen eine unabdingbare Voraussetzung für institutionelles Vertrauen ist.²¹⁴

In seiner skizzierten gesellschaftspolitischen Rolle ist Vertrauen eine wichtige Kategorie des Konstrukts „Sozialkapital“. Zur Begriffsklärung „Sozialkapital“ eignen sich vor allem die Definitionen von J.Coleman und R.Putnam: Soziales Kapital drückt sich demnach in dem Ausmaß an zwischenmenschlichen Beziehungen aus, das einem Individuum zur Verfügung steht, wenn es ein Ziel erreichen will oder Hilfe benötigt. Entscheidend ist neben dem reinen Bestehen zwischenmenschlicher Beziehungen dabei auch die Belastbarkeit derselben. Während das Humankapital mehr die Einzelperson im Blick hat, also mehr auf das 'Ich' ausgerichtet ist, hat das soziale Kapital mehr das 'Wir' und das 'Uns' als Grundlage.²¹⁵

Der Begriff des Sozialkapitals setzt sich weitgehend aus nichtmateriellen Kategorien zusammen: neben formellen und informellen zwischenmenschlichen Beziehungen (persönliche, familiäre, gesellschaftliche; die durch Tradition oder durch Gesetz reguliert werden) sind hier auch alle existierenden gesellschaftlichen Organisationsformen eingeschlossen. Beim Sozialkapital der zwischenmenschlichen Beziehungen ist die Kommunikation, der Aufbau gemeinsamer Beziehungen ebenso entscheidend wie die Lösung entstehender Konflikte und Probleme. An dem so beförderten (gesellschaftlichen) Fortschritt partizipieren wiederum alle Mitglieder der Gesellschaft, unabhängig von ihrer Beteiligung.²¹⁶ Das Sozialkapital der gesellschaftlichen Organisation baut vielfach auf Netzwerken zwischenmenschlicher Kommunikation auf. Charakteristisch ist, dass das Sozialkapital in andere Kapitalformen übergehen kann: So können mit Sozialkapital ausgestattete Akteure auf der gesellschaftlichen Ebene einen direkten (möglicherweise exklusiven) Zugang nicht nur zu ökonomischen Ressourcen bekommen, die Ausstattung mit Sozialkapital

²¹³ Siehe in: Lageman, Bernhard (2001): „Soziales Kapital“ als Kategorie kulturorientierter Transformationsforschung, in: Höhmann, H.-H. (Hg.): Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas: Konzeptionelle Entwicklungen – Empirische Befunde, Bremen: Edition Temmen, S. 72-89.

²¹⁴ Vgl.: Welter, Friederike; Smallbone, David (2001): Entrepreneurship and Enterprise Strategies in Transition Economies: An Institutional Perspective, Paper presented at RENT XV, Turku, 22.-23.11.2001.

²¹⁵ Vgl.: Coleman, James S. (1988): Social capital in the Creation of Human Capital, in: American Journal of Sociology, 94, S.95-120; Putnam, Robert D. (1993): Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy, Princeton: Princeton University Press.

²¹⁶ Hierzu siehe auch Beiträge aus: Putnam Robert D.(2001): Gesellschaft und Gemeinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

verbessert auch ihren Zugang zu Bildung und wissenschaftlichen Ergebnissen. Diese Personen können so ihr eigenes Humankapital weiter steigern.

Andererseits ist das Erreichen anerkannter gesellschaftlicher Positionen und damit die Verfügung über kumuliertes Sozialkapital üblicherweise vom Vorhandensein einer gehörigen Ansammlung ökonomischen und kulturellen Kapitals abhängig. Eine wichtige Rolle spielt hier das Zur-Verfügung-Stellen spezieller individueller Fähigkeiten oder auch die Zuordnung eher symbolischer Ressourcen: Beides kann als Investition in die jeweils angestrebte Position im Netzwerk erkannt werden.²¹⁷

Es wird deutlich, dass eine klare Trennung der beiden Formen des Sozialkapitals – zwischenmenschliche Ebene und gesellschaftliche Organisation– kaum möglich ist. Eine Vielzahl empirischer Studien zeigt, dass starke soziale Beziehungen die wirtschaftliche Entwicklung durchaus positiv beeinflussen können und dadurch letztlich auch Auswirkungen auf die gesellschaftliche Organisation haben.²¹⁸

Auch für die Russland – spezifische Forschung gewinnt die Problematik der Bildung und Entwicklung von Sozialkapital und die Rolle von Vertrauen dabei eine immer größere Aufmerksamkeit. Hier beschäftigen sich die gesellschaftswissenschaftlichen Disziplinen (Soziologie, Politikwissenschaft, Wirtschaftswissenschaften, Psychologie) zunehmend mit dem Vertrauensproblem. Neben den existierenden westlichen Theorien stützen sich russische Wissenschaftler mit unterschiedlicher Akzentsetzung auf eigene theoretische Ansätze. So wird nicht nur einseitig die Bedeutung von Sozialkapital behandelt, sondern Rückkopplung zwischen

²¹⁷ Ausführlicher dazu: Bourdieu, Pierre (1987): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. (Titel der Originalausgabe: Bourdieu, Pierre (1979): *La distinction. Critique sociale du jugement*, Paris: Les éditions de minuit.), Frankfurt/Main: Suhrkamp; Coleman, James S. (1988): Social capital in the Creation of Human Capital, in: *American Journal of Sociology*, 94, S.95-120; Fröhlich, Gerhardt; Mört, Ingo (1994): Lebensstile als symbolisches Kapital? Zum aktuellen Stellenwert kultureller Diskussion, in: Mört, I.; Fröhlich, G. (Hg.): *Das symbolische Kapital der Lebensstile. Zur Kulturosoziologie der Moderne nach Pierre Bourdieu*, Frankfurt/Main, New York: Campus, S.7-30.

²¹⁸ Galston, William A. (1999): Social Capital in Amerika: Civil Society and Civic Trust, in: Janning, J. u.a. (Hg.): *Civic Engagement in the Atlantic Community*, Gütersloh: Bertelsman Foundation Publishers, S.67-78; Striženko, A. (2000): O različnych podchodach k teorijam ekonomičeskogo procvetanija, in: *Polzunovskij al'manach*, 2, Barnaul: Altajskij tehničeskij universitet; Cullen, Michelle L.; Colletta, Nat J. (2000): Violet Conflict and the Transformation of Social Capital: Lessons from Cambodia, Rwanda, Guatemala, and Somalia, in: *World Bank Publications*; Annen, Kurt (2001): Inclusive and Exclusive Social Capital in the Small-Firm Sector in Developing Countries, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, JUTE 157, S.319-330; Serageldin, Ismail; Dasgupta, Partha (ed.) (2001): *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, in: *World Bank Publications*; Diskin, Iosif (2003): Socoal'nyj kapital v global'noj ekonomike, in: *Obščestvennyje nauki i sovremennost'*, 5, S.150-159.

Sozialkapital und aktuellen politischen, gesellschaftlichen oder wirtschaftlichen Themen gesucht.

Für den Fortgang der Untersuchung ist ein Überblick über die aktuellen Richtungen russischer Ansätze sinnvoll. Dieser soll im folgenden Abschnitt gegeben werden. Das Verständnis für die spezifisch russischen Konzeptionen von Vertrauen ist ein wichtiger Schlüssel für das Erkennen der Bewegungsformen und Wechselwirkungen von Vertrauen im Bereich der Kleinunternehmen.

II.4.2 Vertrauen als Gegenstand wissenschaftlicher Diskussion in Russland

Es ist davon auszugehen, dass die Entwicklung von Sozialkapital und die Etablierung von Vertrauen nicht mit der gleichen Geschwindigkeit erreicht werden können wie die Schaffung von formellen Institutionen für Demokratie und Marktwirtschaft. Bei ersteren geht es um kulturelle Veränderungen, die wesentlich mehr Zeit benötigen und die durch regionale und nationale Traditionen weitaus stärker beeinflusst sind.

Auch vor dem Hintergrund der nur langsam vorankommenden Veränderungen beschäftigen sich russische Studien verstärkt mit Fragen nach der Rolle von Sozialkapital. Mittlerweile haben sich dabei unterschiedliche Forschungsrichtungen herausgebildet, die den Einfluss von Sozialkapital auf die verschiedenen Ebenen von Wirtschaft und Gesellschaft und vorhandene Vertrauensbeziehungen zum Forschungsschwerpunkt haben.

Zwei unterschiedliche Vorgehensweisen lassen sich identifizieren: Während eine Gruppe versucht, die heutigen Ereignisse durch Rückgriff auf historische Wurzeln und Traditionen zu erklären, argumentiert eine andere Gruppe aufgrund ihrer empirischen Ausrichtung stark gegenwartsbezogen und bezieht moderne westliche Ansätze ein, insbesondere neo-institutionalistische Thesen der Sozialwissenschaften.

Aus Sicht der ersten, "traditionellen", Gruppe, die vor allem durch S. Barsukova, I. Čubais sowie A. Redel vertreten ist, sind die zwischenmenschlichen Beziehungen in Russland seit jeher etwas informell, "warm und menschlich"²¹⁹. In diesen historischen Wurzeln sehen Vertreter der "traditionellen" Richtung die Grundlage für ihre These, dass dem Sozialkapital in Russland schon seit frühester Zeit eine bedeutende Rolle zukam. Hiernach förderten u.a. die Geschichte der orthodoxen Kirche sowie spezifische klimatische Verhältnisse die gegenseitige Unterstützung und die Lösung von Problemen auf privatem, informellem Wege. Zugleich bewirkten die Entfernung vom Zentrum und die nicht selten gewalttätige Durchsetzung von Staatsinteressen eine tendenzielle Entfremdung des Staates von den traditionellen Vorstellungen des Volkes.²²⁰

²¹⁹ Barsukova, Svetlana (2001): Neformal'naja ekonomika i sistema cennostej rossijan, in: Sociologičeskije issledovanija, 1, S.57-61, hier S.58.

²²⁰ Siehe vor allem: Barsukova, Svetlana (2001): Neformal'naja ekonomika i sistema cennostej rossijan, in: Sociologičeskije issledovanija, 1, S.57-61; Barsukova, Svetlana: Bolezni rosta rossijskoj sociologii (im Internet veröffentlicht unter: <http://www.socnet.narod.ru/Rubez/13-14/barsukova.htm>, 24. Juni 2002). Barsukova basiert ihre Untersuchung auf mehreren Thesen von N. Bedrjaev und P.Florenskij. Vgl.: Bergjaev, Nikolaj (1991): Samopoznanije. Opyt filosofskoj avtobiografii. Moskau: Nauka; Florenskij, Pavel (2001): Christianstvo i kultura, Moskva: AST. Zur Rolle der christlich-moralen Faktoren siehe beispielsweise: Redel', Alina

Im Vergleich zur "traditionellen" Richtung erklären die Vertreter der "modernen" Gruppe das Fehlen oder Vorhandensein von Sozialkapital in Russland überwiegend anhand modernen westlichen Konzepten und Denkrichtungen, hier vor allem Neo-Institutionalismus. Dabei werden die theoretischen Analysen durch aktuelle empirische Studien unterstützt.

Repräsentative Umfragen zur Rolle des Sozialkapitals und zur Bedeutung von formellen und informellen Institutionen im heutigen Russland finden sich in den vorwiegend soziologisch orientierten Arbeiten von O. Kuzenko, I. Marinič sowie V. Ivančenko und A. Šastitko.²²¹ S. Zemcova, V. Negrul' und B. Pojzner zeigen eine große Rolle des vorhandenen Sozialkapitals (sozialer Netzwerke) bei der Herausbildung und Weiterentwicklung der Machteliten.²²² Empirische Analysen des unternehmerischen Handelns sowie der Eigenschaften russischer Unternehmer finden sich beispielsweise bei L. Dušackij, V. Savkin, J. Pačkovskij, A. Torbin oder S. Alašeev.²²³ Die Rolle der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen auf der Basis von gegenseitigem Vertrauen steht im Mittelpunkt der Analyse von A. Olejnik.²²⁴

(2000): Rossijskij mentalitet: k sociologičeskomu diskursu, in: Sociologičeskije issledovanija, 12, S.109-118; Falzman, V. (2000): Rossijskoje predprinimatel'stvo s pozicij christianskoj morali, in: Voprosy ekonomiki, 8, S.45-53; Stepnova, Ljudmila (1998): Social'naja simvolika Rossii, in: Sociologičeskije issledovanija, 7, S.90-99.

- ²²¹ Ausführlicher dazu in: Kuzenko, Olga (2001): Dejatel'nostnaja perspektiva v ponimanii obščestva: popytka dejatel'nostno-strukturnogo sinteza, in: Sociologija: teorija, metody, marketing, 1, S.27-41; Marinič, Irina (2001): Social'naja real'nost' v sociologičeskoj tradicii i sovremennyh teorijach: dostiženija i problemy, in: Sociologija: teorija, metody, marketing, 1, S.74-69; Ivančenko, V. (2002): Rossija: voschodjaščije i nischođjaščije transformacii, in: Ekonomist, 1, S.7-13; Šastitko, A. (2002): Mechanizm obespečenja sobljudenija pravil (ekonomičeskij analiz), in: Voprosy ekonomiki, 1, S.32-50.
- ²²² Vgl.: Zemcova, S. u.a. (2002): Vlastnaja elita v svete sinergetiki: k postanovke problemy, Materialy 4. Vserossijskogo Naučnogo Seminara "Samoorganizacija ustojčivych celostnostej v prirode i obščestve", im Internet veröffentlicht unter: <http://plur.tsu.ru/Public/book2000/a013000.htm>, 13. März 2002).
- ²²³ Vgl.: Dušackij, Leonid (1998): Vzaimodejstvije predprinimatelej s uslovijami sredy, in: Sociologičeskije issledovanija, 1, S.68-72; Dušackij, Leonid (1999): Cennostno – motivacionnyje dominanty rossijskich predprinimatelej, in: Sociologičeskije issledovanija, 7, S.91-94; Savkin, Vladimir (1999): Predprinimatel'skaja sreda v ocenke predprinimatelej, in: Sociologičeskije issledovanija, 7, S.95-98; Pačkovskij, Jurij (2001): Predprinimatel'skoje povedenije: teoretiko–metodologičeskije aspekty, in: Sociologija: teorija, metody, marketing, 1, S.57-63; Torbin, Alexander (2001): "Oblom" oblomovyh: Evoljucija menedžmenta v Rossii, in: Ekonomika i organizacija promyšlennogo proizvodstva, 11, S.26-45; Alašeev, Segej (1995): Neformalnyje otnošenija v processe proizvodstva: "Vzgl'ad isnutri", in: Sociologičeskije issledovanija, 2, S.12-17.
- ²²⁴ Hier: Olejnik, Anton (1996): Scenarii institucional'nogo razvitija perechnodnogo obščestva, in: Mirovaja Ekonomika i Meždunarodnyje Otnošenija, 7, S.19-24.

In der Akzentuierung der angesprochenen Ansätze lassen sich heute in aktuellen russischen Analysen charakteristische landesspezifische Merkmale erkennen. So beschäftigen sich immer mehr Studien nicht mit der Frage des Vertrauens, sondern mit dem Problem des Misstrauens, der Unzufriedenheit der Unternehmer mit den aktuellen Zuständen. S. Patrušev untersucht in einer empirischen Studie die heutigen sozialen Normen des unternehmerischen Handelns und stellt fest, dass sie den klassischen Anforderungen an die Qualität von Sozialkapital und Vertrauen nicht entsprechen. "Im russischen Alltag sind heute nicht nur solche Gesellschaftswerte wie Solidarität oder Gleichheit unzureichend vorhanden sondern auch es fehlt an fest institutionalisierten Regeln und Normen".²²⁵ Das Defizit an Vertrauen, die daraus entwickelten unternehmerischen Strategien und die Bildung von Geschäftsnetzwerken thematisiert G. Rasputina in ihrem Beitrag über die „Sozialisation von Beziehungen“.²²⁶ Dass Misstrauen im heutigen Russland generell ein erhebliches soziales Problem ist, weisen G. Eremičeva und J. Simpura überzeugend nach.²²⁷

Die aktuellen russischen Untersuchungen zum Sozialkapital sind insgesamt eher empirisch begründet. Vor dem Hintergrund politischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Ereignisse werden vor allem fallbezogene Aussagen zu Vorhandensein oder Fehlen von Sozialkapital getroffen.²²⁸ Hierzu stützt man sich vor allem auf Meinungsumfragen und Fallstudien.²²⁹

²²⁵ Vgl.: Patrushev, Sergej: Rossijskije cennosti i problema formirovanija kul'tury mira (nach den Ergebnissen von soziologischen Umfragen 1995-1999, ISPRAN), im Internet veröffentlicht unter: www.nasledie.ru/politvnt/19_1/ir2html.

²²⁶ Vgl.: Rasputina, Galina (2000): Aspekty vozdejstvija institutov na sredu funkcionirovanija predprijatij: socializacija otnošenij, Materialy meždunarodnoj konferencii "Meždunarodnyj opyt v stanovlenii graždanskogo obščestva v Rossii", im Internet veröffentlicht unter: www.prof.msu.ru/PC/omsk/1_13.htm. 23. April 2002.

²²⁷ Vgl.: Eremičeva, G., Simpura, Ju. (1999): Nedoverije kak social'naja probema sovremennoj Rossii, in: Žurnal sociologii i social'noj antropologii, 4.2, im Internet veröffentlicht unter: [www.soc.pu.ru:8101/publications/jssa\(1999/4/eremit.html](http://www.soc.pu.ru:8101/publications/jssa(1999/4/eremit.html). 25. Oktober 2001.

²²⁸ Siehe ausführlicher dazu in: Radaev, Vadim (2000): Est' li šans sozdat' rossijskiju nacional'nuju teoriju v social'nych naukach?, in: Pro et Contra, 5, S.202-214. Zur Rolle von Soziologie in der russischen Transformation siehe auch: Zaslavskaja, Tatjana (1996): Rol' sociologii v preobrazovanii Rossii, in: Sociologičeskije issledovanija, 6, S.3-9.

²²⁹ Hier u.a.: Kačanov, J. (1998): "Ekonomičeskaja sociologija " v kontekste politiki, in: Žurnal sociologii i social'noj antropologii, 4.1, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.soc.pu.ru:8101/publications/jssa/1998/4/kachan.html>, 19. März 2002; Olejnik, Anton (1999): Institucional'naja ekonomika, in: Voprosy ekonomiki, 7, S.129-155; Radaev, Vadim (2000): Est' li šans sozdat' rossijskiju nacional'nuju teoriju v social'nych naukach?, in: Pro et Contra, 5, S.202-214; Falzmann V. (2000): Rossijskoje predprinimatel'stvo s pozicij christianskoj morali, in: Voprosy ekonomiki, 8, S.45-53; Lopuchin, Vladimir (2000): Počemu my bedny?, in: Ekspert, 1-2, S.37-41; Chlopin, Alexander (2001): Zakon v social'nych predstavlenijach "novych russkich", ili gde

Im folgenden werden Untersuchungen vorgestellt, die sich für die Fragestellung der vorliegenden Arbeit von Bedeutung erweisen haben.

prochodit gran' prestuplenija?, in: Pro et Contra, 6, 3, S.187-207; Kusina, Olga (2001): Formirovanije doverija v massovom investicionnom povedenii, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.nir.ru/socio/scipubl/sj/sj99-kuz.html>. 19.März 2002; Jurloy, Felix (2001): Social'nyje izderžki globalizacii, in: Sociologičeskije issledovanija, 7, S.13-22; Černozub, Svetlana (2001): Roždenie ruskoj nauki v kačestve "nacional'nogo mifa", in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 5, S.113- 123; Evdokimova-Dinello, Natalija (2002): Kapital i rossijskije bankiry, in: Sociologičeskije issledovanija, 2, S.75-86; Pokrovskij, Nikita (2002): Sociologija, sociologičeskaja kul'tura i ich mesto v sovremennom rossijskom obščestve, in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 2, S.42-58 usw.

II.4.2.1 Der traditionelle Ansatz

Die historischen Bedingungen für die Bildung von Sozialkapital in Russland hat S. Barsukova in ihrer Arbeit über kulturelle Werte und informelle Ökonomie detailliert untersucht. Sie zeigt dabei drei maßgebliche Faktoren auf, die die Formierung von kulturellen Werten und dadurch auch soziale Beziehungen und Sozialkapital in Russland maßgeblich beeinflusst haben.²³⁰

So sind nach Barsukova erstens die *natur-klimatischen Verhältnisse* von großer Bedeutung. Die Härte des Klimas und der kurze Sommer mit der Notwendigkeit, alle Feldarbeiten schnell zu erledigen, brachten eine funktionierende Zusammenarbeit, gegenseitige Unterstützung und Hilfe hervor.²³¹ Ähnlich argumentiert auch I. Čubais.²³² Das große Territorium und die weite Entfernung der peripher gelegenen Orte zum Zentrum haben bei der Bevölkerung die Überzeugung wachsen lassen, dass das Zentrum "weit entfernt sei" und man sich "nur auf sich selbst verlassen könnte". Ganz offensichtlich lebt das Zentrum nach eigenen Gesetzen, die Peripherie nach den ihren. Tatsächlich verringerte sich in den vergangenen Jahren sowohl die Hoffnung als auch die realistische Möglichkeit, Hilfe aus dem Zentrum zu erhalten. Eine immer größere Bedeutung gewannen in dieser Situation die unkomplizierte, zwischenmenschliche Hilfe und die gegenseitige Unterstützung über Nachbarn, Verwandte oder Mitglieder der Gemeinde.²³³

Gerade die Gemeinde als Form des menschlichen Zusammenlebens war nach Barsukova und Čubais unter den unabänderlich gegebenen harten klimatischen Bedingungen und angesichts des geringen Ernteertrages eine existentielle Frage. Hier hat die beständige gegenseitige Unterstützung den Menschen geholfen, zu überleben.

Auch wenn solche sozialen Kontakte ihre ursprüngliche Bedeutung über die Zeit und durch die Veränderungen der modernen Landwirtschaft zum Teil verloren, so werden die Wurzeln des Sozialkapitals doch ganz entscheidend in der russischen psychologischen Tradition gesehen. Jeder Unbekannte wird – so Čubais – auch heute noch vor allem als potentieller Freund und Helfer und nicht als Konkurrent beurteilt und aufgenommen. Die Unmöglichkeit, allein ohne wirksame Hilfe anderer zu

²³⁰ Barsukova, Svetlana (2001): Neformal'naja ekonomika i sistema cennostej rossijan, in: Sociologičeskije issledovanija, 1, S.57-61.

²³¹ Ebd., S.58.

²³² Vgl. weiterführend: Čubais, Igor (2000): Kak preodolet' identifikacionnyj krizis. Rossija v XXI veke, in: Mir Rossii, 2, im Internet veröffentlicht unter: www.hse.ru/journals/main.htm, 18. Februar 2002.

²³³ Barsukova, Svetlana (2001): Neformal'naja ekonomika i sistema cennostej rossijan, in: Sociologičeskije issledovanija, 1, S.57-61, hier S.58.

überleben, übte einen starken Einfluss auf die Bildung der sogenannten informellen Wirtschaft und des Sozialkapitals aus.²³⁴

Folgerichtig wird von Barsukova ein zweiter zentraler Faktor für die spezifisch russische Entwicklung von Sozialkapital in der *Religion* gesehen. Sie stützt ihre Analyse hierbei auf Anschauungen bedeutender russischer Philosophen, die sich mit der Untersuchung der Orthodoxie beschäftigen. So vor allem auf N. Berdjaev und P. Florenskij.²³⁵

Noch Berdjaev bezeichnete die Russen als „höchstaufgeschlossene, kommunikative Nation“ und verwies dabei auf die Leidenschaft für enge Beziehungen und das Bedürfnis nach häufigen sozialen Kontakten und "unendlichen Gesprächen".²³⁶ Eben diese Überlegungen finden sich auch in dem alten russischen Sprichwort: "Habe nicht hundert Rubel, sondern hundert Freunde".

Dies aufgreifend, argumentiert Barsukova, dass die orthodoxe Kirche die Entwicklung von informellen Beziehungen in Russland auf eine besondere Art und Weise befördert hat. Dabei finden sich drei wichtige Komponenten: die spezifische Beziehung zur Arbeit, die starke Orientierung auf gegenseitige Unterstützung und über allem der Aufruf zur Demut.²³⁷ Im Folgenden sollen diese Aspekte eingehender untersucht werden:

Die "*spezifische Beziehung zur Arbeit*" nach Barsukova findet sich die theoretische Basis für ihre diesbezüglichen Überlegungen in den Ideen Florenskijs. Dieser zeigte, dass die Orthodoxie eine ungewöhnliche Atmosphäre für den Arbeitsalltag geschaffen hat: Körperliche Arbeit hatte einen sehr weiten Abstand von den sog. "wahren", d.h. geistlichen Werten. Die Orthodoxie zielte auf eine strikte Trennung zwischen Arbeit und Gebet. Für ein Gebet sollte selbst die wichtigste Arbeit unterbrochen werden.²³⁸ Weil geschäftliche Erfolge und moralische Errungenschaften sich demnach auch in verschiedenen Dimensionen bewegten, wurde eine Übertretung wirtschaftlicher Gesetze ganz folgerichtig nicht als nennenswerte Sünde betrachtet. Barsukova schlussfolgert hieraus eine allgemeine

²³⁴ Čubais, Igor (2000): Kak preodolet' identifikacionnyj krizis. Rossija v XXI veke, in: Mir Rossii, 2, im Internet veröffentlicht unter: www.hse.ru/journals/main.htm. 18. Februar 2002.

²³⁵ Siehe dazu: Berdjaev, Nikolaj (1983): Samopoznanije (Opyt filosofskoj avtobiografii), Paris: YMCA-Press; Florenskij Pavel (1990): Stolp i utverzdenije istiny, Moskva: Pravda.

²³⁶ Berdjaev, Nikolaj (1994): Filosofija svobodnogo ducha, Moskva: Respublika.

²³⁷ Barsukova, Svetlana (2001): Neformal'naja ekonomika i sistema cennostej rossijan, in: Sociologičeskije issledovanija, 1, S.57-61, hier S.58-59.

²³⁸ Florenskij Pavel (1990): Stolp i utverzdenije istiny, Moskva: Pravda; Dorofeev, Fedor (1999): Russkij mentalitet: aspekt bratstva, doklad na 6-oj universitetskoj konferencii "Rossijskij mentalität", Nižnij Novgorod, 12.11.99.

Akzeptanz der Lösung wirtschaftlicher Problemen auf privatem Wege, und zwar durch Nutzung privater Beziehungen.²³⁹

Die „*starke Orientierung auf gegenseitige Unterstützung*“ basiert auf kirchlichen Regeln, die vorschrieben, dem Nächsten zu helfen und für sein soziales Handeln Verantwortung zu tragen. Barsukova folgert daraus, dass dies Möglichkeiten für die Entstehung festerer informeller Beziehungen schuf. Daraus leitet sie ab, dass fehlender Respekt vor Gesetzen kein Verbrechen aus moralischer Sicht ist (weil sich Geschäftliches und Moralisches in unterschiedlichen Dimensionen bewegt). Entsprechend konnten so illegale Regeln des Wirtschaftslebens zunehmende Bedeutung gewinnen (weil sie ja zur gegenseitigen Unterstützung und nicht etwa primär zur persönlichen Bereicherung aufgestellt wurden).²⁴⁰

Der „*Aufruf zur Demut*“. Hier folgt Barsukova in ihrer Argumentation wiederum Berdjaev: "... christliche Demut ... bedeutet einen innerlichen geistigen Akt der Überwindung von Egozentrismus; und nicht eine tiefe Unterwerfung".²⁴¹ Die orthodoxe Kultur, so Barsukova, erklärt die Geduld zu einem prinzipiellen Wert. Die Stärke einer Persönlichkeit äußert sich nicht durch Kampf oder Protest, sondern findet sich in Geduld und Demut. Entsprechend wird Demut (und nicht etwa Kampf) als eine Art des Widerstandes angesehen.²⁴²

Als dritter zentraler Erklärungsfaktor für die Entwicklung von Sozialkapital in Russland wurden von Barsukova die *sozial-geschichtlichen Erfahrungen vergangener Generationen* herausgearbeitet. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem spezifischen Verhältnis des russischen Staates zu seiner Bevölkerung. Damit einher geht nach Barsukova eine konsequent negative Einschätzung des Staates und des Gesetzes in der russischen Bevölkerung. "Der Staat stellt sich von Anfang an dem russischen Menschen als etwas Fremdes dar, und für ihn, wie auch für einen Feind, gelten die moralischen Verbote nicht: man darf ihn betrügen, man darf ihn bestehlen, die Versprechungen, die man ihm gibt, muss man nicht erfüllen".²⁴³

Barsukova meint nachweisen zu können, dass im Volk eine positive Beziehung zum Staat fehlt, dass der Staat generell als ein unzuverlässiger Partner betrachtet wird, dessen Handeln kaum vorhersehbar ist und ohne Logik abläuft. Dies fördert den

²³⁹ Barsukova, Svetlana (2001): Neformal'naja ekonomika i sistema cennostej rossijan, in: Sociologičeskije issledovanija, 1, S.57-61, hier S.58.

²⁴⁰ Ebd., S.58

²⁴¹ Berdjaev, Nikolaj (1994): Filosofija svobodnogo ducha, Moskva (Respublika).

²⁴² Barsukova, Svetlana (2001): Neformal'naja ekonomika i sistema cennostej rossijan, in: Sociologičeskije issledovanija, 1, S.57-61, hier S.59.

²⁴³ Ebd., S.60.

Wunsch der Bevölkerung nach stärkeren informellen Beziehungen und fördert so die Entwicklung von Sozialkapital einer bestimmten Ausprägung und zwar in Form von privaten Kontakten, basierend auf persönlichem Vertrauen und entwickeln sich so zur wesentlichen Basis wirtschaftlicher Aktivität.

Eine ähnliche Argumentation findet sich auch bei Čubais. Ihm zufolge haben Recht und Gesetz in Russland stets eine geringere Rolle gespielt als im Westen. Bedeutsamer waren hier zwischenmenschliche Beziehungen und soziale Kommunikation. Nachweislich waren viele Bauernunruhen im Russland des 19. Jahrhunderts bereits mit einem simplen Gespräch des Gutsherren mit den Aufführern (im Gespräch "von Seele zu Seele") beendet: freiwillig und ohne Gewalt.²⁴⁴

Vor diesem Hintergrund kann man durchaus feststellen, dass sich historische Grundlagen und aktuelle Ereignisse gegenseitig verstärken:²⁴⁵ Zweifellos beeinflussen gerade solche Eigenschaften wie Geduld, Neigung zur Verschleierung der realen privaten Lebensumstände sowie die Hinwendung zur Tradition in großem Maße die Herausbildung der neuen russischen Gesellschaft.²⁴⁶

²⁴⁴ Mehr dazu in: Čubais, Igor (2000): Kak preodolet' identifikacionnyj krizis. Rossija v XXI veke, in: Mir Rossii, 2, im Internet veröffentlicht unter: www.hse.ru/journals/main.htm. 18. Februar 2002.

²⁴⁵ Barsukova, Svetlana (2001): Neformal'naja ekonomika i sistema cennostej rossijan, in: Sociologičeskije issledovanija, 1, S.57-61, hier S.60.

²⁴⁶ Vgl. weiterführend: Levada, Jurij (2000): Ot mnenij k ponimaniju: sociologičeskije očerki, 1993-2000, Moskau: Moskovskaja škola političeskich issledovanij, hier S.44-64.

II.4.2.2 Der moderne wirtschaftssoziologische Ansatz

Die moderne russische Sozialwissenschaft untersucht die Rolle des Sozialkapitals und der Definition des Vertrauens vor allem aus der Sicht der Soziologie wirtschaftlichen Handelns. Im Mittelpunkt steht dabei die Soziologie des Unternehmertums. Russische Studien konzentrieren sich hierbei vor allem auf eingehende psychologische Porträts von Unternehmern, sowie ihr Wirken in den jeweiligen gesellschaftlichen Milieus.²⁴⁷ Eine große Rolle spielt dabei das Problem der unternehmerischen Ethik, maßgeblich bestimmt auch durch die Kategorie des Vertrauens. "Moralisches Handeln" beeinflusst demnach wesentlich die allgemeinen Bedingungen für die Entwicklung des Unternehmertums in Russland.²⁴⁸ Im folgenden werden einige dieser Untersuchungen vorgestellt.

N. Evdokimova–Dinello analysiert die Rolle und Bedeutung des Sozialkapitals in Russland in der Zeit des Sozialismus.²⁴⁹ Sie arbeitet heraus, dass nicht Geld, sondern die positiven Beziehungen zwischen den Menschen eine Art sowjetische "Grundwährung" darstellten. Nach Evdokimova–Dinello waren in der sowjetischen Zeit permanenter Defizitwirtschaft zur sozialen Kompetenz zählende persönliche Eigenschaften (eine "Sozialantenne") außerordentlich wichtig. Die besondere Fähigkeit einer Person, Wünsche, Absichten und Möglichkeiten von Vorgesetzten, Arbeitskollegen, Freunden und Bekannten zu erfassen, war von außerordentlicher Bedeutung für die berufliche Karriere, für den Erwerb einer Wohnung oder auch für den Konsum begehrter "Mangel–Waren" (Defizit).

Über den psychologischen Charakter des Vertrauens hinaus argumentiert N. Šmeljev. Er weitet seine Betrachtungen auf den ökonomischen Aspekt aus und sieht ab 1990 ein in der Bevölkerung, aber auch bei potentiellen Investoren deutlich negativ

²⁴⁷ Hierzu gehören u.a. die Analysen von: Griščenko, Ž. (1998): Ontologija uspecha i poraženija, in: Sociologičeskije issledovanija, 9, S.75-86; Zaslavskaja, Tatjana (1996): Rol' sociologii v preobrazovanii Rossii, in: Sociologičeskije issledovanija, 3, S. 3-9; Zaslavskaja, Tatjana (1995): Biznes-sloj rossijskogo obščestva, in: Sociologičeskije issledovanija, 3, S.3-12; Radaev, Vadim (1997): Ekonomičeskaja sociologija: Kurs lekcij, Moskau: Aspekt press; Babaeva L., Čirjakova, A.: (1996): Ženščiny v biznese, in: Sociologičeskije issledovanija, 3, S.75-81.

²⁴⁸ Ausführlicher dazu: Kapustkina, E. (1998): Sociologija predprinimatel'stva kak učebnaja disciplina, in: Žurnal sociologii i social'noj antropologii, 1.4, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.soc.pu.ru:8101/publications/jssa/1998/4/kapus.html>. 19.März 2002.

²⁴⁹ Evdokimova-Dinello, Natalija (2002): Kapital i rossijskije bankiry, in: Sociologičeskije issledovanija, 2, S.75-86, hier S.81. Zur Rolle der informellen Beziehungen auch in: Ledeneva, Alena (1997): Neformal'naja sfera i blat: graždanskoje obščestvo ili (post)sovetskaja korporativnost', in: Pro et Contra, 2, im Internet veröffentlicht unter: <http://pubs.carnegie.ru/p&c/Vol2-1997/4/07ledeneva.asp>. 19. März 2002; Ledeneva, Alena (1998): Russia's Economy of Favours: Blat, Networking, and Informal Exchange, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

geprägtes Bild Russlands, einschließlich eines abnehmenden Vertrauens in die Währung, Banken und zu Institutionen der Macht insgesamt.²⁵⁰

Ähnlich argumentiert V. Radaev in einer Analyse der institutionellen Veränderungen in Russland: Demnach sei neben dem fehlenden Vertrauen in Banken und Regierungsstrukturen auch ein Nachlassen des Vertrauens in zwischenmenschliche Beziehungen weithin zu verzeichnen.²⁵¹

In einer Analyse zur Situation der russischen Landwirtschaft Ende 1999 postuliert V. Lopuchin, dass das Vertrauensniveau im russischen Dorf stets höher lag als in der Stadt. Dieser einst positive Vertrauenszustand hat sich heute jedoch erheblich gewandelt: Beispielsweise nehmen Landwirte mangels Vertrauen zu dem eigens für diese Aufgabe abgestellten Fahrer des Dorfes lieber selbst den mehrere Stunden dauernden Weg in die Stadt auf sich, um einige Liter Rohmilch zur Milchfabrik zu transportieren.²⁵²

Mit dieser objektiv verbreiteten und zudem subjektiv empfundenen Unzuverlässigkeit reduziert sich der Kreis möglicher Kooperations- und Geschäftspartner, und es erhöht sich den Bedarf an zuverlässigen Informationen über neue Partner. Mit fehlendem Vertrauen steigen die Transaktionskosten der Geschäftsverbindungen rapide: zusätzliche administrative, politische, finanzielle und rechtliche Sicherheitsleistungen verursachen entsprechende Kosten. Die Konkurrenzfähigkeit einer derartig geprägten Wirtschaft im internationalen Maßstab wird zusätzlich vermindert.²⁵³

A. Olejnik geht in einer Studie zur Institutionen-Ökonomie auf die Rolle der informellen Normen und Regeln ein.²⁵⁴ Gestützt auf empirische Untersuchungen

²⁵⁰ Šmeljev, Nikolaj (2000): *Doverije – kategorija ekonomičeskaja*, Interview Radio – Svoboda, 17.06.2000 im Internet veröffentlicht unter: www.svoboda.org/programs/RT/2000/RT.061700asp, 18. März 2002.

²⁵¹ Vgl.: Radaev, Vadim (2000): *Osnovnyje vektory institucional'nych peremen v rossjskoj ekonomike: materialy meždunarodnoj konferencii "Investicionnyj klimat i perspektivy ekonomičeskogo rosta v Rossii"*, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.hse.ru/ic/materials/basic.htm> 03. Januar 2002.

²⁵² Lopuchin, Vladimir (2000): *Počemu my bedny?*, in: *Ekspert*, 1-2, S.37-41, hier S.41.

²⁵³ Vgl.: Radaev, Vadim (2000): *Osnovnyje vektory institucional'nych peremen v rossjskoj ekonomike: materialy meždunarodnoj konferencii "Investicionnyj klimat i perspektivy ekonomičeskogo rosta v Rossii"*, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.hse.ru/ic/materials/basic.htm> 03. Januar 2002; Kusina, Olga: *Formirovanije doverija v massovom investicionnom povedenii*, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.nir.ru/socio/scipubl/sj/sj99-kuz.html>. 19. März 2002.

²⁵⁴ Olejnik, Anton (1999): *Institucional'naja ekonomika*, in: *Voprosy ekonomiki*, 7, S.129-155, hier S.145. Die Bedeutung und der Einfluss von informellen Normen und Regeln untersucht auch M.

wird Vertrauen als eine informelle Norm herausgearbeitet, die sich in Russland vor allem als personelles Vertrauen darstellt. Personen, die der Institution „Familie“ zuzurechnen sind, verfügen dabei über das größte Vertrauenspotential.

Nach A. Šastitko ist gerade die Anfangsphase der unternehmerischen Tätigkeit nicht ohne die Unterstützung von Verwandten oder Freunden zu bewältigen. Die Basis ist hier das erprobte, persönliche Vertrauen. Beim Wachsen des Unternehmens werden diese Vertrauensnetzwerke häufig zu eng: Langfristige Beziehungen basieren tendenziell auf stabilen, persönlichen Kontakten zwischen Wirtschaftspartnern. Erfolgreiche Vertrautheit über längere Zeit verstärkt bei den Partnern dann wiederum das gegenseitige Vertrauen. Die Zuverlässigkeit gegenseitiger Versprechen und die daraus erwachsende geringe Wahrscheinlichkeit eines Vertragsbruches führt hier zu einer großen Wahrscheinlichkeit wiederholbarer und verlässlicher Geschäftsbeziehungen.²⁵⁵

Der gegenwärtige Zustand des Vertrauens in Russland ist somit nach weithin übereinstimmender Auffassung von einem allgemein niedrigen Vertrauensniveau bei gleichzeitig existierenden, stabilen Vertrauensnetzwerken in bestimmten Nischen gekennzeichnet. Neben der Familie und Freunden zählt hierzu insbesondere auch die Gruppe sog. "roter Direktoren". Letztere stellen die ehemaligen sowjetischen Betriebseliten dar, die zum größten Teil ihre bisherigen einflussreichen Posten (nunmehr um Eigentumsrechte an den Firmen ergänzt) behalten haben und ihre alten Verbindungen weiter pflegen.²⁵⁶

Interessante Ergebnisse zeigen Studien zur Rolle von Vertrauen in den Wirtschaftsbeziehungen russischer Unternehmen untereinander. Hier zeigen Radaev und Olejnik, dass insbesondere der persönliche Ruf und/oder Familienbeziehungen als Garantie für die Einhaltung vertraglicher Abmachungen dienen. Ausdrücklich wird nicht darauf vertraut, dass Gesetze oder staatliche Strukturen Problemfälle lösen könnten.²⁵⁷

Derjabina in ihrer Arbeit: Derjabina, M. (2001): Institucional'nye aspekty postsocialističeskogo perechodnogo perioda, in: Voprosy ekonomiki, 2, S.108-124.

²⁵⁵ Vgl. auch: Šastitko, A. (2002): Mechanizm obespečenja sobljudenija pravil (ekonomičeskij analiz), in: Voprosy ekonomiki, 1, S.32-50, hier S.37.

²⁵⁶ Einen Überblick zur Rolle der "Alten Garde von Roten Direktoren" gibt A.Ledeneva. Vgl.: Ledeneva, Alena (1997): Neformal'naja sfera i blat: graždanskoje obščestvo ili (post)sovetskaja korporativnost', in: Pro et Contra, 2, 4, im Internet veröffentlicht unter: <http://pubs.carnegie.ru/p&c/Vol2-1997/4/07ledeneva.asp>. 19.März 2002.

²⁵⁷ Siehe dazu: Radaev, Vadim (2000): Osnovnye vektory institucional'nych peremen v rossijskoj ekonomike, in: Materialy meždunarodnoj konferencii "Investicionnyj klimat i perspektivy ekonomičeskogo rosta v Rossii", im Internet veröffentlicht: <http://www.hse.ru/>

Hieraus ist durchaus abzuleiten, dass im speziellen russischen Zusammenhang der Beachtung von Vertragsregeln eine besondere Bedeutung zukommt: Anders als in westlichen Strukturen führt die Einhaltung von Abmachungen zur Festigung (oder zum Verlust) von Vertrauen nicht nur das jeweilige Unternehmen betreffend, sondern vor allem bezogen auf die jeweilige Unternehmerpersönlichkeit selbst. Die Kosten, die im Falle eines solchen Vertrauensverlustes entstehen, sind vielschichtig und gehen weit über den materiellen Bereich hinaus. Sie schließen einen möglichen Vertrauensverlust nicht nur der aktuellen, sondern auch der potentiellen Wirtschaftspartner mit ein.²⁵⁸

Herausgearbeitet werden kann deshalb ein prinzipieller Unterschied zwischen russischem Sozialkapital und dem Sozialkapital westlicher Marktwirtschaften: Anders als im Westen finden sich in Russland kaum allgemeine Regeln, die Sozialkapital gestalten und beeinflussen und die übergreifenden Charakter haben.

Solche universalen Normen, die ihrerseits auch der Kontrolle und Einflussnahme des Staates unterliegen müssen, fehlen bislang im Modell des russischen Kapitalismus. Die Träger der sozialen Entwicklung agieren oft in kleinen, abgegrenzten Gruppen. Diese Gruppen handeln nach weitgehend eigenen, spezifischen Regeln.²⁵⁹ Auf der anderen Seite werden den Akteuren mit ihrer Zugehörigkeit zu bestimmten Gruppen auch gruppenspezifische Vergünstigungen zugänglich: Rabatte, Kreditkonditionen usw.

Diese bewusste Segmentierung von Rahmenbedingungen und das Fehlen allgemein akzeptierter "Spielregeln" beeinflusst unmittelbar auch die Struktur des russischen Marktes. Im Ergebnis findet sich eine informelle Teilung der Marktakteure in "unsere" Partner einerseits und "fremde" Wettbewerber andererseits. Die Implementierung transparenter Regeln ist unter diesen Umständen besonders schwierig: der Markt funktioniert nur teilweise als Markt.

ic/materials/basic.htm. 03. Januar 2002. Ebenso: Olejnik, Anton (2001): "Biznes po ponjatijam": ob institucional'noj modeli rossijskogo kapitalizma, in: Voprosy ekonomiki, 5, S.4-26.

²⁵⁸ Vgl.: Chlopin, A. (2001): Zakon v sozial'nych predstavlenijach "novych russkich", ili gde prochodit gran' prestuplenija?, in: Pro et Contra, 6, 3, S.187-207.

²⁵⁹ Ausführlicher dazu: siehe Olejnik, Anton (2001): "Biznes po ponjatijam": ob institucional'noj Modeli rossijskogo kapitalizma, in: Voprosy ekonomiki, 5, S.4-26, hier S.20.

II.4.2.3 Anmerkungen zur Rolle des Sozialkapitals in Russland

Es ist unbestritten, dass die Entwicklung von Sozialkapital und die Etablierung von Vertrauen in Russland nicht mit der gleichen Geschwindigkeit erreicht werden können wie die Entwicklung der formellen Institutionen einer Marktwirtschaft. Bei der ersteren geht es um kulturelle Veränderungen, die wesentlich mehr Zeit benötigen und die durch regionale und nationale Traditionen weitaus stärker beeinflusst sind.

Auch vor dem Hintergrund der nur langsam vorankommenden Veränderungen beschäftigen sich russische Studien verstärkt mit Fragen nach der Rolle von Sozialkapital. Mittlerweile haben sich dabei unterschiedliche Forschungsrichtungen herausgebildet, die den Einfluss von Sozialkapital auf die verschiedenen Ebenen von Wirtschaft und Gesellschaft und auf vorhandene Vertrauensbeziehungen zum Forschungsschwerpunkt machen. Wie es schon im Rahmen der vorliegenden Arbeit im Bezug auf die Vertrauensdiskussion dargestellt wurde, lassen sich heute in Russland zwei unterschiedliche Vorgehensweisen identifizieren: während die erste Gruppe heutige Ereignisse durch historische Wurzeln und Traditionen erklärt, argumentiert die andere gleichzeitig aufgrund ihrer empirischen Ausrichtung stark gegenwartsbezogen und bezieht moderne westliche Ansätze ein, insbesondere neo-institutionalistische Thesen der Sozialwissenschaften.²⁶⁰

Auch unter westlichen Autoren hat die Rolle des Sozialkapitals in Russland verstärkt Aufmerksamkeit gefunden. Mit Hilfe der Theorie des Sozialkapitals werden dabei überwiegend politische Erklärungsansätze zur Entwicklung der Zivilgesellschaft gesucht. Zu nennen sind hier die Analysen zur besonderen Bedeutung der sozialen Beziehungen in der Metropole Moskau von T. Colton; zu Verschiedenheiten in der Ausprägung von Sozialkapital in den russischen Regionen von P. Kirkow; zur Rolle des Konzeptes des Sozialkapital in Russland insgesamt von S. Harter; zur Entwicklung des politischen Systems in Russland von O. Hoffmeister; zu Netzwerkbeziehungen und Sozialkapitalansätzen in Russland von R. Rose; zu Sozialkapital in Novgorod und der Rolle von Zivilgesellschaft dabei von N. Petro und zu Bedeutung von Vertrauen in den post-kommunistischen Ländern von D. Lovell.²⁶¹ Die Frage der Unternehmen ist bis jetzt in der westlichen Forschung

²⁶⁰ Ausführlicher siehe Abschnitt II.4.2.1 und Abschnitt II.4.2.2 der vorliegenden Arbeit.

²⁶¹ Siehe u.a.: Colton, Timothy (1995): *Moscow: Governing the Socialist Metropolis*, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press; Kirkow, Peter (1997): *Russia's regional puzzle*, in: *Communist Economies and Economic Transformation*, 3, S.261-288; Harter, Stefanie (1998): *Stretching the concept of social capital*, in: *Communist Economies and Economic Transformation*, 2, S.271-279; Hoffmeister, Onno (1998): *Civic Community und Social Capital in Russland? Hypothesen über die Entwicklung des politischen Systems in Russland unter*

vernachlässigt worden. Der einzige, der die Unternehmen aufgreift ist N. Petro, aber auch bei ihm steht die politische Seite im Vordergrund.

Die bisher umfassendste diesbezügliche Analyse findet sich bei C. Marsh. Als empirischer Untersuchungsgegenstand dient hier die Beziehung zwischen Sozialkapital und Demokratie in Russland Anfang der 1990er Jahre.²⁶² Marsh stützt seine Aussagen auf Untersuchung von T. Colton²⁶³, J. Coleman²⁶⁴ und R. Putnam²⁶⁵. Allerdings, so Marsh, sind nicht alle Kriterien hier auf russische Verhältnisse anwendbar: "In attempting to replicate Putnam's Civic Community Index, however, I make every effort to remain true to his theoretical basis".²⁶⁶

Anhang von vier Kriterien überprüft Marsh in allen russischen Regionen die Rolle von Sozialkapital bei der Entwicklung der Demokratisierung in Russland. Das erste

Berücksichtigung der politischen Kultur, in: Segbers, K. (Hg.): Transformationen konkret: Wandel in der Ukraine, Belarus und Russland, Arbeitspapiere des Osteuropa-Instituts der Freien Universität Berlin, 18, S.58-67; Rose, Richard (1999): What does social capital add to individual welfare? An Empirical Analysis of Russia, in: Publications of the World Bank, 22-24 Juni, im Internet veröffentlicht unter: www.csp.p.strath.ac.uk. 07. August 2002; Herrmann-Pillath, Carsten (1999): Staat und Transformation - Theoretische Reflexionen über einige offene Fragen der Forschung, in: Höhmann, H.-H. (Hg.): Spontaner oder gestalteter Prozess?, Baden-Baden: Nomos Verlag, S.371-390; Rose, Richard (2000): Coping with Organizations: Networks of Russian social capital, Centre for the Study of Public Policy; Petro, Nikolai (2000): Creating social capital in Russia: The 'Novogorod model', in: Harter, S.; Easter, G. (Hg.): Shaping the economic space in Russia, Aldershot: Ashgate, S.249-270; Edwards, Vincent u.a. (2000): The Russian Province after Communism. Enterprise Continuity and Change, Chippenham: Antony Rowe Ltd.; Lovell, David W. (2001): Trust and the politics of postcommunism, in: Communist and Post-Communist Studies, 34, S.27-38. Einen Gesamtüberblick der Entwicklung des Kleinunternehmertums in der Russischen Föderation zwischen 1991 und 1995 bietet eine Analyse der OECD: Entrepreneurship and Small Business in the Russian Federation, OECD, CCET/DT 11, 1998.

²⁶² Marsh, Christopher (2000): Social capital and democracy in Russia, in: Communist and Post-Communist Studies, 33, S.183-199. Ausführlicher siehe in: Marsh, Christopher (2000): Making Russian Democracy Work: Social Capital, Economic Development, and Democratization, NY: Lewiston.

²⁶³ Seit Anfang der 1990er Jahre untersuchte T. Colton die Entwicklung von Sozialkapital und der Zivilgesellschaft in Russland: "Three specific areas raise warning flags about prospects for civic community and democratic consolidation [in Russia]: urban mass communications, the organizational framework for participation, and attitudes toward civic life". Siehe in: Colton, Timothy (1995): Moscow: Governing the Socialist Metropolis, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, hier S.744.

²⁶⁴ Coleman, James S. (1990): Foundations of Social Theorie, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

²⁶⁵ Putnam, Robert D. (1993): Making democracy work: Civic Traditions in Modern Italy, NY: Princeton.

²⁶⁶ Marsh, Christopher (2000): Social capital and democracy in Russia, in: Communist and Post-Communist Studies, 33, S.183-199, hier S.187.

Kriterium war die Beteiligung und das Interesse der Bevölkerung an den Wahlen zu regionalen Parlamenten 1993-1995 (Zakonodatel'nyje Sobranija): "...can be considered an indicator of civic interest, and regions which have higher turnout rates are considered more civic than those with lower turnout rates".²⁶⁷

Das zweite Kriterium war – als Indikator für das Interesse der Bevölkerung an Regierungsaktionen – die beiden Vertrauensreferenden vom 25. April 1993 und vom 12. Dezember 1993: über "in the April referendum, the people were asked if they supported Yeltsin's government, supported his economic policies, and whether they favored early presidential and/or parliamentary elections. In the December referendum, there was but one question put to the people: Do you support the adoption of the new Russian Constitution? Given the nature of the questions posed in the referenda and the particularly turbulent state of affairs in Russia during 1993, *referenda turnout* can be considered a sign of civic engagement and an indicator of citizen interest in government action in addressing the peoples' concerns".²⁶⁸

Als drittes Kriterium diente die Anzahl der in allen Regionen Russlands produzierten regionalen Zeitungen und Zeitschriften umgerechnet auf 1000 Menschen: "While Putnam's²⁶⁹ indicator is perhaps a better measure of the relationship between newspaper reading and actual political behaviour, the *newspaper production* indicator I use here is a comparable alternative".

Das vierte Kriterium wurde der sog. "*clubs* indicator": "I use here numbers of clubs and cultural associations in Russia's regions in 1996, which I label the *clubs* indicator".²⁷⁰

Die empirische Analyse Marshs belegt eine starke Abhängigkeit zwischen Zivilgesellschaft und Demokratisierung: "Given the hypothesized role social capital plays in democratization, there should exist a strong and quantifiable relationship between indicators of a civic community and levels of democracy throughout Russia's regions".²⁷¹ Die Regionen in Russland, in denen die Merkmale einer Zivilgesellschaft stark ausgeprägt waren, tendierten zu einem relativ hohen Niveau der Demokratisierung.²⁷² Regionen mit einer hohen Ausprägung des Sozialkapitals

²⁶⁷ Ebd., S.189.

²⁶⁸ Ebd., S.189.

²⁶⁹ Putnam, Robert D. (1993): *Making democracy work: Civic Traditions in Modern Italy*, NY:Princeton.

²⁷⁰ Marsh, Christopher (2000): *Social capital and democracy in Russia*, in: *Communist and Post-Communist Studies*, 33, S.183-199, hier S.189.

²⁷¹ Ebd., S.192.

²⁷² Ebd., S.196.

und einer entsprechend entwickelten Zivilgesellschaft (Metropolen wie Moskau oder St. Petersburg) können sich aufgrund demokratischer Regierungsmethoden besser an ökonomische und politische Veränderungen anpassen. Das vorhandene Sozialkapital fördert in solchen Regionen politische und wirtschaftliche Veränderungen.²⁷³

Den Überlegungen Marshs kann in dieser Arbeit uneingeschränkt gefolgt werden, nicht zuletzt auch deshalb, weil er selbst auf einen bedeutenden Mangel bisheriger Untersuchungen hinweist: auf das Problem der abstrakten Bemessung der Kategorien Sozialkapital und Vertrauen.²⁷⁴

Für eine werthaltige Aussage der vorliegenden Analyse ist eine Kombination der aufgezeigten theoretischen Ansätze und empirischer Untersuchungen von größter Bedeutung.

²⁷³ Zu ähnlicher Schlussfolgerung kommt auch N. Petro in seiner Fallstudie zu Novgorod. Vgl.: Petro, Nikolai (2000): Creating social capital in Russia: The 'Novogorod model', in: Harter, Stefanie; Easter, Gerald (Hg.): Shaping the economic space in Russia, Aldershot: Ashgate, S.249-270.

²⁷⁴ Marsh, Christopher (2000): Social capital and democracy in Russia, in: Communist and Post-Communist Studies, 33, S.183-199, hier S.197.

III. Kleinunternehmertum in der Region Nižnij Novgorod: Ergebnisse einer empirischen Untersuchung

III.1 Vertrauen, Sozialkapital und Institutionenbildung in der Region Nižnij Novgorod

Im Mittelpunkt des empirischen Teils der vorliegenden Arbeit stehen die Kleinunternehmen der Region Nižnij Novgorod. Im Ergebnis sollen Aussagen zum Grad des vorhandenen personellen sowie des institutionellen Vertrauens getroffen werden und so die Arbeitsthese des theoretischen Teils einer Verifizierung unterzogen werden. Als Analyseobjekte werden hierzu die Verhaltensmuster der Individuen untereinander sowie deren Beziehung zum Staat herangezogen.

III.1.1 Zur Operationalisierung der Konzepte "Vertrauen" und "Sozialkapital"

III.1.1.1 Empirische Messbarkeit von Vertrauen und Methode der Untersuchung

Vertrauen im institutionellen Umfeld war bereits Gegenstand mehrerer Studien, spezielle Untersuchungen zum Bereich der Kleinunternehmen allerdings sind bislang nicht vorhanden.²⁷⁵

Für die nachfolgenden empirischen Untersuchungen werden quantitative und qualitative Forschungselemente miteinander kombiniert. Zum einen wird die Methode quantitativer Befragung über Fragebogen genutzt, was die Beschreibung und Analyse des unternehmerischen Verhaltens von Kleinunternehmern unter verschiedenen Rahmenbedingungen erlaubt. Zum anderen wird das qualitative Verfahren von Fallstudien angewandt, um in detaillierten Interviews vor allem die institutionellen Verbindungen von Vertrauen sowie dessen Entwicklung und Einfluss

²⁷⁵ Siehe: Fukuyama, Francis (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press: NewYork; Zak, Paul J.; Knack, Stephen (1997) *Trust and Growth*, in: Center for Institutional Reform and the Informal Sector (IRIS), Working Paper, 219; Bachmann, Reinhard (2001): *Trust, Power and Control in Trans - Organizational Relations*, in: Bachmann, R. u.a. (Hg.): *Organization Studies*, 22 (Jg.), Special issue on: *Trust and Control in Organizational Relations*, S. 337-365; Bachmann, Reinhard; Lane, Christel (2001): *Vertrauen und Macht in zwischenbetrieblichen Kooperationen: zur Rolle von Wirtschaftsrecht und Wirtschaftsverbänden in Deutschland und Großbritannien*, in: Sydow, J. (Hg.): *Management von Netzwerkorganisationen*, Wiesbaden: Gabler, S. 73-105.

auf konkrete Unternehmenshandlungen zu erkennen. Eine solche Kombination hat sich durchaus etabliert, um Analysefehler aus eventuell einseitigen Betrachtungsweisen auszuschließen.

Die Ergebnisse dienen der Qualifizierung und Quantifizierung von persönlichem ebenso wie institutionellem Vertrauen. Letzteres wird in der Analyse dann als hinreichender Indikator für das Sozialkapital betrachtet, dessen Ausprägung sich eng an das institutionelle Vertrauen anlehnt.

Eine wichtige Entscheidung zur Operationalisierung betraf zudem die Auswahl der in die Untersuchung einzubeziehenden Kleinunternehmen. Hier war zu beachten, dass das jeweilige Branchen- und Marktumfeld maßgeblichen Einfluss auf die jeweilige Ausprägung von Vertrauen bei den Kleinunternehmern hat. Entsprechend musste die analytische Einbeziehung und Reflektion des Umfeldes bedacht werden. Würde dies nicht berücksichtigt, liefe die Untersuchung Gefahr, branchenspezifische Besonderheiten fälschlicherweise als generell wirkende sozio-kulturelle Merkmale deuten.

Für den Untersuchungszweck erwies sich demnach die Begrenzung der Untersuchung auf nur eine Branche als unzweckmäßig. Zugleich durfte die Auswahl der Branchen auch nicht zu breit angelegt sein, um bestimmte Branchenzusammenhänge nicht zu vernachlässigen. Um diesen Bedingungen gerecht zu werden, wurden Unternehmen zu jeweils einem Drittel aus dem Dienstleistungsbereich, der Lebensmittelindustrie und dem Handelssektor ausgewählt.

In gleichem Maße wie die Branchenspezifität spielt auch die Größe des Unternehmens eine Rolle bei der Betrachtung des unternehmerischen Verhaltens. Für die empirische Untersuchung wurden zum einen Mikrounternehmen (bis 10 Beschäftigte) und zum anderen Kleinunternehmen (bis 50 Beschäftigte) einbezogen. Diese Überlegungen vorangestellt, soll die standardisierte Unternehmensbefragung und die Fallstudien nunmehr die zuverlässige Untersuchung zur Ausprägung von Vertrauen und Sozialkapital ermöglichen.

Trotz dieser fundierten Auswahlentscheidungen zur statistischen Grundgesamtheit der regional-, branchen- und größenbestimmten Unternehmen ist zu erwarten, dass Vertrauen auch empirisch nur in Ansätzen abbildbar ist.

III.1.1.2 Nižnij Novgorod – Sonderfall oder typisch für russische Regionen?

In der Sekundärliteratur findet sich vielfach die Beschreibung regionaler Besonderheiten und Ähnlichkeiten des Transformationsverlaufs und der Entwicklung russischer Kleinunternehmen.²⁷⁶ Der Verweis auf diese (möglicherweise zufälligen) Analogien erschien im vorliegenden Fall allerdings nicht ausreichend, um anstehende regionale Erhebungen durchzuführen. Für die empirischen Untersuchungen sollte hier bewusst eine Region überprüft werden, deren wirtschaftliche sowie gesellschaftspolitische Transformationsstruktur, bezogen auf die Frage der vorliegenden Arbeit, typisch für die russischen Regionen ist.

Nižnij Novgorod wurde im Jahre 1221, am Zusammenfluss von Wolga und Oka, der zwei größten Flüsse des europäischen Russlands, gegründet. Mit 3 Mio. Einwohnern ist Nižnij Novgorod die drittgrößte Stadt Russlands und die größte des Bezirks Privolžskij, der selbst aus neun Gebieten und Republiken der Russischen Föderation besteht. Nižnij Novgorod ist seit Mai 2000 auch Verwaltungszentrum des Bezirks Privolžskij.

Nižnij Novgorod verfügt über eine leistungsfähige Infrastruktur in Bezug auf Bildung und Wissenschaft: 20 Forschungsinstitute, eine der besten Universitäten Russlands, mehrere Hochschulen mit technischer, naturwissenschaftlicher, geisteswissenschaftlicher, künstlerischer und militärischer Ausrichtung. Noch bis in die frühen 1990er Jahre existierten in Nižnij Novgorod weit über 100 Forschungsinstitute, die vor allem für die Rüstungsindustrie moderne Entwicklungen hervorbrachten. Aufbauend auf diese Entwicklungsgeschichte verfügt Nižnij Novgorod heute über ein hochqualifiziertes Wissenschaftspotential u.a. in den Bereichen angewandte Physik, Mikrostrukturphysik, metallorganische Chemie und hochreine Stoffe. Die Produktionsstruktur Nižgoroder Unternehmen ist vor allem ausgerichtet auf den Auto- und Maschinenbau sowie die Elektroindustrie. Mit seiner

²⁷⁶ Siehe u.a.: Muštuk, Oles' (2003): Malyj biznes v Moskve. Dinamika izmenenij (1996-2002gg.), in: Obozrevatel', 4, S.92-100; Timakov, V. (2003): Malyj biznes v regional'noj ekonomike (na primere Moskovskoj oblasti), in: Ekonomist, 7, S.50-52; Zausaev, V.; Voronzova, L. (2003): Maloje predprinimatel'stvo na Dal'nem Vostoke, in: EKO: ekonomika i organizacija promyšlennogo proizvodstva, 7, S.41-48; Makarychev, Andrey (2003): The 'power vertical' and horizontal networking. Competing strategies of domestic and international intergration for Nizhniy Novgorod *oblast*, in: Herd, G. P.; Aldis, A. (Hg.): Russian Regions and Regionalism. Strength through weakness, London: Routledge Curzon, S.183-203; Sergounin, Alexander (2003): Russias's regionalisation. The interplay of domestic and international factors, in: Herd, G. P.; Aldis, A. (Hg.): Russian Regions and Regionalism. Strength through weakness, London: Routledge Curzon, S.101-119; Welter, Friederike u.a. (2004): Governance-Strukturen von KMU-Netzwerken und der Einfluß von Vertrauen. Ein vergleichender Blick auf Deutschland und Russland, in: Meyer, J.-A. (Hg.): Kooperation von kleinen und mittleren Unternehmen in Europa. Jahrbuch der KMU- Forschung und -Praxis 2004, Köln: Josef Eul Verlag, S.309-330.

Geschichte und wirtschaftlichen Entwicklung wuchs Nižnij Novgorod quasi zur inoffiziellen "dritten russischen Hauptstadt" nach Moskau und St. Petersburg.

Die für die Untersuchung maßgebliche Entwicklung der Kleinunternehmen in der Region Nižnij Novgorod verlief seit Beginn der Transformation dynamisch. Zuverlässige statistische Daten liegen hierüber allerdings erst seit 1996 vor. So stieg die Anzahl der Kleinunternehmen von 11.400 im Jahre 1996 auf 18.400 im Jahre 2003. Jährlich werden etwa 900 Neugründungen von Kleinunternehmen registriert.

Tabelle 12: Anzahl der Kleinunternehmen in der Region Nižnij Novgorod

Jahr	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Anzahl	11.400	14.900	13.900	15.800	13.600	13.600	17.100	18.400

Quelle: Maloje predprinimatel'stvo v Rossii, Statističeskij sbornik, 2000, S.9-12; Maloje predprinimatel'stvo v Rossii, Statističeskij sbornik, 2002, S.9-12; Jahresbericht des Vorsitzenden des Statistikkomitees der Region Nižnij Novgorod, 2003, S.3.

Kleinunternehmen sind vor allem im Handel und Gastronomie, im Dienstleistungssektor und in der Industrie vertreten. Tabelle 13 zeigt die Entwicklung der Branchenstruktur der Kleinunternehmen in Nižnij Novgorod seit 2000.

Tabelle 13: Branchenstruktur der Kleinunternehmen in der Region Nižnij Novgorod (2000-2003)

Branche	Anzahl der Kleinunternehmen (in %)			
	2000	2001	2002	2003
Handel und Gastronomie	36,9	41,8	34,6	50,2
Dienstleistung	10,0	9,8	10,4	15,1
Industrie	17,3	15,1	20,0	12,4
Baugewerbe	17,2	16,9	12,1	12,0
Wissenschaft	2,7	3,0	2,7	2,2
Transport	1,7	1,2	3,8	2,1
Landwirtschaft	1,4	1,9	3,3	1,1
Sonstige	12,8	10,3	13,1	4,9
Gesamt	100	100	100	100

Quelle: Maloje predprinimatel'stvo v Rossii, Statističeskij sbornik, 2000, S.9-12; Maloje predprinimatel'stvo v Rossii, Statističeskij sbornik, 2002, S.9-12; Jahresbericht des Vorsitzenden des Statistikkomitees der Region Nižnij Novgorod, 2003, S.3.

Die Untersuchungen der Autorin liefen parallel mit einem internationalen Forschungsprojekt "Unternehmerisches Handeln und Vertrauen. Struktur und Genese wirtschaftlicher Transaktionsmuster in 'Low-Trust'- und 'High-Trust-Milieus' Ost und Westeuropas", das die Bedeutung von Vertrauen für die wirtschaftliche Entwicklung des Kleinunternehmertums zum Gegenstand hatte. Im Rahmen dieses Projektes wurden mehrere russische Regionen als Fallbeispiele untersucht: Moskau, Kaluga, Nižnij Novgorod und Voronež.²⁷⁷

Als Hilfskriterium für die regionale Auswahlentscheidung wurde eine bereits publizierte, aktuelle Bewertung des regionalen Investitionsrisikos in Russland herangezogen.²⁷⁸ In der betreffenden Studie war die Investitionsattraktivität aller Regionen verglichen worden: bescheinigt wurde Moskau ein "maximales Potential, minimales Risiko", Nižnij Novgorod ein "mittleres Potential, geringeres Risiko", Voronež ein "mäßiges Potential, geringeres Risiko" und Kaluga ein "geringeres Potential, geringeres Risiko". Die durchaus repräsentative Bewertung mit „mittleres Potential, geringeres Risiko“ für die Region Nižnij Novgorod war ein wichtiger Anhaltspunkt um diese Region, bezogen auf die Frage der vorliegenden Arbeit, als durchaus typisch für die Entwicklung in Russland zu betrachten. Nicht zuletzt deshalb, weil die Autorin Möglichkeiten zu unkompliziertem und direktem Zugang zu lokalen Behörden und Unternehmern hatte, wurden die empirischen Untersuchungen in der Region Nižnij Novgorod durchgeführt.

Die Auswertung des Gesamtmaterials zeigt, dass in allen Regionen sowohl die Probleme bei der Entwicklung des Kleinunternehmertums als auch die Lösungsansätze für diese Probleme vergleichbar sind. Zugleich wurde deutlich, dass die Entwicklung des Unternehmertums in Nižnij Novgorod, bezogen auf die Frage der vorliegenden Arbeit, durchaus typisch verläuft, wenn auch mit eigenen regionalspezifischen Besonderheiten.

²⁷⁷ Hier handelt es sich um das Forschungsprojekt "Unternehmerisches Handeln und Vertrauen. Struktur und Genese wirtschaftlicher Transaktionsmuster in 'Low-Trust'- und 'High-Trust-Milieus' Ost und Westeuropas", durchgeführt in Zusammenarbeit zwischen Rheinisch-Westfälischem-Institut für Wirtschaftsforschung (Essen) und der Forschungsstelle Osteuropa (Bremen), gefördert von der VolkswagenStiftung, 2001-2003.

²⁷⁸ *Expert*, 41, 5. November 2001, S.97-128.

III.1.1.3 Zu Methode und Auswahl der Fallstudien für Nižnij Novgorod

Insgesamt wurden in der Region Nižnij Novgorod 100 Unternehmer befragt (Fragebogen) sowie 10 umfassende Unternehmerinterviews durchgeführt.

Thematisiert wurden in den Erhebungen insbesondere die Art der Beziehungen zu Geschäftspartnern, die Auswahlkriterien für neue Geschäftspartner, die Art und Weise der Regelung von Geschäftsbeziehungen, Art und Umfang von Finanz- und Kreditbeziehungen, der Umgang mit staatlichen Behörden, Parteien, regionaler Politik sowie die Rolle von Verbänden, Kammern und anderen intermediären Organisationen.

Der politikwissenschaftlichen Ausrichtung und Herangehensweise folgend, wird hier ein Schwerpunkt der Untersuchung deutlich: die Analyse der Beziehungen von Kleinunternehmen und Staat. Hiervon kann die Ausprägung von Vertrauen abgeleitet werden, zur Kontrolle wurden jedoch auch einige direkte Fragen an die Probanden adressiert (beispielsweise zur Rolle von Vertrauen bei der Auswahl neuer Geschäftspartner).

Den Überlegungen zur repräsentativen branchenspezifischen Auswahl folgend, wurden Unternehmen mit Aktivitäten in folgenden Geschäftsbereichen befragt (Tabelle 14):

Tabelle 14: Geschäftsbereiche der befragten Kleinunternehmer

Branche	%
Handel	37,0
Unternehmensbezogene Dienstleistungen	33,0
Lebensmittelindustrie	30,0

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 1); siehe Anlage 1

Aktivitäten in Handel und Lebensmittelindustrie sind unter nižegoroeder Kleinunternehmen seit Anfang der 90er Jahre traditionell stark vertreten. Erst in den letzten fünf Jahren erfuhr der Dienstleistungssektor in Nižnij Novgorod eine spürbare Entwicklung. Markteintritte und –Austritte verlaufen hier besonders lebhaft.

Über ein Drittel der in die empirische Untersuchung eingehenden Unternehmen sind "neue Unternehmen" (im Jahr vor der Befragung gegründet) oder "junge Unternehmen" (seit bis zu 2,5 Jahren am Markt). Dies hatte für die Auswertung den positiven Effekt, dass Probleme der Gründungsphase sehr ausführlich dargestellt werden konnten und die Beantwortung der Fragen aufgrund der Zeitnähe auf frischen Erfahrungen beruhte. Ausgesprochen interessante Ergebnisse der Erhebungen fanden

sich auch für die Gruppe der reiferen Firmen, darunter solche, die ihre Geschäftsaktivitäten unmittelbar vor der Finanzkrise im August 1998 oder einige Monate nach dieser Krise begannen. Die Grundgesamtheit der untersuchten Firmen setzte sich wie folgt zusammen (Tabelle 15):

Tabelle 15: Gründung der untersuchten Firmen

Gründung des Unternehmens	%
Alte (mehr als 5,5 Jahre/ 66 Monate)	36,2
Reife (mehr als 2,5 – 5,5 Jahren/	28,8
Junge (mehr als 1 Jahr – 2,5 Jahre/ 13 – 30 Monate)	24,5
Neue Unternehmen (bis zu 1 Jahr/ 12 Monate)	10,5

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 2); siehe Anlage 1

Aus der Untersuchung ging hervor, dass Kauf und Verkauf von Kleinunternehmen in Russland immer noch nicht gängige Praxis sind. Unternehmen werden überwiegend neu gegründet, entsprechend niedrig ist der Anteil derjenigen Firmen, die *gekauft* wurden (Tabelle 16):

Tabelle 16: Grundlagen der Tätigkeit des Unternehmens

Anfang der Tätigkeit des Unternehmens	%
Neu gegründet	75,0
Aus einem bestehenden Unternehmen ausgegründet	13,0
Gekauft	6,0
Privatisiert (entstanden auf der Basis eines Staatsbetriebes)	5,0
Sonstiges	0,3

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 3); siehe Anlage 1

Die Mehrzahl der befragten Kleinunternehmen befindet sich vollständig in persönlichem Privateigentum. Ausländische Eigentümer bzw. Joint Ventures mit in- oder ausländischen Eigentümern sind in diesem Sektor mit 1 % vertreten Tabelle 17:

Tabelle 17: Besitzverhältnisse des Unternehmens

Besitzverhältnisse des Unternehmens	%
Völlig privat	93,8
Gemischt staatlich/kommunal und privat	3,0
Kollektiv	1,5
Joint Venture	1,0
Ausländisch	0,0
Andere	0,8

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 5); siehe Anlage 1

Interessant sind auch die Ergebnisse der Erhebung zur persönlichen Charakteristik der befragten Kleinunternehmer: Deutlich wird hier eine sehr junge Altersstruktur, mehr als die Hälfte aller Unternehmer ist zwischen 30 und 49 Jahre alt. Dies erklärt u.a. die starke Präsenz von neuen und jungen Unternehmen am Markt. Deutlich wurde zugleich ein relativ hohes Bildungsniveau der Unternehmer: drei Viertel aller Befragten verfügen über einen Hochschulabschluss.²⁷⁹

Auswertungen zur *vorherigen Tätigkeit der Unternehmer* zeigen, dass diese zu fast gleichen Anteilen im staatlichen wie im privaten Sektor aktiv waren. Aus Staatsunternehmen gingen 20,5 % der Befragten hervor, aus staatlichen Institutionen 7,3 %. Gleichzeitig waren 29,8 % der befragten Kleinunternehmer bereits früher in Privatunternehmen tätig. 59,5 % der Befragten hatten bereits notwendige Managementenerfahrung bei der Gründung dieses Unternehmens, 40,5 % konnten keine Managementenerfahrung vorweisen.²⁸⁰

Über die Auswertung der detaillierten Interviews wurde zudem deutlich, dass vor allem Kleinunternehmer des Dienstleistungssektors auf vorherige Erfahrungen im Managementsektor verweisen konnten, Kleinunternehmer des Handelssektors hingegen hatten kaum Managementenerfahrung.

²⁷⁹ Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 36), 37), 38); siehe Anlage 1.

²⁸⁰ Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 39a), 39b), 39c); siehe Anlage 1.

Die statistische Auswertung zeigte unter den Eigentümern alter Unternehmen (immerhin 36 % der Grundgesamtheit) eine deutlich über dem Durchschnitt liegende Anzahl von Vertretern des früheren Staatssektors (Staatsunternehmen und staatliche Institutionen). Bei den Eigentümern der neu gegründeten Firmen hingegen konnte überwiegend eine persönliche Historie im Privatsektor festgestellt werden.

Im Folgenden werden detaillierte Analysen zu den in Nižnij Novgorod durchgeführten Fallstudien vorgestellt.

III.2 Kleinunternehmen in Nižnij Novgorod im Spiegel empirischer Ergebnisse

Der empirische Teil der vorliegenden Analyse hat sich u.a. zum Ziel gesetzt, Indikatoren für den tatsächlichen Vertrauensgrad der Kleinunternehmen in Nižnij Novgorod herauszuarbeiten.

Im Verlauf der theoretischen Untersuchungen war die These verfolgt worden, dass für Kleinunternehmer persönliche Beziehungen die wichtigste Rolle spielen, dass also personelles Vertrauen von erheblicher Bedeutung ist (u.a. bei der Auswahl von Geschäftspartnern oder Mitarbeitern). Parallel dazu wurde ausgegangen von einer Dominanz des personellen Vertrauens auch in den Beziehungen der Kleinunternehmer zum Staat. Sie sind Anzeichen einer nicht ausreichend vorangeschrittenen Entwicklung des institutionellen Vertrauens. Entsprechend war auch für die empirischen Ergebnisse ein Übergewicht persönlicher Vertrauensbeziehungen für alle Bereiche der unternehmerischen Tätigkeit anzunehmen.

Vor diesem Hintergrund wurden Kleinunternehmer gezielt befragt, welches aus ihrer Sicht die Haupthindernisse für der Entwicklung unternehmerischer Tätigkeit in Russland sind. Hierbei hatten die Befragten relativ freie Antwortmöglichkeiten. Vor dem Hintergrund der theoretischen Überlegungen war zu erwarten, dass aus den standardmäßig angebotenen Antwortmöglichkeiten die *„Zuverlässigkeit der Geschäftspartner“*, *„gesetzliche Vorschriften“* sowie das Fehlen eines *„unternehmensfreundlichen Umfeldes“* als Haupthindernisse für erfolgreiche wirtschaftliche Tätigkeit gewählt würden.

Die nachfolgende Tabelle 18 zeigt Ergebnisse der Befragung zu den subjektiven Haupthindernissen für die unternehmerische Tätigkeit.

Tabelle 18: Haupthindernisse für die Entwicklung unternehmerischer Tätigkeit (in %)

	1.Priorität	2. und 3. Priorität
Kapital, Finanzierung	51,0	40,5
Zuverlässigkeit des Geschäftspartners	11,8	12,3
Gesetzliche Vorschriften	10,0	8,3
Zugang zur Information	9,3	8,2
Gegenseitige unternehmerische Unterstützung	5,8	9,8
Unternehmensfreundliches Umfeld	5,0	8,3
Personal	4,5	9,3
Weiß nicht	1,3	2,5
Sonstiges (bitte angeben)	0,3	0,8
Kein Problem	1,0	---

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 8); siehe Anlage 1

Die empirische Analyse der Befragungsergebnisse zeigt hier überraschend eine erheblich abweichende Gewichtung. Während die oben genannten Thesen durchaus die Situation zu Beginn der Transformation abbilden, finden sich heute deutlich veränderte Abstufungen bei den subjektiv erkannten Hindernissen unternehmerischer Tätigkeit. Haupthindernis erfolgreicher unternehmerischer Tätigkeit sind heute der Mangel an Kapital bzw. Finanzierungsprobleme. Für 52 % der befragten Kleinunternehmer hatte dieser Problemkreis erste, für 40,5 % der Befragten zweite oder dritte Priorität. Alle anderen hier dargestellten Hindernisse wurden in ihrem Einfluss auf den Erfolg des Wirtschaftens relativ gleichmäßig gewichtet:

- *Zuverlässigkeit der Geschäftspartner* stellt für 11,8 % der Befragten ein Hindernis erster Priorität, und für 12,3 % der Befragten ein Hindernis zweiter und dritter Priorität dar,
- *gesetzliche Vorschriften* sind ein Hindernis für 10,0 % der Befragten (1. Priorität) und für 8,3 % der Befragten (2. und 3. Priorität),
- *unternehmensfreundliches Umfeld* ist ein Hindernis für etwa 5,0 % der Befragten (1. Priorität) sowie für 8,3 % der Befragten (2. und 3. Priorität).

Aus den Befragungsergebnissen wird deutlich, dass sich in den vergangenen Jahren erhebliche Veränderungen des unternehmerischen Rahmens vollzogen haben. Sie schlagen sich in einer vergleichbaren Stabilität der engeren unternehmerischen Netzwerke und des unmittelbaren wirtschaftlichen Umfeldes nieder. Hingegen ist bei entscheidenden (eher makro-) ökonomischen Rahmenbedingungen (Finanzprobleme, Zugang zu Kapitalmärkten) eine vergleichbare Verschlechterung im Transformationsverlauf festzustellen.

In den folgenden Kapiteln werden die in den Fallstudien gewonnen Erkenntnisse systematisch ausgewertet. Hierzu wird der Aufbau des Fragebogens sowie die Struktur der Interviews genutzt. Insbesondere werden mögliche Veränderungen in der Rolle des personellen und des institutionellen Vertrauens herausgearbeitet.

III.2.1 Auswahlkriterien für neue Geschäftspartner sowie Mitarbeiter

Die wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Veränderungen der letzten Jahre hatten auch auf die Struktur der unternehmerischen Tätigkeit erheblichen Einfluss. In diesem Abschnitt sollen aktuelle Besonderheiten der Gestaltung von *Kooperationsbeziehungen mit den Geschäftspartnern* sowie wichtige Kriterien der *Auswahl neuer Mitarbeiter* ausführlicher dargestellt werden. Besondere Aufmerksamkeit wird der Präsenz oder Absenz von gegenseitigem Vertrauen gewidmet.

Zu diesem Zwecke wurde unterschieden in „unmittelbare Geschäftspartner“, die sich kapitalseitig oder auf andere Weise am Unternehmen und an dessen Organisationsstruktur beteiligen; sowie in „aktuelle Kunden und Lieferanten“, mit denen alltägliche Geschäftsbeziehungen gepflegt werden.

Auswahl der Geschäftspartner

In den ersten Transformationsjahren wurden Verwandte, Freunde oder Bekannte von der überwiegenden Mehrheit der russischen Kleinunternehmer als Geschäftspartner bevorzugt. Heute zeigt sich sehr deutlich eine neue Tendenz: Primär entstehen heute die Geschäftsbeziehungen, erst später entwickeln sich daraus (möglicherweise) persönliche Beziehungen und Freundschaften.²⁸¹ Die Auswertung der Umfrageergebnisse und der Interviews belegt eine heute deutlich stärkere Trennung von Geschäft und Freundschaft. Einige Befragte gaben sogar an, Geschäfte im Kreise ihrer Familie und Freunde ausdrücklich zu vermeiden.

In diesem und den folgenden Abschnitten wird eine Reihe typischer Aussagen aus den von der Autorin durchgeführten Interviews im protokollierten Wortlaut wiedergegeben, um besondere und allgemeine Sichtweisen, aber auch das subjektive Kolorit der Stellungnahmen zu dokumentieren.

"Wenn Sie einen Freund verlieren möchten, fangen Sie an, Geschäfte mit ihm zu machen". (Lebensmittelbranche)

²⁸¹ Ausführlicher dazu siehe Abschnitt II.3 der vorliegenden Arbeit. Gute theoretischen Grundlagen sowie vielseitige Beispiele aus Umfragen und Fallstudien zum Themen bietet u.a.: Radaev, Vadim (1999): *Neformal'naja ekonomika i vnekontraknyje otnošenija v rossijskom biznese*, in: Šanin, T. (Hg.): *Neformal'naja ekonomika: Rossija i mir*, Moskva: Logos, 35-60; Radaev, Vadim (2001): *Entrepreneurial Strategies and the Structure of Transaction Costs in Russian Business*, in: Bonnell, V.; Gold, T. (eds.): *The New Entrepreneurs of Europe and Asia: Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe and China*. Armonk: M.E. Sharpe, S.191-213.

"Ich bin überzeugt, mit Freunden kann man keine Geschäfte machen. Alle meine Freunde sind auch Unternehmer aus ganz unterschiedlichen Branchen. Keiner von denen ist mein Großkunde oder mein Lieferant. So soll es auch bleiben. Meine Beziehungen zu den Freunden haben eine völlig andere Vertrauensbasis: wir sind nicht von einander abhängig. Dies gibt uns eine gewisse persönliche Freiheit."
(Lebensmittelbranche)

Die Geschäftspartner werden heute ganz klar nicht nach dem „Freundschaftsprinzip“ gewählt, sondern vor allem aufgrund ihrer fachlichen Kompetenz und ihrer Reputation. Aus den Interviews wurde deutlich, dass persönliches Vertrauen zu Geschäftspartnern ebenso wie aus Geschäftsbeziehungen erwachsende Freundschaft stets einer Freundschaft im herkömmlichen Sinne untergeordnet sind. Dennoch bildet sich auf dieser Basis eine abgegrenzte Gruppe der "unseren" und "nicht unseren" ("naschi" und "ne naschi"). Aus "unseren" Partnern bildet sich dabei jeweils ein gut kontrollierbares Netzwerksystem, dass vor allem von Vertrauen gekennzeichnet ist: diese "betrügen nicht".²⁸²

"Alle brauchen Geschäftspartner, wir sind alle von einander abhängig. Wir unterstützen uns gegenseitig." (Handel)

Gleichzeitig zeigen die Auswertungen, dass mehr als zwei Drittel der befragten Unternehmer (47,3 %) keine direkten *Geschäftspartner* in der Firma haben. Dies ist deshalb der Fall, da die Kleinunternehmen in Nižnij Novgorod zum größten Teil reine Familienbetriebe sind, wo neben den nächsten Familienmitgliedern für keine weiteren externen Partner Raum bleibt.

In den Fällen jedoch, in denen ein Unternehmer gemeinsam mit solchen Geschäftspartnern die Geschäfte des Kleinunternehmens leitet, finden sich die Beiträge dieser Partner vor allem in Form von beigesteuertem Kapital (35,0 %), Know-how (21,8 %) oder Technologie (16,8 %).

²⁸² Ausführlicher siehe dazu im Abschnitt II.3.1 der vorliegenden Arbeit.

Siehe Tabelle 19:

Tabelle 19: Rolle der Geschäftspartner (in %)

Keine Partner	47,3
Geben Kapital	35,0
Steuern Know-how bei	21,8
Steuern Technologie bei	16,8
Beteiligen sich im Management	15,3
Sonstige	1,5

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 6a); siehe Anlage 1

Die Interviews detaillieren diese Ergebnisse der Fragebogen-Erhebung: während das Beisteuern von Know-how vor allem für Dienstleistungsunternehmen wichtig ist, ist eine Kapitalbeteiligung häufig bei Neugründungen in allen Branchen anzutreffen.

"So haben wir praktisch in seinem Kiosk und mit seinem Geld angefangen zu arbeiten. Hier gab es sozusagen eine Arbeitsteilung von zwei Geschäftspartnern: sein Kapital und meine Arbeit." (Handel)

"Die Organisationsstruktur unseres Unternehmens ist sehr klein. Es gibt eine Reihe von Gründungseigentümern, die sich aber mittlerweile nicht mehr für die Firma interessieren: einige haben eigene Firmen, andere sind entweder schon zu alt oder gar nicht mehr in der Stadt. Die gesamte Firma wird von zwei Leuten geleitet: ich bin für die allgemeinen und wirtschaftlichen Fragen zuständig und mein Kollege, der schon damals mit seinem Know – how bei der Gründung dabei war, beschäftigt sich mit der Computer – Technik." (Dienstleistungsbranche)

Auswahl der Kunden / Lieferanten Partner

Die Auswahl der *Kunden/ Lieferanten Partner* stellt ein weiteres wichtiges Untersuchungsfeld dar. In den Fallstudien wurden sowohl Startprobleme von Kunden / Lieferantenbeziehungen analysiert, als auch Probleme existierender Kooperation herausgearbeitet.

Einen Gesamtüberblick zu wichtigen Entscheidungskriterien *für den Start einer geschäftlichen Zusammenarbeit* mit einem Kunden oder Lieferanten gibt die nachfolgende Tabelle 20.

Tabelle 20: Entscheidungskriterien für den Aufbau einer Geschäftskooperation (in %)

Kriterien	Ja	Nein
Vorherige Erfahrungen mit dem Geschäftspartner	86,0	14,0
Reputation des Kunden/Lieferanten	73,0	27,0
Garantien bei Nichtlieferung oder Nichtzahlung	45,0	55,0
Umfang des Geschäfts / Höhe des zu erwartenden Auftragsvolumen	43,0	57,0
Empfehlung eines Geschäftspartners	38,0	62,0
Andere (Bitte geben Sie an, welche)	1,8	98,2

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 19b); siehe Anlage 1

Die Auswertung der Ergebnisse zeigt deutlich, dass beim Aufbau neuer Kunden- und Lieferantenbeziehungen primär die bisherigen *Erfahrungen* in der Zusammenarbeit mit eben diesem Partner (86,0 %) sowie die *Reputation* des Partners (73,0 %) Entscheidungskriterien sind.

Bei den "Nein – Kriterien" sind interessante Unterschiede festzustellen: so spielen betriebswirtschaftliche Überlegungen zum *Umfang des Geschäfts* und zur Höhe des zu erwartenden Auftragsvolumen bei den Kleinunternehmern in Nižnij Novgorod mit einem Anteil von 57 % überwiegend keine Rolle. Hier erscheint plausibel, dass Kleinunternehmer aufgrund ihrer begrenzten Kapazitäten und nicht zuletzt mangels Kapitalausstattung nicht an wachsenden Geschäftsvolumina orientieren. Es findet sich zudem eine Auffassung, dass hohe Umsätze mit hohen Gewinnen und dementsprechendem Risiko einhergehen. Geschätzt wird demgegenüber ein stabiles und sicher gewinnbringendes Geschäft.

Bei den *Empfehlungen* wäre zu vermuten gewesen, dass diese im unsicheren Transformationsumfeld und aufgrund der „Neuheit“ der meisten Geschäftsbeziehungen ein wichtiges Kriterium für die Auswahl des Partners darstellen würden. Diese spielten jedoch bei der Mehrzahl der befragten Kleinunternehmer keine bedeutende Rolle und sind mit 38,0 % eher zweitrangig. Aus den Interviews wurde deutlich, dass die Rolle von Empfehlungen für die Aufnahme von Geschäftskontakten durchaus vom Tätigkeitssektor abhängig ist: Empfehlungen spielen eine vergleichbar wichtigere Rolle für Firmen in

unternehmensorientierten Dienstleistungen, während dies in den anderen Sektoren nicht der Fall ist. Dies deutet darauf hin, dass die Geschäftsnetzwerke im Dienstleistungssektor generell dichter sind und eine wichtigere Rolle für das Geschäft spielen.

"Ich brauche keine Werbung. Meine Qualität ist meine Werbung und meine Reputation. Ich werde immer weiter empfohlen". (Dienstleistungsbranche)

"Alle meine Kunden kommen nur auf Empfehlungen aus dem 'reichen Kreis': sie kennen sich alle untereinander und empfehlen mich weiter, weil die Qualität meiner Arbeit hoch ist, und ich schätze diese Empfehlungen sehr. Meine Arbeit ist jedes Mal eine Autorenarbeit (Urheberarbeit). Sie wird auch hoch geschätzt." (Dienstleistungsbranche)

"Mittlerweile hat unsere Firma einen engen Kreis von ständigen Kunden, die uns auch weiter empfehlen". (Dienstleistungsbranche)

"Etwa die Hälfte der Kunden kommt durch diese Annoncen, die andere Hälfte durch persönliche Beziehungen und Informationen von denjenigen, die schon hier Kurse besucht haben." (Dienstleistungsbranche)

"Mit der Zeit kamen neue Leute, die im gleichen Bereich tätig sind, auch aus den anderen Städten. Mit einigen trifft man sich zufällig bei den Lieferanten, mit den anderen verabredet man sich extra, danach geht man zusammen essen oder trinken: so kann man auch das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden. Solche Gelegenheiten nutzen alle, um über die Neuigkeiten oder Probleme zu sprechen. Bei Bedarf wird hier auch empfohlen, zu welchen Firmen man gehen soll, und zu welchen nicht. Die Ergebnisse von solchen Empfehlungen sind in der Regel positiv, anders kann es auch nicht sein. Das nächste Mal könnte ich nach einem Rat gefragt werden." (Handelsbranche)

"Zuerst wurden die Kunden durch Werbung gesucht, durch Zeitungen und Zeitschriften. Dieser Weg hat sich nicht als effizient erwiesen. Jetzt werden alle Kunden sowie Lieferanten auf dem informellen Wege gefunden". (Dienstleistungsbranche)

Auch wenn Kunden oder Lieferanten zu Beginn einer Geschäftsbeziehung noch neu und unbekannt sind, sieht heute nicht einmal die Hälfte aller Befragten (45,0 %) Garantien bei Nichtlieferung oder Nichtzahlung als bedeutsam für die Entscheidung zu einer solchen Kooperation an. Dies ist gegenüber dem noch vor einigen Jahren weit verbreiteten Instrument der Vorkasse eine recht deutliche Veränderung und spricht für ein verbessertes Vertrauen.

"Wer nicht regelmäßig zahlt, oder versucht, mich zu betrügen, mit dem möchte ich keinen Kontakt mehr haben. Ich versuche immer, mich zusätzlich abzusichern."
(Lebensmittelbranche)

"Wenn jemand so etwas macht (betrügt oder nicht bezahlt), dann wird er von anderen nicht mehr beachtet und bekommt beispielsweise auch keine Dekor – Elemente umsonst. Er muss dann viel bezahlen dafür. Obwohl, es gibt auch solche Firmen, die einer solchen Person auch gegen Geld nichts mehr geben."
(Dienstleistungsbranche)

Ein weiteres Untersuchungsfeld stellten die Aspekte *existierender Kooperation in bereits etablierten Kunden- und Lieferantenbeziehungen* dar. Die durchgeführten Umfragen ebenso wie die Interviews brachten interessante Ergebnisse im Zusammenhang mit den Kriterien, die beim Erhalt existierender Beziehungen eine wichtige Rolle spielen. Die nachfolgende Tabelle 21 zeigt die Auswertung zur Frage „Welche folgenden Personen und/oder Gruppen bevorzugen Sie bei Wiederholung Ihrer Geschäfte als Kunden und/oder Lieferanten“:

Tabelle 21: Präferenzen bei der Auswahl der Kunden- und Lieferantenpartner (in %)

Präferenzen	1.Priorität	2.Priorität
Bestehende Geschäftspartner	45,2	16,0
Menschen aus der Heimatregion	26,0	10,5
Mitglieder im gleichen Unternehmerverband/ Handelskammer	10,6	7,6
Freunde	4,8	35,0
Menschen meiner Volkszugehörigkeit	2,4	8,8
Verwandte	1,5	19,1
Menschen meiner Religion	0,0	2,7
Keine Präferenz	9,2	-
Andere Gründe	0,3	0,3

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 27); siehe Anlage 1

Hiernach haben bestehenden Geschäftspartner ganz klar erste Priorität bei der Weiterführung und Pflege existierender Kunden- und Lieferantenbeziehungen (45,2 %). Statistisch gesichert ist ebenso eine zunehmende regionale, „lokalpatriotische“

Orientierung: 26,0 % aller befragten Kleinunternehmer bevorzugt bei Wiederholung in Geschäftsbeziehungen Partner aus der Heimatregion.

Die Untersuchung belegte zudem eine gesicherte zweite Priorität für Freunde (35,0 %) und Verwandte (19,3 %). Religion und Volkszugehörigkeit hingegen spielen keine oder nur eine geringe Rolle bei diesen Entscheidungen. Interessanterweise findet sich im Vergleich zu früheren Jahren eine zunehmende Bedeutung von fachlich orientierten und branchenspezifischen Netzwerken: so besitzt eine Mitgliedschaft im selben Unternehmerverband oder in derselben Handelskammer für 10,6 % der Befragten erste Priorität, für immerhin 7,6 % der Befragten zweite Priorität.

Die Auswertung der Interviews ergab eine Reihe branchenabhängiger Besonderheiten:

- Firmen in der Handelsbranche zeigen häufig keine Präferenzen bei der Wahl der Kunden, Lieferanten jedoch werden sorgfältig ausgewählt. Dies hängt damit zusammen, dass es sich bei den Kunden zum größten Teil um Endverbraucher handelt, Lieferanten werden vor allem nach der Qualität der Ware und nach der Höhe der Einkaufspreise ausgewählt:

"Seit 1995 haben wir auch unsere Kundenpalette erweitert: heute sind dies sowohl juristische Personen (Firmen und Unternehmen aus der Stadt und Umgebung) als auch potentiell alle Einwohner der Stadt. Wir haben keine Präferenzen bei unseren Kunden, mit den Lieferanten sieht alles etwas anders aus... Unter unseren Lieferanten sind überwiegend nur die Firmen aus der Region und der Stadt: hier kennen alle die erforderlichen Spielregeln." (Handelsbranche)

- Freunde und Verwandte werden bei etablierten Kunden- und Lieferantenbeziehungen in *allen Branchen* weitgehend neutral behandelt, im Falle *neugegründeter Unternehmen* allerdings häufiger bevorzugt.
- Die Orientierung auf bestehende Geschäftspartner findet sich häufiger bei Kleinunternehmen aus dem Bereich *Lebensmittelproduktion*: zum einen kennt man hier die Qualität der Produkte und Preisdimensionen, zum anderen etablieren sich bei gefestigten, langanhaltenden Beziehungen wiederum bestimmte Vergünstigungen.²⁸³

²⁸³ Ausführlicher siehe dazu im Abschnitt III.2.2 der vorliegenden Arbeit, sowie Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 17); siehe Anlage 1.

Tabelle 22 zeigt einen weiteren interessanten Aspekt der Auswertung der Fragebögen: Bestehende Geschäftsbeziehungen spielen in jedem Falle eine Schlüsselrolle bei der Planung von weiteren neuen Geschäftstransaktionen. Für mehr als die Hälfte der Respondenten sind diese genauso wichtig wie die Geschäftsvereinbarung und die vertraglichen Bedingungen (57,0 %).

Tabelle 22: Rolle existierender Geschäftsbeziehungen für ein neues Geschäft (in %)

Sie sind so wichtig wie die Geschäftsvereinbarung und die vertraglichen Bedingungen	57,0
Sie sind weniger wichtig als die Geschäftsvereinbarung und die vertraglichen Bedingungen	26,3
Sie sind wichtiger als die Geschäftsvereinbarung und die vertraglichen Bedingungen	16,8

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 18); siehe Anlage 1

Herauszuheben ist, dass die im Rahmen der Interviews befragten Kleinunternehmer aller Branchen ausdrücklich die Bedeutung der persönlichen Komponente in den Kunden- und Lieferantenbeziehungen unterstrichen haben.

Hiernach sind es vor allem Kleinunternehmer aus der *Lebensmittelproduktion* und der *Handelsbranche*, die Lieferanten häufiger beschenken und "persönlich betreuen": Erholungsfahrten in den Wald, Feiern zum Firmengeburtstag, „Arbeitsessen“ zur Mittags- oder Abendzeit usw. Großkunden werden vom Direktor immer persönlich betreut und beispielsweise regelmäßig zum Essen eingeladen. Eine wichtige Regel bei vielen Unternehmen ist, niemals Kunden gleichzeitig einzuladen, um eine gewisse Konkurrenz zwischen ihnen zu fördern.

"So machen es alle, nur sagen es nicht alle. Wenn ich viel Geld sparen will, muss ich vorher auch etwas investieren. Ich werde nicht pleite gehen davon, dass ich meinen Geschäftspartnern zum Neujahr schöne Geschenke mache. Dies aber erlaubt mir beispielsweise die notwendigen Backzutaten zu einem Drittel des durchschnittlichen Preises zu bekommen. Und das spielt für mich schon eine große Rolle." (Lebensmittelbranche)

"Wir bevorzugen eine individuelle Strategie. Nicht alle Kunden mögen Massentreffen. Außerdem können geschäftliche Fragen individuell viel effektiver besprochen werden." (Handelsbranche)

Die Pflege persönlicher Beziehungen zu Geschäftspartnern ist ebenso für die *Dienstleistungsunternehmen* bedeutsam. Hier spielt vor allem das Sammeln von Informationen für die eigene Tätigkeit eine wichtige Rolle.

"Das wichtigste für meine Arbeit sind Informationen, die nur über persönliche Beziehungen zu bekommen sind. Ich pflege zu meinen Geschäftspartnern immer persönliche Kontakte, so denken sie auch in bestimmten Situationen an mich. Ich bin überall auf der Suche nach neuen Kontakten und mache dabei auch Werbung für meine Firma. Anders kann ich meine Aufgabe –die Kooperation der Wissenschaft mit Firmen – nicht verwirklichen." (Dienstleistungsbranche)

Gleichzeitig ergaben die Auswertungen der Fallstudien, dass Kooperationsbeziehungen, die über „alltägliche“ Kunden- und Lieferantenbeziehungen hinausgehen, nur bei weniger als einem Drittel (31,5 %) der befragten Kleinunternehmer gepflegt werden. Dieser Teil der Kleinunternehmer bevorzugt (aufgrund begrenzter finanzieller Möglichkeiten, geringer Mitarbeiteranzahl, geringer Produktionskapazitäten usw.) eine nationale Zusammenarbeit im spezifischen Geschäftsfeld: in der gleichen Region (29,3 %) oder anderswo in Russland (12,3 %).²⁸⁴

²⁸⁴ Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 21c); siehe Anlage 1.

Aus Tabelle 23 geht die Auswertung der Untersuchungen zu unterschiedlichen Kooperationsbereichen hervor:

Tabelle 23: Kooperationsbereiche in der Rangfolge der Wichtigkeit (in %)

	1. Priorität	2./3. Priorität
Austausch von Ratschlägen	10,8	10,8
Austausch von Informationen (z.B. über Märkte)	6,8	12,8
Austausch von Technologie	4,0	6,5
Gemeinsames Marketing oder gemeinsamer Verkauf	2,8	4,3
Gemeinsame Produktion/Dienstleistungen	2,8	7,3
Gemeinsamer Kauf von Lieferungen/ Dienstleistungen/ Rohstoffen	2,3	6,3
Gemeinsame Ausbildung von Angestellten	1,3	5,8
Gemeinsame Forschung	0,8	1,3
Gemeinsame Sicherheitsmaßnahmen	0,3	2,6
Andere (Bitte geben Sie an, welche)	0,0	0,3

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 21a) und 21b); siehe Anlage 1

Demnach spielte der Austausch von Ratschlägen eine besondere Rolle (für je 10,8 % der Befragten ist dies die 1. und die 2./3. Priorität). Mit etwas geringerer Bedeutung folgen Informationen (für 6,8 % der Befragten ist dies die 1. und für 12,8 % die 2./3. Priorität) sowie Technologie (für 4,0 % der Befragten ist dies die 1. und für die 6,5 % die 2./3. Priorität).

Gleichzeitig belegt die Untersuchung die Herausbildung neuer Kooperationsformen. Es sind gemeinsame Produktion oder Dienstleistungen (für 7,3 % der Befragten sind dies die 2./3. Priorität) sowie die gemeinsame Ausbildung von Angestellten (für 5,8 % der Befragten sind dies die 2./3. Priorität). Aus Kostengründen, aber auch um bestimmte Entwicklungsschritte des eigenen Unternehmens zu beschleunigen, entscheiden sich heute selbst Kleinunternehmer, bestimmte Komponenten oder Zulieferungen für die eigene Produktion gemeinsam zu produzieren (Lebensmittelproduktion) oder bestimmte Aus- und Weiterbildungen für Mitarbeiter, Kurse oder Seminare gemeinsam anzubieten (Dienstleistungssektor). Interessant ist hier das Ergebnis der Befragung, wonach das Zustandekommen genannter

Kooperationsformen maßgeblich auf die Eigeninitiative der Kleinunternehmer zurückgeht (bei 23,8 %).²⁸⁵

Während in den frühen 90er Jahren oftmals „Eintagsfirmen“ gegründet wurden, um ein einzelnes Geschäft mit Gewinn abzuwickeln und danach diese Firma wieder zu schließen, stellen Kleinunternehmer heute auf längerfristige Perspektiven für ihre Unternehmen ab. Dies kann als deutliches Zeichen für ein wachsendes Vertrauen gewertet werden, nicht nur im Bereich der persönlichen Beziehungen, sondern auch in Bezug auf die institutionellen Rahmenbedingungen.

Für gesicherte Aussagen zur Bedeutung von Vertrauen bei der Kooperation mit Kunden und Lieferanten werden die während der Interviews direkt gestellten vertrauensbezogenen Fragen zur Auswertung herangezogen (siehe Abbildung 1).

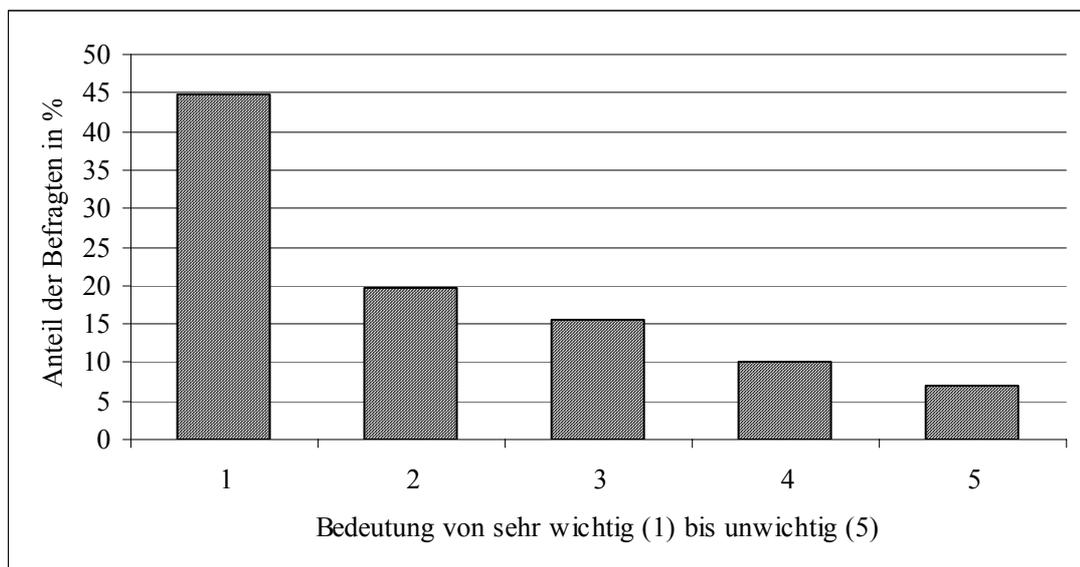


Abbildung 1: Bedeutung von Vertrauen bei Kunden- und Lieferantenbeziehungen

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 6b); siehe Anlage 1

Dabei bestätigte nahezu die Hälfte aller Befragten, dass die Rolle von Vertrauen sehr wichtig ist. Für nahezu Dreiviertel aller Befragten rangierte Vertrauen immerhin im Bereich wichtig bis sehr wichtig.

²⁸⁵ Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 22); siehe Anlage 1.

"Alle Beziehungen mit unseren Kunden sowie Lieferanten sind auf der Basis gegenseitigen Vertrauens aufgebaut. Alle Partner wähle ich nur nach dem persönlichen Faktor aus." (Dienstleistungsbranche)

"Im Kreis der Geschäftspartnern hatte die Firma sich schon oft auf das gegenseitige Vertrauen verlassen müssen. Wenn die Auftraggeber kein Geld als Vorauskasse bezahlen können, dann kann die Firma ihre Lieferanten und weitere Partner nicht bezahlen. Hier verlässt man sich auf Vertrauen zueinander und später wird alles ohne Probleme geregelt. Manchmal wird jedoch auch unser Vertrauen missbraucht." (Dienstleistungsbranche)

Auswahl neuer Mitarbeiter

Der wirtschaftliche Erfolg eines Kleinunternehmers ist zum großen Teil vom Engagement der Mitarbeiter seines Unternehmens abhängig. Wie bereits bei der Auswahl der Kooperationspartner festgestellt, haben sich auch hier Kriterien für die Auswahl der Mitarbeiter über die Zeit geändert. Heute orientieren sich immer mehr Kleinunternehmer vor allem an Arbeitserfahrung, Kompetenz und Fachkenntnissen der jeweiligen Personen. Es wird weniger Augenmerk auf gegenseitige Bekanntschaften oder auf Freundschaft gelegt, wie in den ersten Transformationsjahren noch der Fall.

Die Auswertungen der nachstehenden Tabelle 24 belegen, dass die in den früheren Transformationsjahren noch maßgeblichen persönlichen, subjektiven Schwerpunkte bei der Mitarbeiterauswahl („ich kenne ihn/sie“) mit nur 11,4 % bzw. 16,5 % eine deutlich verminderte Rolle spielen. Im Zusammenhang mit einer Hinwendung zu fachlichen Kriterien ist dies ein klarer Beleg für die vollzogene Stabilisierung des Vertrauens: d.h. bei Neuanstellungen ist direktes Vertrauen in eine Person (über persönliche Bekanntheit) nur noch in vermindertem Umfang erforderlich. Hier ist das indirekte, eher unpersönliche, institutionelle Vertrauen mittlerweile weitaus stärker ausgeprägt, so dass insbesondere fachliche Aspekte die Auswahlentscheidung dominieren können.

Tabelle 24: Entscheidungskriterien für die Auswahl von Angestellten (in %)

	1. Priorität	2. und 3. Priorität
Arbeitserfahrung	44,0	37,0
Empfehlung durch zuverlässige Quellen	19,8	34,3
Kenntnisse und Fähigkeiten	14,5	38,5
Ich kenne die zukünftigen Angestellten	11,4	16,5
Motivation	7,5	31,8
Alter	1,8	19,8
Geschlecht	0,0	4,5
Sonstige	1,0	2,3
Keine Antwort	-----	15,3

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 31a); siehe Anlage 1

Heute gilt für 44,0 % aller Befragten die Arbeitserfahrung von Arbeitnehmern als wichtigstes Entscheidungskriterium für deren Auswahl.

Unter Einbeziehung zweiter und dritter Prioritäten stellt sich das folgende Bild dar: maßgebliche Entscheidungsgrundlage sind fachliche Kriterien über Kenntnisse und Fähigkeiten (38,5 %) gefolgt von Arbeitserfahrung (27,0 %), Empfehlungen durch zuverlässige Quellen (34,4 %) und eigene Motivation des Arbeitnehmers (31,8 %). Alle weiteren Faktoren sind in ihrer Bedeutung deutlich geringer.

Die durchgeführten Interviews bestätigen diese Ergebnisse.

"Heute brauchen wir vor allem Qualifikation bei unseren Mitarbeitern, deswegen wird heute nicht mehr 'nach dem Telefonanruf' angestellt. Wichtig ist, was Du machen kannst und willst. Es gibt natürlich auch Möglichkeiten zum 'Lernen in der Praxis', aber die Voraussetzungen müssen da sein. Und das sind in diesem Fall nicht die Beziehungen." (Dienstleistungsbranche)

"Große Rolle spielen für uns die Weiterbildungsmöglichkeiten und die Teilnahme an beruflichen Wettbewerben. Alle Mitarbeiter werden heute aufgrund ihrer Qualifikation ausgewählt; nicht so, wie es früher war." (Lebensmittelbranche)

Die gegenüber früheren Phasen der Transformation somit deutlich veränderte Mitarbeiterauswahl führt zu Strukturveränderungen in den Unternehmen. Sichtbar wird dies u.a. an der Arbeitsverteilung: Mit Ausnahme reiner Familienunternehmen

ohne Angestellte bilden sich in den Kleinunternehmen neue arbeitsteilige Strukturen mit entsprechenden Verantwortungsbereichen heraus. Die Auswertungen der Fallstudien zeigen, dass in mittlerweile 57,5 % der befragten Kleinunternehmer mehrere Manager das Unternehmen betreuen.²⁸⁶

Tabelle 25: Ausgewählte Verantwortungsbereiche zusätzlich angestellter Manager (in %)

Verantwortungsgebiet	Ja	Nein
Finanzen	36,0	21,5
Verkauf und Marketing	30,0	27,5
Personalfragen	26,8	30,8
Technologie	24,3	33,3
Strategische Entwicklung	17,0	40,5
Sonstige	2,0	55,5

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 30b); siehe Anlage 1

Wenn ein Kleinunternehmer in seiner Firma zusätzliche Manager beschäftigt, so sind diese mit selbständiger Verantwortung überwiegend für die Bereiche Finanzen (36,0 %) sowie Verkauf und Marketing (30,0 %) ausgestattet. Obwohl er vom Eigentümer mit in operative Entscheidungsprozesse einbezogen wird, verbleibt ihm jedoch die endgültige Entscheidungsbefugnis in strategischen Fragen.

An dieser Stelle kann zusammengefasst werden, dass die Grundlagen unternehmerischer Tätigkeit der Kleinunternehmen sich den aktuellen wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Veränderungen über die Transformationsjahre hinweg angepasst haben. Deutlich wird dies beispielsweise in veränderten Entscheidungsstrukturen bei der Auswahl für Geschäftspartner oder Kunden- und Lieferantenbeziehungen.

Obwohl persönliches (subjektives) Vertrauen unverändert eine wichtige Rolle spielt, (*"die Chemie muss stimmen, dann werden wir zusammen arbeiten"*) baut mittlerweile ein bedeutender Teil der Geschäftsbeziehungen auf (objektive) Kriterien der Geschäftserfahrung, die Reputation des Partners oder die erfolgreiche bisherige Zusammenarbeit (*"die Stadt ist klein und die Reputation ist viel wert"*). Dies spiegelt

²⁸⁶ Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 30a); siehe Anlage 1.

sich auch bei der Suche nach neuen Mitarbeitern wieder: obgleich Kleinunternehmen überwiegend als Familienbetriebe arbeiten, wird im Vergleich zu den Anfangsjahren der Transformation deutlich weniger zurück gegriffen auf Ressourcen aus dem Freundes- oder Verwandtenkreis. Berücksichtigung finden heute vielmehr das Ausbildungsniveau und die persönliche Berufserfahrung.

Im folgenden Abschnitt werden Ergebnisse der empirischen Untersuchung zur Art und Weise der Regelung von Geschäftsbeziehungen zwischen Kleinunternehmern, Kunden und Lieferanten vorgestellt.

III.2.2 Regelung der Geschäftsbeziehungen

Die Transaktionen zwischen den Kleinunternehmen der Region Nižnij Novgorod und ihren Kunden und Zulieferern verlaufen unter sich verändernden wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen. Das Regelwerk, das bei der Strukturierung von Geschäftsbeziehungen Anwendung findet, lässt Rückschlüsse auf die Ausprägung von personellem bzw. institutionellem Vertrauen zu. Der nachfolgende Abschnitt orientiert sich u.a. an dieser Fragestellung: In der Analyse der Umfragen und Interviews zu Formen des Vertragsabschlusses wird zwischen mündlichen und schriftlichen Verträgen unterschieden. Der schriftliche Vertrag wird dabei als wichtiger Indikator für institutionelles Vertrauen in die russische Gesellschaft erkannt. In ähnlicher Weise werden weitere Formen der Regelung von Geschäftsbeziehungen analysiert: zusätzliche Kontrollmechanismen, die neben der Vertragsform stehen (Zusatzgarantien, Zusatzüberprüfungen, Zahlung mit Vorkasse).

Vor dem Hintergrund der im ersten Teil der Arbeit vertieften theoretischen Fragestellung ist die empirische Überprüfung von Verhaltensmustern bei Vertragsbruch besonders interessant. Sie führt zu der Frage, ob in einem solchen Fall Regelungen durch Gerichte oder ähnliche institutionelle Gremien angestrebt werden oder ob die betroffenen Kleinunternehmer versuchen, die Probleme auf informellem Wege zu lösen.

Analysiert werden zunächst Regelungsmechanismen bei Geschäftsabschluss. Auf Basis der Fallstudien lassen sich hier folgende Aspekte unterscheiden: Zahlungsform (z.B. Banküberweisung oder Barzahlung), Zahlungsziel. Die Auswertung von Zahlungsbedingungen zeigt Tabelle 26.

Tabelle 26: Übliche Zahlungsbedingungen bei Geschäftsabschlüssen mit Kunden und Lieferanten (in %)

Zahlungsbedingung	Kunden		Lieferanten	
	Ja	Nein	Ja	Nein
Sofortige Barzahlung bei Lieferung	84,7	15,3	71,8	21,5
Sofortige Banküberweisung	59,7	40,3	63,8	29,5
Zahlung innerhalb einer Woche	24,2	75,8	33,3	60,0
Zahlung innerhalb eines Monats	12,5	87,5	20,3	73,0
Zahlung später als ein Monat	6,2	93,8	9,3	84,0
Sonstiges	2,8	97,3	2,5	90,8

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 16c) und 17c); siehe Anlage 1

Die Tabelle zeigt, dass Barzahlungen durchaus häufiger genannt werden als Banküberweisungen. Zudem ist bei jeder Form der Zahlung ein sehr eng gesetztes Zahlungsziel charakteristisch: die sofortige Bezahlung dominiert. Andere Möglichkeiten werden eher seltener angewendet, in diesen Fällen oft als Kombination mit zusätzlichen Bedingungen wie Preisnachlässen etc.

Anwendung finden sowohl *schriftliche als auch mündliche Vertragsformen*.

Die empirische Untersuchung bestätigt für die meisten Kleinunternehmer in ihren Kunden- und Lieferantenbeziehungen den Abschluss schriftlicher Verträge: 58,8 % der Kundenbeziehungen und für 79,4 % der Lieferantenbeziehungen ist dies der Fall:

Tabelle 27: Regelung der Kunden- und Lieferantenbeziehungen (in %)

Art der Vereinbarung*	Kunde	Lieferant
Schriftlicher Vertrag	58,8	79,4
Mündliche Vereinbarung	36,5	33,5
Keine Vereinbarung	23,8	7,5
Sonstige	---	---

*Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 19a); siehe Anlage 1

"Alle Verträge werden immer schriftlich geschlossen und jeweils für ein Jahr. In den Verträgen wird die Qualität und das Sortiment der Ware, Lieferzeiten und Art der Bezahlung vereinbart." (Handelsbranche)

An dieser Stelle muss erwähnt werden, dass der Sinn schriftlicher Verträge sich in Russland erheblich von der Aufgabe solcher Verträge in westlichen Marktwirtschaften unterscheidet. Die russische Steuergesetzgebung schreibt beispielsweise schriftliche Verträge bei Geschäftsbeziehungen zwischen juristischen Personen vor. Aus den Fallstudien geht hervor, dass die überwiegende Anzahl dieser Verträge nur pro forma zur Erfüllung gesetzlicher Buchhaltungsverpflichtungen und zumeist nach vorgegebenen Mustern der Steuerinspektion abgeschlossen wird. Oftmals werden sie auch erst im nachhinein abgeschlossen, wenn die eigentliche Vereinbarung bereits mündlich getroffen worden ist. Dies belegt, dass sich die schriftliche Vertragsform zwar weitgehend durchgesetzt hat, dass die eigentliche vertragliche Rahmensetzung jedoch weiterhin mündlich erfolgt. Diese mündlichen

Verträge haben erheblich größeren Einfluss auf die Struktur der zwischenbetrieblichen Geschäftsbeziehungen.

"Im Vertrag stehen die üblichen Kapitel, die auch in jedem Standardvertrag vorgesehen sind. Verträge sind für die Jahresabschlüsse bei der Steuerinspektion vorzulegen. Gleichzeitig wird ein Zusatzvertrag über den Preis unterschrieben. Hier sind verschiedene Varianten möglich: die volle Summe oder nur ein Teil wird offen gezeigt und der Rest dann in bar ausgezahlt, ohne Erwähnung im Vertrag. Die Varianten hängen ab vom Vertrauen in eine solche Kooperation." (Lebensmittelproduktionsbranche)

An dieser Stelle ist also eine Unterscheidung zwischen wirksamen Verträgen und Pro-Forma-Verträgen für den Fiskus hilfreich. Im folgenden sollen nur die wirksamen Verträge einer genaueren Untersuchung unterzogen werden.

Der Inhalt *wirksamer Verträge* betrifft vor allem Preise und Zahlungsmodalitäten. Diese Inhalte werden von den Kleinunternehmern mündlich verhandelt und im nachhinein schriftlich festgehalten. Neben diesen schriftlichen, wirksamen Verträgen werden dann jedoch in den meisten Fällen Pro-Forma-Verträge für die Vorlage bei den Behörden aufgesetzt.

Die Entscheidung, ob ein Vertrag schriftlich oder mündlich geregelt wird, hängt von der Einordnung des Geschäftspartners ab: in der Regel werden mit persönlich bekannten privaten Geschäftspartnern mündliche Verträge geschlossen, mit unbekanntem Partnern und staatlichen Institutionen dagegen schriftliche Verträge.

Dieses empirische Ergebnis erlaubt zwei Interpretationen:

- Kleinunternehmer haben geringes Vertrauen zu unbekanntem Personen und staatlichen Institutionen, bzw. fürchten, dass bei solchen Transaktionspartnern die Vertragsverpflichtungen nicht erfüllt werden (z.B. rechtzeitiger Zahlungseingang).

"Mit staatlichen Strukturen als Kunden werden alle Verträge schriftlich gemacht, weil sie in der Regel mit großer Verspätung bezahlt werden. Dank schriftlicher Verträge ist es dann einfacher, die noch nicht ausgezahlten Summen in Raten zu bekommen." (Dienstleistungssektor)

"Natürliche Personen schließen mit der Firma individuelle Verträge: Kunden erwerben bestimmte Kenntnisse, die Firma stellt qualifizierte Lehrer. Verträge werden immer schriftlich abgeschlossen... früher hatten einige Leute unsere Seminare besucht, aber am Ende nicht bezahlt." (Dienstleistungsbranche)

- Zugleich zeigt die Anwendung schriftlicher Verträge bei diesen Gruppen aber auch, dass im Falle von Vertragsbruch wachsendes Vertrauen in Gerichte und/oder Arbitrage besteht: dass diese staatlichen Institutionen eine befriedigende Regelung im Rahmen der Gesetze finden können.

"Wir hatten mal Erfahrungen mit einer Gerichtsverhandlung. Die Stadtadministration wollte außerplanmäßig und ungerechtfertigt unsere Miete erhöhen. Da wir keine persönlichen Beziehungen zur Administration hatten, über die wir diese Frage regeln konnten, sind wir zum Gericht gegangen. Die Entscheidung dauerte etwa zwei Jahre. Letztendlich hatte unsere Firma recht bekommen." (Dienstleistungsbranche)

Insgesamt stützen die Ergebnisse aus Befragungen und Interviews nachhaltig die These, dass die festgestellte Tendenz hin zu schriftlichen Verträgen als Ersatz für persönliches Vertrauen gewertet werden kann und damit generell ein Zeichen des wachsenden institutionellen Vertrauens ist.

"...ist es viel wichtiger, nicht über Vertrauen zu reden, sondern vernünftige Gesetze zu schaffen, die selbst den Markt regulieren werden. Gesetze und Spielregeln werden dann auch das Unternehmertum entwickeln. Das hat nichts mit Vertrauen zu tun. Dem Gesetz muss man vertrauen, dann wird alles in Ordnung sein." (Lebensmittelbranche)

Das institutionelle Vertrauen hat jedoch noch keinesfalls einen Umfang erreicht, der dem in gewachsenen Marktwirtschaften gleich käme. Die Mehrzahl wirksamer Verträge wird im Bereich des russischen Kleinunternehmertums weiterhin vor allem informell (mündlich) geregelt.

"Unsere Geschäftspartner (Kunden und Lieferanten) sind sowohl private Personen und Firmen als auch staatliche Institutionen. Mit privaten Kunden werden niemals schriftliche Verträge unterschrieben..." (Dienstleistungsbranche)

"Unseren ständigen Kunden geben wir schon mal Ware ohne Geld, wenn sie die Löhne nicht rechtzeitig bekommen haben. Dabei sprechen wir uns nur so ab, natürlich ohne Vertrag oder ähnliches. Die Leute sind uns dankbar dafür und es kam bisher auch nie vor, dass jemand uns betrogen hatte und nicht bezahlt hat, wenn auch später." (Handelsbranche)

Das Ergebnis der empirischen Erhebung zeigt folgende allgemeine Beweggründe, Kooperationsbeziehungen nicht schriftlich, sondern mündlich (oder gar ohne jede explizite Vereinbarung) zu regeln (siehe Tabelle 28).

Tabelle 28: Gründe für nichtschriftliche Regelung von Kooperationsbeziehungen (in %)

Der Geschäftspartner ist regelmäßiger Kunde und/ oder Lieferant	50,0
Er wurde mir von Leuten empfohlen, denen ich vertraue (Freunde, Angestellte, andere)	43,8
Der Geschäftspartner ist ein Freund	37,5
Der Geschäftspartner gehört zu demselben Unternehmerverband	18,8
Der Geschäftspartner gehört zu derselben Volksgruppe	0,8
Sonstiges	0,5

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 23b); siehe Anlage 1

Die bereits für den bisherigen Transformationsverlauf charakteristische Art der Geschäftsbeziehungen zeigt sich auch in den Ergebnissen der vorliegenden Analyse: Empfehlungen (43,8 %) und persönliche Freundschaft (37,5 %) spielen eine bedeutende Rolle. Daneben jedoch geben 50,0 % aller Befragten an, dass fachliche Aspekte im Zusammenhang mit positiven Erfahrungen (und erworbenem Vertrauen: „Der Geschäftspartner ist regelmäßiger Kunde und/ oder Lieferant“) die größte Rolle spielen bei nichtschriftlichen Verträgen.

Bemerkenswert ist, dass auch die Mitgliedschaft des Kooperationspartners im selben Wirtschaftsverband an Bedeutung gewinnt und bei 18,8 % der Befragten eine Rolle spielt. Hierin spiegelt sich eine wichtige positive Tendenz und deutet auf ein sich langsam bildendes stabiles institutionelles Umfeld hin.

Was die Branchenspezifika anbetrifft, so zeigen die Interviews eine recht breite Streuung: Freundschaft ist ein wichtiger Faktor innerhalb der Dienstleistungsbranche, jedoch nur halb so bedeutsam für Handelsunternehmen; Beziehungen mit bestehenden Kunden/Lieferanten sind für Kleinunternehmer der Handelsbranche von großer Bedeutung; Empfehlungen von Bekannten wurden bei Kleinunternehmen aller Branchen gleichmäßig häufig als Grund für nichtschriftliche Kooperationen angegeben.

Die Fallstudien lassen zudem Unterschiede im Vertragsabschluss bei Mikrounternehmen und Kleinunternehmen erkennen: kleine Unternehmen tendieren deutlich häufiger zu einem schriftlichen Vertrag als Mikrounternehmen, die entsprechend öfter mündliche Regelung oder gar keine ausdrücklichen Verabredungen einsetzen. Als Ursache hierfür steht zu vermuten, dass in beiden Unternehmenstypen unterschiedliche Kundenstrukturen bzw. Lieferanten zu finden sind: Mikrounternehmen sind oft kleine Handelsbetriebe mit Laufkundschaft, Geschäfte werden gleich abgewickelt, es wird ohne große langfristige Verträge gekauft.

Zusätzliche Kontrollmechanismen

Um Qualität und Umfang der existierenden Geschäftsbeziehungen langfristig zu sichern, nutzen die Kleinunternehmer eine Reihe zusätzlicher gegenseitiger Dienstleistungen. Anzutreffen sind Regelungen in Form von Zusatzgarantien, Zusatzüberprüfungen oder Zahlung von Vorkasse.

Unternehmer verstehen unter diesen Zusatzgarantien persönliche, zumeist finanzielle Sicherheiten, zu denen auch die Zahlung von Vorkasse (Vorauszahlung) zählt.²⁸⁷ Vorauszahlungen und Leistungserbringung nur gegen Vorkasse finden heute flächendeckend Anwendung. Dabei richtet sich die Höhe der Vorkasse u.a. nach der Dauer der Geschäftsbeziehung und reicht von 30 % der vertraglich vereinbarten Summe für langjährige Geschäftspartner bis zu 70 % bei neuen Partnern. Dieses Geschäftsgebaren spiegelt sowohl das noch fehlende Vertrauen in neue Geschäftspartner („potentielle Betrüger“) als auch negative Erfahrungen der Vergangenheit.

"Die Bedingungen von allen Geschäftspartnern sind: Vorkasse bis zu 70 % und den größten Teil davon in bar. Manchmal kann man sich auch ohne Vorkasse verabreden, dies jedoch nur mit langjährigen Partnern." (Handelsbranche)

²⁸⁷ Ausführlicher siehe dazu im Abschnitt II.3.1 der vorliegenden Arbeit.

"Ich vertraue grundsätzlich allen. Mich kann keiner betrügen. Das gibt es bei uns nicht, dass jemand meine Arbeit nicht bezahlt hat. Ich nehme grundsätzlich Vorkasse, und zwar 100 %." (Dienstleistungsunternehmen)

"Ich vertraue..., nehme aber immer die 100 %ige Vorkasse, als Garantie für mein Vertrauen". (Dienstleistungsbranche)

Dennoch trägt das von den Unternehmern selbst eingeführte System zusätzlicher Kontrollmechanismen zu einer allgemein verbesserten institutionellen Sicherheit für die jeweilige Geschäftsvereinbarung bei: die Größe des Marktes und die Weitläufigkeit einer Stadt wie Nižnij Novgorod mit ihren ca. 2 Mio. Einwohnern führen zu tendenziell unpersönlichen Geschäftsbeziehungen. Immer mehr Unternehmer verlassen sich deshalb auf das sich erfolgreich entwickelnde, regionale institutionelle Umfeld.

Ein wichtiger Analysepunkt für die Regelung der Geschäftsbeziehungen ist die Frage nach den *Ansprechpartnern im Falle von Vertragsverletzungen* innerhalb von Geschäftsbeziehungen. Hier zeigte die empirische Erhebung, dass mehr als die Hälfte der befragten Kleinunternehmer (50,8 %) keine ernsthaften Probleme in ihren Geschäftsbeziehungen hatten oder ihre Probleme allein lösen konnten (15,1 %).

Die Verteilung der weiteren Ansprechpartner zeigt die folgende Tabelle 29:

Tabelle 29: Ansprechpartner im Falle von Vertragsverletzungen

Bei Problemen in den Geschäftsbeziehungen wende mich an:	%
Gemeinsame Geschäftspartner	48,0
Schiedsgericht	30,8
Gericht	30,2
Verwandte und Freunde	27,2
Handelskammer und/oder Unternehmerverband	4,8
Sonstige	3,0
Niemand	15,1
Nicht zutreffend (es gibt kein Problem mit dem Geschäftspartner)	50,8
Weiß nicht	3,6

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 29); siehe Anlage 1

Demnach werden Probleme vor allem über gemeinsame Geschäftspartner gelöst (48,0 %). In ihnen sieht man eine unabhängige, aber zugleich qualifizierte Partei für

die Lösung von Geschäftsproblemen. Verwandte und Freunde haben bei der Lösung von Geschäftsproblemen im Gegensatz zu den frühen 90er Jahren an Bedeutung verloren.

Bedeutsam ist die wachsende Rolle von Gerichten und Schiedsgerichten. Wirtschaftliche Streitfälle können sowohl von einem Schiedsgericht als auch vor einem gewöhnlichen Gericht (Zivilgericht) behandelt werden. In der Praxis ist der Anteil der Anrufung von gewöhnlichen Gerichten heute genauso hoch wie der von Schiedsgerichten (je ca. 30 %).

Diese empirisch herausgearbeiteten Daten erlauben eine klare Bewertung der Ergebnisse. Festzustellen ist erstens eine steigende Bedeutung gerichtlicher Regelungen. Zweitens spiegelt dies Veränderungen in der Wahrnehmung der staatlichen Institutionen bei den Kleinunternehmern wider. Drittens ist dies ein Beleg für die wachsende Bedeutung des institutionellen Vertrauens in der gegenwärtigen russischen Transformationsgesellschaft.

Die Fallstudien belegen, dass sich vor allem neue und junge Unternehmen häufiger an das Gericht oder an das Schiedsgericht wenden (mehr als 40 %).

Parallel gab die Mehrheit der Kleinunternehmer jedoch an, dass trotz verbesserter Möglichkeiten, die in den Geschäftsbeziehungen auftretenden Probleme mit Hilfe von offiziellen Strukturen zu lösen, was heißt, dass von allen Beteiligten weiterhin häufig strittige Fragen informell, ohne staatliche Beteiligung geregelt werden. Als Gründe dafür wurden u.a. genannt: komplizierte und lange Prozedur des Gerichtsverfahrens; hohe Kosten des Verfahrens; mangelnde Eindeutigkeit der Entscheidungen und fehlende Mechanismen der Durchsetzung der Entscheidungen.

"Ich werde in keinem Fall wieder zum Gericht gehen. Eine Firma schuldet mir seit 1996 etwa 74.000 US\$. Jetzt weiß ich, dass ich mein Geld nie wiedersehen werde. Es gab ein Gerichtsverfahren. Es wurde auch entschieden, dass diese Firma ihre Schulden sofort bezahlen muss. Es fehlt aber an einfachen Mechanismen, die dieses Problem regulieren werden. Das Gericht kann mir mit eigenen Mitteln nicht helfen, diese Schulden zu bekommen. Deswegen gehe ich nie mehr zum Gericht. In solchen Fällen finden sich immer andere Möglichkeiten." (Dienstleistungsbranche)

"Wir werden niemals etwas mit dem Gericht zu tun haben wollen. Jede Gerichtsprozedur ist sehr zeitaufwendig, oft werden dort nicht eindeutige Entscheidungen getroffen, und auch die zusätzlichen Kosten spielen eine große Rolle. Aus diesem Grund werden wir unsere Probleme lieber selbst, informell und persönlich lösen." (Dienstleistungsbranche)

"Man kann sich an die Arbitrage natürlich wenden, aber es lohnt sich nur für den Fall, dass man eine Frage mit einer großen Firma zu klären hat, bei den kleinen Firmen ist dies alles umsonst". (Dienstleistungsbranche).

Im Verlauf dieses Abschnitts konnte belegt werden, dass sich ebenso wie die Zusammensetzung und Auswahl der Geschäftspartner auch die Strukturen in der Regelung von Geschäftsbeziehungen im Vergleich zu den früheren 90er Jahren deutlich verändert haben. Bezogen auf Form und Umfang wirksamer vertraglicher Absprachen gilt, dass Geschäfte mit unbekanntem Geschäftspartnern oder mit staatlichen Strukturen immer schriftlich fixiert werden. Unabhängig hiervon sind schriftliche „Pro-Forma-Verträge“ für die Vorlage bei Finanz- und Steuerbehörden fast überall anzutreffen. Wenn der Partner jedoch persönlich ausreichend bekannt ist (natürliche Personen) oder diese Geschäftsbeziehung ausreichend lange besteht und sich positiv bewährt hat, werden Verträge oft mündlich vereinbart.

Darüber hinaus haben Kleinunternehmer für sich weitere Regelungsmöglichkeiten etabliert, so u.a. bargeldgebundene Transaktionen und die nahezu überall anzutreffende Zahlung von Vorkasse, deren Höhe durch die Dauer der Partnerschaft bestimmt wird. Nur in Ausnahmen besteht für gelieferte Ware oder erbrachte Dienstleistung die Möglichkeit von Zahlungsaufschub bzw. von (für westeuropäische Verhältnisse ganz normalen) Zahlungszielen von ein bis vier Wochen.

Die allgemeine Rahmenstruktur für die Regelung von Geschäftsbeziehungen ist in erster Linie unverändert gekennzeichnet von personellem Vertrauen. Die Ergebnisse zeigen aber auch (vor allem bei jungen Firmen sowie jungen Unternehmern) sehr deutlich die zunehmende Tendenz, auftretende Probleme durch Gerichtsverfahren zu lösen. Dies belegt eine Steigerung des Vertrauens in staatliche Institutionen und gewachsenes institutionelles Vertrauen.

III.2.3 Finanz- und Kreditbeziehungen

Die Entwicklung der Finanz- und Kreditbeziehungen der Kleinunternehmer in Nižnij Novgorod stellt einen wichtigen Aspekt der Untersuchung dar.

Bereits bei den theoretischen Überlegungen wurde dargestellt, dass für russische Kleinunternehmer insbesondere Finanz- und Kreditbeziehungen zu den Banken oft mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden sind: hohe Zinsen und komplizierte bürokratische Prozeduren haben negative Auswirkungen. Informelle Netzwerke ersetzen oft Beziehungen zu Banken.²⁸⁸

Im Rahmen der Fallstudien wurde die Struktur von Finanz- und Kreditbeziehungen von den Kleinunternehmern in Nižnij Novgorod untersucht. Befragungen und Interviews prüften, ob die Kleinunternehmer ihren Geschäftspartnern *Kredite geben*; ob die Kleinunternehmer selbst *Kredite aufnehmen*; wenn ja, dann bei welchen *Quellen* und mit welcher *Regulierung*: mündlich oder schriftlich (wenn schriftlich, dann mit welchen Bestimmungskategorien).

Die Auswertung ergab, dass die Mehrheit der befragten Kleinunternehmer (unabhängig von Branche und Altersgruppe) grundsätzlich keine Kredite vergibt. Als Erklärung dafür diente unter anderem die eigene finanzielle Schwäche sowie das unsichere institutionelle Umfeld. Falls Kredite vergeben wurden, erfolgte dies überwiegend an Personen aus dem Bekanntenkreis: Angestellte (33,7 %), Verwandte (29,5 %), Geschäftspartner (25,5 %) und Freunde (20,0 %).²⁸⁹

²⁸⁸ Ausführlicher siehe dazu im Abschnitt II.3 der vorliegenden Arbeit.

²⁸⁹ In einer Reihe von Studien werden Kredite an die Mitarbeiter und Angestellte als vorzeitige Gehaltsauszahlungen verstanden, Kredite im eigenen Familienkreis hingegen als zinslose Subventionen, Kredite an Geschäftspartner als Aufschübe für Zahlungen bei Vertragsabwicklung. Ausführlicher siehe dazu im Abschnitt II.3.

Hierzu siehe Tabelle 30.

Tabelle 30: Empfänger von Krediten, die von Kleinunternehmern vergeben wurden (in %)

Haben Sie folgenden Personen Kredite gegeben:	Nein	Ja
Ehemalige Kollegen	94,5	5,5
Kunden	83,5	16,5
Lieferanten	80,5	19,5
Freunde	80,0	20,0
Geschäftspartner	74,5	25,5
Verwandte	70,5	29,5
Angestellte	66,3	33,7
Sonstige	99,8	0,2

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 11); siehe Anlage 1

Ähnlich setzt sich auch der Kreis derjenigen zusammen, von denen die befragten Kleinunternehmer selbst Kredite erhalten haben, wobei persönliche Beziehungen hier nach wie vor die entscheidende Rolle spielen.

Tabelle 31: Quellen von Krediten und Bürgschaften für Kleinunternehmer (%)

Erhalt von Krediten und Bürgschaften über:	a) Kredit erhalten		b) Bürgschaft	
	Ja	Nein	Ja	Nein
Verwandte	37,5	62,5	1,3	36,2
Freunde	33,5	66,5	5,8	27,7
Banken	20,0	80,0	19,5	0,5
Netzwerke privater Kreditgeber	18,0	82,0	5,5	12,5
Kunden	9,0	91,0	3,3	5,7
Ehemalige Kollegen	7,7	92,3	1,0	6,7
Staatliche Programme/ Geldgeber	4,7	95,3	3,0	1,7
Angestellte	4,5	95,5	0,3	4,2
Lieferanten	3,5	96,5	0,5	3,0
Sonstigen	3,2	96,8	0,5	2,7

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 10a) und 10b); siehe Anlage 1

Aus der Tabelle 31 wird ersichtlich, dass auch die Mehrheit der befragten Kleinunternehmer trotz allgemein benötigtem Kapital keinerlei Kreditbeziehungen aufbauen konnte, unabhängig von eventuellen Präferenzen für bestimmte Quellen.

Bei denjenigen jedoch, die einen Kredit bekamen, stehen Verwandte (37,5 %) und Freunde (33,5 %) als Kreditgeber an erster Stelle. Kredite erhält man hier zu günstigen Konditionen: bei Krediten von Verwandten gaben 36,2 % der Befragten, keine Bürgschaft gestellt zu haben, Kredite von Freunden waren entsprechen für 27,7 % der Befragten ohne Bürgschaft zu erhalten. Entsprechend werden diese Kredite als Unterstützung aus dem Familienkreis verstanden und hier nicht weiter untersucht.

Als weitere Kreditgeber folgen Banken (20,0 %), deren Kredite allerdings müssen durch Bürgschaften abgesichert werden (bei 19,5 % der Befragten). Es schließen sich weitere Netzwerke an (18,0 %), die ebenso überwiegend ohne Bürgschaften Kredite an Kleinunternehmer vergeben. Da andere Quellen für die Kreditvergabe kaum ins Gewicht fallen, soll die Rolle von Banken und den Netzwerken privater Kreditgeber hier ausführlicher diskutiert werden.

Es fällt auf, dass Banken als primäre Kreditinstitutionen unter den aktuellen Kreditgebern nur an dritter Stelle stehen: Aus Sicht aller befragten Kleinunternehmer sind Beziehungen zu traditionellen Finanzinstitutionen wenig oder gar nicht erstrebenswert. Alle Befragten betonten die komplizierten Bedingungen einer Kreditvergabe: hohe Zinsen, Verpfändungen (Immobilien, Autos) überhöhte Mindest – Kreditsummen (ab 100.000 US\$, für Kleinunternehmer jedoch sind meist Mikrokredite bis 10.000 US\$ interessant). Für die Mehrheit der Kleinunternehmer sind diese Bedingungen vor allem wegen ihrer eigenen begrenzten finanziellen Möglichkeiten nicht akzeptabel, eine Rolle spielen hier auch die negativen Erfahrungen und der Vertrauensverlust im Rahmen der Finanzkrise der 90er Jahre.

Banken wiederum lehnen die Vergabe von Krediten an Kleinunternehmen häufig ab, da für sie die Bearbeitung von Mikrokrediten uninteressant ist. Neben hohem Zeitaufwand bei geringen Gewinnmargen ist hier das Risiko groß, dass das beantragende Unternehmen weder Kreditgeschichte noch verpfändbare Mobilien vorweisen kann. Ganz massiv hemmend wirkt sich das Fehlen von beleihbarem Eigentum an Grund und Boden oder Immobilien aus: Es gibt weder breit gestreutes Grundeigentum noch ein etabliertes Katasterwesen, das über eine zuverlässige Erfassung und Fortschreibung der Eigentums- und Beleihungssituation die Vergabe von Krediten möglich machen würde. Dies jedoch ist auch für die Zukunft die entscheidende Grundlage jeder Kreditbeziehung und damit für das Funktionieren der Marktwirtschaft in Russland.

In dieser Situation fehlen staatliche Garantien und Kreditmöglichkeiten, die diese Mikrokredite absichern oder ergänzen könnten.

Vor diesem Hintergrund hat sich neben den Banken ein System privat organisierter Finanz- und Kreditbeziehungen etabliert. Die zumeist informellen Strukturen, „Netzwerke privater Kreditgeber“, bestehen sowohl aus vertrauten Geschäftspartnern als auch aus sog. „Business – Angels“²⁹⁰, die die Vergabe von Krediten mittlerweile kommerziell und bankenähnlich betreiben. In der Befragung gaben 18,0 % der Kleinunternehmer an, dass sie Kredite von diesen privaten Netzwerken erhalten haben. Für Kleinunternehmen ist aufgrund ihrer Kontakte zu zumeist ähnlich großen Unternehmen die Krediterlangung über Geschäftspartner eher selten ist. Aus Tabelle 31 geht hervor, dass 90 % der befragten Kleinunternehmen von Kunden oder Lieferanten nie Kredite erhalten haben.

Kredite bei Banken werden in nahezu allen Fällen als Devisenkredite gewährt. Ursache hierfür ist die unverändert starke Inflation des Rubel. Durchschnittliche Zinsen für solche Kredite liegen bei 18 % p.a., private Kredite hingegen sind mit 2 bis 4 % p.a. zu verzinsen.

Kleinere Kreditsummen werden oft bar ausgezahlt und sind oftmals ohne schriftliche Verträge zu erhalten. Große Kredite werden in bargeldlosem Zahlungsverkehr über Banken abgewickelt. Oft werden diese Kredite durch die Netzwerke als zinslose Darlehen an die Kleinunternehmen vergeben. Als Gegenleistung wird bei größeren Summen (ca. 100.000 US\$) eine Beteiligung am jeweiligen Unternehmen verlangt, zwischen 5 % und 15 % sind hier nicht ungewöhnlich. Wie die Fallstudien bestätigen, werden solche Kreditmöglichkeiten trotz der manchmal an Zinswucher grenzenden, erheblichen Kosten heute häufig in Anspruch genommen.

"...es werden niemals Kredite bei den Banken beantragt. Unsere Firma selbst hatte nichts verloren während der Krise im August 1998, wir hatten aber genug Beispiele gesehen. Eine solche Situation kann sich wiederholen, deswegen haben wir die endgültige Entscheidung getroffen: alle Kredite werden bei privaten Personen aufgenommen, mittlerweile hat sich in der Stadt ein "schwarzer Markt" von solchen Dienstleistungen herausgebildet. Bis jetzt sind alle Seiten zufrieden geblieben. Es gibt auch keinen Grund, diese Partnerschaft zu ändern" (Handelsbranche)

²⁹⁰ Siehe dazu Abschnitt II.3.1 der vorliegenden Arbeit.

"Ich bin überzeugt, wenn ich Geld brauchen werde, finde ich immer jemanden, der mir helfen kann. In Russland spielt die persönliche Schiene die wichtigste Rolle."
(Dienstleistungsbranche)

"...grundsätzlich keine Kredite bei der Bank. Wenn eine Summe aufgenommen wird, dann nur privat." (Dienstleistungsbranche)

"...vor kurzem war ein Kredit notwendig, so wurde der Kredit bei ihm (einem Freund) zu sehr günstigen Konditionen aufgenommen." (Dienstleistungsbranche)

"Wenn ich das Geld brauche, wende ich mich nur an private Leute. Hier sind die Zinsen normal und man braucht keine Verpfändung. Privat kann man auch einen Mikro – Kredit bekommen. Die Leute sind nicht aus meiner Familie. Es gibt mittlerweile bestimmte Personen, die ihr eigenes Geld als Kredit vergeben".
(Dienstleistungsbranche)

"...wir nehmen keine Kredite bei den Banken. Die Pfandsummen können wir nicht bezahlen. Es gibt schon genug Leute, die privat eigenes Geld als Kredit vergeben. Mit einigen von denen arbeiten wir lange und sehr vertrauensvoll zusammen."
(Dienstleistungsbranche)

Nachfolgend werden die bisherigen Analyseergebnisse für Kreditvergabe und Kreditnahme unter dem Begriff der Kredittransaktionen abstrahiert und so bedeutsame Aussagen zu dort verwendeten Regulierungsmechanismen gewonnen. Die Ergebnisse sind in Tabelle 32 dargestellt.

Tabelle 32: Regelungsmechanismen bei Kredittransaktionen (in %)

	Kredittransaktion		Keine Regulierung	Mündliche Vereinbarung	Schriftlicher Vertrag
	Ja	Nein			
Netzwerke privater Kreditgeber	54,5	45,5	23,5	14,5	6,5
Freunde	45,0	55,0	7,5	35,5	2,0
Verwandte	44,1	55,9	14,8	29,0	0,3
Kunden	23,6	76,4	3,0	7,3	13,3
Lieferant	22,5	77,5	2,0	10,0	10,5
Bank	20,0	80,0	1,5	---	18,5
Staatliche Programme oder Geldgeber	4,8	95,2	1,0	---	3,8
Sonstige Quellen	12,2	87,8	10,5	9,0	2,7

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 12a); siehe Anlage 1

Auf dieser Abstraktionsebene sind die Präferenzen russischer Kleinunternehmen im Zusammenhang mit Kreditbeziehungen klar ersichtlich: die meisten Transaktionen (sowohl Kreditnahme als auch Kreditvergabe) finden mit Netzwerken privater Kreditgeber (54,5 %) statt, es folgen Freunde (45,0 %) und Verwandte (44,1 %). Hier wird offensichtlich, dass in diesen Fällen die Regulierungsmechanismen überwiegend informell sind: diese Transaktionen werden entweder mündlich oder gar ohne jede Vereinbarung geregelt. Dies belegt die unverändert große Bedeutung des personellen Vertrauens.

Die Rolle der Banken bei Kredittransaktionen liegt bei 20 %, die entsprechenden Regulierungsmechanismen wurden in diesem Fall bereits ausführlich dargestellt. Diese Transaktionen werden immer durch schriftliche Verträge mit Zusatzgarantien reguliert. Transaktionen mit Kunden und Lieferanten werden in deutlich weniger Fällen ausgeführt, dann jedoch aufgrund der bereits mehrfach angesprochenen Unternehmensgrößen sowohl über mündliche als auch über schriftliche Verträge reguliert.

Letztlich wird die nicht vorhandene oder unzureichende Finanzierung der Banken weitgehend kompensiert durch Kapitalbereitstellung von Verwandten, Freunden oder anderen privaten Netzwerken (z.B. Business – Angels). Somit erweist sich das vorhandene Sozialkapital (Netzwerke und Beziehungen) als ein effizienter Ausgleich für die aktuellen Defizite des Finanzsystems im Kleinunternehmenssektor.

Weitere Ergebnisse der Untersuchung formeller schriftlicher Regelungsmechanismen illustriert Tabelle 33 anhand konkreter Bestimmungen in Kreditvereinbarungen, unterschieden nach Transaktionspartnern.

Tabelle 33: Inhalte von Kreditvereinbarungen nach Transaktionspartnern (in %)

	Kredit- höhe	Fälligkeit/ Zahlungsfrist	Zinssatz p.a.	Folgen bei Zahlungsverzug oder Nichtrückzahlung
Geschäftspartner	35,8	37,0	7,8	5,8
Freunde	35,5	30,3	3,3	2,3
Verwandte	29,3	19,8	0,5	0,8
Kunden	19,0	20,3	4,8	1,3
Lieferanten	18,5	20,3	2,8	1,0
Bank	18,5	18,3	17,5	4,8
Ehemalige Kollegen	6,5	6,5	1,5	0,8
Staatliche Programme Geldgeber	3,8	3,5	3,5	0,8
Sonstige Quellen	5,5	5,5	1,3	0,0

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 12b) Mehrfachnennungen möglich, siehe Anlage 1

Für alle Gruppen von Transaktionspartnern definieren die häufigsten Bestimmungen in Kreditvereinbarungen die Kreditsumme und die Zahlungsfrist. Im Falle von Kredittransaktionen mit Banken wird der Zinssatz bei 17,5 % aller Befragten schriftlich festgelegt, weniger häufig ist dies bei Transaktionen mit Kunden (4,8 %), Lieferanten (2,8 %) und anderen Geschäftspartnern (7,8 %) der Fall. Konkrete schriftliche Vereinbarungen über die Folgen bei Zahlungsverzug oder Nichtrückzahlung (Strafen, einzubringende Sicherheiten) sind relativ selten und werden im wesentlichen nur bei Verträgen mit Geschäftspartnern (5,8 %) und Banken (4,8 %) angewandt.

Die Struktur der Finanz- und Kreditbeziehungen der Kleinunternehmer im Untersuchungsraum Nižnij Novgorod widerspiegelt die Rolle von gegenseitigem Vertrauen bei diesen Transaktionen. Obwohl die überwiegende Anzahl der Respondenten keine Kreditbeziehungen unterhält, ist gegenseitiges Vertrauen in der Beziehung zu Kunden für etwa 25 % der Befragten, zu Lieferanten für etwa 40 % der befragten Kleinunternehmer wichtig.²⁹¹

²⁹¹ Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 16d) und 17c); siehe Anlage 1.

Die Partner, mit denen Kreditbeziehungen unterhalten werden, haben sich damit seit den frühen 90er Jahren nicht wesentlich verändert: nach wie vor stehen hier persönliche Bekannte (Freunde und Verwandte) an erster Stelle.

Für das Segment der hier relevanten Kleinunternehmer hat sich gleichzeitig auch die allgemeine Wahrnehmung von Banken als Kreditinstitutionen nicht verändert: sollte mangels Interesse bei den Banken überhaupt eine Kreditverhandlung zustande kommen, so sind hier hohe Zinsen und erforderliche Garantien die Ursache dafür, dass effektiv kaum Transaktionspartnerschaften zwischen Kleinunternehmern und Banken etabliert werden.

Gerade in letzter Zeit haben sich in Nižnij Novgorod eine Reihe spezieller auf Kleinunternehmer zugeschnittener Banken mit russischem und westlichem Kapital etabliert, die zu durchaus günstigen Konditionen Kredite anbieten. Fehlende Information darüber wurden in den Interviews genauso deutlich wie die generelle Position der Kleinunternehmer, die angesichts des bei ihnen unverändert vorhandenen Negativ – Images der Banken in vielen Fällen die Beantragung eines Bankkredits gar nicht erwägen.

Insgesamt bestätigen die Fallstudien also die unverändert entscheidende Rolle persönlicher Beziehungen: Das personelle Vertrauen ist im Vergleich zum institutionellen Vertrauen in den Staat selbst oder zum institutionellen Umfeld (zu dem hier vor allem Banken gezählt werden) von vergleichbar großer Bedeutung. Eine grundlegende Änderung für die nächsten Jahre scheint nicht in Sicht.

III.2.4 Umgang mit staatlichen Behörden

Im folgenden Abschnitt wird der Umgang der Kleinunternehmer mit staatlichen Behörden analysiert.

Es ist offensichtlich, dass ein stabiler staatlicher Rahmen und wirksame staatliche Einrichtungen eine positive Ausgangssituation für die Entwicklung des Kleinunternehmertums vorbereiten können: durch ein unkompliziertes Steuersystem, ein sicheres Finanzsystem sowie über Gesetze und gesellschaftliche Normen. Die positiven Anreize dieser Rahmensetzung müssen jedoch so hoch sein, dass die Unternehmer selbst sich auch ohne umfangreiche Transaktionskosten erfolgreich in diesem Rahmen bewegen können und wollen. Nur eine weitere Konsolidierung des Kleinunternehmertums wird dann zur Herausbildung einer stabilen Mittelschicht beitragen.

Ein bedeutender Anteil der befragten Kleinunternehmer beurteilte staatliche Behörden aller Ebenen als Hindernis für die Entwicklung der unternehmerischen Tätigkeit. Das Urteil fiel um so negativer aus, je weniger zentral oder föderal die Behörden angesiedelt waren: lokale Behörden wurden am schlechtesten bewertet.

Eine Ursache dafür ist die disproportionale Verteilung des Steueraufkommens: lokale Behörden erhalten nur einen sehr kleinen Anteil der Unternehmenssteuern. Aus diesem Grunde ist die lokale Ebene wenig an der Unterstützung und Förderung kleiner Privatfirmen interessiert, dies spüren die Unternehmer. Eine weitere Ursache ist, dass die Kleinunternehmen selbst eher Kontakte zum lokalen und regionalen Umfeld (und nicht zu dem der föderalen Ebene) haben und insofern auch nur die dortige Förderung des Kleinunternehmertums beurteilen können.

Ergebnisse der durchgeführten Umfragen hierzu stellt Tabelle 34 dar.

Tabelle 34: Einfluss der Beziehungen zu Behörden auf den geschäftlichen Erfolg (in %)

	Hindernis	Großes Hindernis	Große Hilfe	Hilfe	Neutral	Weiß nicht/ keine Antwort
Lokale Behörden	47,3	9,5	1,3	6,5	28,3	7,2
Regionale Regierung	37,0	7,4	0,3	3,8	35,0	16,5
Regionale Legislative	15,3	6,0	0,0	1,3	53,0	25,5
Föderale Regierung	14,3	6,0	0,3	2,8	52,5	24,3
Föderale Legislative	12,0	5,8	0,3	1,5	53,3	27,3
Gericht	5,3	0,3	0,0	1,5	60,0	33,1
Schiedsgericht	5,0	0,3	0,0	3,5	58,0	33,3
Sonstige	0,5	1,3	0,0	0,5	0,3	97,5

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 32); siehe Anlage 1

Die überwiegende Mehrheit der Kleinunternehmer kritisierte die Tätigkeit der regionalen Regierung (mehr als 40 %) und der lokalen Behörden (mehr als 50 %). Die lokalen und regionalen Ebenen stellen aus ihrer Sicht bei den Behörden das Haupthindernis für den wirtschaftlichen Erfolg dar. Gleichzeitig wird die Rolle von föderalen Strukturen neutral bewertet, die Legislative aller Ebenen (föderal sowie regional) spielt bei den Befragten keine Rolle: für die Mehrheit der Kleinunternehmer ist ihre Tätigkeit unbekannt.

"Der Staat macht alles, um mit dem zu komplizierten Steuersystem Kleinunternehmen zu vernichten. Es sind schon mehrere Kollegen pleite gegangen und arbeiten jetzt nur inoffiziell und privat und bezahlen überhaupt keine Steuern." (Dienstleistungsbranche)

"Ich miete meine Räumlichkeiten bei der Stadtverwaltung. Vor kurzem habe ich einen Brief erhalten in dem stand, dass meine Miete jetzt erhöht wird, obwohl im Vertrag dies doch gar nicht vermerkt wurde. Sie machen doch alles was sie wollen. Sie wollen uns einfach alle vernichten." (Dienstleistungsbranche)

"Ich werde beispielsweise niemals eine Lizenz beantragen. Ich habe kein Vertrauen zum Staat. Mein Leben wird dadurch nicht einfacher, sondern dann kann jeder kommen und mich kontrollieren, ob meine Lehrpläne irgendwelchen veralteten Vorstellungen entsprechen. Nein, dies ist nichts für mich. Ab Januar bezahlen wir unsere Steuer nach dem s.g. vereinfachten Steuersystem. Meine Buchhalterin kümmert sich sehr darum, dass wir keine Probleme mit den entsprechenden Behörden haben." (Dienstleistungsbranche)

Aus Tabelle 35 geht deutlich hervor, welche Problemfelder die Beziehungen der Kleinunternehmer zu Behörden erschweren.

Tabelle 35: Probleme in der Beziehung von Kleinunternehmen zu Behörden (in %)

	a) existiert das Problem?			b) Ausmaß des Problems		
	Ja	Nein	Weiß nicht	Klein	Mittel	Groß
Zeitraubende Prozeduren	83,8	7,3	9,4	11,3	34,8	37,7
Übermäßiges Ausfüllen von Formularen und Schriftverkehr mit den Behörden	79,5	10,2	12,3	13,5	31,3	34,7
Mangelnde Kompetenz von Beamten	65,5	20,3	14,2	18,0	29,8	17,0
Explizite oder implizite Forderung, Bestechungsgeld zu zahlen	33,8	30,0	20,5	28,0	15,5	6,0
Unfreundliche oder unhöfliche Behandlung	37,0	33,8	29,2	18,0	13,5	5,5
Vetternwirtschaft	29,8	31,3	38,9	13,8	9,3	6,7
Anderes Problem	1,2	98,8	0,0	0,0	1,0	0,2

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 33a) und 33b); siehe Anlage 1

Zeitraubende Prozeduren (bei 83,8 % der Befragten), übermäßiges Ausfüllen von Formularen und Schriftverkehr mit den Behörden (79,5 %) sowie mangelnde Kompetenz von Beamten (65,5 %) sind hiernach die häufigsten Probleme im Umgang mit Behörden. Die Ausprägung der Probleme wechselt zwischen "groß" und "mittel".

Ein wesentlicher Teil dieser Probleme wurde bereits im Abschnitt II.3.2 unter dem Begriff der "administrativen Hürden" ausführlich diskutiert. Es handelt sich hierbei um vielfältige, durch die staatlichen Akteure bewusst oder unbewusst aufgebaute Hindernisse. Bemerkenswert ist, dass die aus früheren Jahren bekannte Bestechlichkeit von Beamten heute nicht an erster Stelle der Probleme von Kleinunternehmern steht, sondern mit 33,8 % auf einer Ebene eingeordnet wird, wie beispielsweise unfreundliche oder unhöfliche Behandlung.

"Alle Hindernisse bei uns sind nur eine gute Möglichkeit, viel Geld zu verdienen, vor allem für diejenigen, die diese Hindernisse errichten. Wir betrachten dies immer philosophisch: für alles muss man zahlen. Alle wollen Geld. Wir werden nicht arm davon, wenn wir bezahlen, dafür sparen wir woanders... In Russland spielen Geschäftsbrauch und Geschäftspraxis die wichtigste Rolle, und nicht die Normbasis." (Dienstleistungsbranche)

Diese Wahrnehmung der Behörden als staatliche Institutionen und das Ausmaß der Probleme dabei unterscheidet sich jedoch erheblich von der persönlichen Wahrnehmung einzelner Vertreter (Inspektoren) dieser Behörden. Hier wird deutlich, dass die Kleinunternehmer ihre Zusammenarbeit mit den Behörden vor allem durch persönliche Beziehungen regulieren: so werden extra für diese Aufgabe Mitarbeiter eingestellt, die immer sorgfältig die "freundschaftlichen Kontakte" pflegen. Familienmitglieder unterstützen das Unternehmen mit ihrer eigenen Erfahrung mit der früheren oder aktuellen Tätigkeit bei diesen Behörden.

Tabelle 36 bestätigt diese Aussage.

Tabelle 36: Verhältnis der Kleinunternehmer zu Personen in Behörden (in %)

	Gut	Neutral	Schlecht	Keine Kontakte	Weiß nicht
Steuerinspektor	17,5	72,5	7,3	1,5	1,3
Vertreter der lokalen Polizei	16,5	44,3	2,8	28,3	8,3
Brandsicherheitsinspektor	12,0	59,8	8,8	15,0	4,5
Handelsinspektor	7,3	51,0	7,8	27,3	6,8
Arbeitsinspektor	4,8	44,5	3,5	33,5	13,8
Umweltinspektor	4,0	33,0	1,3	48,8	13,0
Sonstige	10,8	46,6	11,0	27,3	4,8

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 34); siehe Anlage 1

Dank der persönlichen Kontakte zu den einzelnen Vertretern der Behörden wird allen wichtigen Behörden (der Steuerinspektion über 80 %, der Brandsicherheitsinspektion über 60 % und der Handelsinspektion über 60 %) ein gutes oder neutrales Verhältnis vom Kleinunternehmer bestätigt. Die Beziehung zur lokalen Polizei wurde ebenso als "gut" bewertet (von 16,5 % aller Befragten). Letzteres kann dadurch erklärt werden, dass einige Vertreter der lokalen Polizei in ihrer Freizeit als Sicherheitspersonal für kleine Firmen arbeiten oder sogar weit verbreitet die Rolle einer „kryša“ („Dach“) einnehmen, und somit de facto an die Stelle der Schutzgelderpresser der frühen 90er Jahre rücken. Der aus der Tabelle ersichtliche fehlende Kontakt zur Umweltinspektion kann durch die Branchenspezifika erklärt werden.

"Die gegenseitige Kooperation basiert auf freundschaftlicher Grundlage: der Firma wird in komplizierten Frage geholfen, dafür macht die Firma zu Feiertagen und Geburtstagen Geschenke. Dieses ist nur aufgrund eines bestimmten Grades an gegenseitigem Vertrauen möglich." (Lebensmittelproduktionsbranche)

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob Kleinunternehmer bei ihren Kontakten zu Behörden externe Hilfe (Dritte Person /Institution) in Anspruch nehmen, und falls ja, auf wen sie im Falle einer Konfliktsituation mit den obengenannten Behörden zurückgreifen würden. Die empirische Analyse nutzte an dieser Stelle sowohl im Fragebogen als auch in den Interviews das Mittel indirekter

Fragen, um zu erfassen, welche Rolle Vertrauen bei der Gestaltung von formellen und informellen Beziehungen zu Behörden spielt.

Die Quellen der Unterstützung bei der Regelung von Beziehungen zu Behörden verschiedener Ebenen stellt die folgende Tabelle 37 dar.

Tabelle 37: Unterstützung von Dritten bei Kontakten mit Behörden (in %)

	1. Priorität	2. und 3. Priorität
Keine Hilfe	34,3	-
Persönliche Kontakte bei lokalen Behörden	19,0	23,5
Handelskammer oder Unternehmerverband	18,0	18,5
Verwandte und Freunde	15,5	18,0
Bestehende und regelmäßige Geschäftspartner	12,0	12,5
Angestellte	4,8	12,5
Unternehmensberater und Beratungsbüros	2,0	7,0
Sonstiges	0,5	0,3

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 35a); siehe Anlage 1

Ein bedeutender Teil der befragten Kleinunternehmer (34,3 %) gibt an, bei Kontakten mit Behörden überhaupt keine Hilfe nötig zu haben. Entweder diese Unternehmer brauchen tatsächlich keine Hilfe, da sie beispielsweise über eigene Erfahrungen beim Umgang mit Behörden verfügen, oder diese Kleinunternehmer haben hierfür im Unternehmen eine zuständige Person, die solche Fragen regelt.

"Ich selbst weiß nicht einmal, wo sich unsere "Partner" (Steuerinspektion, Feuerwehrbehörde, Sanitätsinspektion usw.) überall befinden. Ich bezahle, meine Frau regelt den Rest. Viele sind neidisch, dass wir so arbeiten. Das ist unser Rettungsring ..." (Lebensmittelproduktionsbranche)

Gleichzeitig greifen viele Unternehmer bei ihren Kontakten zu Behörden auf externe Hilfe zurück. In solchen Fällen werden persönliche Kontakte bei den lokalen Behörden (bei über 30 %), die Hilfe von Verwandten und Freunden (bei über 20 %) sowie Hilfe über Handelskammern oder Unternehmerverbände (bei über 30 % der

Befragten) sowohl in der ersten als auch in der zweiten und dritten Priorität angegeben.²⁹²

Die Auswertung der indirekten Fragen zum Vertrauen zeigt, dass mehr als die Hälfte aller Befragten Vertrauen eine Schlüsselrolle bei der Auswahl dieser Hilfspersonen zuspricht. Sie bezeichnen gegenseitiges Vertrauen als wichtig und vorhanden.

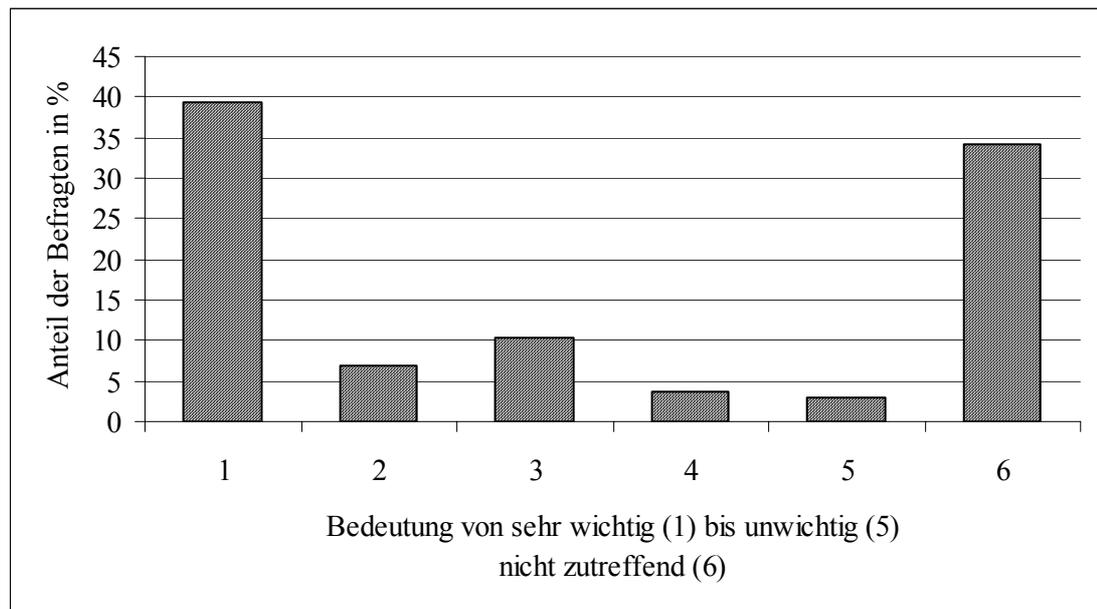


Abbildung 2: Ausprägung von Vertrauen bei der Auswahl von Hilfspersonen im Zusammenhang mit Problemen bei Behörden

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 35b); siehe Anlage 1

In den Feldstudien wurden aktuelle Merkmale einer Veränderung in den Beziehungen von Kleinunternehmern zum Staat sichtbar. Sie schlagen sich in der Verabschiedung einer Reihe neuer föderaler Gesetze ebenso wie in Programmen lokaler und regionaler Behörden um verbesserte Perspektiven für das Kleinunternehmertum nieder.²⁹³

²⁹² Die immer aktivere Rolle der Unternehmerverbände ist in diesem Zusammenhang von großer Bedeutung, sie wird im nachfolgenden Abschnitt ausführlicher analysiert.

²⁹³ Siehe hierzu im Abschnitt II.3.2.

In der Analyseregion Nižnij Novgorod wird beispielsweise regelmäßig ein regionales Programm zur Unterstützung und Förderung des Kleinunternehmertums verabschiedet. Die wichtigsten Ziele dabei sind: Schaffung eines Rechtsumfeldes für die weitere Entwicklung des Kleinunternehmertums, finanzielle Unterstützung des Kleinunternehmertums aus den kommunalen und regionalen Haushalten sowie die weitere Verbesserung des Besteuerungssystems. Seit 2002 sind an der Vorbereitung dieses Programms auch delegierte Vertreter des Unternehmertums beteiligt. Gleichzeitig wurde eine Reihe von Vorschriften erlassen, die die unterschiedlichen Bereiche der Zusammenarbeit zwischen staatlichen Behörden und Kleinunternehmern besser definieren. Die kommunale Verwaltung bemüht sich mit der Eröffnung von Business – Zentren und Büros um eine Förderung des Kleinunternehmertums. Durch bevollmächtigte Institutionen leistet sie z.T. finanzielle Hilfe, gewährt Kredite oder organisiert regelmäßig Seminare und Weiterbildungsprogramme.

"Der Staat und das Unternehmertum sind heute nicht mehr trennbar. Der Staat hat für das Unternehmertum schon vieles getan: die Steuergesetze sind so akzeptabel, dass auch die Möglichkeit besteht, Mittel zu sparen und weiter in die eigene Produktion zu investieren... Wir wollen legal arbeiten und der Staat will uns hierbei unterstützen. Also, es steht uns nichts im Wege". (Lebensmittelproduktionsbranche)

"Eigentlich müssen wir nach dem Prinzip leben: Kontrakte und nicht Kontakte. Die objektiven Rahmenbedingungen beeinflussen auch die Bildung von allgemein moral – ethischen Verhaltensnormen. Nach der Entwicklung der Marktwirtschaft soll weiter die Entwicklung des zivilisierten Verhaltens folgen. Generell bin ich der Meinung, dass für eine zivilisierte Marktwirtschaft die vertrauenswürdigen Normen und Regeln viel wichtiger sind, als alle persönlichen Bekanntschaften..." (Dienstleistungsbranche)

Eine Neuerung, die Mitte 2003 in Nižnij Novgorod eingeführt wurde, ist der sog. "Qualitätspass". Dieser Pass kann bei der Handelsinspektion beantragt werden und ist vor allem für Unternehmer der Handelsbranche interessant. Damit steht der jeweilige Kleinunternehmer über einen bestimmten Zeitraum für eine Reihe von Handelsinspektionen zur Verfügung, um die Arbeitsbedingungen, die Qualität der Produktion sowie die Einhaltung der technischen Vorschriften im Unternehmen sorgfältig prüfen. Nach einem erfolgreichen Abschluss dieser Kontrollen, die in der Regel zwei Wochen dauern, erhält das Unternehmen den Qualitätspass und mit ihm die Bestätigung dafür, dass seine wirtschaftliche Tätigkeit den Vorschriften

entspricht. Viele der Befragten Kleinunternehmer fanden diese Neuerung sehr hilfreich, da der Pass ein halbes Jahr gilt und in dieser Zeit weitere störende Kontrollen ausschließt.

"Wenn Du einen solchen Pass hast, dann kann Dir nichts mehr passieren: die Handelsinspektion kommt ein Mal und sieht, dass alles in Ordnung ist, dann stempelt sie in ein spezielles Heft und dadurch bin ich für ein halbes Jahr von ähnlichen Kontrollaktionen frei ..." (Handelsbranche)

In den empirischen Untersuchungen konnte eine Reihe von aktuellen positiven Veränderungen der Kooperation zwischenstaatlichen Institutionen und dem Kleinunternehmertum nachgewiesen werden. Es sind die gesetzlichen Initiativen auf der lokalen und regionalen Ebene, die Gründung von Unternehmensförderungsbüros, die Organisation von Seminaren, die Einführung eines "Qualitätspasses", der willkürliche Überprüfungen einschränken hilft.

Problematisch ist, dass die wahrgenommene Qualität und Effektivität staatlicher Institutionen sehr stark von den sie vertretenden Personen abhängig ist. Problematisch bleibt weiterhin, dass es an Informationsquellen mangelt, die für alle Unternehmer zugänglich sind. Hier sind diejenigen im Vorteil, die enge persönliche Kontakte zu den staatlichen Behördenstrukturen pflegen. Zunehmend kann dieser Mangel über die Mitarbeit in Unternehmerverbänden ausgeglichen werden. Das folgende Kapitel wird hierzu die Rolle von Unternehmerverbänden und weiteren intermediären Organisationen ausführlicher untersuchen.

Außerdem bleibt weiter problematisch, dass die Mehrheit der Kleinunternehmer nach wie vor im Staat ein großes Hindernis für erfolgreiche wirtschaftliche Aktivität sieht. Administrative Hürden stehen unternehmerischer Tätigkeit noch oft entgegen, das vorhandene Vertrauen in gesetzliche Rahmenbedingungen ist begrenzt.

Trotz der maßgeblichen Rolle von persönlichen Beziehungen im Umgang mit Behörden, die hier als Indikator für hohes personelles Vertrauen gewertet werden, lassen sich Ansätze einer vertrauensvollen Kooperation der Kleinunternehmer mit dem Staat feststellen. Im Kontext der vorliegenden Arbeit sind dies wichtige Indikatoren für ein sich graduell verbesserndes institutionelles Vertrauen.

III.2.5 Rolle von Verbänden, Kammern und anderen intermediären Organisationen

Neben staatlichen Behörden gewinnen auch immer mehr Unternehmerorganisationen und Unternehmerverbände an Bedeutung für den wirtschaftlichen Erfolg der Kleinunternehmen. Das Verhältnis der Kleinunternehmer zu diesen Organisationen ist jedoch branchenabhängig. Ein Teil der kleinen Unternehmen agiert vollkommen selbständig auf dem Markt und sieht für sich keine Notwendigkeit, einer solchen Organisation beizutreten. Die Mehrheit der Kleinunternehmer jedoch betont die Vorteile einer Mitgliedschaft. Der Zugang zu Steuervergünstigungen am Anfang unternehmerischer Tätigkeit spielt hier ebenso eine Rolle wie der Zugang zu günstigen Krediten, qualifizierte fachliche Beratung oder die Erlangung wichtiger Information.

Im Abschnitt II.3.2 der vorliegenden Arbeit wurden die aktuelle Entwicklung und die wichtigsten Merkmale des unternehmerischen Verbandssystems in Russland erläutert. Die dort angesprochene, für die Unternehmer freiwillige Beteiligung an diesen Strukturen ist in Russland gegenwärtig ein Diskussionsthema: Verbände erhoffen sich durch eine Pflichtmitgliedschaft die Erhöhung der Mitgliederanzahl und damit eine verbesserte Wahrnehmung dieser Unternehmerverbände auf staatlicher Ebene. Tatsächlich würde mit einer solchen verbesserten Repräsentanz und Anerkennung dieser Unternehmerverbände deren gegenwärtige nach innen gerichtete Beraterfunktion ergänzt um eine nach außen gerichtete Möglichkeit der aktiven Mitgestaltung der wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Entwicklung Russlands.

Ein solcher Schritt ist jedoch ohne weitere Konsolidierung der Strukturen unternehmerischer Interessenvertretung nicht denkbar. Erforderlich ist eine neue Qualität der Abstimmung zwischen den verschiedenen Interessenverbänden und die Bündelung der Mitgliederzahlen. Zugleich muss eine Reihe von Normen und Regeln der Zusammenarbeit (sog. „Ehrenkodex“) erarbeitet und allgemein anerkannt werden. Dieser Prozess ist zeitaufwendig und wird von staatlicher Seite nicht gerade gefördert.

Die in Nižnij Novgorod durchgeführten Fallstudien zeigen eine breite Palette unternehmerischer Organisationen, die sowohl regionale Wirtschaftspolitik als auch konkrete Investitionsprojekte mitgestalten. Die Zusammenarbeit der Unternehmer und der staatlichen Institutionen bei der Gestaltung der regionalen Gesellschafts- sowie Wirtschaftspolitik wurde in einigen Befragungen als durchaus erfolgreich bezeichnet.

Insgesamt spielt die Mitgliedschaft in einem Unternehmerverband heute eine wachsende Rolle. So gab etwa die Hälfte (48,3 %) der befragten Kleinunternehmer an, Mitglied in einem Unternehmerverband zu sein.²⁹⁴

Bei der Bewertung einer Mitgliedschaft in solchen Vereinigungen mit Blick auf den Erfolg des Unternehmens maßen immerhin 35,5 % aller Befragten den Unternehmerverbänden große Bedeutung bei (vgl. Abbildung 3).

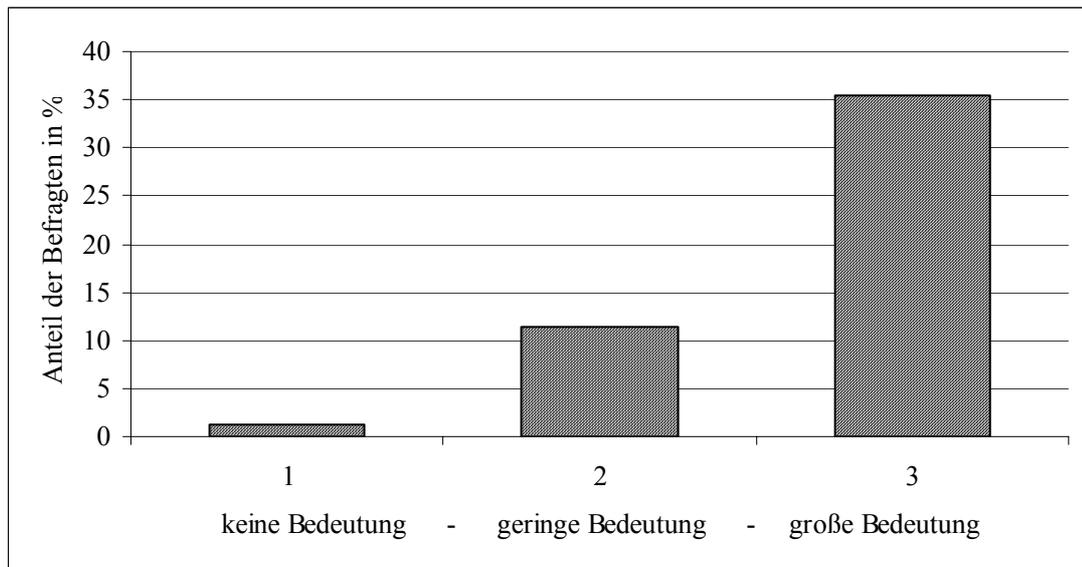


Abbildung 3: Bedeutung einer Mitgliedschaft im Unternehmerverband

Quelle: Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Fragen 25b); siehe Anlage 1

Immerhin 19 % aller befragten Kleinunternehmen würden bei Transaktionen mit Geschäftspartnern, die demselben Wirtschaftsverband angehören, auf schriftliche Verträge verzichten und nur auf der Grundlage einer mündlichen Vereinbarung kooperieren.²⁹⁵

Gleichzeitig entschied sich die andere Hälfte der befragten Kleinunternehmer, dass eine Mitgliedschaft in einem Unternehmerverband für sie persönlich und für die Firma uninteressant sei. Diese Gruppe bestand vor allem aus Mikro – Familienbetrieben (bis zu 10 Beschäftigte), die das tägliche Überleben als wichtigstes Ziel angeben und nicht den Wunsch zu haben, sich weiter zu entwickeln.

²⁹⁴ Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 25a); siehe in Anlage 1.

²⁹⁵ Fragebogen zur vorliegenden Arbeit, Frage 23b); siehe in Anlage 1.

„Das alles: Verbände, Parteien usw. ist nur für die großen Unternehmen von Bedeutung. Kleinunternehmer interessieren keinen. Für uns interessiert sich der Staat am wenigsten.“ (Dienstleistungsbranche)

„Ich bin an keinem Verein beteiligt, im Moment ist dies für mich uninteressant.“ (Handelsbranche)

"Wir möchten keine Unterstützung vom Staat. Die sollen bloß nicht stören. Wir werden nur über Gemeinheiten offiziell informiert. Wir haben noch nie etwas Positives von der Stadt oder der Region erfahren. Alle Unternehmerstrukturen sind in sich geschlossen und praktisch ein Club für sich. Unsere Hoffnungen und unsere Entwicklung hat nichts mit dem Staat zu tun". (Dienstleistungsbranche)

Die Gründe für eine Mitarbeit in Unternehmerverbänden sind vielschichtig. Man sieht hierin eine wichtige Informationsquelle für die eigene wirtschaftliche Tätigkeit (Preisvergleiche, Kontakte, Informationen über unterschiedliche Förderungsmöglichkeiten). Zugleich spielt das persönliche Interesse des jeweiligen Unternehmers und sein Wunsch, in diesen Kreisen bekannt zu werden, eine äußerst wichtige Rolle. Die Mitgliedschaft in den Verbänden wird als wichtiger Schritt dazu gesehen, in ein festes (informelles) Netzwerk eingebunden zu werden und so möglicherweise auch reputable Kontakte zu Vertretern der Politik zu bekommen (Gouverneur, Oberbürgermeister).

"Für meine Firma bedeutet dies praktisch gar nichts. Ich selbst jedoch möchte mich an solchen Aktivitäten beteiligen. Im letzten Jahr wurde ich als Mitglied des Verbandes zwei Mal zum Treffen mit dem stellvertretenden Gouverneur und dem Bürgermeister eingeladen. Es war interessant zu hören, was die Regierung plant und macht, um das Unternehmertum zu fördern. Letztes Mal ging es um die Steuerfragen." (Lebensmittelproduktionsbranche)

„Durch meine Beteiligung an all diesen unternehmerischen Aktivitäten versuche ich auch für meine Firma Kontakte herzustellen. Beziehungen sind für Russland das wichtigste Gesetz...“ (Lebensmittelproduktionsbranche)

"Für mich spielt dabei nur persönliches Interesse eine Rolle. Das ist meine Firma und ich mache nur das, was ich will und nicht das, was mir jemand sagt." (Dienstleistungsbranche)

"Wir treffen uns, besprechen aktuelle Probleme und denken darüber nach, wie wir uns an verschiedenen Aktionen beteiligen können.“ (Dienstleistungsbranche)

"Diese Kontakte sind für die Firma außerordentlich wichtig: vom Zugang zu Informationen bis zur gegenseitigen Unterstützung in Geschäftsfragen. Hier sind auch verschiedene Branchen vertreten. Allerdings ist dieser Kreis auch in sich geschlossen. Neue Mitglieder werden persönlich eingeladen, jedoch ist es nicht sehr einfach, eine persönliche Einladung zu bekommen. Hier helfen entweder besondere Geschäftserfolge, so dass die Firma auch bekannt wird, oder persönliche Bekanntschaften mit denen, die auch weiter empfehlen können (Politiker, örtliche hohe Beamten usw.) Ich pflege diese Beziehungen besonders intensiv und sorgfältig. Davon hängt alles ab: meine weitere Karriere, der Erfolg meiner Firma, meine Reputation und mein Geld. Ich bin fest an diese Netzwerke gebunden".
(Lebensmittelproduktionsbranche)

Für einzelne Sektoren scheint eine Mitgliedschaft in unternehmerischen Verbänden von Bedeutung zu sein. Die Auswertungen ergaben, dass Unternehmer aus der Dienstleistungsbranche vor allem in kleinen Fachgruppen organisiert sind. Diese Sonderstellung der Verbände im Dienstleistungsbereich dürfte auf die dort vorhandenen überschaubaren und besonders nachfrageelastischen Marktbedingungen zurückzuführen sein. Im Bereich des Handels hingegen (und insbesondere im Kleinhandel) agieren viele Akteure auf großen Märkten. Unter solchen Bedingungen ist der Aufbau eines funktionierenden Verbandes zweifellos mit großen Problemen verbunden, die Einhaltung eines Regelwerkes durch die teilnehmenden Unternehmer weitaus schwieriger.

"Es gibt 5 – 6 Firmen in der ganzen Stadt, mit denen wir besonders enge Beziehungen haben, eine Art unternehmerischer Organisation, nur aus einer Branche. Wir tauschen unsere Informationen aus und helfen uns gegenseitig. Dies aber in bestimmten Grenzen, die Konkurrenz schläft nicht." (Dienstleistungsbranche)
"...sie spielen zusammen Fußball und haben eine Sicherheitsfirma beauftragt, die Firmen abends und in den Feiertagen zusätzlich zu kontrollieren."
(Dienstleistungsbranche)

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass trotz der insgesamt positiven Einschätzung, die Kleinunternehmer über Interessenvertretungen und Unternehmerverbände abgeben, nur etwa die Hälfte aller Kleinunternehmer Mitglied ist. Dieser Anteil ist im Vergleich zu Deutschland und einigen anderen westeuropäischen Ländern eher gering, da die Mitgliedschaft hier nicht obligatorisch,

sondern freiwillig ist. Die meisten dieser Verbände verstehen sich als Interessenvertretung für einige wenige Firmen, die sie gegründet haben. Der tatsächliche Einfluss solcher Verbände auf das wirtschaftliche Umfeld ist angesichts der niedrigen Mitgliederzahl und der Zersplitterung eher gering und beschränkt sich auf Lobbyarbeit bei der lokalen und regionalen Exekutive. Dies trägt dazu bei, dass Kleinunternehmer eine aktive Mitgliedschaft in diesen Interessenvertretungen nur fallweise befürworten: hier spielen Kosten – Nutzen – Überlegungen eine große Rolle.

Festgestellt werden konnte eine wachsende Bedeutung der Unternehmerverbände und –Organisationen für die aktuelle Wirtschaftsentwicklung vor allem in den Jahren 2002/03, gekennzeichnet durch eine deutlich gesteigerte Aktivität in der unternehmerischen Verbandstätigkeit. Die Programmdokumente einer Reihe unternehmerischer Organisationen belegen dabei deren steigende Bereitschaft, Verantwortung für die Lösung wirtschaftlicher und sozialer Probleme in der Gesellschaft zu übernehmen.

IV. Ergebnisse der Untersuchung im Hinblick auf die gesellschaftliche Konsolidierung in Russland

Im Mittelpunkt der vorliegenden Arbeit standen russische Kleinunternehmer und ihre aktuelle Positionierung im Spannungsfeld zwischen Politik und Wirtschaft. Schwerpunkt der Untersuchung war die Bedeutung und unterschiedliche Ausprägung von personellem sowie institutionellem Vertrauen, analysiert insbesondere am Beispiel der Region Nižnij Novgorod.

Dabei wurde Vertrauen als eine wichtige Kategorie des Sozialkapitals herausgearbeitet: Vertrauen wirkt hier in einem komplexen Geflecht aus zwischenmenschlichen Beziehungen, die einem Akteur zur Verfügung stehen, um Unterstützung zu finden bei der Erreichung vielschichtiger Ziele. Die Ausprägung des Sozialkapitals in einer Gesellschaft wiederum beeinflusst die Entwicklung produktiver Handlungs- und Kooperationsmodelle und die Konsolidierung der wirtschaftlichen und politischen Kräfte.

Seit Anfang der 1990er Jahre ist die Bildung einer gesellschaftspolitisch aktiven Mittelschicht ein wichtiger Faktor der russischen Transformation. Heute setzt sich diese Mittelschicht vor allem aus angestellten Managern, gut ausgebildeten Fachkräften, Bankangestellten, Staatsbeamten, Vertretern der Intelligenz sowie aus selbständigen Unternehmern zusammen. Kriterien für die Zuordnung eines Individuums zur gesellschaftlichen Mittelschicht sind hier einerseits das Niveau des Einkommens, andererseits das Bekenntnis der Individuen zu charakteristischen Werten ihrer sozialen Gruppe. Hierzu zählen Stabilität, Offenheit, die Notwendigkeit einer rationalen Weltanschauung ebenso wie der feste Glaube an die eigene Leistungsfähigkeit, Loyalität der Macht gegenüber und eine klare Orientierung auf Familienstrukturen. Ausgestattet mit diesen Werten nimmt die russische Mittelschicht heute ihre individuelle soziale und politische Rolle wahr und trägt dabei engagiert zur Lösung der wirtschaftlichen und sozialen Probleme bei.

Im Verlauf der Untersuchung wurden Kleinunternehmer als wichtiger Bestandteil der russischen Mittelschicht charakterisiert. Ihre wirtschaftliche Stärkung wurde als bedeutsam herausgearbeitet für den weiteren Aufbau tragfähiger gesellschaftlicher und marktwirtschaftlicher Strukturen. Vor allem seit Beginn der Transformation und verstärkt seit dem Start der umfassenden Privatisierung findet sich eine rasche Entwicklung des Kleinunternehmertums in ganz Russland. Umgekehrt liefert die Struktur und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit dieser Schicht wiederum entscheidende Impulse für das Wachstum von unternehmerischem Privateigentum.

Seit 1995 erfolgt eine Regulierung der unternehmerische Tätigkeit in Russland durch das föderale Gesetz "Über die staatliche Unterstützung des Kleinunternehmertums". Darin findet sich erstmalig die Kategorie „Kleinunternehmer“: Als Hauptkriterium gilt hier unter Branchengesichtspunkt die Anzahl von Beschäftigten. Wirtschafts- oder Finanzindikatoren, wie beispielsweise Umsatz oder Gewinn, werden in diesem Gesetz als Definitionskriterien nicht angewandt. Entsprechend werden dem russischen Kleinunternehmertum folgende Betriebsgrößen zugerechnet: Betriebe der Industrie- und Bauwirtschaft mit maximal 100 Beschäftigten, der Landwirtschaft und Wissenschaft mit maximal 60 Beschäftigten, des Großhandels mit maximal 50 Beschäftigten, des Einzelhandels und konsumorientierter Dienstleistungen mit maximal 30 Beschäftigten, in allen anderen Branchen Betriebe mit maximal 30 Beschäftigten.

In den ersten Jahren der Transformation entwickelten sich Kleinunternehmen überwiegend aus bereits bestehenden staatlichen Unternehmensstrukturen. Seltener basierten Privatunternehmen auf Neugründungen. Vor allem seit 1991 entstanden Gesellschaften mit begrenzter Haftung durch Aufspaltung und Teilung staatlicher Großbetriebe. Heute wird weitaus häufiger die Möglichkeit genutzt, auch als Privatperson Kleinunternehmen in verschiedenen Eigentumsformen neu zu gründen.

Seit 1993 liegt die Anzahl der russischen Kleinbetriebe konstant etwa zwischen 800.000 und 900.000. Ihr wirtschaftlicher Einfluss auf die russische Gesamtproduktion ist dabei eher gering. Der Anteil der Kleinunternehmen am russischen Bruttoinlandsprodukt beträgt – selbst bei großzügiger Schätzung des hierin enthaltenen Anteils der Schattenwirtschaft – nur etwa 10 %. Der auf diesen Sektor entfallende Anteil an der Gesamtbeschäftigung beträgt allerdings immerhin 19 %.

Die Untersuchung hat gezeigt, dass Anzahl und Bedeutung russischer Kleinunternehmen branchenspezifische und regionale Unterschiede aufweisen. Die Analyseregion Nižnij Novgorod ist mit etwa 18.000 Kleinunternehmen im Maßstab Gesamtrusslands im oberen Drittel angesiedelt. Die überwiegende Mehrheit der Kleinunternehmer sind hier – ähnlich wie in Russland allgemein – in Handel und Gastronomie (über 50%), im Dienstleistungssektor und in der Industrie (jeweils 12%) tätig.²⁹⁶ Diese spezifische Gewichtung beeinflusste auch die Auswahl der Branchen im Rahmen der vorliegenden empirischen Studien: Von den befragten Kleinunternehmern sind 37% im Handelssektor, 33% im Dienstleistungssektor sowie 30% in der Lebensmittelindustrie tätig.

²⁹⁶ Stand 2003, siehe auch Tabelle 13.

Die im Verlauf der Arbeit angestellten Untersuchungen lieferten hoch interessante Ergebnisse: Sie widerlegen teilweise die eingangs aufgestellten Thesen und widersprechen Klischees der öffentlichen Meinung sowohl in Russland als auch in westlichen Ländern.

Einerseits belegen sie, dass personelles (zwischenmenschliches) Vertrauen in Russland nach wie vor eine relativ große Rolle spielt. Diese traditionell starke Bedeutung von personellem Vertrauen liegt vor allem in historischen Wurzeln und Lebensformen begründet. Hier wurde die fehlende institutionelle Tradition der russischen Gesellschaft vor Transformationsbeginn durch Kooperationsnetzwerke auf privatem, informellem Wege erfolgreich ersetzt. Mittlerweile kann personelles Vertrauen jedoch Defizite des formellen Rahmens nur noch begrenzt ausgleichen. Entsprechend findet sich eine maßgebliche Bedeutung von personellem Vertrauen heute meist dort, wo die vorhandenen Rahmenbedingungen und insbesondere die bestehenden formellen Arrangements kein institutionelles Vertrauen rechtfertigen. Zwangsläufig werden bei einseitiger Fokussierung auf personelles Vertrauen die Reichweite des unternehmerischen Handelns und letztlich auch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung tendenziell eingeschränkt.

Umso interessanter sind die Ergebnisse der durchgeführten Fallstudien: Sie belegen nämlich andererseits die wachsende Bedeutung und die stabil steigende Rolle des institutionellen Vertrauens (Vertrauen zu staatlichen Institutionen) für eine erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung der Kleinunternehmen. Wichtige Bedingungen für diesen nachweislichen Umschwung von personellem hin zu institutionellem Vertrauen waren neben einer individuell erfolgreichen wirtschaftlichen Entwicklung der Kleinunternehmer auch der zunehmend besser funktionierende marktwirtschaftliche Rahmen des Systems, der mehr Anreize für das Wachstum unternehmerischer Tätigkeit schuf.

Vor diesem Hintergrund wurden die weitere Zielrichtung Untersuchung und die hierbei angewandten Analysemittel bestimmt: Erstens wurde der Einfluss persönlicher Beziehungen auf die Entwicklung unternehmerischer Tätigkeit untersucht sowie die Rolle von personellem Vertrauen hierbei. Zweitens wurde untersucht, welche Rolle Institutionen spielen und inwieweit sich Unternehmen durch das Vorhandensein von institutionellem Vertrauen im Transformationsumfeld besser behaupten können. Drittens wurde die Wirkung dieser beiden Faktoren für eine erfolgreiche Entwicklung des unternehmerischen Handelns beleuchtet.

Diese Vorgehensweise erlaubt einen mehrstufigen Erkenntnisgewinn: Zum einen wurden Veränderungen informeller Art deutlich, die die Geschäftswelt der

Kleinunternehmer aus sich heraus veränderte, zum anderen waren aktuelle institutionelle Veränderungen formeller Art zu erkennen.

Die Untersuchungen belegen, dass die noch zu Transformationsbeginn dominierende einseitige Bindung von persönlichem Vertrauen an Familie und Freunde mittlerweile abgelöst wurde. Vielmehr findet sich jetzt eine zunehmende Trennung von Geschäft und Privatleben. Sichtbar wird dies u.a. in veränderten Entscheidungskriterien, beispielsweise bei der Auswahl neuer Geschäftspartner: Während Anfang der 1990er Jahre noch persönliche Bekanntschaften maßgeblich waren, dominieren heute Geschäftserfahrung und Fachkenntnisse (bei über 80% der Befragten) ebenso wie die Reputation der betreffenden Partner (bei über 70% der Befragten).

Die Auswahl von Kunden und Lieferanten wird von ähnlichen Präferenzen bestimmt: Bestehende und erprobte Kunden/Lieferantenbeziehungen mit erwiesener Reputation und erprobter Warenqualität werden von über 40% der befragten Kleinunternehmer bevorzugt. Freunde oder Verwandte werden nur von etwa 5% bzw. 2% der Befragten als präferierte Kunden/Lieferanten benannt.²⁹⁷

Im Gegensatz zu den frühen 1990er Jahren erwachsen Freundschaften und persönliches Vertrauen heute oft aus erfolgreichen und langfristigen Geschäftsbeziehungen, nicht umgekehrt. Hieraus ist zu schließen, dass sich auch das Potential des „sozialen Kapitals“ eines Unternehmers nicht mehr primär über Freunde bzw. Geschäftskontakte aus alter Zeit bestimmt. Es wird vielmehr maßgeblich darüber definiert, wie erfolgreich es dem Akteur gelingt, sich in funktionierende, Wirtschaftsnetzwerke einzubringen und die modernen Mittel von Marketing und Logistik dabei einzusetzen.

Dies bestätigen auch die empirischen Analyseergebnisse: So erklären über 50% der Befragten, auch ohne schriftliche Fixierung in eine Geschäftsbeziehung einzutreten, sofern der Geschäftspartner ein regelmäßiger Kunde/Lieferant ist. Getragen wird solche unternehmerische Entscheidung u.a. durch klare Zahlungsbedingungen sowie stabile, problemlos funktionierende Warenflüsse. Im Gegensatz dazu waren nur etwa 35% der Befragten bereit, mit einem Freund in eine Kooperationsbeziehung ohne schriftlichen Vertrag einzutreten.²⁹⁸

Die Untersuchungen gestatten fundierte Aussagen zur Zusammensetzung des analysierten Kleinunternehmertums und zu strukturellen Veränderungen innerhalb dieser Gruppe: Charakteristisch und für die Zukunft vielversprechend ist die klare Dominanz junger Menschen als prägende Akteure der Mittelschicht. Die aktuellen

²⁹⁷ Siehe Kapitel III.2.1.

²⁹⁸ Siehe Kapitel III.2.2.

Veränderungsprozesse werden somit von einer neuen, jungen Generation getragen, deren ethisch–moralische Normen bereits unter marktwirtschaftlichen und demokratischen gesellschaftspolitischen Bedingungen geprägt wurden.

Aus den Untersuchungsergebnissen geht das deutliche Wachstum aktiver gesellschaftlicher Strukturen des Kleinunternehmertums hervor: Während diese zunächst auf rein personellem Vertrauen einzelner Unternehmer zueinander und somit auf privaten Strukturen basierten, wuchsen und konsolidieren sich solche Interessengruppen seit Ende der 1990er Jahre zu stärker strukturierten Verbänden. Die positive Entwicklung dieser Unternehmerverbände ist dabei ein klares Zeichen für die Zunahme des institutionellen Vertrauens, was wiederum auf wachsendes Sozialkapital hindeutet.

Die empirische Analyse belegt diese Tendenz: Etwa 50% der befragten Kleinunternehmer gaben an, Mitglied in einem Unternehmerverband zu sein, etwa 35% maßen den Unternehmerverbänden große Bedeutung bei,²⁹⁹ etwa 20% der hierzu Befragten würden eine Kooperationsbeziehung ohne schriftlichen Vertrag akzeptieren, sofern der Geschäftspartner demselben Unternehmerverband angehört.³⁰⁰ Zu erkennen ist also klar der Trend hin zu leistungsfähigen, gesellschaftlichen Institutionen in Russland. Diese Institutionen repräsentieren mittlerweile eine wachsende Mittelschicht, die aufgrund ihrer Interessen und Wertvorstellungen einen bedeutenden Faktor für gesellschaftliche Stabilität und Konsolidierung darstellt.

Als weiterer bedeutender Aspekt der Transformation in Russland wird die Fortsetzung der Reformbemühungen der Regierung um unternehmerfreundliche, adäquate rechtliche Rahmenbedingungen erkannt. Die durchgeführten Fallstudien bestätigen vor allem für die späten 1990er Jahre deutliche Ansätze der Entstehung eines vertrauensvollen, unternehmerfreundlichen Umfeldes und der Stärkung des institutionellen Vertrauens in der Untersuchungsregion Nižnij Novgorod sowie in Russland allgemein. Es handelt sich dabei um relative makroökonomische Stabilität, weitgehend stabile Gesetzgebung, ein plausibles Steuersystem und definierte Förderungsmechanismen (u.a. der Zugang zu Infrastruktur, Finanzen und Information), die zur Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung von Kleinunternehmen und zur Entstehung vertrauensvoller Beziehungen zwischen Staat und Kleinunternehmertum beitragen. Die Region Nižnij Novgorod verzeichnet hier in den vergangenen Jahren eine deutliche Verbesserung des Geschäftsumfeldes durch vereinfachte Steuergesetzgebung speziell für Kleinunternehmern; einen Abbau der

²⁹⁹ Siehe Kapitel III.2.5.

³⁰⁰ Siehe Kapitel III.2.2.

Kontroll- und Registrierungspraxis und entsprechender Behörden. Dies beinhaltet beispielsweise eine "Ein-Schalter-Praxis", bei der man für die Neugründung einer Firma oder für die Registrierung unternehmerischer Tätigkeit nicht mehr selbst unzählige Behörden aufsuchen müssen, um verschiedenste "Stempel" beizubringen. Vielmehr werden alle für die Registrierung notwendigen Unterlagen an einer Stelle in der Steuerbehörde abgegeben, die ausgestellten Registrierungsdokumente auch dort wieder ausgegeben. Zu verzeichnen ist hier ebenso eine Förderung von Ausstellungs- und Messebeteiligungen, die Förderung der Teilnahme an Seminaren und Konferenzen sowie die Unterstützung bei Leasing- und Zertifikationsproblemen durch spezielle Business-Zentren und Büros für die Förderung des Kleinunternehmertums.³⁰¹

Die Analyse zeigt, dass abhängig vom spezifischen Produkt einzelner Branchen institutionelles Vertrauen durchaus auch an technische Faktoren, an standardisierte Waren oder an die Anwendung bestimmter Technologien und Kontrollmechanismen gebunden sein kann. Hier bemühen sich staatliche Institutionen ebenso wie Unternehmer, die Vertrauensbildung zu unterstützen. Ein Beispiel hierfür ist die Einführung des "Qualitätspasses" in der Region Nižnij Novgorod. Dieser Pass hilft willkürliche Überprüfungen einzuschränken. Er kann bei der Handelsinspektion beantragt werden, ist begrenzt gültig und dient in dieser Zeit als Bestätigung dafür, dass in diesem Unternehmen die wirtschaftliche Tätigkeit den allgemeinen Vorschriften entspricht.

Die vorliegende Arbeit macht vor allem deutlich, dass personelles und institutionelles Vertrauen sich zu einer gemeinsamen Stabilität des sozio-ökonomischen Gesamtrahmens ergänzen. Da für das Individuum die Problemlösung an sich oberstes Ziel ist, werden Defizite der einen Seite bis zu einem gewissen Grade durch Hervorhebung der entsprechend anderen Seite kompensiert: Bislang fehlendes institutionelles Vertrauen in russische Gerichte, beispielsweise infolge hoher Transaktionskosten und Unsicherheit der Rechtsprechung oder auch das fehlende Angebot von Bankfinanzierungen werden durch personelles Vertrauen oder persönliche Netzwerke auch im Finanzbereich ergänzt.

Die bislang geringe Effizienz des staatlichen Finanzsystems beispielsweise zwingt das Kleinunternehmertum auf Basis dieser persönlichen Netzwerke und über personelles Vertrauen Ersatzlösungen zu schaffen. Es entwickelte sich ein System privater "Quasi – Kreditinstitute": informelle privatorganisierte Strukturen, die die Vergabe von Krediten mittlerweile kommerziell und bankähnlich betreiben. In der Befragung gaben ca. 20% der Kleinunternehmer an, dass sie Kredite von diesen

³⁰¹ Siehe Kapitel III.2.4.

Privatstrukturen erhalten haben, insgesamt nutzten mehr als 50% der Befragten Kredittransaktionen mit privaten Kreditgebern.³⁰² Zusätzlich findet sich häufig die Forderung nach Zahlung von Vorkasse. Dabei richtet sich die Höhe der Vorkasse u.a. nach der Dauer der Geschäftsbeziehung und reicht von 30% der vertraglich vereinbarten Summe für langjährige Geschäftspartner bis zu 70% bei neuen Partnern.³⁰³

Dem Mangel an formellen und institutionalisierten Kontrollmechanismen begegnen die Kleinunternehmer mit zusätzlichen und eigens hierfür installierten Kontrollmöglichkeiten und persönlichen Überprüfungen ihrer Partner. Sie schaffen so selbst die Voraussetzungen für die erforderliche günstige Entwicklung ihres Unternehmens. Beispielsweise über Zusatzgarantien in Form schriftlicher Verträge oder über informelle Überprüfungen neuer Geschäftspartner (beispielsweise die Befragung anderer Geschäftspartner oder die Einschaltung von Quellen der Miliz, Handelskammer und anderer staatlicher Organe).

Hieraus wird ersichtlich, dass es sich bei personellem Vertrauen im Wirtschaftsleben möglicherweise weniger ein „echtes“ persönliches Vertrauen (im Sinne von unkontrollierter Hinwendung) handelt als vielmehr ein „kalkuliertes wirtschaftliches Risiko“, das aus Sicht des jeweiligen Unternehmers nicht abgesichert werden muss (in manchen Fällen wohl auch nicht abgesichert werden kann).

In der Analyse konnte dennoch die klare Tendenz eines Übergangs von personellem hin zu institutionellem Vertrauen herausgearbeitet werden. Es handelt sich hier um einen qualitativ stark ausgeprägten Prozess, der sich mit fortschreitender wirtschaftlicher und gesellschaftspolitischer Entwicklung immer deutlicher abzeichnet.

Die Untersuchungen zeigen dabei eine Reihe branchenspezifischer Abweichungen, die erheblichen Einfluss auf das spezifische Vertrauensniveau und damit auf Struktur und Potential des unternehmerischen Handelns haben. Aus Sicht der Branche ist die Rolle und Ausprägung von Vertrauen dabei zunächst von der jeweiligen Marktgröße abhängig: Je größer der Kreis potentieller Lieferanten und Kunden, desto größer das Streben nach institutionell-vertrauensbasierten Regelungen. Je kleiner die Nische, desto größer die Rolle von persönlichem Vertrauen in die Partner. Hier führt der eher überschaubare Wirkungsbereich dazu, dass möglicherweise enttäushtes Vertrauen bestimmten Personen individuell zugeordnet werden kann und somit nachhaltig

³⁰² Siehe Kapitel III.2.3.

³⁰³ Siehe Kapitel III.2.2.

(positive wie negative) Wirkungen für die zukünftige Zusammenarbeit zeigt. Institutionelle Regelungen sind hier unmittelbar kaum wirksam.

Folgerichtig ergibt sich mit Fortschreiten des Transformationsprozesses und mit erfolgreichem Wachstum der Märkte eine Tendenz weg vom nischenbezogenen persönlichen Vertrauen, hin zur institutionell basierten Ausprägungen von Vertrauen. Nicht zuletzt belegen die empirischen Untersuchungen auch „bottom-up“ die wichtige Erkenntnis der mittelständischen Akteure, dass persönliches Vertrauen aktiv auf institutionelles Vertrauen ausgedehnt werden muss, um den jeweiligen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Erfolg auch für die Zukunft zu sichern. Ein sichtbares Zeichen dieses gedanklichen Umschwungs ist die Abkehr von der früheren "Ich spare-nur-für-mich-Strategie" hin zu einem modernen Ansatz "Ich investiere-in-mein-Unternehmen".

Die Analyse der Entwicklung von Vertrauen und Sozialkapital in der Region Nižnij Novgorod belegt eine Reihe positiver Entwicklungen im Hinblick auf die Konsolidierung des Sektors mittelständischer Unternehmen. Herausgearbeitet werden konnte das generelle Bestreben des russischen Staates, unternehmerisches Verhalten über vertrauenswürdige Normen und Regeln aktiv zu fördern und wirtschaftspolitische Entwicklungen somit positiv zu beeinflussen.

Zugleich jedoch geht aus den Untersuchungen hervor, dass seit dem Zusammenbruch des Sozialismus bestehende Vertrauensdefizite noch nicht vollständig überwunden sind und die effiziente Institutionalisierung eines marktwirtschaftlichen Regelwerkes längst nicht abgeschlossen ist. Auch stellt sich die Frage, ob der gegenwärtige Aufschwung der russischen Wirtschaft - ablesbar an einem wachsenden Zukunftsvertrauen der wirtschaftlichen Akteure - nicht zum großen Teil auf externe Faktoren zurückzuführen ist (hoher Ölpreis, relative Kosteneinsparungen, niedriger Wechselkurs des Rubel, günstige Ernten in der russischen Landwirtschaft). Da die aktuelle Politik auch Tendenzen in Richtung ökonomischer Technokratisierung erkennen lässt, sind Zweifel berechtigt, ob das positive wirtschaftliche Wachstum der letzten Jahre wirklich einen sich selbst reproduzierenden sozio-politischen Konsolidierungsprozesses eingeleitet hat.

Die Analyse wirft auch eine Reihe von ungelösten Fragen auf und macht ernsthafte Gefahren sichtbar, die gerade dem Sektor der Kleinunternehmen drohen, indem aktuelle wirtschaftspolitische Prioritätensetzung zugunsten der russischen Schwerindustrie oder des Energiesektors den für Kleinunternehmen dringend erforderlichen Spielraum für Innovation und Expansion möglicherweise einengen und so die weitere gesellschaftliche Konsolidierung behindern.

Eine weiterführende und detaillierte wissenschaftliche Aufarbeitung der Positionierung russischer Kleinunternehmer ist für aussagefähige Schlussfolgerungen zum Gesamtfortschritt der russischen Transformation von großem Wert und scheint deshalb unbedingt angezeigt.

V. Anlage 1: Fragebogen

FRAGEBOGEN (alle Angaben in %)

AUSWAHLKRITERIEN

Zu mehr als 50 % Privatbesitz

Unternehmensgröße: 1–49 Beschäftigte (50 % der Befragung: Mikrounternehmen, d.h. < 10 Beschäftigte; 50 % Kleinunternehmen, d.h. 10–49 Beschäftigte)

Ernährungsgewerbe, Handel oder unternehmensbezogene Dienstleistungen

DAS UNTERNEHMEN

1.) Was sind die wichtigsten Geschäftsbereiche Ihres Unternehmens? Bitte nennen Sie bis zu drei, beginnend mit dem wichtigsten?

Branche	%
Handel	37,0
Unternehmensbezogene Dienstleistungen	33,0
Lebensmittelindustrie	30,0

2.) Wann wurde Ihr Unternehmen gegründet?

Gründung des Unternehmens	%
Alte (mehr als 5,5 Jahre/ 66 Monate)	36,2
Reife (mehr als 2,5 – 5,5 Jahren/	28,8
Junge (mehr als 1 Jahr – 2,5 Jahre/ 13 – 30 Monate)	24,5
Neue Unternehmen (bis zu 1 Jahr/ 12 Monate)	10,5

3.) Am Anfang der Tätigkeit ihr Unternehmen war:

Anfang der Tätigkeit des Unternehmens	%
Neu gegründet	75,0
Aus einem bestehenden Unternehmen aus gegründet	13,0
Gekauft	6,0
Privatisiert (entstand auf der Basis eines Staatsbetriebes)	5,0
Sonstiges	0,3

4.a) Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen zur Zeit? (einschließlich Teilzeit, befristete/Leiharbeiter)

Anzahl der Mitarbeiter	%
Kleinunternehmen (10 bis 49 Beschäftigte)	54,5
Mikrounternehmen (1 bis 9Beschäftigte)	45,5

4.b) Und vor 12 Monaten?

Veränderung zu 12 Monaten	%
Genauso viel	43,0
Mehr als jetzt	39,0
Keine Tätigkeit von 12 Monaten	10,5
Weniger als jetzt	7,5

5.) Welche der folgenden Aussagen beschreiben die Besitzverhältnisse Ihres Unternehmens am Besten?

Besitzverhältnisse des Unternehmens	%
Völlig privat	93,8
Gemischt staatlich/kommunal und privat	3,0
Kollektiv	1,5
Joint Venture	1,0
Ausländisch	0,0
Andere	0,8

6.a) Haben Sie Partner bzw. Miteigentümer in Ihrem Unternehmen? Falls Ja, was ist deren Rolle in Ihrem Unternehmen? Sie können bis zu drei Antworten angeben.

Rolle des Partners	%
Keine Partner	47,3
Geben Kapital	35,0
Steuern Know-how bei	21,8
Steuern Technologie bei	16,8
Beteiligen sich im Management	15,3
Sonstige	1,5

6.b) Wie wichtig ist für Sie Vertrauen in der Beziehung zu Ihren Partnern? Bitte bewerten Sie auf einer Skala von 1 (= sehr wichtig) bis 5 (= gar nicht wichtig).

Bewertung der Rolle von Vertrauen	%
1 (sehr wichtig)	31,5
2	6,8
3	7,5
4	4,0
5 (unwichtig)	3,0

1.2 Businesscharakteristika

7.a) Wie bewerten Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens in 2001 in Bezug auf die folgenden Bereiche?

Entwicklung des Unternehmens	Erfolgreich	Befriedigend	Unbefriedigend	Weiß nicht	Keine Antwort
Veränderung in der Personalstruktur	16,3	63,3	14,0	5,8	0,8
Höhe des Absatzes	16,0	62,8	19,5	1,0	0,8
Höhe des Gewinns	12,0	57,3	28,8	1,3	0,8

7.b) Ist der Umsatz 2001 im Vergleich zum Vorjahr:

Umsatz 2001 im Vergleich zum Vorjahr	%
Gestiegen	40,8
Gleichgeblieben	35,8
Gesunken	10,8
Weiß nicht	2,3
Keine Antwort	10,5

8.) Was waren die wichtigsten Hindernisse für die Entwicklung Ihres Unternehmens? Sie können bis zu drei angeben, nennen Sie das wichtigste Problem bitte zuerst.

Hindernisse der Entwicklung	1.Priorität	2./3. Priorität
Kapital, Finanzierung	51,0	40,5
Zuverlässigkeit des Geschäftspartners	11,8	12,3
Gesetzliche Vorschriften	10,0	8,3
Zugang zur Information	9,3	8,2
Gegenseitige unternehmerische Unterstützung	5,8	9,8
Unternehmensfreundliches Umfeld	5,0	8,3
Personal	4,5	9,3
Weiß nicht	1,3	2,5
Sonstiges (bitte angeben)	0,3	0,8
Kein Problem	1,0	---

9.a) Welcher Anteil des Einkommens von Unternehmen wie Ihres stammt aus der Schattenwirtschaft?

Anteil des Einkommens	%
Null	32,0
Unter 25 %	20,3
Unter 50 %	11,8
Unter 75 %	19,2
Unter 100 %	10,5
100 %	0,5
Nicht zutreffend	35,5

9.b) Was sind, Ihrer Meinung als Experte nach, die Hauptgründe für eine Betätigung in der Schattenwirtschaft? Bitte nennen Sie bis zu drei Gründe.

Hauptgründe für eine Betätigung in der Schattenwirtschaft	%
Steuern vermeiden oder verringern (Mehrwertsteuer, Gewinnsteuer usw.)	20,4
Sozialabgaben vermeiden oder verringern	26,0
Die Aufmerksamkeit der lokalen Behörden vom Erfolg der Firma ablenken	4,9
Die Aufmerksamkeit von Kriminellen ablenken	3,8
Lokale Auflagen umgehen (z.B. im Bereich von Gesundheit, Umweltschutz usw.)	3,8
Komplizierte Registrierungs- und/oder Lizenzierungsprozeduren vermeiden	4,6
Sonstige	0,9
Weiß nicht	0,2

1.3 Businessziele und deren Realisierung

10.a) Haben Sie je Kapital von folgenden Quellen erhalten?

10.b) Wenn Ja, haben Sie Sicherheiten oder Bürgschaften zu Verfügung gestellt?

	a) Kredit erhalten		b) Bürgschaft	
	Ja	Nein	Ja	Nein
Erhalt von Krediten und Bürgschaften über:				
Verwandte	37,5	62,5	1,3	36,2
Freunde	33,5	66,5	5,8	27,7
Banken	20,0	80,0	19,5	0,5
Netzwerke privater Kreditgeber	18,0	82,0	5,5	12,5
Kunden	9,0	91,0	3,3	5,7
Ehemalige Kollegen	7,7	92,3	1,0	6,7
Staatliche Programme/ Geldgeber	4,7	95,3	3,0	1,7
Angestellte	4,5	95,5	0,3	4,2
Lieferanten	3,5	96,5	0,5	3,0
Sonstigen	3,2	96,8	0,5	2,7

10.c) Wenn Sie eine Bürgschaft zu Verfügung stellen mussten, deckte sie:

Erstellung von Bürgschaften	%
Für den gesamten Kredit	18,3
Für mehr als die Hälfte des Wertes des Kredits	5,8
Für weniger als die Hälfte	5,8
Keine Bürgschaft	70,3

10.d) Falls Sie weniger als 100 % besichern mussten, wie wichtig war Ihrer Meinung nach bei dieser Entscheidung Vertrauen des Kreditgebers?

Bitte auf einer Skala von 1 (=sehr wichtig) bis 5 (=unwichtig) bewerten.

Bewertung der Rolle von Vertrauen	%
1 (sehr wichtig)	5,0
2	0,3
3	4,8
4	1,0
5 (unwichtig)	0,5
Nicht zutreffend, da keine Sicherung notwendig	88,5

11.) Hat Ihr Unternehmen jemals einem der folgenden Personenkreise Geld geliehen?

Kredite an folgende Personen	Nein	Ja
Ehemalige Kollegen	94,5	5,5
Kunden	83,5	16,5
Lieferanten	80,5	19,5
Freunde	80,0	20,0
Geschäftspartner	74,5	25,5
Verwandte	70,5	29,5
Angestellte	66,3	33,7
Sonstige	99,8	0,2

12.a) Wie wurden Ihre Kredittransaktionen (sowohl Erhalten wie Geben) reguliert, d.h., durch welche Art von Vereinbarung?

	Kredittransaktion		Keine Regulierung	Mündliche Vereinbarung	Schriftlicher Vertrag
	Ja	Nein			
Netzwerke privater Kreditgeber	54,5	45,5	23,5	14,5	6,5
Freunde	45,0	55,0	7,5	35,5	2,0
Verwandte	44,1	55,9	14,8	29,0	0,3
Kunden	23,6	76,4	3,0	7,3	13,3
Lieferant	22,5	77,5	2,0	10,0	10,5
Bank	20,0	80,0	1,5	---	18,5
Staatliche Programme oder Geldgeber	4,8	95,2	1,0	---	3,8
Sonstige Quellen	12,2	87,8	10,5	9,0	2,7

12.b) Welche Bestimmungen sind normalerweise in Ihren Vereinbarungen bei Kredittransaktionen enthalten? (hier sind alle treffenden Antworten zu nennen)

	Kredithöhe	Fälligkeit/ Zahlungsfrist	Zinssatz p.a.	Folgen bei Zahlungsverzug oder Nichtrückzahlung
Geschäftspartner	35,8	37,0	7,8	5,8
Freunde	35,5	30,3	3,3	2,3
Verwandte	29,3	19,8	0,5	0,8
Kunden	19,0	20,3	4,8	1,3
Lieferanten	18,5	20,3	2,8	1,0
Bank	18,5	18,3	17,5	4,8
Ehemalige Kollegen	6,5	6,5	1,5	0,8
Staatliche Programme Geldgeber	3,8	3,5	3,5	0,8
Sonstige Quellen	5,5	5,5	1,3	0,0

1.4 Märkte, Kunden und Lieferanten

13.a) Auf welche in- und ausländischen Absatzmärkte verteilte sich 2001 Ihr Umsatz (ungefähre Anteile in %)?

13.b) Hat sich das im Vergleich zum Vorjahr verändert? Falls Ja, wie?

Standort	Märkte	a) 2001 (in %)	b) Änderungen 2000-2001		
			keine	Zunahme	Abnahme
Lokaler Markt	98,0	100 % bei 72,3 der Befragten	48,3	30,8	7,0
Nationaler Markt	26,5	Nicht zutreffend bei 73,8 der Befragten; Ca. 50 % bei 20,3 der Befragten	10,8	8,3	3,5
Internationale Märkte (GUS, Baltikum, Osteuropa)	4,8	Nicht zutreffend bei 95,3 der Befragten	2,3	1,5	0,8
Internationale Märkte (entwickelte Marktwirtschaften)	2,0	Nicht zutreffend bei 98,0 der Befragten	0,3	1,3	0,5
Andere Länder	2,0	Nicht zutreffend bei 98,0 der Befragten	1,0	0,8	0,3

14.) Welche Methoden benutzen Sie, um den Verkauf Ihrer Produkte bzw. Dienstleistungen zu steigern und/oder um neue Kunden zu gewinnen? Bitte bis zu drei Antworten angeben.

Methoden der Steigerung des Verkaufes und Gewinnung neuer Kunden	Ja	Nein
Keine	9,3	90,8
Empfehlungen von Kunden und Lieferanten	65,5	34,5
Werbung in Massenmedien	55,5	44,5
Mündliche Empfehlungen von Familienangehörigen und Freunden	39,0	61,0
Broschüren, Kataloge, usw.	31,0	69,0
Messen	24,0	76,0
Sonstiges (bitte angeben)	9,8	90,3

15.) Wie informieren Sie sich über a) inländische und b) ausländische Märkte? Bitte bis zu maximal drei Antworten in beiden Fällen.

Informationsquelle	Inland	Ausland
Kollegen in derselben Branche	18,0	0,9
Kunden / Lieferanten	14,6	1,0
Informell von anderen Unternehmen	12,3	0,4
Fachzeitschriften/Fachliteratur	12,3	1,3
Allgemeine Presse/Medien	10,0	0,8
Mitarbeiter	7,6	0,3
Fachmessen	6,4	0,2
Aktive eigene Marktforschung	3,4	0,4
Unternehmensberater, Wirtschaftsförderung	0,9	0,1
Kammern und Verbände	0,8	0,7
Sonstiges (bitte angeben)	1,7	0,4

16.a) Bitte charakterisieren Sie ihren Kunden?

	Nicht bedient durch ihre Firma	Bedient durch ihre Firma
Großhandel	77,3	22,7
Einzelhandel	75,0	25,0
Andere Privatunternehmen	53,3	46,7
Staatsunternehmen	73,8	26,2
Endverbraucher	16,3	83,7
Sonstige (bitte angeben)	99,0	1,0

16.b) Wechseln Ihre Kunden häufig?

Häufigkeit des Kundenwechsels	%
Ja	52,5
Nein	42,8

16.c) Was sind Ihre normalen Zahlungsbedingungen?

Zahlungsbedingung	Ja	Nein
Sofortige Barzahlung bei Lieferung	84,7	15,3
Sofortige Banküberweisung	59,7	40,3
Zahlung innerhalb einer Woche	24,2	75,8
Zahlung innerhalb eines Monats	12,5	87,5
Zahlung später als ein Monat	6,2	93,8
Sonstiges	2,8	97,3

16.d) Wenn Sie Ihren Kunden Kredit gewähren, welche Rolle spielt für Sie Vertrauen bei einer solchen Entscheidung?

Bewerten Sie die Bedeutung von Vertrauen bitte auf einer Skala: 1 – sehr wichtig; 5 – unwichtig.

Bewertung der Rolle von Vertrauen	%
1 (sehr wichtig)	32,3
2	5,3
3	3,3
4	0,8
5 (unwichtig)	2,8
Nicht zutreffend, da den Kunden kein Kredit gewährt wird	68,0

17.a) Wie viele **Lieferanten** bzw. Zulieferer haben Sie ungefähr?

Anzahl der Lieferanten	%
0	5
1	10,0
3	22,0
5	21,0
10	17,0
15	8,0
20	5,5
50	3,5
keine Antwort	6

17.b) Wechseln Sie Ihre Lieferanten häufig?

Häufigkeit des Lieferantenwechsels	%
Nie	72,3
Selten	11,0
Häufig	5,7
Keine Antwort / Nicht zutreffend	11

17.c) Was sind die normalen Zahlungsbedingungen Ihrer Lieferanten?

Zahlungsbedingung	Ja	Nein
Sofortige Barzahlung bei Lieferung	71,8	21,5
Sofortige Banküberweisung	63,8	29,5
Zahlung innerhalb einer Woche	33,3	60,0
Zahlung innerhalb eines Monats	20,3	73,0
Zahlung später als ein Monat	9,3	84,0
Sonstiges	2,5	90,8

17.d) Wenn Ihnen Ihre Lieferanten Kredit gewähren, wie wichtig ist hierbei die Rolle von Vertrauen?

Bewerten Sie die Wichtigkeit bitte auf einer Skala: 1 = sehr wichtig; 5 = unwichtig.

Bewertung der Rolle von Vertrauen	%
1 (sehr wichtig)	22,3
2	3,3
3	3,3
4	0,8
5 (unwichtig)	2,6
Nicht zutreffend, da den Kunden kein Kredit gewährt wird	68,0

18.) Wenn Sie neue Geschäftstransaktionen erwägen, welche Rolle spielen dabei schon existierende Geschäftsbeziehungen mit Kunden/Lieferanten?

Rolle der existierenden Geschäftsbeziehungen	%
Sie sind so wichtig wie die Geschäftsvereinbarung und die vertraglichen Bedingungen	57,0
Sie sind weniger wichtig als die Geschäftsvereinbarung und die vertraglichen Bedingungen	26,3
Sie sind wichtiger als die Geschäftsvereinbarung und die vertraglichen Bedingungen	16,8

19.a) Wie regeln Sie Ihre Kunden- und Lieferantenbeziehungen? Bitte kreuzen Sie das Zutreffende an. Hier sind auch mehrere Antworten möglich.

Art der Vereinbarung	Kunde	Lieferant
Schriftlicher Vertrag	58,8	79,4
Mündliche Vereinbarung	36,5	33,5
Keine Vereinbarung	23,8	7,5
Sonstige	---	---

19.b) Welche der folgenden Kriterien ziehen Sie in Betracht, um die Art der Geschäftsbeziehung festzulegen? Bitte kreuzen Sie das Zutreffende an. Hier sind mehrere Antworten möglich.

Kriterien	Ja	Nein
Vorherige Erfahrungen mit dem Geschäftspartner	86,0	14,0
Reputation des Kunden/Lieferanten	73,0	27,0
Garantien bei Nichtlieferung oder Nichtzahlung	45,0	55,0
Umfang des Geschäfts / Höhe des zu erwartenden Auftragsvolumens	43,0	57,0
Empfehlung eines Geschäftspartners	38,0	62,0
Andere (Bitte geben Sie an, welche)	1,8	98,2

20.) Wie oft benutzen Sie die folgenden Transaktionsarten in Ihren Beziehungen zu regelmäßigen Lieferanten und Kunden? Bitte kreuzen Sie das Zutreffende an. Hier sind mehrere Antworten möglich.

	Oft	Manchmal	Nie	Weiß nicht
Kommerzieller Kredit (Konsignation)	20,5	28,0	47,3	4,3
Gegenseitige Garantien	45,6	22,9	26,5	5,0
Zahlungen an Dritte, die Sie zugunsten Ihres Partners machen, oder Ihr Partner zu Ihren Gunsten	1,5	24,5	67,5	6,5
Sonstige	0,8	0,5	0,0	98,7

1.5 Kooperation mit anderen Unternehmen

21.a) Kooperieren Sie mit anderen Firmen/Unternehmern nicht nur dadurch, dass Sie ihnen Ihre Produkte verkaufen oder von ihnen kaufen?

Kooperation mit anderen Unternehmen	%
Ja	31,5
Nein (weiter zu Frage 30)	68,5

21.b) Wenn Ja, in welchen Bereichen kooperieren Sie? Bitte nennen Sie bis zu drei in der Rangfolge ihrer Wichtigkeit und kreuzen Sie die entsprechenden Antworten an.

	1. Priorität	2./ 3.Priorität
Austausch von Ratschlägen	10,8	10,8
Austausch von Informationen (z.B. über Märkte)	6,8	12,8
Austausch von Technologie	4,0	6,5
Gemeinsames Marketing oder gemeinsamer Verkauf	2,8	4,3
Gemeinsame Produktion/Dienstleistungen	2,8	7,3
Gemeinsamer Kauf von Lieferungen/ Dienstleistungen/ Rohstoffen	2,3	6,3
Gemeinsame Ausbildung von Angestellten	1,3	5,8
Gemeinsame Forschung	0,8	1,3
Gemeinsame Sicherheitsmaßnahmen	0,3	2,6
Andere (Bitte geben Sie an, welche)	0,0	0,3

21.c) Wo sitzen Ihre Kooperationspartner? Hier sind mehrere Antworten möglich.

Sitz der Kooperationspartner	%
Gleiche Oblast/Region	29,3
Anderswo in Ihrem Land	12,3
In einem anderen Land der GUS bzw. Ostmitteleuropas	2,0
In einem westlichen Land	2,3
Woanders	1,0
Nicht zutreffend	68,5

22.) Auf wessen Initiative geht die Kooperation zurück? Hier sind mehrere Antworten möglich.

Initiative für die Kooperation	%
Sie (der Unternehmer)	23,8
Angestellte / Mitarbeiter	3,0
Regelmäßige Geschäftspartner (Kunden/Lieferanten/andere Unternehmer)	15,5
Verwandte und Freunde	1,8
Ehemalige Kollegen	1,5
Sonstige	0,0
Nicht zutreffend	68,5

23.a) Wie regeln Sie Ihre Kooperation? Hier sind mehrere Antworten möglich.

Regelung der Kooperation	%
Mündliche Vereinbarungen	29,5
Schriftlicher Vertrag	15,3
Nicht zutreffend	68,5

23.b) Unter welchen Umständen würden Sie bei einer Kooperation auf schriftliche Vereinbarungen verzichten, also nur auf der Grundlage einer mündlichen Vereinbarung zu kooperieren? Hier sind mehrere Antworten möglich.

Gründe für eine nur mündliche Vereinbarung	%
Der Geschäftspartner ist regelmäßiger Kunde und/ oder Lieferant	50,0
Er wurde mir von Leuten empfohlen, denen ich vertraue (Freunde, Angestellte, andere)	43,8
Der Geschäftspartner ist ein Freund	37,5
Der Geschäftspartner gehört zu demselben Unternehmerverband	18,8
Der Geschäftspartner gehört zu derselben Volksgruppe	0,8
Sonstiges	0,5

24.) Welche Bedeutung haben Ihre Kooperationen für den Erfolg Ihres Unternehmens?

Bedeutung der Kooperationen für den Erfolg des Unternehmens	%
Große Bedeutung	18,2
Geringe Bedeutung	13,0
Keine Bedeutung	0,3
Nicht zutreffend	68,5

25.a) Sind Sie Mitglied in einem oder mehreren Wirtschaftsverbänden?

Mitgliedschaft im Unternehmerverband	%
Nein (weiter zu Frage 26)	51,7
Ja	48,3

25.b) Wie bewerten Sie diese Mitgliedschaft/-en mit Blick auf den Erfolg Ihres Unternehmens?

Bedeutung einer Mitgliedschaft im Unternehmerverband	%
Große Bedeutung	35,5
Geringe Bedeutung	11,5
Keine Bedeutung	1,3
Nicht zutreffend	51,7

26.a) An wen wenden Sie sich, wenn Sie für Ihr Unternehmen Beratung oder Unterstützung suchen? Bitte bis zu drei Antworten nach Priorität angeben.

Unterstützung von Dritten bei Kontakten mit Behörden	1. Priorität	2./3. Priorität
Keine Hilfe	34,3	-
Persönliche Kontakte bei lokalen Behörden	19,0	23,5
Handelskammer oder Unternehmerverband	18,0	18,5
Verwandte und Freunde	15,5	18,0
Bestehende und regelmäßige Geschäftspartner	12,0	12,5
Angestellte	4,8	12,5
Unternehmensberater und Beratungsbüros	2,0	7,0
Sonstiges	0,5	0,3

26.b) Wie wichtig ist für Sie bei dieser Entscheidung Vertrauen im Vergleich zu anderen Einflussfaktoren?

Bewerten Sie die Wichtigkeit bitte auf einer Skala: 1 = sehr wichtig; 5 = unwichtig.

Bewertung der Rolle von Vertrauen	%
1 (sehr wichtig)	48,3
2	9,7
3	9,0
4	3,6
5 (unwichtig)	5,1
Keine Antwort	24,3

27.) Welche der folgenden Personen/Gruppen bevorzugen Sie bei Ihren Geschäften?
Nennen Sie bitte drei in der Reihenfolge ihrer Priorität.

Präferenzen	1.Priorität	2.Priorität
Bestehende Geschäftspartner	45,2	16,0
Menschen aus der Heimatregion	26,0	10,5
Mitglieder im gleichen Unternehmerverband/ Handelskammer	10,6	7,6
Freunde	4,8	35,0
Menschen meiner Volkszugehörigkeit	2,4	8,8
Verwandte	1,5	19,1
Menschen meiner Religion	0,0	2,7
Keine Präferenz	9,2	-
Andere Gründe	0,3	0,3

28.) Wenn Sie ein neues Geschäft vorbereiten, welche Aspekte sind für Ihre Entscheidung relevant? Geben Sie bitte die Relevanz jedes Faktors auf der folgenden Skala an.

Faktoren	Sehr wichtig	Wichtig	Nicht wichtig	Weiß nicht	Nicht zutreffend
Erwarteter Profit	63,4	29,6	1,5	3,9	1,5
Erfahrung Ihrer Firma in dieser Art von Geschäften	29,6	49,8	11,5	7,6	1,5
Vorauszahlung	21,1	37,5	21,8	8,2	11,8
Garantien für Lieferungs- oder Zahlungsausfall	17,2	44,7	14,2	9,4	14,5
Guter Geschäftsplan	10,6	31,7	27,8	14,2	15,7
Empfehlungen Ihrer ständigen Geschäftspartner	6,0	48,0	18,4	13,6	13,9
Vertrautheit mit neuem Partner	6,3	41,4	32,0	11,2	9,1
Rechtsform eines neuen Partners	3,3	15,4	46,2	18,4	16,6
Empfehlung Ihrer Bank	1,2	12,4	24,5	19,0	42,9
Andere Gründe	0,3	0,3	0	0	99,4

29.) Wenn Sie Probleme mit Ihren Geschäftspartnern haben, an wen wenden Sie sich? Sie können bis zu 3 Möglichkeiten angeben.

Bei Problemen in den Geschäftsbeziehungen wende mich an:	%
Gemeinsame Geschäftspartner	48,0
Schiedsgericht	30,8
Gericht	30,2
Verwandte und Freunde	27,2
Handelskammer und/oder Unternehmerverband	4,8
Sonstige	3,0
Niemand	15,1
Nicht zutreffend (es gibt kein Problem mit dem Geschäftspartner)	50,8
Weiß nicht	3,6

1.6 Beziehungen innerhalb der Firma

30.a) Gibt es außer Ihnen noch weitere Manager in Ihrer Firma?

Weitere Manager in der Firma	%
Ja	57,5
Nein	42,5

30.b) Wenn Ja, für welche Gebiete sind sie verantwortlich? Bitte kreuzen Sie das Zutreffende an.

Ausgewählte Verantwortungsbereiche zusätzlich angestellter Manager	Ja	Nein
Finanzen	36,0	21,5
Verkauf und Marketing	30,0	27,5
Personalfragen	26,8	30,8
Technologie	24,3	33,3
Strategische Entwicklung	17,0	40,5
Sonstige	2,0	55,5

30. c) Bis zu welchem Grad glauben Sie, dass Ihre Manager Entscheidungen treffen, die im Interesse Ihrer Firma liegen?

Bewerten Sie dies bitte auf einer Skala: 1 – absolut; 5 – überhaupt nicht.

Manager treffen Entscheidungen im Interesse der Firma	%
1 (absolut)	18,3
2	18,8
3	13,5
4	3,8
5 (überhaupt nicht)	1,5
Nicht zutreffend	42,5

31.a) Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Angestellten aus? Bitte geben Sie bis zu drei Antworten in der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit.

Entscheidungskriterien für die Auswahl von Angestellten	1. Priorität	2./ 3. Priorität
Arbeitserfahrung	44,0	37,0
Empfehlung durch zuverlässige Quellen	19,8	34,3
Kenntnisse und Fähigkeiten	14,5	38,5
Ich kenne die zukünftigen Angestellten	11,4	16,5
Motivation	7,5	31,8
Alter	1,8	19,8
Geschlecht	0,0	4,5
Sonstige	1,0	2,3
Keine Antwort	-----	15,3

31.b) Bis zu welchem Grad glauben Sie, darauf vertrauen zu können, dass Ihre Angestellten effektiv arbeiten, wenn sie nicht beaufsichtigt werden? Bewerten Sie dies bitte auf einer Skala: 1 – absolut; 5 – überhaupt nicht.

Angestellten arbeiten effektiv	%
1 (absolut)	11,3
2	19,8
3	39,3
4	13,0
5 (überhaupt nicht)	13,0
Keine Antwort	3,6

1.7 Die institutionelle und soziale Umgebung und Beziehungen zu Behörden

32). Bis zu welchem Grad sind Ihrer Meinung nach die Beziehungen zwischen Behörden und Privatfirmen wie der Ihren eine Hilfe oder ein Hindernis für geschäftlichen Erfolg?

Bewerten Sie bitte jeden Regierungszweig auf der untenstehenden Skala.

	Hindernis	Großes Hind is	Große Hilfe	Hilfe	Neutral	Weiß nicht/ keine Antwort
Lokale Behörden	47,3	9,5	1,3	6,5	28,3	7,2
Regionale Regierung	37,0	7,4	0,3	3,8	35,0	16,5
Regionale Legislative	15,3	6,0	0,0	1,3	53,0	25,5
Föderale Regierung	14,3	6,0	0,3	2,8	52,5	24,3
Föderale Legislative	12,0	5,8	0,3	1,5	53,3	27,3
Gericht	5,3	0,3	0,0	1,5	60,0	33,1
Schiedsgericht	5,0	0,3	0,0	3,5	58,0	33,3
Sonstige	0,5	1,3	0,0	0,5	0,3	97,5

33.a) Wenn Sie mit Behörden zu tun haben, halten Sie irgendwelche der folgenden Probleme für ein Problem für Privatfirmen wie die Ihre?

33.b) Wenn Ja, bis zu welchem Ausmaß? Bitte fügen Sie die passenden Codes in die untenstehende Tabelle ein.

	b) existiert das Problem?			b) Ausmaß des Problems		
	Ja	Nein	Weiß nicht	Klein	Mittel	Groß
Zeitraubende Prozeduren	83,8	7,3	9,4	11,3	34,8	37,7
Übermäßiges Ausfüllen von Formularen und Schriftverkehr mit den Behörden	79,5	10,2	12,3	13,5	31,3	34,7
Mangelnde Kompetenz von Beamten	65,5	20,3	14,2	18,0	29,8	17,0
Explizite oder implizite Forderung, Bestechungsgeld zu zahlen	33,8	30,0	20,5	28,0	15,5	6,0
Unfreundliche oder unhöfliche Behandlung	37,0	33,8	29,2	18,0	13,5	5,5
Vetternwirtschaft	29,8	31,3	38,9	13,8	9,3	6,7
Anderes Problem	1,2	98,8	0,0	0,0	1,0	0,2

34.) Wie würden Sie Ihr und/oder das Verhältnis Ihrer Manager zu den folgenden Personen beschreiben?

	Gut	Neutral	Schlecht	Keine Kontakte	Weiß nicht
Steuerinspektor	17,5	72,5	7,3	1,5	1,3
Vertreter der lokalen Polizei	16,5	44,3	2,8	28,3	8,3
Brandsicherheitsinspektor	12,0	59,8	8,8	15,0	4,5
Handelsinspektor	7,3	51,0	7,8	27,3	6,8
Arbeitsinspektor	4,8	44,5	3,5	33,5	13,8
Umweltinspektor	4,0	33,0	1,3	48,8	13,0
Sonstige	10,8	46,6	11,0	27,3	4,8

35.a) Verlassen Sie sich auf Hilfe, wenn Sie mit den Behörden zu tun haben? Wenn Ja, an wen wenden Sie sich? Nennen Sie bitte drei Personengruppen in der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit.

Unterstützung von Dritten bei Kontakten mit Behörden	1. Priorität	2./3. Priorität
Keine Hilfe	34,3	-
Persönliche Kontakte bei lokalen Behörden	19,0	23,5
Handelskammer oder Unternehmerverband	18,0	18,5
Verwandte und Freunde	15,5	18,0
Bestehende und regelmäßige Geschäftspartner	12,0	12,5
Angestellte	4,8	12,5
Unternehmensberater und Beratungsbüros	2,0	7,0
Sonstiges	0,5	0,3

35.b) Wie wichtig ist Vertrauen im Vergleich zu anderen Faktoren bei der Entscheidung, an wen Sie sich um Hilfe wenden?

Bewerten Sie die Wichtigkeit bitte auf einer Skala: 1 = sehr wichtig; 5 = unwichtig.

Bewertung der Rolle von Vertrauen	%
1 (sehr wichtig)	39,3
2	7,0
3	10,3
4	3,8
5 (unwichtig)	3,0
Nicht zutreffend	34,3
Keine Antwort	2,5

DER UNTERNEHMER

36.) Bitte das Geschlecht des Unternehmers eintragen

Geschlecht	%
Männlich	61,0
Weiblich	39,0

37.) Zu welcher Altersgruppe gehören Sie?

Altersgruppe	%
unter 20	0,3
20 – 29	18,1
30 – 39	35,3
40-49	30,0
50-59	16,0
60+	0,3

38.) Was ist Ihr höchster beruflicher Abschluss?

Beruflicher Abschluss	%
Hochschule/Universität	76,5
Fachschule	15,0
Lehre/Abschluss in einem anerkannten Ausbildungsberuf	7,5
Sonstiges	1,0
Keiner	0,0

39.a) Wo waren Sie vor der Gründung bzw. der Übernahme Ihres Unternehmens tätig?

Tätigkeit vor der Gründung des Unternehmens	%
Öffentlicher Dienst	30,0
Forschungs- und Ausbildungsinstitutionen	26,0
Privatwirtschaft	23,0
Bereits selbständig	13,0
In persönlicher Ausbildung	5,0
Arbeitslos	3,0

39.b) Hatten Sie vor der Gründung bereits Managementenerfahrung?

Managementenerfahrungen	%
Ja	59,5
Nein	40,5

39.c) Wenn Ja, in welcher Art von Organisation?

Art der Organisation	%
Privatunternehmen	29,8
Staatsunternehmen	20,5
Staatliche Einrichtung	7,3
NGO	0,8
Ausländische Firma	0,5
Sonstiges	0,6
Nicht zutreffend	40,5

VI. Anlage 2: Interviews

Insgesamt wurden 10 mehrstündige und detaillierte Interviews durchgeführt, darunter 6 in Dienstleistungsfirmen aus der Werbe-, Computer- und Beratungsbranche, 2 in Handelsunternehmen sowie 2 in Firmen aus dem Bereich Lebensmittelproduktion. Entscheidende Aussagen der befragten Personen sind hier wörtlich und in *Kursiv-Schrift* gekennzeichnet wiedergegeben. Die Namen der befragten Unternehmen und Personen sind aus Gründen des Daten- und Vertrauensschutzes abgekürzt.

Die durchgeführten Interviews bestätigten weitgehend die dieser Arbeit zugrunde gelegten theoretischen Überlegungen.

VI.1 Interview Nr. 1. Unternehmen und Verkaufsgeschäft für Anglerbedarf

Inhaber des Unternehmens und zugleich auch selbst als Verkäufer in diesem Angler-Zentrum tätig ist Herr K.: Ein junger Mann um Mitte 30 mit technischer Ausbildung (Technische Universität, Automechanik-Ingenieur).

Profil der Firma

Das Unternehmen wurde 1998 gegründet. Vorher hatte sich Herr K. bereits privat mit den Spezifika des Bereiches vertraut gemacht. Er selbst ist leidenschaftlicher Angler und hatte schon Mitte der 90-er Jahre begonnen, mit einigen ehemaligen Studienfreunden Angler-Zubehör im kleinen Kreis zu verkaufen. Zunächst waren dies einmalige Aufträge, die er leicht allein erledigen konnte.

"Wenn es hier etwas nicht gab, dann bin ich einem Tag nach Moskau gefahren, habe auf dem Markt oder in speziellen Geschäften alles gekauft und bin dann wieder zurück gefahren".

Zugleich arbeitete er in dieser Zeit als Konstrukteur bei der Firma GAZ (Gorki Automobil Werk) in der PKW-Volga-Produktion. Während seine Anstellung bei GAZ keinerlei auskömmliches Einkommen für ihn und seine Familie brachte, verdiente Herr K. über sein Angler-Hobby den Lebensunterhalt. Ende 1998 entschieden sich er und seine Partner, den Schritt in die Selbständigkeit zu machen. Hierzu mieteten sie in Räume einem Bürogebäude eines Produktionswerkes, der Mietvertrag wurde direkt mit dem Werk abgeschlossen. Hilfreich beim Abschluss dieses Mietvertrags war der Onkel eines Kollegen und Mitgründers, der in diesem Werk eine verantwortliche Position inne hatte. Mittlerweile ist Herr K. mit seiner

Frau allein Inhaber der Firma. Seine damaligen Partner gründeten eigene Firmen in unterschiedlichen Branchen. Herr K. sieht die Entwicklung seiner Märkte sehr optimistisch: er könnte weitaus mehr Aufträge bearbeiten und expandieren, hat aber „keine Lust auf Ärger“ und ist mit seinem gegenwärtigen Einkommen zufrieden. Über Erweiterungen will er erst nachdenken, wenn sein Sohn größer ist.

Geschäftsbeziehungen

Kunden

Das Unternehmen hat keine Großkunden (juristische Personen). Kunden sind überwiegend private Personen aus der näheren Umgebung. Bei diesen Kundenbeziehungen fällt auf, dass es sich häufig um Wiederkehrer und Stammkundschaft handelt. Man nutzt dabei das umfassende Sortiment des Geschäfts: geboten wird alles, was ein Angler in der Sommersaison und auch im Winter braucht, dabei nicht nur reine Angler-Utensilien sondern auch vielfältige Accessoires.

"Angeln ist Sport. Ich stelle mein Angebot so zusammen, dass jeder, der auch überhaupt nicht sportlich ist, sich als Sportler versteht".

Die Unternehmensphilosophie ist es, auf jeden Kunden flexibel einzugehen, jedem zu helfen. Das Angebot wird ständig erneuert. Sollte ein Produkt an einem Tag einmal nicht vorrätig sein, wird in der Regel eine Beschaffung bis zum nächsten Morgen angeboten. Die Preise sind im Vergleich zu den Wettbewerbern eher bescheiden.

"Leben und leben lassen. Dies ist mein Motto. Heute will ich nicht mehr Geld verdienen, als ich verbrauchen kann."

Lieferanten

Die Politik gegenüber den Lieferanten und der Umgang mit ihnen ist von einem bestimmten Charakter geprägt. So wird erstens nur mit denjenigen zusammengearbeitet, die bereits aus vorherigen Geschäften bekannt sind und wobei sich diese Geschäftsbeziehungen schon früher bewährt hatten (Qualität der Ware, flexible Geldpolitik, nicht 100 % Vorkasse usw.). Wenn dies nicht möglich ist, wird ein Lieferant nur auf persönliche Empfehlung ausgewählt, wobei hier dem subjektiven Sicherheitsgefühl eine große Bedeutung zukommt. Herr K. ist ausdrücklich bemüht, Risiken zu minimieren. Als entscheidend hierfür sieht er u.a.

die geringe Größe seiner Firma, die geringe Kapitaldecke und die Gefahr von Übernahmen an.

Zu einigen Lieferanten sind in den vergangenen Jahren sehr persönliche Beziehungen entstanden. Diese werden u.a. darüber gepflegt, dass Firmen aus Nižnij ihre Produkte selbst und direkt liefern. Andere, rein geschäftliche Kontakte werden beispielsweise darüber gepflegt, dass man sich mehrfach im Jahr zum Bier trifft. Lieferanten aus Moskau trifft man regelmäßig persönlich, wenn dort neue Ware abgeholt wird.

Vor allem mit den Moskauer Lieferanten bestehen bereits seit Jahren bestimmte Absprachen : Alle Verträge werden schriftlich festgehalten, die Bezahlung der Ware erfolgt gleich bei Abholung. Im Falle, dass die Qualität der Produkte mangelhaft ist, wird die Ware beim nächsten Termin ohne Probleme umgetauscht. Solche Fälle jedoch fanden sich nur zwei bis drei Mal in allen bisherigen Jahren seit Gründung des Unternehmens.

"Alle brauchen Geschäftspartner, wir sind alle von einander abhängig. Wir unterstützen uns gegenseitig."

Mittlerweile kennen sich die Inhaber vieler Firmen so gut, dass teilweise ohne schriftlichen Vertrag gearbeitet wird. Diese Art er Zusammenarbeit wird jedoch nur mit langjährigen Kunden praktiziert und basiert vor allem auf gegenseitigem Vertrauen. Für den Fall solcher mündlichen Verträge erfolgt die Abrechnung aus Gründen einer „Steuerminimierung“ meistens in bar, wobei private Treffen wahrgenommen werden. Auch ist eine Bezahlung der Ware an den Lieferanten in solchen engen Kooperationsbeziehungen erst nach Erhalt der Ware möglich, also ohne Vorkasse. Selbst ein Aufschub der Bezahlung für einige Monate ist hier denkbar.

In der Regel werden alle Verträge (schriftliche wie mündliche) zunächst für ein Jahr geschlossen und im weiteren jeweils für ein Jahr verlängert. Die Verlängerung erfolgt mittlerweile dann z.T. per Fax, während früher die persönliche Unterschrift im Beisein der Partner zwingend erforderlich war.

Definitiv ausgeschlossen ist die Lösung von Konfliktsituationen mittels Gerichtsverfahren. Alle strittigen Fragen werden auf persönlichem Wege entschieden und selbst in Fällen, in denen laut Vertrag Strafsanktionen möglich sind, werden solche Strafsanktionen im Sinne einer weiteren guten Zusammenarbeit nicht ausgeübt.

Beziehungen zu Dritten

Im Prinzip sind die ursprünglichen Partner aus der Zeit des Aufbaus des Unternehmens in allen Geschäftsfragen bis heute die engsten Vertrauten des Unternehmers. Hier waren die ersten gemeinsamen Business-Erfahrungen für alle prägend und spielen immer noch eine große emotionale Rolle.

"Mit der Zeit kamen neue Leute, die im gleichen Bereich tätig sind, auch aus den anderen Städten. Mit einigen trifft man sich zufällig bei den Lieferanten, mit den anderen verabredet man sich extra, danach geht man zusammen Essen oder Trinken: so kann man auch das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden. Solche Gelegenheiten nutzen alle, um über die Neuigkeiten oder Probleme zu sprechen. Bei Bedarf wird hier auch empfohlen, zu welchen Firmen man gehen soll, und zu welchen nicht. Die Ergebnisse von solchen Empfehlungen sind in der Regel positiv, anders kann es auch nicht sein. Das nächste Mal könnte ich nach einem Rat gefragt werden."

Beziehungen innerhalb des Unternehmens

Grundsätzlich werden alle Geschäftsentscheidungen vom Herrn K. selbst getroffen. Beginnend im Jahre 1998 hatte er nach und nach alle Anteile der anderen Gründungspartner erworben, heute sind er und seine Ehefrau zu je 50 % Eigentümer. Im Geschäft arbeiten neben ihm und seiner Ehefrau, die sich überwiegend um Büroarbeiten der Abrechnung und Buchführung kümmert, noch eine ehemalige Kollegin der Ehefrau als angestellte Verkäuferin. Diese Mitarbeiterin hat in ihrem unbefristeten Arbeitsvertrag feste Arbeitszeiten vereinbart und erhält jedoch lt. Vertrag nur den vorgeschriebenen Mindestlohn. Den größten Teil des Lohnes erhält sie jeden Monat in einem Briefumschlag: Eine Praxis, die mittlerweile nahezu überall praktiziert wird. Da das Unternehmen praktisch als reiner Familienbetrieb arbeitet, sind intern keine zusätzlichen Kontrollmechanismen erforderlich.

Regulierung und Businessmilieu

Die größten Probleme im Zusammenhang mit staatlichen Stellen finden sich im Bereich der Handelsinspektion. Diese Kontrollinstanz prüft in den Unternehmen vor Ort unangemeldet und in beliebiger Häufigkeit. Um die Willkür dieser oft mit Bestechung einhergehenden Kontrollen zu umgehen, wurde nun selbst von staatlicher Stelle eine (kleine) Handhabe gegeben: So wurde ein sog. "Qualitätspass" für kleine Handelsunternehmen eingeführt, der vor unangemessen häufiger und willkürlicher Kontrolle schützen soll.

"Wenn Du einen solchen Pass hast, dann kann Dir nichts mehr passieren: die Handelsinspektion kommt ein Mal und sieht, dass alles in Ordnung ist, dann stempelt sie in ein spezielles Heft und dadurch bin ich für ein halbes Jahr von ähnlichen Kontrollaktionen frei ..."

„Ansonsten leben wir mit allen in Frieden: tragen zu den Feiertagen unsere Geschenke hin zur Steuerinspektion und in Konfliktsituationen (falls solche auftreten) versuchen wir immer zu "verhandeln". Konflikte sind teuer und es ist letztlich besser, die Sache erst gar nicht so weit kommen zu lassen.“ ... "Meine Meinung war und ist immer noch: sie alle wollen nur mein Geld. Ich brauche aber auch keine Hilfe, ich will nur normal arbeiten und nicht gestört werden."

Die Firma ist in keinem Unternehmerverband aktiv, Herr K. persönlich hat kein Interesse an diesen Dingen. Was auf der staatlichen Ebene passiert (ganz gleich föderale, regionale oder kommunale Aspekte), sieht er für sich generell als nicht von Bedeutung an.

Wahrnehmung der Rolle von Vertrauen in den Geschäftsbeziehungen

Zu diesem Aspekt befragt, schätzt der Interviewte das Vertrauen zwischen den Unternehmen und insbesondere zwischen den Unternehmern als relativ hoch ein: für alle auftauchenden Probleme kann man sich seiner Meinung nach "verabreden". Vertrauen zu staatlichen Institutionen allerdings existiert seiner Meinung nach nicht. Auch in absehbarer Zeit, so schätzt er ein, wird sich dies nicht wesentlich ändern.

VI.2 Interview Nr. 2. Individuelles privates Unternehmen „V.“ S.A.

Die Inhaberin des Unternehmens, dessen Geschäftszweck der Handel mit Lebensmitteln darstellt, ist Frau V., etwa 50 Jahre alt.

Profil der Firma

Das Unternehmen existiert seit 1996. Seit dieser Zeit hat sich das Geschäftsprofil nicht verändert: Im Mittelpunkt steht weiterhin der Handel mit Lebensmitteln, in letzter Zeit werden auch einige Zusatzwaren verkauft. Den Geschäftsbeginn markierte ein Kiosk, den zwei Geschäftspartnerinnen gemeinsam erworben hatten und dort abwechselnd selbst verkauften. Heute unterhält die Firma drei „Minimarkets“, die jeder für sich etwas größer sind als ein Kiosk, Minigeschäfte also mit jeweils mehreren Verkäuferinnen. Der Ursprung dieser Geschäftsaktivität begann ähnlich wie viele andere auch: Die Frauen mussten irgendwie Geld verdienen. Ein Freund von Frau V. hatte damals eine Reihe von Firmen gegründet und ihr angeboten, sich um seine im Lebensmittelhandel aktiven Firmen zu kümmern und so ein Taschengeld zu verdienen.

"So haben wir praktisch in seinem Kiosk und mit seinem Geld angefangen zu arbeiten. Hier gab es sozusagen eine Arbeitsteilung von zwei Geschäftspartnern: sein Kapital und meine Arbeit."

Geschäftsbeziehungen

Kunden

Die Firma von Frau V. hat keine juristische Personen als Kunden, als Käufer treten fast ausschließlich die jeweiligen Einwohner in den Stadtbezirken in Erscheinung. Alle drei „Minimarkets“ sind in sog. "Schlafbezirken" lokalisiert. Die Kaufkraft der Leute dort ist geringer als im Zentrum, dementsprechend fallen die Preise dort etwas niedriger aus.

"Die Bezirksadministration freut sich, dass wir überhaupt hier arbeiten. Unseren ständigen Kunden geben wir schon mal Ware ohne Geld, wenn sie die Löhne nicht rechtzeitig bekommen haben. Dabei sprechen wir uns nur so ab, natürlich ohne Vertrag oder ähnliches. Die Leute sind uns dankbar dafür und es kam bisher auch nie vor, dass jemand uns betrogen hatte und nicht bezahlt hat, wenn auch später."

"Die Bezirksadministration ist hierbei glücklich: es gibt keine Konflikte und Proteste. Nur wir nutzen diese Beziehung auch aus: keiner kommt zu uns, um uns unnötig zu

kontrollieren. In einem solchen Falle könnte ich gleich bei dem Leiter der Bezirksadministration anrufen und es gibt dann Ärger."

Auf die besonderen Anforderungen der Kunden in diesen "Schlafbezirken" ist auch das Angebot in den „Minimarkets“ zugeschnitten: Nur einheimische Produktion und dabei vor allem die günstigsten Marken. Was aber nicht bedeutet, dass die Qualität dieser Ware schlecht sei oder beispielsweise Verfallsdaten abgelaufen sind.

Lieferanten

Die Lieferanten sind seit 1996 stets die gleichen geblieben: 7 davon sind ständige Partner aus Nižnij Novgorod (zwei Brotfabriken, die Fleischkombinate "Kovalicha" und "Diveevo", die Firma "Bykov und Co." (Saft und Alkoholproduktion), die Konditorfabrik "Karamel" sowie das Handelshaus "Sladkaja žisn"). Gelegentlich und im Falle günstiger Alternativ-Angebote kauft man auch bei anderen, dann meistens bei Großhändlern. Charakteristisch ist, dass alle Lieferanten selbst die Anlieferung ihrer Produkte übernommen haben. Das Bestellwesen ist über Fax organisiert und funktioniert problemlos.

"Alle Verträge werden immer schriftlich geschlossen und jeweils für ein Jahr. In den Verträgen wird die Qualität und das Sortiment der Ware, Lieferzeiten und Art der Bezahlung vereinbart."

"Die Bedingungen von allen Geschäftspartnern sind: Vorkasse bis zu 70 % und den größten Teil davon in bar. Manchmal kann man sich auch ohne Vorkasse verabreden, dies jedoch nur mit langjährigen Partnern."

Es bestehen keine sonderlich engen persönlichen Beziehungen zu Lieferanten, hier findet sich nur im normalen Rahmen die gegenseitige Gratulationen zu Feiertagen. Dies wird jedoch als Teil der täglichen Arbeit empfunden und nicht etwa als Zeichen besonderer Zuneigung zueinander. Persönliche Gespräche mit den Geschäftsführungen / Direktoren der Lieferanten sind eher selten. Solche Gespräche finden sich gelegentlich im Zusammenhang mit der Qualität der Ware, sie werden dann auch zumeist telefonisch geführt.

Vor allem für evtl. mangelhafte Qualität von Waren wurden Strafsanktionen abgesprochen. Bei auftretenden Problemen wird jedoch auch hier versucht, *"alle Fragen friedlich zu lösen"*, ohne Beteiligung von Dritten (Personen oder Institutionen).

Beziehungen zu Dritten

Obwohl das Geschäft dieser Firma schon seit Jahren erfolgreich und zuverlässig funktioniert, wird immer noch der ursprüngliche Geschäfts(Freund) der Inhaberin um Rat und Hilfe gebeten. Besonders nach der Finanzkrise im August 1998 waren seine Erfahrung und seine finanzielle Unterstützung äußerst hilfreich. Über die Zeit haben sich zudem freundschaftliche Beziehungen zu anderen Partnern herausgebildet: So z.B. zur Bezirksadministration oder auch zu einigen ständigen Kunden und Lieferanten. Keine dieser Beziehungen jedoch übersteigt die Grenze zum Privaten: Wo das individuelle Leben anfängt, ist Schluss.

„Ich bin an keinem Verein beteiligt, im Moment ist dies für mich uninteressant.“

"Ich muss arbeiten und Geld verdienen. Ich will gut leben und meine Enkel verwöhnen. Ich habe eine schöne Wohnung, ein Auto und fahre regelmäßig in den Urlaub. Mehr will ich nicht, aber auch nicht weniger. Für alles andere habe ich keine Zeit."

Beziehungen innerhalb des Unternehmens

Frau V. und ihre Partnerin sind zu 70 % bzw. 30 % Inhaberinnen dieser Firma. Der oben genannte Freund von Frau V. hat seinen Anteil damals für 1 Rubel an sie verkauft. Die heutige Partnerin im Geschäft ist eine Schulfreundin von Frau V., die schon früher als Buchhalterin gearbeitet hatte. Auf diese Weise bildeten sich automatisch die aktuellen Verantwortungsbereiche heraus: Frau V. kümmert sich um die langfristige Strategie ebenso wie um das tägliche Geschäft, ihre Partnerin organisiert die Buchhaltung und regelt zudem alle Fragen mit den Behörden. In der Firma sind darüber hinaus 15 Verkäuferinnen sowie 15 weitere Mitarbeiter beschäftigt. Im Durchschnitt verdienen alle zwischen 4.000 und 6.000 Rubel. Wegen dieser vergleichbar guten Bezahlung gibt es im Unternehmen keine nennenswerten Konflikte.

"Bei uns weiß jeder: Wenn er anfängt, übermütig zu feiern, fliegt er morgen raus. Und für dieses Geld wird jeder arbeiten".

Regulierung und Businessmilieu

Vor allem aufgrund ihrer flexiblen Politik den Kunden gegenüber hat die Firma keine Probleme mit den bekannten Kontrollinstitutionen. Alle notwendigen Überprüfungen werden vorgenommen, jedoch nicht mehr und auch nicht weniger. Mit dieser Situation sind die Inhaberinnen sehr zufrieden und pflegen ihre Kontakte

zu den Behörden besonders sorgfältig. Die beiden organisieren auch Geschenke zu Feiertagen oder zu Geburtstagen, deren Größe übersteigt aber eine gewisse moralische Hemmschwelle nicht, so dass die Interviewten selbst sich auch sehr zufrieden mit dieser Regelung zeigten.

Definitiv und klar sind die Aussagen zum Geschäftsumfeld im Hinblick auf Banken und Kredite : *"...es werden niemals Kredite bei den Banken beantragt. Unsere Firma selbst hatte nichts verloren während der Krise im August 1998, wir hatten aber genug Beispiele gesehen. Eine solche Situation kann sich wiederholen, deswegen haben wir die endgültige Entscheidung getroffen: alle Kredite werden bei privaten Personen aufgenommen, mittlerweile hat sich in der Stadt ein "schwarzer Markt" von solchen Dienstleistungen herausgebildet. Bis jetzt sind alle Seiten zufrieden geblieben. Es gibt auch keinen Grund, diese Partnerschaft zu ändern."*

Wahrnehmung der Rolle von Vertrauen in den Geschäftsbeziehungen

"Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Ich vertraue meinen Mitarbeitern und habe für alle Fälle meinen Freund. Mehr brauche ich nicht für die Firma. Alles andere kontrolliere ich sehr hart und streng. Betrug gibt es bei uns nicht. Gott sei Dank, bis jetzt ist auch noch nichts passiert."

Das Interview machte klar, dass die betreffenden Unternehmer über die Zeit einander immer besser verstehen und langsam und zielstrebig immer besser erkennen, wie man erfolgreich Geschäfte macht. In den Augen der Interviewten Frau V. gibt dies den Ausschlag dafür, dass bislang kaum Konfliktsituationen auftreten. Die Anwesenheit oder das Fehlen von Vertrauen ist nach Ansicht von Frau V. hier nicht so entscheidend.

VI.3 Interview Nr. 3. Produktionsfirma für Speiseeis

Der Direktor und zugleich Inhaber der Firma ist Herr S.. Herr S. ist 35 Jahre alt, hat ein ingenieurtechnisches Diplom und arbeitete bereits in verschiedenen Funktionen als Angestellter in anderen privaten Firmen. Vor etwa zwei Jahren hat er sich selbständig gemacht.

Profil der Firma

Die Firma existiert seit etwa zwei Jahren. Hauptgeschäftsfeld ist die Produktion von Speiseeis. Zunächst gehörte zur Geschäftsausstattung nur eine einzige Maschine, die Herr S. aus privaten Mitteln sowie mit Hilfe privater Kredite gekauft hatte. Der Markt für Speiseeis in der Stadt sah in den vergangenen Jahren ein deutliches Wachstum und auch den Eintritt neuer Wettbewerber. Diese Firma sieht ihren Vorteil in der von ihr genutzten Technologie für die Produktion von verschiedenen Eissorten sowie von Softeis und Eistorten. Herr S. wollte sich bereits früher selbständig machen, hatte aber stets Bedenken wegen des hohen Risikos. Letztlich hat ihn seine Familie motiviert, vor zwei Jahren anzufangen.

Geschäftsbeziehungen

Kunden

Die Produktion wird bislang vor allem über Handelsketten vertrieben. Hier bestehen einige wichtige Kontakte, die in den vergangenen Jahren entwickelt wurden. Jetzt versucht das Unternehmen, zusätzlich auch eigene Vertriebsketten zu organisieren. Im Sommer waren erste Erfahrungen hierzu bereits gemacht worden. So wurden über die Sommerferien Studenten angestellt, die auf Honorarbasis die Produktion auf den Straßen oder in öffentlichen Gebäuden verkauften (z.B. Messegebäude, Sportpalast usw.). Die hierfür notwendigen Verkaufsstände wurden durch Herrn S. für einen bestimmten Zeitraum angemietet. Gerade diese Anmietung von Verkaufsraum ist schwierig (zeitaufwendig) und teuer (besonders wegen der inoffiziellen Zahlungen). Jetzt wird versucht, eigene Möglichkeiten für Verkaufsräume zu finden. Ob es schon in diesem Sommer klappt, sei schwer zu sagen. Aufgrund der besonderen Nachfrage nach Eis in den Sommermonaten und den daraus erwachsenden saisonalen Schwankungen der Produktion ist die Finanzsituation für das Unternehmen noch nicht stabil.

"Unser Ziel ist es, mehr Leute mit den Produkten unserer Firma bekannt zu machen. Erst wenn unser Eis ein Begriff ist, könnte man auch über Vergrößerung und Erweiterung nachdenken".

Für die Unternehmer sind die Endverbraucher ihrer Produkte nicht bekannt, bekannt sind nur die Großabnehmer. Hier hat die Firma in den letzten zwei Jahren einige Geschäftsbeziehungen zu Großkunden abbrechen müssen. Grund war die schlechte Zahlungsmoral.

„Wer nicht regelmäßig zahlt, oder versucht, mich zu betrügen, mit dem möchte ich keinen Kontakt mehr haben. Ich versuche immer, mich zusätzlich abzusichern.“

"Am Anfang war es sehr schwer: Keiner kannte uns und unsere Produkte und der Markt war von der Produktion aus Moskau und aus anderen Regionen besetzt. Jetzt ist die Firma am Markt ein Begriff. Bei den Kunden haben vor allem auch die niedrigeren Preise unserer Produkte wegen der geringeren Transportkosten eine wichtige Rolle gespielt. Heute wird mehr Eis bestellt, als die Firma produzieren kann: Insofern gibt es Probleme mit den Räumlichkeiten und neuen Maschinen."

Mit den Chefs von Großhandelsfirmen und auch mit den Direktoren von Lebensmittelgeschäften werden freundschaftliche Beziehungen gepflegt: Zu Feiertagen werden z.B. festliche Eistorten überreicht. Die Inhaber der Firma sehen solche Geschenke aber eher pragmatisch und als freundschaftliche Werbung, nicht als Bestechung.

"Das Problem der Zuverlässigkeit der Geschäftspartner findet sich in jedem Geschäft. Fakt ist, dass diese heute generell nicht mehr so stark ausgeprägt ist."

Lieferanten

Ähnliche Strukturen der Geschäftsbeziehungen zu Kunden finden sich auch bei den Lieferanten: Die Zutaten für die Produktion bekommt die Firma aus der Region, nicht aus Moskau oder von weiter entfernten Orten. Herr S. vertritt sehr bewusst die Auffassung, dass sein Geld in der Stadt bleiben und hier arbeiten soll. Die Lieferanten und auch die Großkunden hat Herr. S selbst ausgewählt: Er selbst fuhr zu den Firmen und führte dort die Gespräche. Mitglieder der Familie und ihm bekannte Unternehmer halfen bei der Beschaffung der Firmennamen und der Adressen. Mittlerweile bieten neue Lieferanten selbst ihre Zusammenarbeit an, neue Großkunden melden sich an. Die individuelle Arbeit mit Kunden und Lieferanten sieht Herr S. als seine persönliche Management-Aufgabe.

"Mittlerweile treffen wir uns auch informell, gehen mal zusammen trinken. Aber im Grunde sind diese Leute nicht meine Freunde. Wir haben uns noch nie privat, das heißt zu Hause, getroffen. Ich finde es auch besser so."

"Ich bin überzeugt, mit Freunden kann man keine Geschäfte machen. Alle meine Freunde sind auch Unternehmer aus ganz unterschiedlichen Branchen. Keiner von denen ist mein Großkunde oder mein Lieferant. So soll es auch bleiben. Meine Beziehungen zu den Freunden haben eine völlig andere Vertrauensbasis: wir sind nicht voneinander abhängig. Dies gibt uns eine gewisse persönliche Freiheit."

"Wenn Sie einen Freund verlieren möchten, fangen Sie an, Geschäfte mit ihm zu machen".

Verträge

Alle Verträge mit Geschäftspartnern werden schriftlich festgehalten und mit Vorkasse gezahlt. *"So mache ich es mit meinen Kunden und meine Lieferanten machen es genauso mit mir".* Die Frage der Vorkasse wird dabei unterschiedlich gelöst: *"Bei neuen Firmen gelten 100 % Vorkasse, bei anderen beträgt sie zwischen 50 und 70 %. Dies hängt von verschiedenen Kriterien ab: wie lange die Zusammenarbeit besteht, welche Erfahrungen schon gemacht worden sind usw."*.

"Also, hier habe ich keine Hemmungen, ganz anders wäre es für mich, wenn ich mit meinen Freunden zusammenarbeiten würde. Allein die Frage der Vorkasse würde mir sehr schwer fallen."

Treten im Zusammenhang mit Verträgen Problemen auf, würde Herr S. diese niemals über ein Gerichtsverfahren lösen wollen. Für ihn lassen die zu erwartende lange Dauer einer Entscheidung, die hohen Kosten, die Mehrdeutigkeit einer Entscheidung und vor allem das Fehlen notwendiger Durchsetzungsmechanismen (ganz gleich welcher Entscheidung) keine Hoffnung auf eine gerichtliche Lösung. Probleme werden folglich in eigener Aktivität (jedoch keinesfalls kriminell) gelöst. In den bislang zwei Jahren selbständiger Tätigkeit gab es nur wenige Situationen, in denen die Firma ihre Geschäftspartner wechseln musste. In der überwiegenden Zahl der Fälle wurden die Fragen "po-chorošemu" (auf gute Weise) gelöst.

Beziehungen zu Dritten

Seit einiger Zeit ist Herr S. Mitglied in der Gewerbekammer und arbeitet zudem aktiv in einem Unternehmerverband der Stadt mit.

"Für meine Firma bedeutet dies praktisch gar nichts. Ich selbst jedoch möchte mich an solchen Aktivitäten beteiligen. Im letzten Jahr wurde ich als Mitglied des Verbandes zwei Mal zum Treffen mit dem stellvertretenden Gouverneur und dem Bürgermeister eingeladen. Es war interessant zu hören, was die Regierung plant und macht, um das Unternehmertum zu fördern. Letztes Mal ging es um die Steuerfragen."

Herr S. bezeichnet sich selbst als Optimist. Zugleich betont er, wenn es darum geht, *"... einen Kredit zu bekommen oder andere Probleme zu klären, werde ich mich immer nur privat und inoffiziell darum kümmern"*.

Beziehungen innerhalb des Unternehmens

Die Firma zählt heute acht fest angestellte Mitarbeiter. Vorher war es ein reiner Familienbetrieb: Es arbeiteten der Direktor selbst, seine Frau und seine Mutter. Begonnen mit nur einer Eismaschine, hat die Firma heute sechs Maschinen zur Verfügung. Eingebaut in eine automatische Linie mit 3 Kühlapparaten, Verpackungsapparaten und Waffelmaschine. Fünf Mitarbeiter sind ganztags in der Produktion beschäftigt, Sonnabende und Sonntage sind frei. Zwei Mitarbeiter und eine Sekretärin organisieren die Buchhaltung, die Mutter des Unternehmers koordiniert den Arbeitsrhythmus und macht statistische Auswertungen. Für die Buchhaltung ist überwiegend die Ehefrau zuständig. Sehr zunutze sind hier die persönlichen Kontakte aus ihrer früheren Tätigkeit für die regionale Steuerinspektion.

"Ich betreue unsere Geschäftspartner selbst und trage natürlich so die ganze Verantwortung für unsere weitere Entwicklung."

„Durch meine Beteiligung an all diesen unternehmerischen Aktivitäten versuche ich auch, für meine Firma Kontakte herzustellen. Beziehungen sind für Russland das wichtigste Gesetz...“

"Die gegenseitige Kooperation basiert auf freundschaftlicher Grundlage: der Firma wird in komplizierten Frage geholfen, dafür macht die Firma zu Feiertagen und Geburtstagen Geschenke. Dieses ist nur aufgrund eines bestimmten Grades an gegenseitigem Vertrauen möglich."

Regulierung und Businessmilieu

Für Unternehmer, die die im russischen Mittelstand weit verbreiteten Probleme ohne persönliche Kontakten lösen müssen, empfindet Herr S. „*aufrichtiges Mitleid*“.

"Ich selbst weiß nicht einmal, wo sich unsere "Partner" (Steuerinspektion, Feuerwehrbehörde, Sanitätsinspektion usw.) überall befinden. Ich bezahle, meine Frau regelt den Rest. Viele sind neidisch, dass wir so arbeiten. Das ist unser Rettungsring..."

Wahrnehmung der Rolle von Vertrauen in den Geschäftsbeziehungen

Die Interviews zeigten für diese Firma, dass Vertrauen zwischen den Firmen existiert, jedoch nur in bestimmten Grenzen. So vertrauen auch Geschäftspartner einander nur begrenzt.

"Ich vertraue meiner Frau und meiner Mutter. Wir drei haben das gleiche Ziel: unseren Wohlstand und die Existenz der Firma. Dieses Ziel hat keiner von meinen Geschäftspartnern, deswegen vertraue ich ihnen auch nur begrenzt. Ich bin überzeugt: Wenn es darum ginge, ihre eigene Firma zu retten und meine kaputt zu machen, würde jeder nur an sich denken."

Insgesamt *"...ist es viel wichtiger, nicht über Vertrauen zu reden, sondern vernünftige Gesetze zu schaffen, die selbst den Markt regulieren werden. Gesetze und Spielregeln werden dann auch das Unternehmertum entwickeln. Das hat nichts mit Vertrauen zu tun. Dem Gesetz muss man vertrauen, dann wird alles in Ordnung sein."*

VI.4 Interview Nr. 4. Konditorfirma „L.“

Direktor und zugleich Inhaber der Firma ist Herr T., 38 Jahre alt. Herr T. hat zwei Universitäts-Studien abgeschlossen: Wirtschaft und Jura. Seit einigen Jahren ist er Vorsitzender einer Unternehmerassoziation. Er hat zudem klare politische Vorstellungen und ist Mitglied der Partei „Union der Rechten Kräfte“ (Sojuz pravych sil, SPS). Er ist in leitender Funktion im Unternehmerrrat beim Gouverneur und beim Bürgermeister tätig. Herr T. ist gut informiert über alle Aktivitäten der Stadt und der Region für das Unternehmertum, er kennt viele Entscheidungsträger persönlich und kritisiert offen existierende wirtschaftspolitische Missstände.

Profil der Firma

Das Unternehmen L. wurde 1995 gegründet. Als Konditorei konzipiert, produziert man im Unternehmen sowohl Lebensmittel und vertreibt die Produktion über eine eigene Handelskette. Ursprünglich bestand die Firma aus 5 Mitarbeitern: dem Direktor, einem Buchhalter und drei Konditor-Meistern. Pro Tag wurden damals etwa 20 unterschiedliche Torten nach italienischen Rezepten gebacken. Bereits zum Ende des ersten Jahres vergrößerte sich der Umsatz auf bis zu 100 Torten pro Tag, dementsprechend vergrößerte sich auch die Firma.

Geschäftsbeziehungen

Kunden

"Seit 1995 haben wir auch unsere Kundenpalette erweitert: Heute sind dies sowohl juristische Personen (Firmen und Unternehmen aus der Stadt und Umgebung) als auch potentiell alle Einwohner der Stadt. Wir haben keine Präferenzen bei unseren Kunden, mit den Lieferanten sieht alles etwas anders aus."

Mittlerweile wird die Produktion auch in andere Regionen geliefert, so nach Čeboksary, Arzamas, Sarov, Vjazniki, Ivanovo, Jaroslavl', Vladimir usw. Die Konkurrenz ist groß, andere Märkte werden derzeit untersucht.

Lieferanten

"Unter unseren Lieferanten sind überwiegend nur die Firmen aus der Region und der Stadt: Hier kennen alle die erforderlichen Spielregeln."

Jeder Kooperation liegen persönliche Beziehungen zu Grunde. Für das befragte Unternehmen ist es dabei wichtig, möglichst frische und dabei preisgünstige Produktionszutaten zu erhalten. Aus diesem Grunde wurde die Arbeit mit den Lieferanten einer speziellen Einkaufsabteilung zugeordnet.

"Für mich ist irrelevant, wer was macht. Ich äußere meine Meinung und die Mitarbeiter müssen sehen, dass alles klappt."

Auch hier spielen persönliche Beziehungen eine entscheidende Rolle. Lieferanten werden beschenkt und *"persönlich betreut"*: Erholungsfahrten in den Wald (zum Firmengeburtstag), wichtige Besprechungen beim Abend- oder Mittagessen usw. Der Unternehmer sieht solche Arbeitsweise für russische Verhältnisse als völlig normal und üblich an.

"So machen es alle, nur sagen es nicht alle. Wenn ich viel Geld sparen will, muss ich vorher auch etwas investieren. Ich werde nicht pleite gehen davon, dass ich meinen Geschäftspartnern zu Neujahr schöne Geschenke mache. Dies aber erlaubt mir beispielsweise die notwendigen Backzutaten zu einem Drittel des durchschnittlichen Preises zu bekommen. Und das spielt für mich schon eine große Rolle."

Als zugrunde liegende Firmenphilosophie gilt: *"Hilf dem anderen und dann wird auch dir geholfen"*. Wegen der so aufgebauten und gepflegten Beziehungen hat die Firma bislang keine Lieferanten verloren. Verträge werden stets schriftlich abgeschlossen. Ein entscheidender Punkt jedoch wird im Vertrag nicht festgeschrieben: Der Preis.

"Im Vertrag stehen die üblichen Kapitel, die auch in jedem Standardvertrag vorgesehen sind. Verträge sind für die Jahresabschlüsse bei der Steuerinspektion vorzulegen. Gleichzeitig wird ein Zusatzvertrag über den Preis unterschrieben. Hier sind verschiedene Varianten möglich: die volle Summe oder nur ein Teil wird offen gezeigt und der Rest dann in bar ausgezahlt, ohne Erwähnung im Vertrag. Die Varianten hängen ab vom Vertrauen in eine solche Kooperation."

Bis jetzt hatte die Firma keine Probleme mit ihren Partnern. Früher überprüfte man neue Partner noch zusätzlich und intensiv, mittlerweile wirken gut funktionierende Netzwerke mit eigenen Regeln. Wohlgemerkt: Diese Regeln gelten nur innerhalb dieser Netzwerke.

"Wenn es früher technisch unmöglich war, gezielte Informationen über deinen Geschäftspartner zu bekommen, so ist heute mittels Informationen der Miliz oder der Bank einfach alles über den Partner privat oder über seine Finanzsituation oder auch über seine Firma zu erfahren."

Beziehungen zu Dritten

Außer zu Kunden und Lieferanten pflegt die Firma (und hier der Unternehmer persönlich) eine Vielzahl von Kontakten zu anderen Unternehmen/Unternehmern. Die Basis hierfür sind die breit gefächerten Aktivitäten des Direktors in verschiedenen unternehmerischen Organisationen.

"Diese Kontakte sind für die Firma außerordentlich wichtig: vom Zugang zu Informationen bis zur gegenseitigen Unterstützung in Geschäftsfragen. Hier sind auch verschiedene Branchen vertreten. Allerdings ist dieser Kreis auch in sich geschlossen. Neue Mitglieder werden persönlich eingeladen, jedoch ist es nicht sehr einfach, eine persönliche Einladung zu bekommen. Hier helfen entweder besondere Geschäftserfolge, so dass die Firma auch bekannt wird, oder persönliche Bekanntschaften mit denen, die auch weiter empfehlen können (Politiker, örtliche hohe Beamten usw.) Ich pflege diese Beziehungen besonders intensiv und sorgfältig. Davon hängt alles ab: meine weitere Karriere, der Erfolg meiner Firma, meine Reputation und mein Geld. Ich bin fest an diese Netzwerke gebunden".

Beziehungen innerhalb des Unternehmens

Im Unternehmen selbst ist eine klare und fest definierte Struktur erst vor kurzem eingeführt worden. Neben dem Direktor als Eigentümer der Firma gibt es einen Produktionsdirektor und eine Hauptbuchhalterin. Ein neu berufener stellvertretender Direktor kümmert sich um die Kunden- und Lieferantenbeziehungen. Jede Person agiert weitgehend eigenverantwortlich, jeder weiß, was er zu tun hat.

"Große Rolle spielen für uns die Weiterbildungsmöglichkeiten und die Teilnahme an beruflichen Wettbewerben. Alle Mitarbeiter werden heute aufgrund ihrer Qualifikation ausgewählt; nicht so, wie es früher war."

Es gibt für alle Mitarbeiter der Firma einen normierten Arbeitstag. Leitende Mitarbeiter haben einen in Sachen Arbeitszeit nicht normierten Arbeitsvertrag. Entsprechend höher liegen ihre monatlichen Gehälter. Generell werden eher überdurchschnittliche Löhne gezahlt, so dass kein Mangel an qualifizierten Arbeitskräften besteht. (Während des Gesprächs kam die Sekretärin herein, um einen neuen Arbeitsvertrag für einen Fahrer unterzeichnen zu lassen, der gleichzeitig als Expedient arbeiten sollte. Diesem Vertrag zufolge erhielt er nunmehr ein Monatsgehalt von bis zu 13.000 Rubel = 380 Euro. Ein Fahrer verdient durchschnittlich nicht mehr als 5.000 Rubel=140 Euro im Monat. - Anmerkung der Verfasserin-).

In der Firma besteht eine klare Arbeitsteilung zwischen den verantwortlichen Mitarbeitern. Alle wichtigen Entscheidungen jedoch, vor allem finanzielle, trifft Herr T. persönlich. Er kümmert sich um allgemeine Entwicklungsstrategien und außerbetriebliche Kontakte, auch beteiligt sich aktiv in der lokalen Politik.

Regulierung und Businessmilieu

Das Unternehmen hat keinerlei Schwierigkeiten mit einem der Regulierungsorgane: Von der Steuerinspektion bis zur Sanitätsbehörde. Hier hat der Direktor volles Vertrauen zu seinen Mitarbeitern: Die verantwortlichen Personen sollen in der Lage sein, rechtzeitig alle Fragen klären zu können. Treten doch Probleme auf, die die Firma in ernste Schwierigkeiten bringen können, werden die Mitarbeiter vom Arbeitgeber unmittelbar und mit eigenem Geld (hohe Strafen) verantwortlich gemacht.

"So ist unsere Politik. Jeder bei mir muss unsere Firma als eigenes Haus betrachten. Wenn jemand gut verdienen will, soll er auch so arbeiten, dass es der Firma gut geht. Probleme kommen bei mir nicht in Frage. Wie sie geregelt werden, interessiert mich nicht, natürlich nicht kriminell. So trägt jeder zur Firmenentwicklung bei. Wo ich aber sehr streng bin, das ist die Frage der Disziplin: nicht nur rechtzeitig ins Büro zu kommen, sondern eine innere Disziplin, um besser und qualifizierter zu arbeiten."

Wahrnehmung der Rolle von Vertrauen in den Geschäftsbeziehungen

Das Interview ergab, dass man der Auffassung ist, das Vertrauen in der Gesellschaft wachse: Wie zwischen den Unternehmen, so auch zwischen den Unternehmen und dem Staat.

"Staat und Unternehmertum sind heute nicht mehr trennbar. Der Staat hat für das Unternehmertum vieles getan: die Steuergesetze sind so akzeptabel, so dass auch die Möglichkeit besteht, Mittel zu sparen und weiter in die eigene Produktion zu investieren. Auch die Einführung der einheitlichen Steuer nach anrechenbarem Ertrag hat sich als positiv erwiesen. In anderen Regionen gibt es Probleme mit zu hohen regionalen Koeffizienten, bei uns nicht. Auch das Problem der administrativen Hürden ist lösbar, hier besonders auch die Frage nach Mietzahlungen für staatliches Eigentum. Natürlich müssen aber die Leute auch verstehen, dass der Staat sein Eigentum nicht für 2 US Dollar pro 1 m² vergeben kann, wenn die Miete für 1 m² privat in der freien Marktwirtschaft etwa 20 US Dollar kostet. Heute verläuft die wirtschaftliche Entwicklung nicht nach oben, sondern eher vertikal. Diejenigen Firmen, die jetzt wirtschaftlich stark sind, suchen

für sich weitere Kapitalanlagemöglichkeiten. Beispielsweise in der sich stark entwickelnden Bauindustrie. Auch die Frage der Machtnachfolge zeigt sich heute immer wichtiger für erfolgreiches Business. Dies ist vor allem eine Frage des gegenseitigen Vertrauens."

Als positive Merkmale der heutigen Zeit betrachtet Herr T. zum einen den wachsenden Wunsch der Unternehmer, legal zu arbeiten: ohne schwarzen Kassen und illegale Auszahlungen. Zum anderen auch den Wunsch des Staates, allgemeine Spielregeln zu schaffen, um dadurch u.a. die Kriminalität im Bereich des Unternehmertums zu vermindern.

"Der Staat und das Unternehmertum sind heute nicht mehr trennbar. Der Staat hat für das Unternehmertum schon vieles getan: die Steuergesetze sind so akzeptabel, dass auch die Möglichkeit besteht, Mittel zu sparen und weiter in die eigene Produktion zu investieren... Wir wollen legal arbeiten und der Staat will uns hierbei unterstützen. Also, es steht uns nichts im Wege".

VI.5 Interview Nr. 5. Computerzentrum „I.“

Direktor und auch Teilhaber der Firma ist Herr G., Ende 50, früherer Hochschullehrer im Bereich Wirtschaft.

Profil der Firma

Das Unternehmen I. wurde 1991 gegründet, begann aber erst seit 1998, ernsthaft zu arbeiten. Die Firma entwickelt selbst Computerprogramme und verkauft neben der eigenen auch fremde Produkte. Zugleich stellen die Mitarbeiter der Firma auf Bestellung selbst Computer zusammen. Alle Teile werden offiziell erworben und sind zertifiziert. Bis 1998 hatte die Firma stets nur einzelne Aufträge abgewickelt, die Mitarbeiter engagierten sich nicht für die weitere Entwicklung des Unternehmens. *"Es reichte fürs Leben und mehr wollten wir nicht. Es war alles viel zu unsicher und viel zu kriminell."* Seit 1998 entwickelte sich die Firma jedoch deutlich erfolgreicher. *"Wir machen das, was wir verstehen und lieben."*

Geschäftsbeziehungen

Kunden und Lieferanten

Die Beziehungen zu den Kunden bewegen sich nach Auskunft der Interviewten im normalen Bereich: Wenn ein Kunde beständig die Regeln des Unternehmens nicht einhält, (wenn beispielsweise Forderungen unbezahlt bleiben), werden alle Geschäftskontakte zu ihm abgebrochen. Während solche Situationen in den vergangenen Jahren nicht mehr auftraten, war dies früher eher der Standard.

Die Geschäftspartner sind sowohl private Personen und Firmen als auch staatliche Institutionen. Dabei werden mit den privaten Personen und privaten Firmen keinerlei schriftliche Verträge abgeschlossen. Hier läuft alles mündlich: Bereits bei Auftragsannahme werden Vorauszahlungen in Höhe von mindestens 50 % der Gesamtsumme genommen. Alle dabei gemachten Erfahrungen waren bislang positiv. Anders jedoch ist die Sachlage bei den staatlichen Institutionen/Organisationen: Hier wird alles schriftlich festgehalten. Doch selbst dann werden die Aufträge zumeist nur mit großer Verspätung bezahlt.

Im Umgang mit Lieferanten wird ebenfalls grundsätzlich nichts unterschrieben: Hier läuft vieles inoffiziell.

"Wir haben kein Vertrauen zur Macht. Ganz offiziell kann man nicht mehr arbeiten, dann würden alle Firmen pleite gehen. Unsere Gesetzgebung macht alles, damit Unternehmer in die Schattenwirtschaft gehen. Wenn jemand offiziell arbeitet, wird er viel teurer und ist dementsprechend nicht mehr konkurrenzfähig".

Im Laufe der letzten Jahre veränderte sich auch die Herangehensweise bei der Auswahl der Geschäftspartner:

"Zuerst wurden die Kunden durch Werbung gesucht, durch Zeitungen und Zeitschriften. Dieser Weg hat sich nicht als effizient erwiesen. Jetzt werden alle Kunden sowie Lieferanten auf dem informellen Wege gefunden".

Dieses aber bedeutet nicht, dass neben geschäftlichen Kontakten auch private Beziehungen zu den Geschäftspartnern gepflegt werden. Gegenseitige private Verbindungen existieren nicht und werden vom Direktor und seinen Mitarbeitern auch nicht gesucht.

*"Wir wollen arbeiten und unsere Produktion verkaufen. Alles andere ist unnötig."...
"Es ist nicht so, dass es heute mehr ehrliche Geschäftspartner gibt, als vorher. Heute ist man nur viel vorsichtiger geworden."*

Beziehungen zu Dritten

Seit einiger Zeit gibt es in der Stadt eine gut funktionierende, informelle Vereinigung von Firmen, die im gleichen Segment mit Computerzubehör und Computerprogrammen handeln. Während sich Herr G. gegenüber dieser Vereinigung eher skeptisch und zurückhaltend verhält, ist er über alle dortigen Aktivitäten jedoch gut informiert: *"...Sie spielen zusammen Fußball und haben eine Sicherheitsfirma beauftragt, die Firmen abends und in den Feiertagen zusätzlich zu kontrollieren."*

Einmal in der Woche erhält Herr G. per Email einen Überblick über die aktuellen Preise der Wettbewerber für Waren und Dienstleistungen des Sektors, so dass er sein Angebot und auch die eigene Nachfrage nach Ersatzteilen entsprechend gestalten kann. Als Gegenleistung gibt er ebenso einmal in der Woche seine Informationen weiter, so dass diese ebenfalls in dieser Liste erscheinen. Als Makler der Information arbeitet schon seit Jahren ein Kleinunternehmer der Computerbranche. Während sich Herr G. offiziell an den Tätigkeiten dieser Vereinigung nicht beteiligt, ist er doch in deren Informationsaustausch eingebunden, seine Firma wird von einer privaten Agentur zusätzlich „geschützt“.

"Unsere Geschäftspartner (Kunden und Lieferanten) sind sowohl private Personen und Firmen als auch staatliche Institutionen. Mit privaten Kunden werden niemals schriftliche Verträge unterschrieben. Es gibt 5 - 6 Firmen in der ganzen Stadt, mit

denen wir zusammenarbeiten. Wir tauschen unsere Informationen und helfen uns gegenseitig. Hier verläuft immer alles nur mündlich. Alle bis jetzt gemachten Erfahrungen waren positiv..."

Beziehungen innerhalb des Unternehmens

"Die Organisationsstruktur unseres Unternehmens ist sehr klein. Es gibt eine Reihe von Gründungseigentümern, die sich aber mittlerweile nicht mehr für die Firma interessieren: einige haben eigene Firmen, andere sind entweder schon zu alt oder gar nicht mehr in der Stadt. Die gesamte Firma wird von zwei Leuten geleitet: Ich bin für die allgemeinen und wirtschaftlichen Fragen zuständig und mein Kollege, der schon damals mit seinem Know-how bei der Gründung dabei war, beschäftigt sich mit der Computer- Technik."

Für das technische Personal der Firma (8 Personen) gilt ein offizieller Arbeitstag von 9 bis 18 Uhr. Für diejenigen, die Computer zusammen stellen, gilt ein freier Arbeitsrhythmus. Alle Fragen innerhalb der Firma werden generell freundschaftlich gelöst, Konflikte gibt es praktisch nicht. Die Monatslöhne werden stets rechtzeitig ausgezahlt, jedoch begrenzt auf die allgemein bekannte Mindestlohngrenze, der Rest inoffiziell "in Briefumschlägen".

Regulierung und Businessmilieu

"Die Behörden treffen keine Entscheidungen, alle wollen nur Geld. Das wichtigste ist hier deren persönliche Bereicherung." Aus diesem Grund beteiligt sich die Firma nicht offiziell an den Unternehmerverbänden: "Dies sind auch nur bürokratische Spiele. Wir haben kein Vertrauen in die Uneigennützigkeit der Macht."

"Man kann sich an die Arbitrage natürlich wenden, aber es lohnt sich nur für den Fall, dass man eine Frage mit einer großen Firma zu klären hat, bei den kleinen Firmen ist dies alles umsonst".

Auch mit den Krediten ist Herr G. sehr vorsichtig: *"...Wir nehmen keine Kredite bei den Banken. Die Pfandsummen können wir nicht bezahlen. Es gibt schon genug Leute, die privat eigenes Geld als Kredit vergeben. Mit einigen von denen arbeiten wir lange und sehr vertrauensvoll zusammen."*

Vor fünf Jahren machte die Firma eine bislang einmalige und durchaus positive Erfahrung im Umgang mit der Stadtadministration: *"Wir hatten mal Erfahrungen mit einer Gerichtsverhandlung. Die Stadtadministration wollte außerplanmäßig und ungerechtfertigt unsere Miete erhöhen. Da wir keine persönlichen Beziehungen zur Administration hatten, über die wir diese Frage regeln konnten, sind wir zum*

Gericht gegangen. Die Entscheidung dauerte etwa zwei Jahre. Letztendlich hatte unsere Firma recht bekommen."

Probleme gibt es bei der Versicherung der gelagerten Computerersatzteile. Das zu versichernde Vermögen muss sich nach aktuellen Gesetzen in extra verschlossenen Räumen befinden. Da man in diesen Räumlichkeiten auch arbeitet und diese deshalb für alle gut zugänglich sind, sucht Herr G. nun nach Wegen, dieses Problem zu lösen.

Wahrnehmung der Rolle von Vertrauen in den Geschäftsbeziehungen

Vertrauen existiert in diesem Falle nur gegenüber den eigenen Geschäftspartnern. Als Garantie gilt hier die Empfehlung von einer vertrauenswürdigen Person. Die Firma kümmert sich in dieser Hinsicht sehr um ihre eigene Reputation nach außen. Zum Staat ist in diesem Fall kein Vertrauensverhältnis vorhanden.

"Wir möchten keine Unterstützung vom Staat. Die sollen bloß nicht stören. Wir werden nur über Gemeinheiten offiziell informiert. Wir haben noch nie etwas positives von der Stadt oder der Region erfahren. Alle Unternehmerstrukturen sind in sich geschlossen und praktisch ein Club für sich. Unsere Hoffnungen und unsere Entwicklung hat nichts mit dem Staat zu tun".

VI.6 Interview Nr. 6. Architektur- Bau- und Stuckateurs- Werkstatt

Direktor der Firma ist Herr K., Ende 30, er studierte an der Bauakademie Architektur und Stuckbau.

Profil der Firma

Diese Werkstatt existiert bereits seit 1985. Früher war es ein Bau- und Umbau-Unternehmen, der Vater von Herrn K. war einer der Direktoren dort und für den ökonomischen Bereich zuständig. Anfang der 90er Jahre teilte sich die Firma in mehrere Kleinunternehmen. So entstand diese Werkstatt, die verschiedene Dekorationsteile und Bauelemente aus Gips produziert. Herr K. ist seit 1995 offiziell Inhaber des Unternehmens, bis dahin gehörte es seinem Vater. Mit seiner Ausbildung als Bauarchitekt und Innenarchitekt ist Herr K. in der Lage, alle Dekorationsteile und Bauelemente aus Gips selbst anzufertigen. Das Unternehmen ist ein reiner Familienbetrieb. Der Vater des Inhabers erledigt die Büroarbeit und regelt die Finanzfragen, Herr K. macht Entwürfe für Gipselemente, fertigt sie und bearbeitet die Aufträge. Häufig sind Aufträge an den Orten der Auftraggeber auszuführen, entsprechend arbeitet Herr K. oft auswärts, innen oder außen. Die langjährige Arbeit in diesem speziellen Markt führte dazu, dass die Firma einen festen Kreis von Geschäftspartnern aufbauen konnte (Kunden ebenso wie Lieferanten).

Geschäftsbeziehungen

Kunden

Die Firma macht für ihre Tätigkeit keinerlei Werbung.

"Ich brauche keine Werbung. Meine Qualität ist meine Werbung und meine Reputation. Ich werde immer weiter empfohlen."

Kunden sind sowohl juristische Personen als auch natürliche Personen. Unter den juristischen Personen sind vor allem große Baufirmen, die Herrn K. für bestimmte Arbeiten als Partner einladen. Die Auftraggeber solcher Projekte sind entweder offizielle Stellen (z.B. die Stadtadministration) oder private Firmen, die Häuser für private Interessenten bauen. Alle Aufträge mit juristischen Personen werden grundsätzlich schriftlich festgehalten.

"Mit staatlichen Strukturen als Kunden werden alle Verträge schriftlich gemacht, weil sie in der Regel mit großer Verspätung bezahlt werden. Dank schriftlicher

Verträge ist es dann einfacher, die noch nicht ausgezahlten Summen in Raten zu bekommen."

Die Zahlung von Vorkasse wird immer angewandt, allerdings nicht zu 100 %, sondern je nach Auftrag mit 50 % bis 70 %. Herr K. arbeitet nur mit Bargeld: *"So spare ich hohe Bankgebühren"*.

In einem Falle war der Auftraggeber kurz vor Abschluss der Arbeit völlig zahlungsunfähig und pleite, so hat Herr K. damals keinerlei Geld für seine Arbeit bekommen. Für alle schriftlichen Verträge findet eine standardisierte, offizielle Form Anwendung, wobei auch gerichtliche Regelung für Konfliktsituationen berücksichtigt sind. Für Herrn K. kommt ein Gerichtsverfahren jedoch nicht in Frage: Zum einen sieht er seine Firma als zu klein für einen Kampf vor Gericht an, zum anderen traut er den Gerichten nicht. Er persönlich kennt keinen Fall, wo das Gericht eine gerechte Entscheidung getroffen hätte.

Die Beziehungen zu den privaten Kunden basieren nahezu vollständig auf Vertrauen. Hierbei handelt es sich um reiche Leute, die ihre eigenen Häuser bauen oder renovieren lassen. Dabei sind Deckendekoration, Säulen und Bogengänge in Mode. Beide Seiten bevorzugen in diesen Fällen Barzahlung. Vorkasse ist auch hier üblich, je nach Auftrag werden zwischen 30 % und 50 % der Summe angezahlt. Auch in diesen Fällen werden keine schriftlichen Verträge abgeschlossen, alles wird mündlich verabredet. Sollte der Auftrag am Ende der Arbeit noch nicht ganz den Vorstellungen des Kunden entsprechen, arbeitet Herr K. solange, bis alles in Ordnung und der Kunde zufrieden ist. Dies kann durchaus zusätzliche Wochen dauern. Dabei wird die Summe des Honorars jedoch nicht verändert, die zusätzliche Arbeit wird allein für die Reputation in Kauf genommen.

"Alle meine Kunden kommen nur auf Empfehlungen aus dem 'reichen Kreis': Sie kennen sich alle untereinander und empfehlen mich weiter, weil die Qualität meiner Arbeit hoch ist, und ich schätze diese Empfehlungen sehr. Mein Arbeit ist jedes Mal eine Autorenarbeit (Urheberarbeit). Sie wird auch hoch geschätzt."

Das wichtigste ist für Herrn K. das *"Arbeiten mit Seele"*, dann gelingt sein Werk und hat besondere Qualität. Er schätzt es sehr, wenn er von seinen Kunden bei der zufälligen Begegnung auf der Straße mit einem Händedruck begrüßt wird. Eine private Beziehung zu diesen Leuten jedoch möchte sich Herr K. nicht vorstellen und auch nicht pflegen.

"Natürlich gehe ich nicht mit meinen Kunden Essen oder in die Sauna. Das sind alles reiche Leute und sie haben eigene Bekanntenkreise. Meine Freunde haben mit meiner Arbeit nichts zu tun".

In einem weiteren Produktionssegment fertigt Herr K. Rosetten für Deckenlampen sowie andere fertige Dekorationselemente. Seit mehreren Jahren verkauft er diese Produkte in bestimmten Geschäften für einen bestimmten Kundenkreis. Dabei werden immer schriftliche Verträge gemacht, es gibt jedoch keine Vorkasse sondern Bezahlung bei Verkauf der gesamten Ware, was durchaus einige Monate dauern kann.

Lieferanten

Die Lieferanten stellen fast ausschließlich orts-ansässige Firmen aus der Stadt. Für die Produktion wird ein bestimmtes Material gebraucht, das nur einige Firmen anbieten. Herr K. zahlt alle Lieferungen gleich und bar, so dass die Lieferanten selbst großes Interesse an einer Geschäftsbeziehung mit Herrn K. haben und ihre Ware selbst bringen. Er selbst erklärt diese Kooperation durch seine langjährige Reputation: *"Ich habe noch kein Vertrauen missbraucht und noch nie eine Bestellung nicht bezahlt. Die Leute wissen das und schätzen das auch"*.

In seinem Arbeitsbereich gibt es praktisch keine Konkurrenz. In der Stadt gibt es insgesamt 3 Firmen, die solche Leistungen anbieten. Es gibt zudem eine Reihe freischaffender Bildhauer, die nur privat arbeiten, insgesamt ungefähr 30 Leute. Man kennt sich untereinander sehr gut, es gibt jedoch keine einheitliche Organisation oder Strukturen einer Zusammenarbeit. Kooperation funktioniert hier nur privat. Allerdings gibt es eine Regel in den Beziehungen zwischen solchen Firmen: Aufträge werden gegenseitig nicht im Preis unterboten: Wenn eine Firma einen Auftrag bekommen hat, wird niemand aus dem Umkreis die gleiche Arbeit für einen niedrigeren Preis anbieten.

"Jeder von uns weißt, wenn er etwas braucht, z.B. ein besonderes Dekor-Element, dann kann er es kostenlos von einem anderen Kollegen bekommen. Manchmal kommt jemand zu mir und fragt nach zwei Rosetten. Natürlich gebe ich immer, wenn ich etwas habe. Ich weiß, wenn ich auch einmal et was brauche, kann ich genauso zu den anderen gehen. Das einzige, was nicht abgegeben wird, sind die Produktionsformen selbst. Sie sind mein persönliches Know-how. Niemand gibt seine Formen weiter. Ich bin Künstler und jedes Mal, wenn ich etwas mache, ist dies eine exklusive Einzelproduktion."

"Wenn jemand so etwas macht (betrügt oder nicht bezahlt), dann wird er von anderen nicht mehr beachtet und bekommt beispielsweise auch keine Dekor – Elemente umsonst. Er muss dann viel bezahlen dafür. Obwohl, es gibt auch solche Firmen, die einer solchen Person auch gegen Geld nichts mehr geben."

Beziehungen zu Dritten

Herr K. betrachtet die Aktivitäten oder gar eine Beteiligung an verschiedenen unternehmerischen Verbänden sehr skeptisch. *„Das alles: Verbände, Parteien usw. ist nur für die großen Unternehmen von Bedeutung. Kleinunternehmer interessieren keinen. Für uns interessiert sich der Staat am wenigsten.“*

Die einzige Verbindung dieser Art besteht für Herrn K. in seiner Beziehung zu einer halbstaatlichen Institution, dem „Fonds zur Unterstützung von Kleinunternehmen“. Der Fonds unterstützt Herrn K. über eine Fürsprache gegenüber der kommunalen Administration. Diese ermöglicht es ihm, auf Basis eines Gutachtens eine 20%-ige Senkung der Miete in Anspruch zu nehmen.

"Hier ist alles legitim. Ich habe kein Handelsbetrieb, meine Produktion ist exklusiv und einzigartig. Ich mache keine Massenproduktion. Solche Firmen werden unterstützt. Ansonsten sind all diese Parteien und Verbände nichts für mich. Eine kleine Firma wie meine interessiert keinen."

Beziehungen innerhalb des Unternehmens

In der Firma sind offiziell 2 Personen beschäftigt. Wenn große Aufträge kommen, so z.B. eine Innen- und Außenarbeit an einem Theater, werden andere Kollegen hinzugezogen. Man unterstützt sich in solchen Fällen gegenseitig. In seiner Firma führt Herr K. selbst die Buchhaltung. Die Firma zahlt eine einheitliche Steuer gemäß einem anrechenbaren Ertrag. Die hierfür erforderlichen Unterlagen sind in der Erstellung nicht sehr kompliziert, die Steuerzahlung läuft einmal im Quartal. *"Wenn ich im Monat zwei Zimmer mache, können wir gut leben".*

Regulierung und Businessmilieu

In seinen Beziehungen zu staatlichen Strukturen hat Herr K. zumeist mit der Steuerinspektion und der kommunalen Administration zu tun. Für die Steuerinspektion werden regelmäßig Berichte abgegeben und die festgesetzten Steuern werden ohne Verzug gezahlt. In dieser Beziehung hat Herr K. bislang keine Schwierigkeiten kennengelernt, obwohl er vorsichtshalber zu allen Feiertagen auch dort kleine Geschenke vorbeibringt. Dies betrachtet er als normal und üblich. Ein Problem sieht Herr K. in den hohen und ständig steigenden Steuersätzen. Zugleich versteht er, dass die örtliche Steuerinspektion hier nicht viel tun kann. Ein großes Problem stellt für ihn die Beziehung zur kommunalen Administration dar.

"Der Staat macht alles, um mit dem zu komplizierten Steuersystem Kleinunternehmen zu vernichten. Es sind schon mehrere Kollegen pleite gegangen und arbeiten jetzt nur inoffiziell und privat und bezahlen überhaupt keine Steuern."

Das Unternehmen hat seine Werkstatträume gemietet. Diese Räume befinden sich im Keller eines Wohnhauses. Nach dem kommunalen Gesetz liegt das Eigentum all solcher Kellerräume bei der Stadt. Nun wurde seit Januar 2003 durch die kommunale Administration die Miete um das Dreifache erhöht. *"Ich miete meine Räumlichkeiten bei der Stadtverwaltung. Vor kurzem habe ich einen Brief erhalten in dem stand, dass meine Miete jetzt erhöht wird, obwohl im Vertrag dies doch gar nicht vermerkt wurde. Sie machen doch alles was sie wollen. Sie wollen uns einfach alle vernichten."*

Auch die Kooperation mit Banken sieht Herr K. für sich als nicht sinnvoll und unwirtschaftlich an. So würde er niemals einen Kredit bei der Bank beantragen: Die Zinsen hierfür sind zu hoch, das zu verpfändende Eigentum übersteigt oft mehrfach die Kreditsumme. Die minimale Kreditsumme bei einer Bank beträgt hier 10.000 US Dollar. Einen für ihn passenden Mikro-Kredit zu bekommen, sieht er keine Möglichkeit über die Bank.

"Wenn ich das Geld brauche, wende ich mich nur an private Leute. Hier sind die Zinsen normal und man braucht keine Verpfändung. Privat kann man auch einen Mikro- Kredit bekommen. Die Leute sind nicht aus meiner Familie. Es gibt mittlerweile bestimmte Personen, die ihr eigenes Geld als Kredit vergeben".

Wahrnehmung der Rolle von Vertrauen in den Geschäftsbeziehungen

Vertrauen wurde im Interview von Herrn K. als allgemein großes Problem dargestellt. Demnach kann man nur privat einander vertrauen. Gegenüber dem Staat gibt es kein Vertrauen. *"Besser und sicherer ist es, nur sich selbst zu vertrauen. Alles andere hat mit der heutigen Situation nichts zu tun"*.

VI.7 Interview Nr. 7. Werbeagentur „E.“

Inhaberin und auch Direktorin dieser Firma ist Frau M., Ende 30, sie absolvierte ein Studium an der Linguistischen Universität, Fakultät für Anglistik. Die Mitarbeit in der Firma ging auf die Einladung eines Freundes zurück, der diese Firma im Jahr 1996 gegründet hat. Frühere Mitarbeiter haben sich nicht genug engagiert, so dass die Firma kurz vor dem Bankrott stand. Frau M. wurde gebeten zu versuchen, die Firma zu retten.

Profil der Firma

Die Firma ist nach dem Prinzip einer Standard-Werbeagentur aufgebaut: Kunden bestellen eine Werbekampagne oder Werbung zur eigenen Produktion. Die Firma bearbeitet den Auftrag inhaltlich und stellt auch den Kontakt zur Druckerei oder zu den Massenmedien her. Frau M. leitet die Firma seit drei Jahren, im letzten Jahr wies das Unternehmen einen Gewinn aus.

Geschäftsbeziehungen

Kunden und Lieferanten

Zum ersten Gespräch beim Kontakt mit neuen Kunden geht Frau M. immer selbst. So möchte sie den Kunden zunächst persönlich kennenlernen. Wenn nach dem ersten Gespräch *"die Chemie noch weiter stimmt"*, wird der Auftrag angenommen. Alte und langjährige Kunden werden besonders sorgfältig behandelt.

"Alle Beziehungen mit unseren Kunden sowie Lieferanten sind auf der Basis gegenseitigen Vertrauens aufgebaut. Alle Partner wähle ich nur nach dem persönlichen Faktor aus."

"Wir können mehr Geld verdienen. Aber wozu? Wir leben gut und es reicht so. Es ist schwer für eine Frau, eine Firma in Russland zu leiten. Viele Frauen verlieren dabei ihr eigenes Gesicht. Aber ich habe meine persönliche Grenze, unter diese oder tiefer gehe ich nicht."

Neuen Kunden werden mit großer Vorsicht ausgesucht, aber mit Betrug muss man noch immer rechnen.

"Ich vertraue grundsätzlich allen. Mich kann keiner betrügen. Das gibt es bei uns nicht, dass jemand meine Arbeit nicht bezahlt hat. Ich nehme grundsätzlich Vorkasse, und zwar 100 %."

Probleme in der täglichen Arbeit gibt es oft mit der Druckerei. Die Firma hat mehrere Druckereien, die für sie im Unterauftrag Arbeitern erledigt. Oftmals jedoch werden die Aufträge nicht rechtzeitig fertig. Um hier ein Druckmittel anzusetzen, erhält auch die Druckerei das Geld erst verspätet. Diese Verzögerung kann durchaus einige Monate dauern. Auf diese Weise versucht Frau M., die Druckereien an die pünktliche Abarbeitung der Aufträge zu gewöhnen. Im letzten Jahr war die Firma nur ein Mal in einer ähnlichen Situation. Wenn eine Partnerfirma jedoch mehrfach die Verabredungen nicht einhält, wird die Zusammenarbeit beendet. Frau M. führt ihre Verhandlungen grundsätzlich nur mit den verantwortlichen Managern und Direktoren der entsprechenden Partnerfirmen (Kunden oder Lieferanten). Auf diese Weise hofft sie auf mehr Erfolgchancen.

Beziehungen zu Dritten

Frau M. beteiligt sich nicht an der Arbeit von Unternehmensverbänden, sie findet das für sich persönlich uninteressant. Ihre Freizeit verbringt sie mit ihrem Sohn und reist gerne in andere Länder. Nach ihrer Ansicht soll sich der Kreis der Arbeitskollegen nicht mit den Freundschaftskreisen vermischen. Andernfalls gibt es häufig Probleme.

"Ich bin der Meinung, man soll in keinen Fall mit privaten Freunden zusammenarbeiten, genau so, wie man sich nicht mit den Arbeitskollegen anfreunden soll. Dadurch gibt es nur Probleme. Man kann in diesem Fall vom Freund nichts fordern: wenn er als Arbeitskollege zum Beispiel schlecht gearbeitet hat, kann man ihn nur sehr schwer bestrafen. Das ist nichts für mich. Ich bin hier sehr direkt."

Beziehungen innerhalb des Unternehmens

Insgesamt sind im Unternehmen 5 Leute fest angestellt, 3 weitere Designer arbeiten freiberuflich und haben hierfür Werkverträge. Mit allen Mitarbeitern versteht sich Frau M sehr gut. Es sind keine festen Gehälter verabredet worden, die Mitarbeiter erhalten als Lohn bestimmte Prozentsätze der Aufträge als Provisionen, die durch sie als Auftrag an das Unternehmen vergeben wurden.

Bis vor drei Jahren gehörte das Unternehmen noch einem Freund von Frau M. Mittlerweile hat sie ihm seinen Anteil abgekauft und ist nun selbst Eigentümerin. Der Freund interessiert sich für die Arbeit und das Ergebnis der Firma jedoch nach wie vor und bietet, wenn nötig, auch seine Hilfe an: *"...vor kurzem war ein Kredit notwendig, so wurde der Kredit bei ihm (dem Freund) zu sehr günstigen Konditionen aufgenommen."*

Von den früheren Angestellten des Freundes blieb nur eine Buchhalterin in der Firma. Sie ist auch die einzige, die nach (niedrigem) Tarif bezahlt wird. *"Es ist schwer für mich, mit ihr zusammen zu arbeiten. Sie hat mich mehrfach enttäuscht, belogen und in Verlegenheit gebracht. Vielleicht werde ich sie demnächst entlassen, noch bin ich aber zu sozial."*

Regulierung und Businessmilieu

Von Seiten der Regulierungsbehörden hat Frau M. nur Kontakt mit der Steuerinspektion. Seit drei Jahren wird die Firma nach dem vereinfachten Steuersystem besteuert und hat ihre Kontakte zur Steuerbehörde deshalb auf ein Minimum reduziert. Alle Entscheidungen trifft Frau M. persönlich, die Buchhalterin führt technische Aufgaben der Verbuchung und Abrechnung durch. Bis jetzt sind keine ernsthaften Probleme aufgetreten, so dass es auch keinen Grund gab, auf persönliche Beziehungen zurückzugreifen.

"Ich bin überzeugt, wenn ich Geld brauchen werde, finde ich immer jemanden, der mir helfen kann. In Russland spielt die persönliche Schiene die wichtigste Rolle."

Wahrnehmung der Rolle von Vertrauen in den Geschäftsbeziehungen

"Ich vertraue..., nehme aber immer die 100ige Vorkasse als Garantie für mein Vertrauen."

Es gibt kein uneigennütziges Vertrauen im Russland von heute. Auf der persönlichen Ebene vertraut man gegenseitig, sofern es für dieses Vertrauen bereits Belege oder Garantien gibt. Über Vertrauen zum Staat wird nicht gesprochen.

VI.8 Interview Nr. 8. Werbe-Firma „A.“

Direktor und Inhaber der Firma ist Herr C., Mitte 40, er studierte Bildhauerei an der Bauakademie.

Profil der Firma

Das Unternehmen besteht seit 1995. Zum Aufgabenbereich zählen u.a.: Organisation und Durchführung von Werbekampagnen sowie Erstellung von Werbematerialien. Im Unternehmen sind beständig 20 Personen beschäftigt. Bei großen Aufträgen werden zusätzlich freiberufliche Mitarbeiter oder andere Firmen im Unterauftrag angestellt.

Geschäftsbeziehungen

Kunden und Lieferanten

Im Laufe der Jahre ist die Anzahl von Kunden und Lieferanten auf eine erheblich große Anzahl gewachsen. Früher wurde noch für mehrere Tausend US Dollar eigene Werbung gemacht. Heute genießt das Unternehmen einen sehr guten Ruf, vor allem die Qualität der Arbeit ließ aktive Werbung unnötig werden. Kunden und Lieferanten schätzen die gute, langjährige Zusammenarbeit.

Das Unternehmen hat mit einem mittlerweile in Russland weit verbreiteten Problem zu kämpfen. Will eine Firma einen Auftrag bekommen, insbesondere von einem staatlichen Auftraggeber, so muss diese Firma nach dem Erhalt des Auftrages dem Auftraggeber eine inoffizielle Rückvergütung (Otkat = "Rückstoß") in Höhe von bis zu 5 % des Auftragswertes zahlen. Diese Praxis erschwert ein zivilisiertes Geschäftsleben und beeinträchtigt zudem die Konkurrenzfähigkeit durch die hohen Kosten ganz erheblich.

"Im Kreis der Geschäftspartnern hatte die Firma sich schon oft auf das gegenseitige Vertrauen verlassen müssen. Wenn die Auftraggeber kein Geld als Vorkasse bezahlen können, dann kann die Firma ihre Lieferanten und weitere Partner nicht bezahlen. Hier verlässt man sich auf Vertrauen zu einander und später wird alles ohne Probleme geregelt. Manchmal wird jedoch auch unser Vertrauen missbraucht."

"Wir hatten einen Auftrag vom GAZ (Automobilwerk). Unser Lieferant hat uns in Verlegenheit gebracht: Er hat sein Versprechen nicht gehalten, so dass wir nur mit großem Aufwand und viel Geld und viel Stress dennoch unsere Fristen einhalten

konnten. Später habe ich über einen langen Zeitraum nicht mehr mit diesem Partner zusammengearbeitet. Erst jetzt erhält er wieder ab und zu Aufträge von uns: Wir sind doch alle menschlich. Aber die Stadt ist schließlich klein und unsere Reputation ist uns viel wert."

Es wird grundsätzlich nur denjenigen vertraut, die man kennt. Neue Partner werden streng überprüft, ihre Angebote und Preise werden immer mit denen der anderen verglichen. Unter den neuen Partnern sind etwa 30 % Betrüger. Die entstehenden Probleme versucht die Firma mit eigenen Mitteln auf den informellen Wegen zu lösen.

"Ich werde in keinem Fall wieder zum Gericht gehen. Eine Firma schuldet mir seit 1996 etwa 74.000 US\$. Jetzt weiß ich, dass ich mein Geld nie wiedersehen werde. Es gab ein Gerichtsverfahren. Es wurde auch entschieden, dass diese Firma ihre Schulden sofort bezahlen muss. Es fehlt aber an einfachen Mechanismen, die dieses Problem regulieren werden. Das Gericht kann mir mit eigenen Mitteln nicht helfen, diese Schulden zu bekommen. Deswegen gehe ich nie mehr zum Gericht. In solchen Fällen finden sich immer andere Möglichkeiten."

Mit allen Partnern werden grundsätzlich schriftliche Verträge abgeschlossen. Jedes Mal, wenn bisher nur mündliche Verabredungen da waren, wurde das Unternehmen betrogen. Schriftliche Verträge werden nach einem Mustervertrag geschlossen, dabei wird Vorkasse in Höhe von 70 %, oft bis zu 100 % angewendet. *"Es gibt heute nur eine Sicherheitsmöglichkeit: Vorkasse"*. Einige seiner Partner kennt Herr C. bereits sehr lange. Mit diesen verabredet er sich gelegentlich zum Essen: *"Hier muss man spüren, ob es Dein Mensch ist oder nicht"*.

Beziehungen zu Dritten

Seit 1998 existiert in der Stadt ein Zusammenschluss der Firmen aus der Werbebranche in einer eigenen Gewerkekammer. Herr C. ist Präsident dieser Kammer Mitorganisator der Gründung gewesen. Über die Mitgliedschaft der jeweiligen Firmen gibt es keine schriftlichen Verträge, nur mündliche Verabredungen. In der Kammer sind etwa 20 Firmen organisiert. Die Kammer hält die Firmen zusammen und unterstützt Neu-Einsteiger in ihrer Geschäftsentwicklung. Vor kurzem wurden die Aktivitäten der Kammer durch das regionale Anti-Monopolkomitee verboten. Gegenwärtig laufen mit diesem Komitee schwere Verhandlungen darüber, wie man die Situation löst. Herr C. initiiert über die Aktivität der Gewerkekammer Unterstützung vieler sozialer Projekte: So beispielsweise eine Werbekampagne für Sport- und Kinderveranstaltungen. Außer an

dieser Kammer ist das Unternehmen an keinen weiteren Verbänden oder Parteien beteiligt oder aktiv.

"Für mich spielt dabei nur persönliches Interesse eine Rolle. Das ist meine Firma und ich mache nur das, was ich will und nicht das, was mir jemand sagt."

Beziehungen innerhalb des Unternehmens

Herr C. ist Direktor und Alleininhaber der Firma. Die Hälfte der Mitarbeiter kannte er bereits aus seiner früheren Tätigkeit. Dennoch ist das Unternehmen auch für neue Leute offen. Der stellvertretende Direktor ist ein ehemaliger Offizier (Oberst-), der eine Fortbildung im Bereich Ökonomie absolviert hat und nun für *"Finanzen und Papierkram"* zuständig ist. Der Direktor selbst betreut die *"künstlerische Seite"* seiner Firma.

Feste Arbeitszeiten gibt es im Unternehmen nicht. Alle Mitarbeiter bleiben länger im Unternehmen, wenn viel Arbeit da ist. Nur das technische Personal (Sekretärin, Buchhaltung) hat feste Arbeitszeiten, diese Mitarbeiter erhalten auch ein geringes und festes Gehalt. Die anderen "Künstler" erhalten zusätzlich dazu Anteile (Prozente) vom erwirtschafteten Auftrag. Vieles wird im Prozess der Abarbeitung kollegial besprochen, Endentscheidungen jedoch werden vom Direktor selbst getroffen. Alle Mitarbeiter verstehen das Unternehmen als eine Familie und tragen so zu einer warmen Arbeitsatmosphäre bei. Wird eine Arbeit allerdings nicht gut oder nicht rechtzeitig erledigt, dann wird der Betreffende bestraft: *"So bestraft, dass es ihm sehr peinlich wird. Nächstes Mal passiert so etwas dann nicht mehr."*

Regulierung und Businessmilieu

Das Unternehmen lebt nach dem Prinzip: *"Man soll mit allen in Frieden leben. Wir haben kein Problem mit der Stadt oder mit staatlichen Behörden. Man kennt uns und vertraut in unsere Qualität. Wir wollen keine Probleme, deswegen schließen wir mit allen nur Friedensabkommen"*. Im Ernstfall wird dann alles auf persönlichem Wege geklärt, niemals über offizielle Strukturen. Für die Nutzung von diesen ist das Vertrauen noch nicht vorhanden.

Wahrnehmung der Rolle von Vertrauen in den Geschäftsbeziehungen

Oft wird denjenigen vertraut, die man schon kennt. Die Firma genießt Vertrauen bei den Kunden, die hier überwiegend die Qualität ihrer Arbeit loben. Der Direktor selbst sieht keine guten Perspektiven für die Zukunft: Nižnij Novgorod entwickelt

sich seiner Meinung nach immer mehr zu einer Provinz. In diesem Jahr ist mit großen Finanzproblemen zu rechnen, weil die Steuereinnahmen immer weiter zurückgehen. Allerdings wird es seiner Meinung nach auch ohne Ergebnis bleiben, wenn man versuchen würde, alles zu kontrollieren. Man spürt in den letzten fünf Jahren keine wirkliche Bewegung, alles ist seitdem so geblieben, wie es damals war.

VI.9 Interview Nr. 9. Werbe- und Reklame-Firma „R.“

Inhaberin der Firma ist Frau A., die den General Manager des Unternehmens, Herrn M. zum Interview bevollmächtigt hat. Herr M. absolvierte ein Studium an der Geschichtsfakultät der Universität und arbeitete als wissenschaftlicher Mitarbeiter in einem Projekt zur regionalen Geschichte.

Profil der Firma

Das Unternehmen R. wurde im Jahre 1991 gegründet und ging aus einem staatlichen Betrieb hervor. Während dieser ersten Welle der Privatisierung hatten sich damals einige Mitarbeiter selbständig gemacht. Heute jedoch sind nur noch wenige Mitarbeiter aus damaliger Zeit im Unternehmen verblieben. Zumeist arbeiten junge, dynamische Leute in der Firma, die alle einen hohen Ausbildungsstand vorweisen können. Hauptgeschäftsfelder sind u.a. Straßenwerbung, die Erstellung verschiedener Werbeartikel, die Durchführung individueller Werbekampagnen (für Unternehmen und/oder Privatpersonen) sowie allgemein Design und Fotografie.

Geschäftsbeziehungen

Kunden

Als Kunden des Unternehmens treten sowohl juristische als auch natürliche Personen auf. Juristische Personen sind dabei überwiegend Firmen aus dem Bereich Produktion und Handel. Dienstleistungsfirmen nutzen oft Zeitungen als Träger ihrer Werbe-Kampagnen und greifen nur selten auf anderen Möglichkeiten der Werbung zurück. Nicht selten sind die Kunden einheimische Firmen, die einen Auftrag geben für Gegen-Werbung: sozusagen als Reaktion auf Produkt-Kampagnen von Konkurrenten aus anderen Regionen oder aus dem Ausland.

"Vor kurzem hat ein Fleischkombinat aus Nižnij Novgorod bei uns eine Negativ-Fernsehwerbung für die Produkte eines Konkurrenten aus einer anderen Region bestellt. Ziel war es, den Umsatz des Konkurrenten um etwa 50 % zu reduzieren. Wir haben die Nachricht ungefähr so verpackt: „Wenn dein Opa keine Abführmittel mehr verträgt, gibt ihm ein Würstchen der Firma N.N.“ Nach dieser Werbung verringerte sich der Umsatz des Wettbewerbers um nahezu 70 %. Ich persönlich stehe mit beiden Händen dafür ein, für einheimische Produkte zu werben."

Auch natürliche Personen starten eigene Werbekampagnen. Im Herbst hatte z.B. eine Firma den Auftrag gegeben, eine Werbekampagne zu fahren für einen bestimmten

Kandidaten für den Posten des Oberbürgermeisters der Stadt Dzeržinsk (Vorort von Nižnij Novgorod). Hierfür wurde eine komplexe Werbekampagne ausgearbeitet und erfolgreich umgesetzt, der Kandidat wurde letztlich gewählt.

"Mittlerweile hat unsere Firma einen engen Kreis von ständigen Kunden, die uns auch weiter empfehlen."

Mit diesen Kunden werden vorrangig informelle Beziehungen gepflegt. Solche Kunden werden persönlich betreut und beispielsweise zum Essen eingeladen. Als wichtige Regel dabei gilt, niemals alle Kunden zusammen einzuladen.

"Wir bevorzugen eine individuelle Strategie. Nicht alle Kunden mögen Massentreffen. Außerdem können geschäftliche Fragen individuell viel effektiver besprochen werden."

Es finden sich auch eine Reihe normaler Interessenten mit „Standard-Einmal-Auftrag“. Diese werden dann im Büro bedient. Eine individuelle Arbeit mit dem Kunden beginnt im Grunde erst ab dem zweiten Auftrag. Mit allen Kunden werden jedoch schriftliche Verträge unterzeichnet, Vorkasse wird immer gefordert. Der Umfang der Vorkasse hängt insbesondere von der Dauer der bisherigen Zusammenarbeit ab. Die Vertragstexte sind standardisiert und enthalten alle notwendigen Paragraphen: Vorkasse, Strafsanktionen Verantwortlichkeit beider Seiten usw. Herr M. kann sich nicht vorstellen, jemals eine Problemsituation mit Hilfe des Gerichtes lösen zu wollen.

"Wir werden niemals etwas mit dem Gericht zu tun haben wollen. Jede Gerichtsprozedur ist sehr zeitaufwendig, oft werden dort nicht eindeutige Entscheidungen getroffen und auch die zusätzlichen Kosten spielen eine große Rolle. Aus diesem Grund werden wir unsere Probleme lieber selbst, informell und persönlich lösen."

Lieferanten

Es gibt zwei Kategorien von Lieferanten: Zum einen sind das Firmen, die Werbeartikel selbst herstellen. Zum anderen sind das solche, die über verschiedene Werbeflächen (Plakatwände, Fernsehkanäle, Radiosender, Transportmittel) verfügen. Die Beziehungen sind hier stets davon abhängig, wie und wann bezahlt wird. Bevorzugt wird in jedem Fall die Bar-Abrechnung. Mit Lieferanten werden zumeist nur mündliche Verträge geschlossen, wobei dabei auch die Art der Abrechnung festgelegt wird. Sollte Unzuverlässigkeit oder gar Betrug festgestellt werden (Zahlungsverzug, mangelnde Qualität, Unpünktlichkeit der Leistung), dann wird mit solchen Firmen nicht mehr zusammen gearbeitet.

"Die ganze Wirtschaft bei uns funktioniert nur Dank der vertrauten Beziehungen. Prozentual sage ich es mal so: 10 % macht das Geld und 90 % persönliche Beziehungen. Und so ist es in allen Sektoren. Bei uns beispielsweise sind laut Gesetz bestimmte maximale Größen für die Billboards (große Reklametafeln) vorgeschrieben. Unsere Werbung jedoch ist überall viel größer als erlaubt. Wir haben dies aber problemlos geregelt, durch Beziehungen. Die staatlichen Regeln sind am Ende so kompliziert, dass ein Kontrolleur jedes Unternehmen schließen könnte, wenn er nur wollte. Für alles findet man ein Gesetz."

Beziehungen zu Dritten

Das Unternehmen beteiligt sich nicht an Unternehmerverbänden oder Parteien. Dafür gibt die Inhaberin keine Vollmacht. Herr M. allerdings ist privat Mitglied in einer Vereinigung junger Leute, die aus verschiedenen Branchen stammen und sich einem gemeinsamen Ziel, der „*Entwicklung von Wohlstand in der Stadt*“ verschrieben haben.

"Wir treffen uns, besprechen aktuelle Probleme und denken darüber nach, wie wir uns an verschiedenen Aktionen beteiligen können."

"Das alles ist aber nur für die Seele. Fast alle Kollegen dort sind meine Universitätsfreunde, wir kennen uns schon lange und verstehen uns gut. Diesen Auftrag für die Werbung mit der Wurst beispielsweise habe ich während eines unserer Treffen bekommen. Wir stehen ein für Russland und für alles Russische. Wir sind überzeugt, dass Russland sich in der Welt noch richtig zeigen wird. Hier möchten wir helfen."

Beziehungen innerhalb des Unternehmens

Die Inhaberin der Firma besitzt noch weitere Unternehmen und arbeitet aus privaten Gründen überwiegend in Moskau. Da sie selbst nur sehr selten in der Firma sein kann, wird das Unternehmen praktisch vom General Manager, Herrn M., geführt. Er genießt das volle Vertrauen der Inhaberin und übernimmt die Funktion des Direktors. Bei komplizierteren Fragen stimmt er sich telefonisch mit der Inhaberin ab. Herr M. ist in dieser Firma erst seit 4 Jahren tätig. Damals wurden über eine Zeitungsannonce neue Werbungsagenten gesucht. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen heute 50 Leute, jedoch nur 15 davon haben feste Arbeitsverträge. Etwa die Hälfte der Belegschaft arbeitet als technisches Personal mit "normalen Gehältern". Die andere Hälfte besteht aus leitenden Angestellten mit "sehr guten Gehältern". Eine dritte Kategorie arbeitet auf Basis von befristeten Kontrakten oder

auf Basis prozentualer Kommissionen von bis zu 5 % der Auftragssumme. Potentiell hat jeder im Unternehmen die Möglichkeit, auf Kommissionsbasis mehr zu verdienen, wenn er zusätzliche Aufträge in das Unternehmen holt. In der Firma gelten feste Arbeitszeiten, daneben wird ein Buch geführt, in das sich die Mitarbeiter eintragen, wenn sie während der Arbeitszeit nicht im Büro sind.

„Heute brauchen wir vor allem Qualifikation bei unseren Mitarbeitern, deswegen wird heute nicht mehr 'nach dem Telefonanruf' angestellt. Wichtig ist, was Du machen kannst und willst. Es gibt natürlich auch Möglichkeiten zum 'Lernen in der Praxis', aber die Voraussetzungen müssen da sein. Und das sind in diesem Fall nicht die Beziehungen.“

Regulierung und Businessmilieu

Das Unternehmen zählt zu den erfahrenen und bereits lange und erfolgreich funktionierenden Firmen der Stadt. Aus diesem Grund gibt es kaum Schwierigkeiten mit den unterschiedlichen staatlichen Strukturen.

"Alle Hindernisse bei uns sind nur eine gute Möglichkeit, viel Geld zu verdienen, vor allem für diejenigen, die diese Hindernisse errichten. Wir betrachten dies immer philosophisch: für alles muss man zahlen. Alle wollen Geld. Wir werden nicht arm davon, wenn wir bezahlen, dafür sparen wir woanders... In Russland spielen Geschäftsbrauch und Geschäftspraxis die wichtigste Rolle, und nicht die Normbasis."

Wahrnehmung der Rolle von Vertrauen in den Geschäftsbeziehungen

Vertrauen wird als eines der wichtigsten Bestandteile der unternehmerischen Tätigkeit anerkannt. Dennoch kann keine Rede davon sein, dass man volles Vertrauen zu Partnern hat: *"Wir vertrauen unseren Partnern. Dann jedoch auch nur zu 90 %. Dem Staat aber vertrauen wir nur zu 20 %."*

VI.10 Interview Nr. 10. Geschäftszentrum „W.“

Direktorin und Inhaberin der Firma ist Frau K., Ende 50, sie hat eine sprachwissenschaftliche sowie ökonomische Ausbildung.

Profil der Firma

Geschäftszweck des Unternehmens ist es, Menschen zu helfen, sich unter den neuen marktwirtschaftlichen Bedingungen besser orientieren zu können. Zielpersonen dabei sind überwiegend arbeitslose Ingenieure, Lehrer, Hochschulabsolventen - insgesamt die Intelligenz. Frau K. bezeichnet die Firma als Consulting-Büro. Das Unternehmen existiert seit etwa 7 Jahren am Markt. Frau K. selbst stammt aus dem wissenschaftlichen Bereich, früher arbeitete sie in einem Institut für Patentfragen. Im Rahmen dieser Tätigkeit wurde Frau K. oft zu internationalen Seminaren eingeladen, wobei es dort um die Verbindung zwischen Wissenschaft und Praxis im Geschäftsleben ging. Nach einem dieser Seminare entschied Frau K., sich selbständig zu machen und dabei zu versuchen, auch in Nižnij Novgorod eine Verbindung zwischen Wissenschaft und Wirtschaft herzustellen. Mittlerweile ist hier eine stabile Firma mit 7 Festangestellten gewachsen, ergänzt bei Bedarf um weitere Leute auf individueller Vertragsbasis.

Am Anfang stand eine Partnerschaft mit einer Firma aus Belgien. Das nötige Startkapital wurde bei der amerikanischen Soros-Foundation beantragt und von dort auch bereitgestellt. Angefangen hat es mit der Erstellung einer virtuellen wissenschafts-medizinischen Bibliothek im Internet. Das heutige Angebot der Firma erstreckt sich auf verschiedene Lehrveranstaltungen, Blockseminare, Kurse zur besseren Adaptation auf die marktwirtschaftlichen Bedingungen. Frau K. beschäftigt sich derzeit mit der Erweiterung dieses Angebotes: Strategische Firmenführung, Personalmanagement und Buchführung sind heute ebenso im Angebot wie Englisch oder Computerkurse. Demnächst wird eine Reihe von Blockseminaren zu aktuellen wirtschaftspolitischen Themen angeboten. Perspektivisch positiv ist auch die Eröffnung eines Internet-Geschäftes mit einem Angebot moderner Innovationstechnologien. Hierfür ist bereits eine Zusatzförderung beantragt.

"Ab 01.02.03 trat ein neues Gesetz in Kraft über die Veränderungen in der Organisation der Forstwirtschaft. Dementsprechend behalten die heutigen Forstwirtschaften nur die Kontrollfunktion, aber die Möglichkeit der Nutzung und Verteilung der Wälder wird an private Firmen verkauft. Jetzt bieten wir 2

Blockseminare zum Thema Organisation der Forstwirtschaft" für diejenigen, die diese Möglichkeit wahrnehmen wollen".

Geschäftsbeziehungen

Kunden

Unter den Kunden befinden sich sowohl natürliche als auch juristische Personen.

"Natürliche Personen schließen mit der Firma individuelle Verträge: Kunden erwerben bestimmte Kenntnisse, die Firma stellt qualifizierte Lehrer. Verträge werden immer schriftlich abgeschlossen... Früher hatten einige Leute unsere Seminare besucht, aber am Ende nicht bezahlt."

Oft werden die Vertragsbedingungen nicht gehalten. Vorkasse ist obligatorisch.

"Natürlich, ist es wichtig, einen Vertrag zu unterschreiben, jedoch hängt die Erfüllung des Vertrags stets vom Geschäftspartner ab".

"Unser Englischkurs beispielsweise dauert zwei Monate. Die erste Stunde bieten wir immer kostenlos an, die Leute müssen die Möglichkeit haben, zu sehen, wie wir arbeiten. Weitere Stunden werden über Vorkasse bezahlt. Das Ziel des Seminars ist es, die Sprachschüler zum Sprechen in der Fremdsprache zu bringen. Aus diesem Grunde ist im Vertrag ein Punkt verankert, der besagt, dass der Kunde sein Geld zurück bekommt, wenn er nach zwei Monaten noch nicht spricht. Einige Schüler allerdings missbrauchen diesen Passus zu ihren eigenen Gunsten. Sie besuchen nur einige Stunden aber nicht den vollen Kurs und wollen nach dem Ende des Seminars doch das volle Geld zurück, weil sie nicht sprechen können. Obwohl dies nicht unser Problem ist, unsere Seminare fanden immer statt, nur der Kunde ist nicht gekommen, zahlen wir in solchen Fällen das Geld zurück. Hier spielen für mich auch persönliche moral-ethische Regeln eine Rolle. Nun, wir haben daraus gelernt. Ab Januar steht in unseren Verträgen Folgendes: Wenn die Firma ihre Verpflichtungen nicht erfüllt, bekommt der Kunde sein Geld zurück. Wenn aber die „Dienstleistung“ seitens des Kunden nicht erfüllt wurde, dann gibt es kein Geld zurück".

Jeden Montag werden neue Kurse angeboten für die Gruppen ab 4 Personen. Die Englischkurse beginnen dann, wenn sich genug Interessenten gemeldet haben. Der Kontakt zu den Kunden wird auf unterschiedliche Weise hergestellt. Es gibt nur wenig Werbeinformation in einigen lokalen Zeitungen, Handzettel und Flugblätter liegen in einigen Personalagenturen sowie Arbeitsämtern aus.

"Etwa die Hälfte der Kunden kommt durch diese Annoncen, die andere Hälfte durch persönliche Beziehungen und Informationen von denjenigen, die schon hier Kurse besucht haben."

Erhebliche Probleme gibt es mit der Konkurrenzsituation. *"Mitarbeiter der Konkurrenz verstecken sich und kommen zu mir als Kunden. Sie besuchen unsere Seminare und stehlen unser Know-how. Mehrfach habe ich schon versucht, hierüber mit Kollegen ins Gespräch zu kommen, um sich in dieser Sache abzustimmen. Es fehlt hier leider an professioneller Kommunikation. Meine Politik ist es, jetzt keine persönlichen Beziehungen zur Konkurrenz zu haben. Mein Know-how ist mein Geheimnis."* Mittlerweile haben einige ehemalige Kunden in Vororten von Nižnij Novgorod selbst eigene Firmen gegründet.

"Solange es keine etablierten Regeln und Normen der marktwirtschaftlichen Zusammenarbeit geben wird, bleibt auch die Kooperation zwischen unterschiedlichen Firmen auf einem sehr primitiven Niveau".

Beziehungen zu Dritten

Das Unternehmen hat einige feste Beziehungen zu staatlichen und halbstaatlichen Institutionen. So wurde vor drei Jahren mit dem regionalen Ministerium für Bildung und Forschung ein Kooperationsvertrag unterzeichnet. Das Ministerium ist für die Firma heute eine wichtige Informationsquelle. Im Ministerium arbeiten einige ehemalige Kolleginnen von Frau K., mit denen sie noch aus ihrer früheren wissenschaftlichen Tätigkeit privat befreundet ist. Ein weiterer wichtiger Informationspartner ist die Gewerbekammer. Hier zahlt das Unternehmen regelmäßig Beiträge und wird als Gegenleistung zu verschiedenen Seminaren und Konferenzen eingeladen.

"Das wichtigste für meine Arbeit sind Informationen, die nur über persönliche Beziehungen zu bekommen sind. Ich pflege zu meinen Geschäftspartnern immer persönliche Kontakte, so denken sie auch in bestimmten Situationen an mich. Ich bin überall auf der Suche nach neuen Kontakten und mache dabei auch Werbung für meine Firma. Anders kann ich meine Aufgabe - die Kooperation der Wissenschaft mit Firmen - nicht verwirklichen."

Beziehungen innerhalb des Unternehmens

Das Eigentum an dieser Firma liegt bei Frau K. und ihrer Tochter, die selbst auch als Lektorin im Unternehmen tätig ist. Alle strategischen Entscheidungen trifft Frau K.

selbst, bei Fragen der täglichen Umsetzung der Entscheidungen arbeiten alle Mitarbeiter kooperativ zusammen. Der Unternehmenserfolg ist vor allem von der Anzahl der Kunden abhängig, aus diesem Grunde ist jeder Mitarbeiter bemüht, den Kundenkreis zu erweitern. „Wichtig ist es, einen Ausgleich zwischen Rechten und Pflichten zu erreichen.“ Wenn Abendseminare oder Wochenendseminare geleistet werden müssen, unterstützen sich die Kollegen gegenseitig und es wird versucht, eine sozial gerechte Aufteilungen zu finden.

Regulierung und Businessmilieu

"Ich bin ein Systemmensch. Ich bin überzeugt, dass vernünftige Beziehungen zum Systemumfeld existieren müssen. Die Machtseite muss wissen, dass wir auf der anderen Seite auch funktionieren."

Eine mittlerweile vernünftige Kommunikationsbasis konnte mit der Steuerinspektion und der Brandschutzinspektion gefunden werden. Früher gab es hier erhebliche Probleme, heute werden alle Probleme noch vor ihrem Ausbruch auf der persönlichen Ebene gelöst.

"Vor einiger Zeit hatten wir versucht, die Produktion ökologisch angebaute Lebensmittel zu beginnen. Um sozusagen nicht nur in der Theorie eine Kooperation zwischen Wissenschaft und Geschäftspraxis zu haben, sondern selbst aktiv Beispiele zu geben. Meine persönliche Sicht der Dinge dabei ist: Seminare für die Seele, Produktion für Geld. Leider wurde unsere Firma sehr bald zerstört: Konkurrenten haben unsere Produktionshalle in Brand gesetzt. Wir wissen zwar, wer es war, können aber nichts erreichen. Weder die Miliz noch die Gerichte beschäftigen sich mit diesem Fall. Wir hatten sehr gute Leute, Know-how, Geld von verschiedenen Investoren- nun ist alles weg. Man steigt aber nicht zwei Mal in denselben Fluss, also haben wir diese Idee sein lassen.."

Für russische Unternehmen mit Geschäftsaktivitäten im Bildungsbereich besteht die Möglichkeit, für diese Tätigkeiten eine staatliche Lizenz zu beantragen. Dies hat den Vorteil, dass anstelle einer Steuer lediglich Lizenzgebühren zu zahlen sind.

"Ich werde beispielsweise niemals eine Lizenz beantragen. Ich habe kein Vertrauen zum Staat. Mein Leben wird dadurch nicht einfacher, sondern dann kann jeder kommen und mich kontrollieren, ob meine Lehrpläne irgendwelchen veralteten Vorstellungen entsprechen. Nein, dies ist nichts für mich. Ab Januar bezahlen wir unsere Steuer nach dem s.g. vereinfachten Steuersystem. Meine Buchhalterin kümmert sich sehr darum, dass wir keine Probleme mit den entsprechenden Behörden haben."

Sicher trugen die relativ geringen Umsätze aber auch der für Außenstehende nicht sofort zu erkennende Unternehmenszweck und die Unklarheit des Tätigkeitsfeldes dazu bei, dass von dem Unternehmen bisher noch nie Schutzgelder o.ä. erpresst wurden.

Eine klare Position gibt es zur Frage der Aufnahme von Bankkrediten: *"...grundsätzlich keine Kredite bei der Bank. Wenn eine Summe aufgenommen wird, dann nur privat."*

Wahrnehmung der Rolle von Vertrauen in den Geschäftsbeziehungen

Der Grad des Vertrauens zwischen den Geschäftspartnern und deren Firmen ist allgemein eher gering. *"Ich denke, für Russland gilt heute nicht mehr wie früher: Mein Wort ist mein Siegel. Wir Russen haben von Natur aus eher geringes Vertrauen. Was wir haben ist Hoffnung. Wir hoffen auf unser Glück (russkij avos'). Und heute gibt es keine wirklich guten Rahmenbedingungen für ernsthaftes Vertrauen. Jeder hat aber dennoch die subjektive Hoffnung, dass der Partner nicht betrügt."*

Nach Überzeugung von Frau K. ist Vertrauen eine rein psychologische Kategorie, die mit den Gegebenheiten einer Marktwirtschaft nicht viel gemeinsam hat. *"Eigentlich müssen wir nach dem Prinzip leben: Kontrakte und nicht Kontakte. Die objektiven Rahmenbedingungen beeinflussen auch die Bildung von allgemein ethisch-moralischen Verhaltensnormen. Nach der Entwicklung der Marktwirtschaft soll weiter die Entwicklung des zivilisierten Verhaltens folgen. Generell bin ich der Meinung, dass für eine zivilisierte Marktwirtschaft die vertrauenswürdigen Normen und Regeln viel wichtiger sind als alle persönlichen Bekanntschaften."*

VII. Literaturverzeichnis

VII.1 Monographien, Zeitschriftenaufsätze, Arbeitspapiere und Manuskripte

Abramenko, Viktorija (2001): Doverie v obmen na investicii, in: *Èkonomika*, 1, S.73.

Abramova, E. M.(2002): Formirovanie srednego klassa v Rossii: opredelenie, metodologija, količestvennye ocenki, in: *Obščestvennye nauki i sovremennost'*, 1, S.17-24.

Achmadeev, Al.A.; Achmadeev, An.A.(1995): Organizacija sociologičeskogo monitoringa v agropromyšlennom komplekse regiona (na primere Respubliki Baškortostan), in: *Sociologičeskije issledovanija*, 2, S.19-25.

Adamski, Władisław u.a. (2002): The dynamics of structural conflict in the process of systemic change: Poland from 1980 to 2000, in: Adamski, Władisław (Hg.): *Structural Change and Modernization in Post-Socialist Societies*, Hamburg: Krämer, S.155-169.

Afoncev, S. (2002): Èkonomičeskaja politika i modeli èkonomičeskogo razvitija, in: *Mirovaja èkonomika i meždunarodnye otnošenija*, 4, S.40-47.

Ahrens, Joachim (1994): *Der russische Systemwandel: Reform und Transformation des (post)sowjetischen Wirtschaftssystems*, Frankfurt am Main u.a.: Peter Lang Publishing Group.

Ahrens, Joachim (1997): Theoretische Grundlagen für die Transformationspolitik in Russland, in: *Osteuropa-Wirtschaft*, 1, S.1-32.

Ahrens, Joachim (2001): Makro-Gouvernanz und kulturelle Faktoren in der Systemtransformation, in: Höhmann, H.-H. (Hg.): *Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas: konzeptionelle Entwicklungen – empirische Befunde*, Bremen: Edition Temmen, S.10-31.

Alašejev, Sergej (1995): Neformalnyje otnošenija v processe proizvodstva: "Vzgl'ad isnutri", in: *Sociologičeskije issledovanija*, 2, S.12-17.

Aldrich; Zimmer (1986): Entrepreneurship through Social Networks, in: Sexton D.L.; Smilor, R.W. (Hg.): *The Art and Science of Entrepreneurship*, Cambridge: Ballinger, S.3-24.

Alekseev, V.M.(2002): O formalisme ob“ektivnych otnošenij, ili kritika analiza social’nych setej, in: *Sociologičeskije issledovanija*, 2, S.98-105.

- Alesina, Alberto; La Ferrara Eliana (2000): The Determinants of Trust, in: NBER, Working Paper 7621. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Alexandrova, L.V.(2001): Malyj bisnes kak važnejšee napravlenie ispol'sovanija trudovykh resursov, im Internet veröffentlicht unter: http://www.prof.msu.ru/PC/omsk/1_11.htm, 10. Dezember 01.
- Alexandrova, Olga (1999): Idejnyj fon stanovlenija rossijskogo srednego klassa, in: *Obščestvennye nauki i sovremennost'*, 1, S.18-28.
- Alexandrova, Olga (2002): Rossijskij srednij klass: idejnyj kontekst stanovlenija, in: *Obščestvennye nauki i sovremennost'*, 1, S.25-33.
- Alimova, Tatiana (1995): Malyj biznes v Rossii: adaptacija k perechodnym uslovijam; in: *Voprosy statistiki*, 9, S.19-68.
- Alimova, Tatiana u.a.: (1996): Malyj biznes Rossii: adaptacija k perechodnym uslovijam, in: *Predprinimatel'stvo v Rossii*, 2, S.5-11.
- Alimova, Tatiana u.a. (1997): Maloje predprinimatel'stvo v Rossii, in: *Voprosy statistiki*, 2, S.9-27.
- Alimova, Tatiana (2001): Small Business in the Context of International Integration: in: Segbers, K. (Hg.): *Explaining post-Soviet pachtworks*, vol. 1: Actors and sectors between accomodation and resistance, Aldershot: Ashgate, S.351-366.
- Alimova; Tat'iana (2001): Spros na mikrofinansirovanie v Rossii: Ocenka na baze dannykh statistiki, in: *Voprosy statistiki*, 5, S.3-12.
- Amin, A. (1996): Beyond associative democracy, in: *New Political Economy* 1, 3, S.309-333.
- Anderson, Kathryn; Pomfret, Richard (2001): Challanges Facing Small and Medium-sized Enterprises in the Kyrgyz Republic 1996-7, in: *Most*, 11, 3, S.205-219.
- Andreev, A.L.(2002): Social'noe jadro nacii (srednie sloi v sovremennom rossijskom obščestvie), in: *Obščestvennye nauki i sovremennost'*, 3, S.76-86.
- Anissimov, Evgenij: Kakije my russkije? in: *Komsomolskaja pravda* 12.03.2002, S.4; 13.03.02, S.8-9; 14.03.02, S.7-8.
- Annen, Kurt (2001): Inclusive and Exclusive Social Capital in the Small-Firm Sector in Developing Countries, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, JUTE 157, S.319-330.
- Antfang, Peter; Urban, Dieter (1994): „Vertrauen“ – soziologisch betrachtet. Ein Beitrag zur Analyse binärer Interaktionssysteme, in: *SISS: Schriftenreihe des Instituts für Sozialforschung Stuttgart*, 1, 94, S. 1-24.

- Antonov, Valentin (1998): Reformen in Russland im Kontext globaler Entwicklungstendenzen, in: Erdmann, Theisen (Hg.): Gibt es eine gemeinsame Zukunft?: Die öffentlichen Verwaltungen Russlands und Deutschlands im Transformationsprozess, Schriftenreihe der Fachhochschule des Bundes für öffentliche Verwaltung, 31, S.289-303.
- Åslund, Anders (2001): The Development of Small Enterprises. in: Granville, Brigitte; Oppenheimer, Peter (Hg.): Russia's post-communist economy, Oxford, S.347-366.
- Avdošina, N. (2001): Malyj promyšlennyj bisnes v samarskoj oblasti. in: Sociologičeskije issledovanija, 7, S.57-63.
- Avramova, E. (1998): K probleme formirovanija srednego klassa v Rossii, in: Voprosy ekonomiki, 7, S.78-87.
- Avramova, E.; Ovčarova, L. (2001): Količestvennyje ocenki rossijskogo srednego klassa metodom koncentracii priznakov, in: Voprosy ekonomiki, 1, S.62-73.
- Babaeva L., Čirjakova, A.(1996): Ženščiny v biznese, in: Soziologičeskije issledovanija, 3, S.75-81.
- Babaeva, L. (1996): Dinamika social'nogo portreta rossijskich predprinimatelej, in: Pervyj vserossijskij s"ezd predstavitelej malych predpriatij - Tezisy dokladoiv, Moskva, S.123-126.
- Babičeva, Ju. (2003): "Real'nyj sektor", banki i infljacija in: Voprosy ekonomiki, 2, S.133-140.
- Bachmann, Reinhard (2001): Trust, Power and Control in Trans-Organizational Relations, in: Organization Studies, 22, 2, S.337-365.
- Bachmann, Reinhard; Lane, Christel (2001): Vertrauen und Macht in zwischenbetrieblichen Kooperation - zur Rolle von Wirtschaftsrecht und Wirtschaftsverbänden in Deutschland und Großbritannien, in: Sydow, Jörg (Hg.): Management von Netzwerkorganisationen: Beiträge aus der "Managementforschung", Wiesbaden: Gabler, S.73-105.
- Baecker, Dirk (2001): Wozu Kultur?, Berlin: Kulturverlag Kadmos.
- Balabanova, Evgenija (2002): O kompleksnom karaktere sociologičeskich issledovanij, in: Sociologičeskije issledovanija, 10, S.11-16.
- Balzer, Harley D. (1996): Russia's Missing Middle Class: The Professions in Russian History, Armonk u.a.: M.E. Sharpe.

- Bank of Finland (2003): Economic developments, in: Russian economy – the Month in Review, 03, 4, S.1-4.
- Barber, Bernard (1983): The logic and limits of trust, New Jersey: Rutgers University Press.
- Barberis, Nicholas u.a. (1996): How Does Privatization Work? Evidence from the Russian Shops, in: Journal of Political Economy, 104, 4, S.764-790.
- Barchatova, Nonna (2001): O tom, kak vezet tomu, kto vezet, ili o sozdanii Centra razvitija malogo biznesa v Novosibirsk, in: Ekonomika i organizacija promyšlennogo proizvodstva, 10, S.86-101.
- Bardhan, P. (1989): A note on interlinked rural economic arrangements, in: Bardhan, P. (Hg.): The Economic Theory of Agrarian Institutions, Oxford: Clarendon Press, S.237-242.
- Barsukova, Svetlana (1999): Avgust 1998 goda i otečestvennoe predprinimatel'stvo, in: Pro et Contra, 4, 2, S.28-45.
- Barsukova, Svetlana (1999): V labirintach predprinimatel'stva, in: Sociologičeskije issledovanija, 7, S.146-152.
- Barsukova, Svetlana (2000): Predprinimatel'skije "prizyvny": ot "staroj gvardii" do "novobrancev", in: Sociologičeskije issledovanija, 3, S.51-58.
- Barsukova, Svetlana (2000): Tenevoi i fiktivnyj rynki truda v sovremennoj Rossii, in: Pro et Contra, 5, 1, S.174-194.
- Barsukova, Svetlana (2001): Neformal'naja ekonomika i sistema cennostej rossijan, in: Sociologičeskije issledovanija, 1, S.57-61.
- Barsukova, Svetlana (2002): Bolezni rosta rossijskoi sociologii, im Internet veröfentlicht unter: <http://www.socnet.narod.ru/Rubez/13-14/barsukova.htm>, 05. Mai 2003.
- Barsukova, Svetlana (2002): Solidarnost' učastnikov neformal'noj ekonomiki. Na primere strategij migrantov i predprinimatelej, in: Sociologičeskije issledovanija, 4, S.3-12.
- Barsukova, Svetlana (2003): Formal'noje i neformal'noje trudoustrojstvo: paradoksal'noje schodstvo na fone očevidnogo različija, in: Sociologičeskije issledovanija, 7, S.3-15.
- Bartlett, Will (2001): SME Development Policies in Different Stages of Transition, in: Most, 11, 3, S.197-204.

- Baškirova; E.(2000): Političeskoe soznanie possojan: Tradicii, nastojaščee, buduščee, im Internet veröffentlicht unter: http://www.romir.ru/socpolit/socio/03_2000/-doklad.htm, 18.November 2001.
- Baturin, F. (2004): Alma Mater malogo biznesa, in: EKO, ekonomika i organizacija promyšlennogo proizvodstva, 4, S.69-76.
- Becattini, G.; Rullani, E. (1996): Local systems and global connections: The role of knowledge, in: Cossentino F. u.a. (Hg): Local and regional response to global pressure: The case of Italy and its industrial districts, International Institute for Labour Studies, Geneva, S.159-174.
- Becker, Bert u.a. (Hg.) (1999): Mythos Mittelschichten: Zur Wiederkehr eines Paradigmas der Demokratieforschung, Bonn: Bouvier.
- Becker, Peter (1994): Die Bedeutung von Vertrauen für die seelische und körperliche Gesundheit. Logotherapie und Existenzanalyse, Sonderheft, S.52-64.
- Belanovskij, S. (1996): Malyj biznes Moskvy: Metody analiza, itogi issledovanija, in: Voprosy statistiki, 11, S.26-54.
- Bell, Claudia (1997): Regionale Disparitäten in der Russländischen Föderation, in: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, 41, 2-3, S.87-97.
- Bell, Claudia (1998): Der fiskalische Föderalismus in der Russländischen Föderation: Finanzwirtschaftliche Analyse der föderalen Neuordnung in einer Transformationsökonomie, Baden-Baden: Nomos Verlag.
- Belova, E.M.; Khabarina, T.V. (1998): A Note on Associations of Small Entrepreneurs in the Market Economy of St. Petersburg, in: Communist Economies & Economic Transformation, 10, 4, S.557-560.
- Berdjaev, Nikolaj (1908): Filosofskaja istina i intelligentskaja pravda, im Internet veröffentlicht unter: <http://kulichki.com/moshkow/HRISTIAN/BERDQEW/-berd2.txt>. 02.April 2002.
- Berdjaev, Nikolaj (1908): O russkom nacional'nom soznanii, Moskva (Slovo), im Internet veröffentlicht unter: http://www.hronos.km.ru/libris/lib_b/berd06.html. 02.April 2002.
- Berdjaev, Nikolaj (1983): Samopoznanije (Opyt filosofskoj avtobiografii), Paris: YMCA-Press.
- Berdjaev, Nikolaj (1994): Filosofija svobodnogo ducha, Moskva: Respublika.
- Berdjaev, Nikolaj: O russkom nacional'nom karaktere, im Internet veröffentlicht unter: http://www.hronos.km.ru/libris/lib_b/berd06.html, 02.April 2002.

- Beyme, Klaus von (1971): „Politische Kultur“ und „Politischer Stil“. Zur Rezeption zweier Begriffe aus den Kulturwissenschaften, in: *Theorie und Politik*, S.352-389.
- Beyme, Klaus von (1994): *Systemwechsel in Osteuropa*, Opladen: Leske + Budrich.
- Beyme, Klaus von (2000): Eliten als Akteure in der Transformation Russlands, in: *Osteuropa*, 5, S.479-491.
- Bierhoff, Hans Werner; Buck, Ernst (1984): Vertrauen und soziale Interaktion: Alltägliche Bedeutung des Vertrauens, in: *Bericht des Fachbereichs Psychologie*, Marburg Lahn: Philipps - Universität, 83.
- Bierhoff, Hans Werner; Buck, Ernst (1997): Wer vertraut wem? Soziodemographische Merkmale des Vertrauens, in Schweer Martin K.W. (Hg.): *Vertrauen und soziales Handeln: Facetten eines alltäglichen Phänomens*, Neuwied; Kriftel; Berlin: Luchterhand, S.99-114.
- Blasi, Joseph R. (1997): *Kremlin Capitalism. Privatising the Russian Economy*, London: Cornell University Press.
- Blaženova Olesja, Gurowa Tatjana: Srednie russkie: prosto klass, in: *Expert*, 27.10.2000
- Blois, K. (1998): A trust interpretation of business to business relationships: a case-based discussion, in: *Management Decision*, 36.5, S.302-308.
- Blomquist, Kisimarja (1997): The many Faces of Trust, in: *Scandinavian journal of Management*, 13, 3, S.271-286.
- Bogaturov, Aleksej (2002): Gde vzjat' teoriju? (Otvjet v vos'mi versijach), in: *Pro et Contra*, 7, 2, S.135-137.
- Bolle, F. (1998): Rewarding Trust: An Experimental Study, in: *Theory and Decision*, 45, S.83-98.
- Bomsdorf, Falk (2003): Ende der Übergangsperiode? Aus russischen Fachzeitschriften der ersten Hälfte 2003, in: *SWP-Zeitschriftenschau*, Oktober.
- Bonnel, Victoria E., Gold, Thomas B (Hg.) (2002): *New Entrepreneurs of Europe and Asia: Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe, and China*, New York: M.E. Sharpe.
- Borisov, Sergej (2002): Predprinimatelej vsje men'she, a činovnikov vsje bol'she, in: *Komsomol'skaja pravda*, 28.11.2002, S.8.
- Bos, Ellen (1994): Die Rolle von Eliten und kollektiven Akteuren in Transitionsprozessen, in: Merkel, Wolfgang (Hg.), *Systemwechsel 1. Theorien, Ansätze und Konzeptionen*, Opladen: Leske + Budrich.

- Bos, Ellen (2001): Entwicklung und Funktion der politischen Parteien, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.). *Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts*, Münster: Agenda-Verlag, S.55-66.
- Bourdieu, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, Reinhardt: *Soziale Ungleichheiten, Soziale Welt, Sonderband 2*, Göttingen: Otto Schwarz, S.183-198.
- Bourdieu, Pierre (1986): *The Forms of Capital*, in: Richardson J.G. *Handbook of Theory and research for Sociology of Education*, New York: Greenwood.
- Bourdieu, Pierre (1987): *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bowker, M.u.a. (2000) (Hg.): *Russia after the Cold War*, Harlow, England: Longman an imprint of Pearson Education.
- Boyd, R.; P.J. Richerson (1994): *The Evolution of Norms: An Anthropological View*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150, S.72-87.
- Bradach, J.L.; R.G. Eccles, (1989): *Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms*, in: *Annual Review of Sociology*, 15, S.97-118.
- Bradshaw, Michael J.; Hanson, Philip (1998): *Understanding Regional Patterns of Economic Change in Russia: An Introduction*, in: *Communist Economies & Economic Transformation*, 10, 3, S.285-304.
- Brie, Michael (2000): *Formal Institutions and Informal Institutional Arrangements*. in: *BISS public*, 30, S.101-120.
- Brusco, S. (1999): *The rules of the game in industrial districts*, in: Grandori, A. (Hg.): *Organization and industrial competitiveness*, Routledge: London, S.17-40.
- Burns, Paul; Dewhurst, Jim (Hg.) (1989): *Small Business and Entrepreneurship*, London u.a.: Macmillan Education LTD.
- Busenitz, L.W. u.a. (2000): *Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena*, in: *Academy of Management Journal*, 43.5, S.994-1003.
- Busova, N. A.(1999): *Kulturnye korni social'nogo kapitala*, in: *Sociologičeskije issledovanija*, 8, S.144-148.
- Busse, Eva Freie (2002): *Untangling the Chaos. The Unwritten Rules of Russian Taxation*, in: Höhmann, H.-H. u.a.(Hg.): *Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, institutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren*, Bremen: Edition Temmen, S.210-230.

- Carnevali, Francesca (1996): Between Markets and Networks: Regional Banks in Italy, in: Business History, 38, S.85-100.
- Čepurenko, Alexander (1999): Die neuen russischen Unternehmer, in: Höhmann, H.-H. (Hg.) Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation, S.139-152.
- Čepurenko, Alexander (2002): Steuerrecht und Steuerpraxis. Kleinunternehmen in Russland, in: Höhmann, H.-H. u.a. (Hg.): Das russische Steuersystem im Übergang, Bremen: Edition Temmen, S.155-172.
- Čepurenko, Alexander; Obydenнова, Tat'ana (2000): Otnošenija v malom predprinimatel'stve: problemy rabotajuščuch ženščin, im Internet veröffentlicht unter: <http://ons.rema.ru:8101/2000/4/05.htm>, 4. März 2002.
- Černozub, Svetlana (2001): Roždenie ruskij nauki v kačestve "nacional'nogo mifa", in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 5, S.113-123.
- Červjakov, V. V. u.a. (1992): Rossijane o predprinimatel'stve i predprinimateljach, in: Sociologičeskije issledovanija, 10, S.44-52.
- Chell, Elizabeth (1998): Critical incident Technique, in: Symon, G. Casell C. (Hg.): Qualitative Methods and Analysis in Organisational Research – a practical guide, London S. S.51-72.
- Chisamov, Iskander (2001): AO „Graždanskoe“, in: Ekspert, 37, S.68-72.
- Chlopin, Aleksander (1997): Stanovlenie graždanskogo obščestva v Rossii: instiucional'naja perspektiva, im Internet veröffentlicht unter: <http://pubs.carnegie.ru/p&c/Vol2-1997/4/04hlopin.asp>, 5. Mai 2002.
- Chlopin, Alexander (2001): Zakon v social'nych predstavlenijach "novych ruskich", ili gde prochodit gran' prestuplenija?, in: Pro et Contra, 6, 3, S.187-207.
- Cholodkovskij, Kirill (2000): Krizis v Possii i mirovye processy, in: Mirovaja Ekonomika i Meždunarodnye Otnošenija, 6, S.62-71.
- Claessens, Dieter (1979): Familie und Wertesystem – eine Studie zur „zweiten, sozio-kulturellen Geburt“ des Menschen und der Belastbarkeit der Kernfamilie, Berlin.
- Claibourn, M.P.; Martin P.S. (2000): Trusting and Joining? An Empirical Test of the Reciprocal Nature of Social Capital, in: Political Behaviour, 22.4.
- Clarke, Simon (1995): Formal and Informal Relations in Soviet Industrial Production, in: Clarke, Simon (Hg.): Management and Industry in Russia: Formal and Informal Relations in the Period of Transition, Cambridge: Edward Elgar.

- Clement, Hermann (2003): Die Wirtschaftsstruktur Russlands, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, 14. April, B 16-17.
- Clifton, N; Cooke, P (2001): *Social Capital and Economic Performance: a Regional Perspective Paper Presented at Regional Studies Association Annual Conference*, 21.
- Clowes, Edith W.u.a. (Hg.) (1991): *Between Tsar and People: Educated Society and the Quest for Public Identity in late Imperial Russia*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Coleman, James S. (1982): Systems of trust. A rough theoretical framework, in: *Angewandte Sozialforschung*, 10, S.277-299.
- Coleman, James S.(1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, in: *American Journal of Sociology*, 94, S.95-120.
- Coleman, James S. (1990): *Foundations of Social Theorie*, Cambridge/Mass:The Belkap Press of Harvard University Press.
- Coleman, James S. (1991): *Grundlagen der Sozialtheorie*, München: Oldenbourg.
- Colton, Timoty (1995): *Moscow: Governing the Socialist Metropolis*, Cambridge: The Belkap Press of Harvard University Press
- Cornelssen, Inse (1991): *Der Fall Japan: Kultur als Triebkraft wirtschaftlicher Entwicklung [Untersuchung zur ökonomischer Relevanz immaterieller Werte]*, Frankfurt/Main: Peter Lang Publishing Group.
- Čubais, Igor (2000): *Kak preodolet' identifikacionnyj krizis. Rossija v XXI veke*, in: *Mir Rossii*, 2, im Internet veröffentlicht unter: www.hse.ru/journals/main.htm. 18. Februar 2002.
- Čubajs, Anatolij (1999): *Privatizacija po-rossijski*, Moskau: BAGRUIS.
- Cullen, Michelle L.; Colletta, Nat J. (2000): *Violet Conflict and the Transformation of Social Capital: Lessens from Cambodia, Rwanda, Guatemala, and Somalia*, in: *World Bank Publikations*.
- Curran, J.; Blackburn, R.A.; Kitching, J. (1995): *Small Businesses, Networking and Networks: A Literature Review, Policy Survey and Research Agenda*, Small Business Research Centre, Kingston University: Kingston upon Thames.
- Dallago, B. (2000): *The Organisational and Productive Impact of the Economic System. The Case of SMEs*, in: *Small Business Economics* 15, S.303-319.
- Danilova, E. (1995): *Identifikacionnye strategii: rooijskij vybor*, in: *Sociologičeskije issledovanija*, 6, S.120-131.

- Dasgupta, Partha (1988): Trust as commodity, in: Gambetta, Diego (ed.): Trust. Making and breaking cooperative relations, Oxford: Blackwell, S.49-72.
- Davis, L.; North D.C. (1971): Institutional change and American economic growth, Cambridge: New York.
- De George, Richard T. (1986): Business ethics, New York: Macmillan.
- Dei Ottati, Gabi (1991): The economic bases of diffuse industrialization, in: International Studies of Management and Organization, 21.1, S.53-74.
- Dei Ottati, Gabi (1994): Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district, in: Cambridge Journal of Economics, 18.6, S.529-546.
- Delej, Ja. (2002): Vyigrajut li novobrancy ot vstuplenija v ES?, in: Sociologičeskije issledovanija, 8, S.66-71.
- Denzau A.T.; North D.C. (1994): Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, in: Kyklos; 47.1, S.3-31.
- Derjabina, M. (2001): Institucional'nye aspekty postsocialističeskogo perechnodnogo perioda, in: Voprosy ekonomiki, 2, S.108-124.
- Derjabina, M. (2001): Korporativnoe upravlenie v perechnodnoj èkonomike, in: Obščestvennye nauki i sovremennost', 5, S.39-47.
- Deutsch, Karl W. (1961): Social Mobilization and Political Development, in: American Political Science Review, 60, S.493-514.
- Dietz, Wolfgang (2000): Einfluss der Ordnungspolitik auf die Entstehung und Entwicklung eines unternehmerischen Mittelstandes in Transformationswirtschaften: am Beispiel Polens und Litauens zwischen 1990 und 1995, Europäische Hochschulschriften, Reihe 5: Volks- und Betriebswirtschaft, 2653, Frankfurt/ Main: Peter Lang Publishing Group.
- Diskin, Iosif (2003): Socoal'nyj kapital v global'noj ekonomike, in: Obščestvennye nauki i sovremennost', 5, S.150-159.
- Dolgopjatova, Tatiana (1997): Adaptacija malych predprijatij k finansovym ograničenijam, in: Čepurenko; A. (Hg.): Malyj biznes v SNG i Vostočnoj Evrope: trudnosti rosta, Moskva: RNISiPI.
- Dolgopyatova, Tatiana (2000): The Evolution of New Institutions in the Small Business Sector, in: Harter, Stefanie; Easter, Gerald (Hg.): Shaping the Economic Space in Russia, Aldershot: Ashgate, S.163-188.
- Dolgopjatova, Tatiana (2001): Modeli i mehanizmy korporativnogo kontrolja v rossijskoj promyšlennosti, in: Voprosy ekonomiki, 5, S.46-60.

- Dorofeev, Fedor (1999): Russkij mentalität: aspekt bratstva, Vortrag auf der 6. Universitätskonferenz "Russische Mentalität", Nizhnij Novgorod, 12.11.99.
- Dušackij, Leonid (1998): Vzaimodejstvije predprinimatelej s uslovijami sredy, in: Sociologičeskije issledovanija, 1, S.68-72.
- Dušackij, Leonid (1999): Cennostno-motivacionnyje dominanty rossijskich predprinimatelej, in: Sociologičeskije issledovanija, 7, S.91-94
- Dutz, Mark u.a. (2000): Razvitije konkurencii i predprinimatel'stva v Rossii, Materialy meždunarodnoj konferencii "Investicionnyj klimat i perspektivy ekonomičeskogo rosta v Rossii, Moskau, 5.-6. April 2000, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.hse.ru/ic/materials/devel.htm>, 24. April 2002.
- Easter, Gerald (Hg.): Shaping the economic space in Russia, Aldershot: Ashgate, S.249-270.
- Edwards, Vincent u.a. (2000): The Russian Province after Communism. Enterprise Continuity and Change, Chippenham: Antony Rowe Ltd.
- Eichwede, Wolfgang (1996): Stabilität in Widersprüchen? Russlands Wirklichkeiten 1996; in: Osteuropa, 9, S. 843-854.
- Eichwede, Wolfgang (1998): Einleitung: Russland auf dem Wege in eine bürgerliche Gesellschaft?; in: Eichwede, W. (Hg.): Das neue Russland in Politik und Kultur; Bremen, S. 7-23.
- Eichwede, Wolfgang (1999): Paradigmen, Symbole und Inszenierungen im Wandel. Überlegungen zur politischen Kultur im heutigen Russland, in: Nussberger, A.; Mommsen, M. (Hg.): Krise in Russland: Politische und sozialrechtliche Lösungsansätze, Berlin, S. 28-37.
- Eichwede, Wolfgang (2000): Überlegungen zur politischen Kultur im heutigen Russland, in: Eimermacher, K.; Hartmann, A. (Hg.): Fluchtlinien. Topographie der Bildungslandschaft Russlands, Bochum, S. 21-43.
- Eichwede, Wolfgang (2001): Von aussen gesehen: Russische Entwicklungen - westliche Perzeptionen; in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hrsg.): Russland unter neuer Führung. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts; Münster: Agenda Verlag, S. 292-302.
- Ellman, Michael (2000): The Russian economy under El'tsin, in: Europa-Asia Studies, 8, S.1417-1432.
- Endreß, Martin (2001): Vertrauen und Vertrautheit - Phänomenologisch - anthropologische Grundlegung, in: Hartmann, Martin; Offe, Claus (Hg.): Vertrauen.

Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts, Frankfurt/Main, New York: Campus, S.161-204.

Eremičeva, G., Simpura, Ju. (1999): Nedoverije kak social'naja probema sovremennoj Rossii, in: Žurnal sociologii i social'noj antropologii, 4.2, im Internet veröffentlicht unter: [www.soc.pu.ru:8101/publications/jssa\(1999/4/eremit.html](http://www.soc.pu.ru:8101/publications/jssa(1999/4/eremit.html). 25. Oktober 2001.

Evdokimova-Dinello, Natalija (2002): Kapital i rossijskije bankiry, in: Sociologičeskije issledovanija, 2, S.75-86.

Evstingneeva, L. P.; Evstingneev, P. N. (2000): Èkonomičeskaja globalizacia i postmodern, in: Obščestvennye nauki i sovremennost', 1, S.5-14.

Evstingneeva, L. P.; Evstingneev, P. N. (2000): Rossija i èkonomičeskaja globalizacia, in: Obščestvennye nauki i sovremennost', 2, S.5-17.

Evstingneeva, L. P.; Evstingneev, P. N. (2002): Rynočnaja transformacia Rossii: netradicionnyj vzgljad, in: Obščestvennye nauki i sovremennost', 1, S.5-16.

Expert, 41, 5. November 2001, S.97-128.

Fadahunsi, A.; Smallbone, D. (2000): Networking and Ethnic Minority Enterprise Development: Insights from a North London Study, in: Journal of Small Business and Enterprise Development, 7, 3, S.228-240.

Falzman, V. (1999): Problemy transformacii i perechoda k reguliruemoj rynočnoj ekonomike, Moskau: FORIS.

Falzman, V. (2000): Rossijskoje predprinimatel'stvo s pozicij christianskoj morali, in: Voprosy ekonomiki, 8, S.45-53.

Feist, Johannes (2000): Finanzierungs- und Investitionsprobleme privatisierter russischer Unternehmen: Insider-Dominanz als Hemmnis für die wirtschaftliche Entwicklung, München: VVF.

Fiedler, Martin (2001): Vertrauen ist gut, Kontrolle ist teuer: Vertrauen als Schlüsselkategorie wirtschaftlichen Handelns, in: Geschichte und Gesellschaft, Zeitschrift für Historische Sozialwissenschaft, 27, 4, S.576-592.

Florenskij Pavel (1990): Stolp i utverždenije istiny, Moskva (Pravda).

Florenskij Pavel: Sapiska o christianstve i kulture, im Internet veröffentlicht unter: http://www.hronos.km.ru/libris/lib_f/floren01.html, 02. April 2002.

Florenskij, Pavel (1990): Stolp i utverždenije istiny, Moskva: Pravda.

Florenskij, Pavel (2001): Christianstvo i kultura, Moskva: AST.

- Florenskij, Pavel: Nauka kak simvoličeskoje opisanije, im Internet veröffentlicht unter: http://www.hronos.km.ru/libris/lib_f/floren_1.html, 02.April 2002.
- Franzke, Jochen (2003): Russlands Staat und Gesellschaft zwischen Wandel und Erstarrung, in: WeltTrends, 38, S.145-152.
- Freitag, Markus (2000): Soziales Kapital und Arbeitslosigkeit – Eine empirische Analyse zu den Schweizer Kantonen, in: Zeitschrift für Soziologie, 3, S.186-201.
- Freye, Timothy (2002): Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia, in: Europe-Asia Studies, 54, 7, S.1017-1036.
- Friebel, Guido (1995): Organisational Issues of Trade and Services Privatisation in Russia, in: Economic System, vol.19, 1, S.25-58.
- Fritsch, Michael (1992): Unternehmens-"Netzwerke" im Lichte der Institutionenökonomik, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 11, S.89-102.
- Fröhlich, Gerhardt; Mört, Ingo (1994): Lebensstile als symbolisches Kapital? Zum aktuellen Stellenwert kultureller Diskussion, in: Mört, Ingo; Fröhlich, Gerhardt (Hg.): Das symbolische Kapital der Lebensstile. Zur Kultursoziologie der Moderne nach Pierre Bourdieu, Frankfurt/Main, New York: Campus, S.7-30.
- Fruchtman, Jakob (2001): Putins Versuch einer Rekonstitution Russlands - Anmerkungen zum Stil des neuen Präsidenten, in: Höhmann, Hans-Hermann (Hg.): Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas: konzeptionelle Entwicklungen - empirische Befunde, Bremen: Edition Temmen, S.104-124.
- Frye, Timothy (2002): Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia, in: Europe-Asia Studies, 54, 7, S.1017-1036.
- Fukuyama, Francis (1995): Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York: Free Press.
- Füllsack, Manfred (2001): Gesundung oder Zerfall? Zum Schicksal der rußländischen Wissenschaft, in: Osteuropa, 1, S.3-15.
- Füllsack, Manfred (2001): Licht am Ende des Tunnels? – Zur Lage der Wirtschaftswissenschaften in Russland, in: Osteuropa-Wirtschaft, 4, S. 305-317.
- Gajdar, Egor (1996): Dni poraženij i pobed, Moskau: Vagrius.
- Gajdar, Egor (1997): Gosudarstvo i evoljucija. Kak otdelit' sobstvennost' ot vlasti i povysit' blagosostojanije rossijan, Sankt-Peterburg: Norma.
- Gajdar; Egor (1995): Besedy s izbirateljami, Moskau: Evrazija.

- Galston, William A. (1999): Social Capital in Amerika: Civil Society and Civic Trust, in: Janning, Josef u.a. (Hg.): Civic Engagement in the Atlantic Community, Gütersloh: Bertelsman Foundation Publishers, S.67-78.
- Gambetta, Diego (1988): "Can we trust trust?, " in Gambetta, D.(Hg.): Trust: Making and Breaking Co-operative Relations, Oxford: Blackwell, S.213-237.
- Gambetta, Diego (1988): Forewort, in: Gambetta, Diego (Hg.): Trust. Making and Breaking Cooperative Relations, Oxford: Blackwell, S.IX-XII.
- Gambetta, Diego (1998): Trust. Making and Breaking Cooperative Relations, N.Y./Oxford: Basil Blackwell.
- Ganesan, Shankar; Hess, R, Ronald (1997): Dimensions and Levels of Trust: Implications for Commitment to a Relationship, in: Marketing Letters, 8, 4, S.439-448.
- Garsztecki, Stefan (2001): Kulturkonzepte und politikwissenschaftliche Transformationsforschung, in: Höhmann, H.-H. (Hg.): Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas – Konzentionelle Entwicklungen – empirische Befunde, Bremen: Edition Temmen, S.52-71.
- Geisler, Reiner (2000): Rolle der Eliten in der Gesellschaft, in: Sozialer Wandel in Deutschland, Informationen zur politischen Bildung, 269, 4, S.15-18.
- Gel'man, V. Ja. (2001): Graždanskoe obščestvo i pravovoe gosudartvo, in: Obščestvennye nauki i sovremennost', 1, S.55-69.
- Giddens, Antony (1973): The Class Structure of Advances Societies, London: Hutchinson.
- Giddens, Antony (1984): The Constitution of society: outline of the theory of structuration, Berkley u.a.: University of California Press.
- Giddens, Antony (1990): The Consequences of Modernity, Stanford: Stanford University Press.
- Giddens, Antony (1992): Die Konstitution der Gesellschaft: Grundzüge einer Theorie der Strukturierung, Frankfurt/ Main u.a.: Campus.
- Glad, Betty; Shiraev, Eric (1999): Russian Transformation. Political, sociological and psychological aspects, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Gladkich, Ruslan (2002): Kriminologičeskaja bezopasnost' malogo predprinimatel'stva, in: Sociologičeskije issledovanija, 8, S.90-93.
- Glaeser, E.L. u.a. (2000): Measuring Trust, in: Quarterly Journal of Economics, August, S.811-846.

- Gol'c, G. A. (2000): Kul'tura i ekonomika: poiski vzaimosvjasej, in: Obščestvennye nauki i sovremennost', 1, S.23-35.
- Gorfinkel, V.; Schwandar, V. (Hg.) (2001): Malyje predprijatija: organizacija, ekonomika, učet, nalogi. Učebnoje posobije dlja vuzov, Moskva: JUNITI - DANA.
- Gorokhovskij, Bogdan (2002): Non-monetäre Steuerzahlungen im post-sowjetischen Russland in: Höhmann, H.-H. u.a.(Hg.): Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, insitutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren, Bremen: Edition Temmen, S.174-195.
- Gorschkov, Michail u.a. (Hg.) (1999): Srednij klass v sovremennom rossijskom obščestve, Moskau: "Rossijskaja političeskaja enciklopedija", "Rossijskij nezavisimyj institut social'nych i nacional'nych problem.
- Götz, Roland (1998): Weitere Theorien der ökonomischen Transformation: Die Rolle der Institutionen, in: Osteuropa, 11/12, S.1086-1100.
- Götz, Roland (2001): Präsident Vladimir Putins Wirtschafts- und Gesellschaftsmodell: Konzeption, Einflüsse, Realisierungschancen, SWP-Studie, Berlin.
- Götz, Roland (2001): Zehn Jahre Wirtschaftstransformation in Russland und der Westen, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.swp-berlin.org/fgs/07/10jahredruck.html>, 6. August 2002.
- Götz-Coenenberg, Roland (1991): Das Unternehmensgesetz in wirtschaftswissenschaftlicher Sicht, in: Schmidt, Karin (Hg.): Gesetzgebung als Mittel der Perestrojka: Wunsch und Wirklichkeit, Baden-Baden: Nomos Verlag, S.53-56.
- Granovetter, Marc (1973): The strength of weak ties, in: American Journal of Sociology, 78, 1, S.360-380.
- Granovetter, Marc (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: American Journal of Sociology, 91, 3, S.481-510.
- Granovetter, Marc (1994): Business groups, in: Smelser, N. J; Swedberg, R. (Hg.): The Handbook of Economic Sociology, Princeton, New Jersey: Princeton University Press, S.454-475.
- Grigor'ev, L.; Maleva, T. (2001): Srednij klass v Rossii na rubeže etapov transformacii, in: Voprosy ekonomiki, 6, S.45-61.
- Griščenko, Ž. (1998): Ontologija uspecha i poraženija, in: Sociologičeskije issledovanija, 9, S.75-86.

- Gugnin, Eduard; Čepak, Valentina (2001): Fenomen social'nogo kapitala, in: Sociologija: teorija, metody, marketing, 1, S.49-56.
- Gurova, Tatjana, Fadeev, Valerij: Putin i srednij klass, in: Expert, 13, 3. April 2000.
- Gunskij, A.: Ekonomist ne znajet, čto takoje ekonomika. Zato on umeet strukturirovat' situaciju, Interview mit Professor Lew Jakobson, im Internet veröffentlicht unter: <http://gazeta.msk.ru/onterview/11-08-1999econom/Printed.htm> 21. März 2002.
- Hainsworth, Richard; Tompson, William (2002): The Taxation of Russian banks, in: Höhmann, H.-H. u.a. (Hg.): Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, insitutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren, Bremen: Edition Temmen, S.102-121.
- Hardin, Russell (1993): Trusting Persons, Trusting Institutions, in: Zeckhauser, Richard J. (Hg.): Strategy and Choice, Cambridge: Cambridge University Press, S.185-209.
- Harter, Stefanie (1997): Wirtschaftliche Transformation in Russland: Ein Netzwerkansatz, in: Arbeitspapiere des Bereiches Politik und Gesellschaft, Osteuropa - Institut der Freien Universität Berlin, 5.
- Harter, Stefanie (1998): Stretching the concept of social capital, in: Communist Economies and Economic Transformation, 2, S.271-279.
- Harter, Stefanie u.a.(2003): Geschäfte mit der Macht. Wirtschaftseliten als politische Akteure in Russland der Transformationsjahre 1992-2001, Bremen: Edition, S.60-62.
- Hartmann, Martin; Offe, Claus (Hg.): Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts, Frankfurt/Main: Campus Verlag.
- Hashi, Iraj (2001): Financial and Institutional Barriers to SME Growth in Albania: Results of an Enterprise Survey, in: Most, 11, 3, S.221-238.
- Haug, Sonja (1997): Soziales Kapital. Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand, Arbeitspapier Arbeitsbereichs II, 15, Mannheim: Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung.
- Heinz, Wolfgang S. (1999): Mittelschichten: ein zentraler Akteur im Demokratisierungsprozess?, in: Becker, Bert u.a. (Hg.): Mythos Mittelschichten: Zur Wiederkehr eines Paradigmas der Demokratieforschung, Bonn: Bouvier Verlag, S.266-272.

Henriquez, Candice u.a. (2001): Determinants of Entrepreneurship in France: Policies, Institutions and Culture, in: Working Paper, Institute for Development Strategies (IDS) at Indiana University.

Herrmann-Pillath, Carsten (1999): Was ist und wie betreibt man wirtschaftskulturelle Transformationsforschung?, in: Höhmann, H.-H. (Hg.): Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation. Bremen: Edition Temmen, S.40-60.

Hibbing, John R.; Patterson, Samuel C.(1994): Public Trust in the New Parliaments of Central and Eastern Europe, in: Political Studies, vol XLII, S.570-592.

Hillenbrand, O.; Kempe, I.: (2003) (Hg.): Der schwerfällige Riese. Wie Russland den Wandel gestalten soll, Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.

Hirschman, A.(1970): Exit, voice, and loyalty, Cambridge: Harvard University Press.

Hirschman, A.(1982): Rival interpretations of market society: civilizing, destructive, or feeble?, in: Journal of Economic Literature 20, S.1463-1484.

Hishow, Ognian N. (2000): Russia's economic transition - the outcome and the prospects, Bericht des BIOst, 16.

Hishow, Ognian N. (2002): Russlands Wirtschaft: Langer Marsch zum Wohlstand, SWP-Studie, September.

Hodgson, G. M. (1988): Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics. Cambridge: Polity Press.

Hoffmeister, Onno (1998): Civic Community und Social Capital in Russland? Hypothesen über die Entwicklung des politischen Systems in Russland unter Berücksichtigung der politischen Kultur, in: Segbers, Klaus (Hg.): Transformationen konkret: Wandel in der Ukraine, Belarus und Russland, Arbeitspapiere des Osteuropa-Instituts der Freien Universität Berlin, 18, S.58-67.

Höhmann, Hans-Hermann (1997): Gemeinsamkeiten und Divergenzen im Prozess der osteuropäischen Wirtschaftstransformation: Stichworte für eine Zwischenbilanz, in: BIOst Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien (Hg.): Der Osten Europas im Prozess der Differenzierung. Fortschritte und Mißerfolge der Transformation, München: Carl Hanser, S.189-202.

Höhmann, Hans-Hermann (1997): Wirtschaftsentwicklung und ökonomischer Systemwechsel in Russland - eine Bilanz nach fünf Jahren, in: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, 41, 2-3, S.79-86.

Höhmnn, Hans-Hermann (2001): Die "russische" Marktwirtschaft: Übergangsordnung oder Wirtschaftssystem auf Dauer?, in: Höhmnn, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.). Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.120-133.

Höhmnn, Hans-Hermann (2002): Russland unter Präsident Putin. Politischer Rahmen, Wirtschaftslage, institutionelle Veränderungen, in: Höhmnn, H.-H. u.a. (Hg): Das russische Steuersystem im Übergang – Rahmenbedingungen, institutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren, Bremen: Edition Temmen, S.12-26.

Höhmnn, Hans-Hermann: Wirtschaftssystem und ökonomische Entwicklung, in: Informationen zur politischen Bildung, Nr.281 (4.Quartal 2003), S.48-54.

Höhmnn, Hans-Hermann; Malieva, Elena (2002): Trust as a Basic Anthropological Category, in: Höhmnn, H.-H.; Welter, F. (Hg.): Entrepreneurial Strategies and Trust: Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in East and West European Environments - Concept and Considerations, Arbeitspapiere und Materialien, 37, Forschungsstelle Osteuropa, Bremen, S.11-18.

Höhmnn, Hans-Hermann; Welter, Friederike (2002) (Hg.): Entrepreneurial Strategies and Trust: Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in East and West European Environments - Concept and Considerations, Arbeitspapiere und Materialien, 37, Forschungsstelle Osteuropa, Bremen.

Honig, B. (1998): What Determines Success? Examining the Human, Financial and Social Capital of Jamaican Microentrepreneurs, in: Journal of Business Venturing, 3, S.371-394.

Hopfmnn, Arndt; Wolf, Michael (2000): Transformationsforschung und Transformationstheorie - Thesen zu einem diffizilen Verhältnis, in: Beiträge zur sozialwissenschaftlichen Diskussion, 30, Berlin: BISS public, S.67-80.

Hoskisson, R.E. u.a. (2000): Strategy in Emerging Economies, in: Academy of Management Journal, 43, 3, S.249-267.

Inogushi, Takashi (2001): Sozialkapital in Japan, in: Putnam Robert D. (Hg.): Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, S.225-327.

Ionin, Leonid (1999): Perspektiven der Mittelschicht in Russland, in: Höhmnn H.-H. (Hg.), Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation, Bremen: Edition Temmen, S.153-163.

- Ispravnikov, Vladimir (2001): "Tenevyje" parametry reformirujemoj ekonomiki i antikrizisnyj potencial srednego klassa, in: Rossijskij ekonomičeskij žurnal, 3, S.3-11.
- Ivančenko, V. (2002): Rossija: voschodjaščije i nischodjaščije transformacii, in: Ekonomist, 1, S.7-13.
- Jasin, Evgenij (Hg.) (2003): Maloje predprinimatel'stvo v Rossii: prošloje, nastojaščee i buduščee, Moskva: Fond "Liberal'naja missija".
- Jeleva, Rumiana (2003): Gesellschaftliche Transformation, Wirtschaftsethik und soziale Verantwortung von Unternehmern in Bulgarien: Überlegungen zur postsozialistischen Entwicklung, in: Kollmorgen, Raj; Schrader, Heiko (Hg.): Postsozialistische Transformation: Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur. Theoretische Perspektiven und empirische Befunde, Würzburg: Ergon Verlag, S.151-176.
- Johannisson, B. (1999) Networking and Entrepreneurial Growth, in: Sexton, D.L.; Landstrom, H. (Hg.) The Blackwell Handbook of Entrepreneurship, Oxford, Blackwell, S.368-386.
- Joshi, Sanjay (2001): Fractured Modernity: Making of a Middle Class in Colonial Northern India, Oxford: Oxford University Press.
- Jurlov, Felix (2001): Social'nyje izderžki globalizacii, in: Sociologičeskije issledovanija, 7, S.13-22.
- Kačanov, J. (1998): "Ekonomičeskaja sociologija " v kontekste politiki, in: Žurnal sociologii i social'noj antropologii, 4.1, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.soc.pu.ru:8101/publications/jssa/1998/4/kachan.html>, 19. März 2002.
- Kahle, E. (1998): Vertrauensbasierte Netzwerke als Chancen für kleine und mittlere Unternehmen, in: Pleitner, H.-J. (Hg.): Renaissance der KMU in einer globalisierten Wirtschaft, St. Gallen, S.535-544.
- Kapeljušnikov, R. (2001): Gde načalo togo konca?.., in: Voprosy ekonomiki, 1, S.138-156.
- Kapustkina, E. (1998): Sociologija predprinimatel'stva kak učebnaja disciplina, in: Žurnal sociologii i social'noj antropologii, 1.4, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.soc.pu.ru:8101/publications/jssa/1998/4/kapus.html>, 19. März 2002.
- Kenter, Matthias (1995): Stand, Entwicklung und Bedeutung des unternehmerischen Mittelstandes in Russland, Köln: Deutscher Instituts-Verlag.

- Kihlgren, Alessandro (2001): Small Business Policy in St. Petersburg and the Development of this Sector in the 1990s, in: *Post - Communist Economies*, 13, 4, S.459-484.
- Kilpatrick, Sue (1999): How Social Capital Facilitates Learning Outcomes for Small Businesses, in: Discussion Paper of Centre for Research and Learning in Regional Australia, University of Tasmania, D8.
- Kilpatrick, Sue; Bell, Rowena (1998): Support Networks and Trust: How social capital facilitates learning outcomes for small businesses, in: Discussion Paper of Centre for Research and Learning in Regional Australia, University of Tasmania, D17.
- Kilpatrick, Sue; Bell, Rowena (2000): Support Networks and Trust: How social capital facilitates learning outcomes for small businesses, in: Discussion Paper of Centre for Research and Learning in Regional Australia, University of Tasmania, D2.
- Kirkow, Peter (1997): Russia's regional puzzle, in: *Communist Economies and Economic Transformation*, 3, S.261-288.
- Kljajner, Grigorij (2001): Mezoekonomika perechodnogo perioda: rynki, otrasli, predprijatija, in: *Rossijskij ekonomičeskij žurnal*, 11-12, S.63-68.
- Kljamkin, Igor; Timofeev, Lev (2000): Tenevaja Rossija. Ekonomiko - soziologičeskoje issledovanije, Moskau: Rossijskij gosudarstvennyj gumanitarnyj universitet.
- Knabe, Bernd (1991): Einige Rahmenbedingungen der sowjetischen Gesetzgebung über individuelle Arbeitstätigkeit, in: Schmidt, Karin (Hg.): *Gesetzgebung als Mittel der Perestrojka: Wunsch und Wirklichkeit*, Baden-Baden: Nomos Verlag, S.84-90.
- Knjasev, Jurij (2003): Obščemirovyje tendencii ekonomičeskogo razvitija i rossijskaja samobytnost', in: *Obščestvo i ekonomika*, 1, S.5-30.
- Köler, Horst: Vosstanovlenije doverija k global'noj ekonomike, in: *Kommersant*, Nr.203, 06.11.2002, S.1.
- Kolesnikova, Ljudmila (2002): Neformal'nyj sektor: izderžki "perechodnosti" ili otraženije social'nogo samosoznanija?, in: *Obščestvennyje nauki i sovremennost'*, 5, S.48-65.
- Kollmorgen, Raj; Schrader, Heiko (Hg.): *Postsozialistische Transformation: Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur. Theoretische Perspektiven und empirische Befunde*, Würzburg: Ergon Verlag, S.81-112.

- Koo, Hagen (1992): Middle Classes, democratization, and Class Formation, in: *Theory and Society*, 20.
- Kordasch, Stefan (1997): *Privatisierung in Russland: eine Gesellschaft auf der Suche nach effizienteren eigentumsrechtlichen Strukturen*, Frankfurt/Main u.a.: Peter Lang Publishing Group.
- Kornai, János (1995): *Das sozialistische System: Die politische Ökonomie des Kommunismus*, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- Kornai, János (2003): Čestnost i doverije v perehodnoj ekonomike, in: *Voprosy ekonomiki*, 9, S.4-17.
- Kosmarskaja, T. (1998): Srednij klass i social'naja politika, in: *Voprosy ekonomiki*, 7, S.88-97.
- Krampen, Günter (1997): Die Vertrauenstrias. Handlungs-, persönlichkeits und entwicklungstheoretische Einordnung und empirische Untersuchungsbefunde, in: *Trierer Psychologische Berichte*, Trier: Universität (Fachbereich 1, Psychologie), 24, 1.
- Krampen, Günter (1997): Zur handlungs-, persönlichkeits- und entwicklungstheoretischen Einordnung des Konstrukts Vertrauen, in: Schweer, M. K.W. (Hg.): *Vertrauen und soziales Handeln: Facetten eines alltäglichen Phänomens*, Berlin: Luchterhand, S.16-62.
- Krasnova, Vera; Matveeva Anastasija (2000): Biznes ot biznesa ne daleko padaet, in: *Ekspert*, 1-2, S.42-46.
- Kreps, D. (1990): Corporate culture and economic theory, in Alt, J.; Shepsle, K. (Hg.): *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kryštanovskaja, Olga (2003): Političeskije reformy Putina, in: *Obščestvo i ekonomika*, 4-5, S.3-50.
- Krystek, Ulrich; Müller-Stewens, Günter (1993): *Frühaufklärung für Unternehmen: Identifikation und Handhabung zukünftiger Chancen und Bedrohungen*, Stuttgart: Schäffer - Pöschel.
- Kumbuck, Christel (2000): Digitale Signaturen und Vertrauen, in: *ARBEIT*, 4, 9, S.105-118.
- Kurths, Kristina (1996): *Private Kleinbetriebe in Vietnam: Rahmenbedingungen und Hemmnisse ihrer Entwicklung*, Sozialwissenschaftliche Studien zu internationalen Problemen 204, Saarbrücken: Verlag für Entwicklungspolitik.

- Kusina, Olga (2001): Formirovanije doverija v massovom investicionnom povedenii, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.nir.ru/socio/scipubl/sj/sj99-kuz.html>, 19.März 2002.
- Kuzenko, Olga (2001): Dejatel'nostnaja perspektiva v ponimanii obščestva: popytka dejatel'nostno-strukturnogo sinteza, in: *Soziologija: teorija, metody, marketing*, 1, S.27-41.
- Kuznecova, L. (2002): Problema differenciacii statusa predprinimatelja v učete, in: *Voprosy statistiki*, 1, S.58-59.
- Kuznecova, T.; Chavina, S. (2000): *Neformal'nyj sektor ekonomiki: struktura, masštaby, protivorečivost' funkcij i resul'tatov*, Moskau: Institut ekonomiki RAN.
- Lageman, Bernhard (2001): "Soziales Kapital" als Kategorie kulturorientierter Transformationsforschung, in: Höhmann, Hans-Hermann (Hg.): *Kultur als Bestimmungsfaktor der Transformation im Osten Europas: Konzeptionelle Entwicklungen – Empirische Befunde*, Bremen: Edition Temmen, S.72-85.
- Lane, Christel (1998): Introduction: Theories and Issues in the Study of Trust, in: Lane, Christel; Bachmann, Reinhard (Hg.): *Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications*, Oxford: Oxford University Press, S.1-30.
- Lane, David (2002): *The Russian Banking Sector. Evolution, Problems and Prospects*, Aldershot: Ashgate.
- Lang, Kai-Olaf (2001): Systemtransformation in Ostmitteleuropa: Eine erste Erfolgsbilanz, in: *Das Parlament: Aus Politik und Zeitgeschichte Parlament*, 15, S.13-21.
- Ledeneva, Alena (1997): Neformal'naja sfera i blat: graždanskoje obščestvo ili (post)sovetskaja korporativnost', in: *Pro et Contra*, 2, im Internet veröffentlicht unter: <http://pubs.carnegie.ru/p&c/Vol2-1997/4/07ledeneva.asp>, 19. März 2002.
- Ledeneva, Alena (1998): *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking, and Informal Exchange*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ledeneva, Alena; Kurkchijan, Marina (Hg.) (2000): *Economian crime in Russia*, The Hague, London, Boston: Kluwer Law International.
- Leipold, H. (1999): Institutionenbildung in der Transformation, in: Höhmann, H.-H. (Hg.): *Spontaner oder gestalteter Prozess? Die Rolle des Staates in der Wirtschaftstransformation*, Schriftenreihe des BiOst, 38, Baden-Baden, S.133-151.

- Lembruch, Barbara (1999): Managing uncertainty: Hierarchies, Markets and "Networks" in the Russian Timber Industry. 1991-1998, in: BOFIT - Discussion Papers, 4, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition.
- Leonhard, Wolfgang (2001): Was haben wir von Putin zu erwarten?, in: Konrad- - Adenauer – Stiftung (Hg.): Die politische Meinung; Monatsschriften zur Fragen der Zeit, 375, Osnabrück, S.79 - 89.
- Levada, Jurij (2000): Ot mnenij k ponimaniju: sociologičeskije očerki, 1993-2000, Moskau: Moskovskaja škola političeskich issledovanij.
- Levada, Juri: Interview, The Russian Public Opinion Monitor Nr.2, Moskau, 1998, S.34.
- Lewis, J. David; Weigert, Andrew (1985): Trust as a social reality, in: Social Forces, 63, 4, S.967-985.
- Liedholm, Carl E.; Mead, Donald C. (1999): Small Enterprises and Economic Development: The Dynamics of micro and small enterprises, London: Routledge.
- Lindenberg, Siegwart (2000): It Takes Both Trust and Lack of Mistrust: The Working of Cooperation and Relational Signaling in Contractual Relationships, in: Journal of Management and Governance, 4, S.11-33.
- Lipset, Seymour Martin (1959): Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy, in: The American Political Science Review, 53, S.69-105.
- Ljaščenko, P.I. (1952): Istorija narognogo chozjaistva SSSR, Band 1: Dokapitalističeskije formacii, 3. Aufl., Moskva: Nauka.
- Ljasko, A. (2003): Mežfirmennoje doverije i šumpeterianskije innovacii, in: Voprosy ekonomiki, 11, S.2-40.
- Lopuchin, Vladimir (2000): Počemu my bedny?, in: Ekspert, 1-2, S.37-41.
- Lovell, David W. (2001): Trust and the politics of postcommunism, in: Communist and Post-Communist Studies, 34, S.27-38.
- Luchterhand, Galina (Hg.), (2000): Politische Parteien in Russland, Bremen: Edition Temmen.
- Luhman, Niklas (2000): Vertrauen: ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, 4.Auflage, Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Luhmann, Niklas (1988): Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives, in: Gambetta, Diego (Hg.), Trust. Making and Breaking Cooperative Relations, N.Y./Oxford: Basil Blackwell., S.94-107.

- Lunnan, R.; Reve, T. (1995): Governance Mechanisms in a Network Organization, in: Håkansson, H.; Snehota, I. (Hg.): *Developing Relationships in Business Networks*, London: International Thomson Business Press.
- Lylova, Oxana (2002): Neformalnaja vzaimopomošč v sel'skom soobščestve, in: *Sociologičeskije issledovanija*, 2, S.83-86.
- Lyon, F.; Atherton, A. (2001): Collaboration and innovation in the knowledge economy. An examination of clustering processes of firms in the North East of England, Paper presented at Regional Studies Association Annual Conference, London, 21.November 2001.
- Lyon, Fergys (2000): Trust, networks and norms: The creation of social capital in agricultural economies in Ghana, *World Development*, 28, 4, S.663-682.
- Lyons, B.; Mehta, J. (1997): Contracts, Opportunism and Trust: self-interest and social orientation, *Cambridge Journal of Economics*, 21, 2, S.239-257.
- Mackievič, Igor (1995): Komu živetsja veselo, vol'gotno na Rusi, in: *Predprinimatel' 1-2*, S.37.
- Makarychev, Andrey (2003): The 'power vertical' and horizontal networking. Competing strategies of domestic and international intergration for Nizhnij Novgorod *oblast*, in: Herd, Graeme P.; Aldis, Anne (Hg.): *Russian Regions and Regionalism. Strength through weakness*, London and New York, RoutledgeCurzon, S.183-203.
- Malein, N.S. (1986): K razrabotke zakona ob individual'noj trudovoj dejatel'nosti, in: *Sovetskoje gosudarstvo i pravo*, 10, S.31-35.
- Maleva, Tat'ana (Hg.) (2003): *Srednije klassy v Rossii: ekonomičeskije i social'nyje strategii*, Moskva: Gendal'f.
- Malieva, Elena (2002): Aspekte des fiskalischen Föderalismus. Der Fall Nižnij Novgorod, in: Höhmann, Hans-Hermann u.a. (Hg.): *Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, insitutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungs-Faktoren*, Bremen: Edition Temmen, S.263-277.
- Malikov, R. (2003): O preodolenii administrativnych bar'erov v razvitii rossijskogo predprinimatel'stva, in: *Obščestvo i ekonomika*, 3, S.102-118.
- Malle, Silvana (1994): From Market to Capitalism: the Building of Institutional Ethics, in: *Journal of Public Policy*, 14, 1, S.1-16.
- Maloje predprinimatel'stvo v krizisnom obščestve (1999), in: *Sociologičeskije issledovanija*, S.78-90.

- Margolina, Sonja: Was den bösen Nachbarn alles nicht gefällt: aus russischen Zeitschriften: Die deprimierende Suche nach dem Mittelstand, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 20.08.98.
- Marinič, Irina (2001): Social'naja real'nost' v sociologičeskoj tradicii i sovremennyh teorijach: dostiženija i problemy, in: Sociologija: teorija, metody, marketing, 1, S.74-69.
- Marsh, Christopher (2000): Making Russian Democracy Work: Social Capital, Economic Development, and Democratization, NY: Lewiston.
- Marsh, Christopher (2000): Social capital and democracy in Russia, in: Communist and Post-Communist Studies, 33, S.183-199.
- Mead, Walter Russell (Hg.) (2003): The Bridge to a Global Middle Class, Boston, Mass.: Kluwer.
- Merkel, Wolfgang (1995): Transformationsstrategien: Probleme, Erfahrungen und Grenzen, in: Internationale Politik, 6.
- Merkel, Wolfgang (1999): Systemtransformation. Eine Einführung in die Theorie und Empirie der Transformationsforschung, Opladen: Leske + Budrich.
- Michnevič, Vadim: Nam neobchodimo vosstanovit' doverije investorov, in Nezavisimaja gazeta, 21.12.2001, S.4.
- Miščenko, L.; Listopad, M. (2003): Rol' predprinimatel'skich setej i al'jansov v obespečenii rynočnoj ustojčivosti, in: Economist, 10, S.67-70.
- Misztal, Barbara A. (1996): Trust in Modern Societies, Cambridge Polity Press.
- Mockobili, Ija; Petuchov, Sergej: Vladimira Putina snjali sredi umnych ljudej, in: Kommersant, 59 (2428), 05.04.2002.
- Mommsen, Margareta (2001): Russlands politisches System des "Superpräsidentalismus", in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.): Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.44-54.
- Muent, Holger u.a. (2001): Taxes, Competition and Finance for Albanian Enterprises: Evidence from a Field Study, in: Most, 11, 3, S.239-251.
- Mulberg, J. (1995): Social Limits to Economic Theory, London: Routledge.
- Mummert, Uve (1995): Informelle Institutionen in ökonomischen Transformationsprozessen, Contributiones Jenenses, 2, Baden-Baden: Nomos.

- Mummert, Uve (1999): Informal Institutions and Institutional Policy – Shedding Light on the Myth of Institutional Conflict, Diskussionsbeitrag, 02-99, Max-Planck Institute for Research into Economic Systems, Jena.
- Muštuk, Oles' (2003): Malyj biznes v Moskve. Dinamika izmenenij (1996-2002gg.), in: Obozrevatel', 4, S.92-100.
- Nee, V.; Strang, D. (1998): The Emergence and Diffusion of Institutional Forms, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, 154, S.706-715.
- Nekipelov, A. (2003): Problemy transformirujemoj ekonomiki, in: Obščestvo i ekonomika, 6, S.13-20.
- Neubauer, Günter (1997): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, Bayreuth: PCO.
- Nikolajev, I.; Schulga, I.(2003): Ustoičivost' administrativnach bar'erov, in: Obščestvo i ekonomika, 4-5, S.197-224.
- North, Douglas (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglas (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- North, Douglas C. (1995): Structural Changes of Institutions and the Process of Transformation, in: Prague Economic Papers, 4, 3, S.229-234.
- Novikov, Vitalij; Scheregi, Franz (1999): Maloe predprinimatel'stvo i banki: puti raschodjatsja?, in: Rossijskij ekonomičeskij žurnal, 9-10, S.51-59.
- Obozov, Sergej: Spasenije naučno - tehničeskogo progressa v Rossii - v rukach "business - angelov", im Internet veröffentlicht unter: http://www.infonet.nnov.ru/nta/arch/print.phtml?mess_id=110647 (09. Dezember 2002).
- Offe, Claus u.a. (1998): Institutional Design in Post Communist ocieties. Rebuilding the Ship at Sea, Cambridge: Cambridge University Press.
- Oganjan, Ogan (2002): O gosudarstvennoj podderžke malogo biznesa v Rossii, in: Ekonomist, 8, S.45-51.
- Olejnik, Anton (1996): Scenarii institucional'nogo razvitija perechodnogo obščestva, in: Mirovaja Ekonomika i Meždunarodnyje Otnošenija, 7, S.19-24.
- Olejnik, Anton (1999): Institucional'naja ekonomika, in: Voprocj ekonomiki, 7, S.129-155.
- Olejnik, Anton (2001): "Bisnes po ponjatijam": ob institucional'noj modeli rossijskogo kapitalizma, in: Voprosy ekonomiki, 5, S.4-26.

- Olson, M. (1971): *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Pačkovskij, Jurij (2001): Predprinimatel'skoje povedenije: teoretiko-metodologičeskije aspekty, in: *Sociologija: teorija, metody, marketing*, 1, S.57-63.
- Paips, Rodion (1993): *Rossija pri starom regime*, Moskau.
- Papava, V. u.a. (2003): Ob institucional'nom analize tenevoj ekonomiki i osobenostjach eje projavlenija, in: *Obščestvo i ekonomika*, 6, S.213-230.
- Patrushev, S.: Rossijskije cennosti i problema formirovanija kul'tury mira (nach den Ergebnissen von soziologischen Umfragen 1995-1999, ISPRAN), in *Internet veröffentlicht: www.nasledie.ru/politvnt/19_1/ir2html*, 24.09.2001.
- Peng M.; Heath, P.S. (1996): The Growth of the Firm in Planned Economies in Transition: Institutions, Organizations, and Strategic Choice, in: *Academy of Management Review*, 21, 2, S.492-528.
- Petermann, Franz (1985): *Psychologie des Vertrauens*, Salzburg: Otto Müller.
- Petrenko, Larissa (2002): Takije raznyje bar'ery: TACIS chočet garmonii, in: *Monitor*, 21, S.7.
- Petro, Nikolai (2000): Creating social capital in Russia: The 'Novogorod model', in: Harter, Stefanie; Easter, Gerald (Hg.): *Shaping the economic space in Russia*, Aldershot: Ashgate, S.249-270.
- Petzold, Kerstin (1999): *Marketing kleiner und mittlerer Unternehmen in der Russischen Föderation*, Aachen: Shaker Verlag.
- Peukert, Rüdiger (1986). Klasse, soziale, in: Schäfers, Bernhard (Hg.): *Grundbegriffe der Soziologie*, Opladen: Leske & Budrich, S.152.
- Pfeiler, Wolfgang (2000): Kann Russland europäisch werden?, in: *Die politische Meinung*, 362, S.23-28,
- Pfennig, Werner (1999): Anmerkungen und Fragen zu Mittelschichten, in: Becker, Bert u.a. (Hg.): *Mythos Mittelschichten: Zur Wiederkehr eines Paradigmas der Demokratieforschung*, Bonn: Bouvier Verlag, S.272-283.
- Platkovskij, V. (2002): Desjat' let rossijskich reform glasami rossijan, in: *Sociogočeskije issledovanija*, 10, S. 22-37.
- Platteau, J.-P. (1994): Behind the market stage where real societies exist - Part II The role of moral norms, in: *Journal of Development Studies*, 30, 4, S.753-817.

- Pleines, Heiko (2002): Steuerhinterziehung in Russland, in: Höhmann, H.-H. u.a. (Hg.): Das russische Steuersystem im Übergang: Rahmenbedingungen, institutionelle Veränderungen, kulturelle Bestimmungsfaktoren, Bremen: Edition Temmen, S.195-210.
- Pokrovskij, Nikita (2002): Sociologija, sociologičeskaja kul'tura i ich mesto v sovremennom rossijskom obščestve, in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 2, S.42-58.
- Preisendörfer, Peter (1995): Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts, in: Zeitschrift für Soziologie, 24, 4, S.263-272.
- Protzenko, Oleg (1998): Wirtschaftliche und soziale Probleme im russischen Transformationsprozess, in: Erdmann, Klaus; Theisen, Heinz (Hg.): Gibt es eine gemeinsame Zukunft?: die öffentliche Verwaltungen Russlands und Deutschlands im Transformationsprozess, Schriftenreihe der Fachhochschule des Bundes für öffentliche Verwaltung, 31, Brühl/Rheinland, S.173-181.
- Putnam, Robert D. (1993): Making Democracy Work: Civil Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, Robert D. (1995): Bowling Alone: America's Declining Social Capital, in: Journal of Democracy, 6, 1, S.65-78.
- Putnam, Robert D. (1995): Tuning In, Tuning Out: the Strange Disappearance of Social Capital in America, in: Political Science and Politics, XXVIII, 4, S.664-683.
- Putnam, Robert D. (2000): Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, Robert D. (Hg.) (2001): Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Radaev, Vadim (1993): Rossiskije predprinimateli: kto oni?, in: Vestnik statistiki, 9, S.3-14.
- Radaev, Vadim (1994): O nekotorych čertach normativnogo povedenija novych rossijskich predprimatelej, in: Mirovaja ekonomika i meždunarodnyje otnošenija, 4, S.31-38.
- Radaev, Vadim (1995): Dva kornja rossijskogo predprinimatel'stva: fragmenty istorii, in: Mir Rossii, 1, Moskau.
- Radaev, Vadim (1995): Ekonomičeskaja funkcija i psihologičeskij aspekt predprinimatel'stva, in: Rossijskij ekonomičeskij šurnal, 10, S.89-96.

Radaev, Vadim (1996): Malyj biznes i problemy delovoj etiki: nadeždy i real'nost', in: Voprosy ekonomiki, 7, S.72-82.

Radaev, Vadim (1997): Ekonomičeskaja sociologija: Kurs lekcij, Moskau: Aspekt press.

Radaev, Vadim (1998): Formirovanie novych rossijskich rynkov: transakcionnyje izderžki, formy kontrolja i delovaja etika, Moskva: Zentr političeskich tehnologij.

Radaev, Vadim (1998): Gosudarstvo i predprinimatel': otnošenija na mikrourovne, in: Voprosy statistiki, 12, S.3-8.

Radaev, Vadim (1998): Nekotoryje institucional'nyje uslovija formirovanija rossijskich rynkov, in: Sociologičeskij žurnal, 3/4, S.57-85.

Radaev, Vadim (1999): Neformal'naja ekonomika i vnekontraktnyje otnošenija v rossijskom biznese, in: Šanin, T. (Hg.): Neformal'naja ekonomika: Rossija i mir, Moskva: Logos, 35-60.

Radaev, Vadim (1999): Rossijskij biznes: struktura transakcionnyh izderžek, in: Obščestvennye nauki i sovremennost', 6, S.5-19.

Radaev, Vadim (2000): Est' li šans sozdat' rossijskiju nacional'nuju teoriju v social'nyh naukach?, in: Pro et Contra, 5, S.202-214.

Radaev, Vadim (2000): Osnovnyje vektory institucional'nyh peremen v rossijskoj ekonomike: Materialien der internationalen Konferenz "Investicionnyj klimat i perspektivy ekonomičeskogo rosta v Rossii", im Internet veröfentlicht unter: <http://www.hse.ru/ic/materials/basic.htm>, 03. Januar 2002.

Radaev, Vadim (2001): Entrepreneurial Strategies and the Structure of Transaction Costs in Russian Business, in: Bonnell, V.; Gold, T. (eds.): The New Entrepreneurs of Europe and Asia: Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe and China. Armonk: M.E. Sharpe, S.191-213.

Radaev, Vadim (2002): Rossijskij biznes: na puti k legalizacii?, in: Voprosy ekonomiki, 1, S.68-87.

Radaev, Vadim (2003): How Trust Is Established in Economic Relationships when Institutions and Individuals are not Trustworthy (The Case of Russia), Vortrag auf der Internationalen Konferenz "Trust and Entrepreneurial Behaviour in East and West European Economies Concepts, Developments, Comparative Aspects", Bremen, 26.-27.September.

- Radaev, Vadim (2003): The Development of Small Entrepreneurship in Russia, in: McIntyre, R.J.; Dallago, B. (Hg.): Small and Medium Enterprises in Transitional Economies. Basingstoke: Palgrave Macmillan, S. 114-133.
- Radaev, Vadim; Škaratan, Ovsej (1996): Social'naja stratifikacija, Moskva: Aspekt Press.
- Radygin, A. (2001): Sobstvennost' i intergazionnyje prozessy v korporativnom sektore (nekotoryje novyje tendencii), in: Voprosy ekonomiki, 5, S.26-45.
- Raiser, Martin (1997): Informal institutions, social capital and economic transition: reflection on a neglected dimension, Working paper, 25, EBRD, London.
- Raiser, Martin (1999): Trust in Transition. European Bank for Reconstruction and Development Working Paper, 39, EBRD, London.
- Raiser, Martin u.a. (2001): Social capital in transition: a first look at the evidence, EBRD Working Paper, 61, EBRD, London.
- Ram, M. (1994): Unravelling Social Networks in Ethnic Minority Firms, in: International Small Business Journal, 12, 3, S.42-63.
- Rasputina, G. (2000): Aspekty vozdejstvija institutov na sredu funkcionirovanija predprijatij: socializacija otnošenij (Materialien einer internationalen Konferenz "Internationale Erfahrungen bei der Bildung der Zivilgesellschaft in Russland"), im Internet veröffentlicht unter: www.prof.msu.ru/PC/omsk/1_13.htm, 23. April 2002.
- Redel', Alina (2000): Rossijskij mentalitet: k sociologičeskemu diskursu, in: Sociologičeskije issledovanija, 12, S.109-118.
- Richardson, G. (1972): The organisation of industry, in: Economic Journal, 82, S.883-896.
- Rindfleisch, A. (2000): Organizational Trust and Interfirm Cooperation: An Examination of Horizontal versus Vertical Alliances, in: Marketing Letters, 11, 1, S. 81-95.
- Röpke, Jochen (1982): Die unterentwickelte Freiheit: wirtschaftliche Entwicklung und unternehmerisches Handeln in Indonesien, Göttingen: Vandenhoeck&Ruprecht.
- Rose, Richard (1999): What does social capital add to individual welfare? An Empirical Analysis of Russia, in: Publications of the World Bank, 22-24 Juni, im Internet veröffentlicht unter: www.cspp.strath.ac.uk, 07. August 2002.
- Rose, Richard (2000): Coping with Organizations: Networks of Russian social capital, Centre for the Study of Public Policy.

- Rose, Richard (2002): Dostiženije celej v kvazisovremennom obščestve: social'nyje seti v Rossii, in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 3, S.23-38.
- Rose-Ackerman, S. (2001): Trust and Honesty in Post-Socialist Societies, in: Kyklos, 54, 2/3, S.415-444.
- Rotter, Julian B. (1980): Interpersonal trust, trustworthiness and gullibility, in: American Psychologist, 35, S.1-7.
- Rüland, Jürgen (1999): Janusköpfige Mittelschichten in Südostasien, in: Becker, Bert u.a. (Hg.): Mythos Mittelschichten: Zur Wiederkehr eines Paradigmas der Demokratieforschung, Bonn: Bouvier Verlag, S.41-76.
- Runov, Alexander (2002): "U rossijskoj pressy bol'šoj dolg pered malym biznesom...", in: Žurnalist, 9, S.48-50.
- Sako, M. (1992): Prices, Quality and Trust: Inter-Firm Relations in Britain and Japan, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sandschneider, E. (1995): Stabilität und Transformation politischer Systeme. Stand und Perspektiven politikwissenschaftlicher Transformationsforschung, Opladen: Leske + Budrich.
- Sanner, L. (1997): Trust between Entrepreneurs and External Actors. Sensemaking in Organizing New Business Ventures, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.oru.se/org/inst/esa/personal/Trust.html>, 18. Oktober 2001.
- Šastitko, A. (2002): Mechanism obespetsčenja sobljudenija pravil (ekonomičeskij analiz), in: Voprosy ekonomiki, 1, S.32-50.
- Savkin, Vladimir (1999): Predprinimatel'skaja sreda v ocenke predprinimatelej, in: Sociologičeskije issledovanija, 7, S.95-98
- Schmid, Wilhelm (1998): Philosophie der Lebenskunst. Eine Grundlegung, Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Schneider, Eberhard (2000): Wahlen in Russland: Ergebnisse der Staatsdumawahl und der Wahl des Präsidenten, in: Osteuropa, 5, S.492-503.
- Schnitzer, Monika (1999): Enterprise restructuring and bank competition in transition economies, in: Economics of Transition, 1, S.133-155.
- Schottlaender, R. (1958): Theorie des Vertrauens, Berlin: De Gruyter.
- Schröder, Hans-Henning (2001): Mächte im Hintergrund: Die Rolle von "Familie" und "Oligarchen" im politischen Kräftespiel, in: Höhmann, H.-H.; Schröder, H.-H. (Hg.): Russland unter neuer Führung: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft am Beginn des 21. Jahrhunderts, Münster: Agenda-Verlag, S.67-77.

- Schröder, Hans-Henning (2003): Vorspiel zur Präsidentenwahl: die Wahlen zur Staatsduma, in: Russlandanalysen, Nr. 9, vom 12.12.2003, Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen, Deutsche Gesellschaft für Osteuropakunde.
- Schulze, Rüdiger (1998): Kleine Unternehmen in Russland. Ihre Bedeutung für die Reformen und politische Ansätze zu ihrer Förderung, Stuttgart: Lucius&Lucius.
- Schumacher, Christoph; Moyle, Brendan (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.
- Schumpeter, Joseph (1935): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: eine Untersuchung über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, München: Duncker & Humblot.
- Schumpeter, Joseph A. (1975): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, IV. Auflage, München: Franke Verlag.
- Schweisfurth, Theodor (1988): Die Komplementarität persönlichen Nutzens und gesellschaftlichen Interesses, in: Osteuropa Recht, 1, S.1-18.
- Schwiete, Mark (1998): Finanzsysteme und wirtschaftliche Entwicklung: theoretische Aspekte, Vergleich westlicher Finanzsysteme und Systemtransformation in Osteuropa, Berlin: Duncker & Humblot.
- Schwingel, Markus (2000): Pierre Bourdieu zur Einführung, 3.Aufl., Hamburg: Junius.
- Seck, Falk von (1998): Transformation der Seeschifffahrt: Privatisierung und Restrukturierung im Ostseeraum, Wiesbaden: Gabler.
- Sedova, N. (2003): Neformal'naja ekonomika v teorii i rossijskoj praktike, in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 3, S.49-58.
- Seligman, Adam (1997): The Problem of Trust, Princeton: New Jersey: Princeton University Press.
- Seligman, Adam B.; Füzér, Katalin (1994): The Problem of Trust and the Transition from State Socialism, in: Comparative Social Research, 14, S.193-221.
- Serageldin, Ismail; Dasgupta, Partha (Hg.) (2001): Social Capital: A Multifaceted Perspective, in: World Bank Publikationen.
- Šeram, Katerina u.a. (2001) : Mir i Rossija. Materialy dlja razmyšlenij i diskussij. Adaptirovannaja versja knigi: Bolee čem ekonomičeskij rost (im englischen: Beyond economic Growth: Meeting the Challenges of Global Development), im Internet

veröffentlicht unter: <http://www.worldbank.org.ru/wbimo/dep/mirross/outro.html>,
07. März 2002.

Sergounin, Alexander (2003): Russias's regionalisation. The interplay of domestic and international factors, in: Herd, Graeme P.; Aldis, Anne (Hg.): Russian Regions and Regionalism. Strength through weakness, London and New York, RoutledgeCurzon, S.101-119.

Shapiro, Susan P. (1987): The Social Kontrol of Impersonal Trust, in: American Journal of Sociology, 93, 3, S.623-658.

Shaw, E.; Conway, S. (2000): Networking and the Small Firm, in: Carter, S.; Jones-Evans, D. (Hg.) Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy, Harlow: Pearson Education, S.367-383.

Šichirev, Petr (2003): Priroda social'nogo kapitala: social'no-psichologičeskij podchod, in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 2, S.17-32.

Siegenthaler, Hansjörg (1993): Regelvertrauen, Prosperität und Krisen: die Unregelmäßigkeit wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung als Ergebnis individuellen Handelns und sozialen Lernens, Tübingen: Mohr.

Siehl, Elke (1998): Privatisierung in Russland, Wiesbaden: Gabler.

Simmel, Georg (1908): Soziologie. Untersuchungen über die Form der Vergesellschaftung, Leipzig: Dunker & Humblot.

Simmel, Georg (1992): Soziologie. Untersuchungen über die Form der Vergesellschaftung, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Simonija, Nodari (2003): Nekotoryje problemy transformacionnogo perioda, in: Obščestvo i ekonomika, 6, S.196-124.

Sitnikov, Andrej (1999): Formirujetsja li "srednij klass"?, in: Rossijskij ekonomičeskij žurnal, 3, S.26-35.

Sizov, Alexej (2000): Small Business in Russia and Poland: A Comparative Analysis, in: Kapralski, Sławomir (Hg.): Reformulations Markets, Policies, and Identities in Central and eastern Europe, Warsaw: IfiS Publishers, S.67-90.

Slider, D. (1994): Privatization in Russia's Regions, in: Post-Soviet Affairs, 10 (4), S.367-396.

Smallbone David u.a. (1998): Internationalisation, Inter-firm linkages and SME Development in Central and Eastern Europe, EU Phare ACE Programme project (Contract P95-2168-R) Final Report.

Smallbone, David u.a. (1999): The support needs of small enterprises in the Ukraine, Belarus and Moldova: Developing a policy agenda, CEEDR, Enfield.

Smallbone, David u.a. (2001): The Contribution of Small and Medium Enterprises to Economic Development in Ukraine and Belarus: Some Policy Perspectives, in: *Most*, 11, 3, S.253-273.

Smallbone, David; Lyon, Fergus (2002): A Note on Trust, Networks, Social Capital and Entrepreneurial Behaviour, in: Höhmann, H.-H.; Welter, F. (Hg.): *Entrepreneurial Strategies and Trust: Structure and Evolution of Entrepreneurial Behavioural Patterns in East and West European Environments – Concepts and Considerations*, Forschungsstelle Osteuropa, Arbeitspapiere und Materialien, 37, Bremen, S.19-24.

Smallbone, David; Welter, Friederike (2001): The Distinctiveness of Entrepreneurship in Transition Economies, in: *Small Business Economics*, 16, S.249-262.

Smallbone, David; Welter, Friederike (2001): The Role of Government in SME Development in Transition Countries, in: *International Small Business Journal*, 19, 4, S.63-77.

Šmeljev, Nikolaj (2000): Doverije - kategorija ekonomičeskaja, im Internet veröffentlicht unter: www.svoboda.org/programs/RT/2000/RT.061700asp, 18.März 2002.

Smith, Adam (1966): *The theorie of moral sentiments*, New York: Kelly.

Smith, Adam (1977): *Theorie der ethischen Gefühle*, Hamburg: Meiner.

Smith, D. u.a. (2001) *Ethnic Minority Business and Social Capital: contributions to regeneration*, Middlesex University Occasional Paper.

Smith, Sharyn; Holmes, Scott (1997): *The Role of Trust in SME Business Network Relationships*, Conference Paper for the 42, World Conference of the International Council for Small Business, San Francisco.

Starr, J.R.; Macmillan, I.C. (1990): Resource Co-optation via Social Contracting: Resource Acquisition Strategies for New Ventures, in: *Strategic Management Journal*, 11, S.97-102.

Stepnova, Ljudmila (1998): Social'naja simbolika Rossii, in: *Sociologičeskije issledovanija*, 7, S.90-99.

Striženko, A. (2000): O različnyh podchodach k teorijam ekonomičeskogo prozvetanija, in: *Polzunovskij al'manach*, 2, Barnaul: Altajskij Techničeskij Universitet.

Sutela, Pekka (1998): The role of banks in financing Russian economic growth, in: *Post-Soviet Geography and Economics*, 2, S.96-124.

- Sutela, Pekka (2001): Wirtschaftspolitik: Etappen und Probleme, in: Höhmann, H.-H.; Schröder H.-H. (Hg.): *Russland unter neuer Führung*, Münster: Agenda Verlag, S.134-145.
- Svensson, Gerd (2001): Extending trust and mutual trust in business relationships towards a synchronised trust chain in marketing channels, in: *Management Decision*, 39, 6, S.431-440.
- Sztompka, Piotr (1993): Civilizational Incompetence: the Trap of Post-Communist Societies, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 22, 2, S.85-95.
- Sztompka, Piotr (1995): Vertrauen: Die fehlende Ressource in der postkommunistischen Gesellschaft, in: Nedelmann, Brigitta (Hg.): *Politische Institutionen im Wandel*, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie: Westdeutscher Verlag, S.254-278.
- Sztompka, Piotr (1996): Trust and Emerging Democracy: Lesson from Poland, in: *International Sociology*, 11, 1.
- Sztompka, Piotr (1999): *Trust: A Sociological Theory*, Cambridge: The Cambridge University Press.
- Sztompka, Piotr (2001): Teoretičeskaja sociologija i sociologičeskoje voobraženije, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.nir.ru/socio/scipubl/sj/sj1-01shtom.html>, 25. November 2002.
- Tambovzev, Vitalij (1998): Teoretičeskije voprosy izučenija neformal'nogo sektora, in: *Predprinimatel'stvo v Rossii*, 15, 4, S.5-14.
- Terk, E. (1999): Economic Development in Estonia: Achievements, Conflicts, Perspectives, in: UNDP, *Estonian Human Development report*, S.60-66.
- Thompson, Mark R. (1999): Mittelschichten und Demokratie: Soziale Mobilität und politische Transformation, in: Becker, Bert u.a. (Hg.): *Mythos Mittelschichten: Zur Wiederkehr eines Paradigmas der Demokratieforschung*, Bonn: Bouvier Verlag, S.14-41.
- Timakov, V. (2003): Malyj biznes v regional'noj ekonomike (na primere Moskovskoj oblasti), in: *Ekonomist*, 7, S.50-52.
- Titov, Vladimir (2002): Social'no-psichologičeskije aspekty funkcionirovanija neformal'noj ekonomiki, in: *Obščestvennyje nauki i sovremennost'*, 5, S.66-77.
- Tocqueville, Alexis de (1969): *Democracy in America*, Garden City, N.Y.
- Tompson, William (1997): Old habits Die Hard. Fiscal imperatives, state regulation and the role of Russia's banks, in: *Europe-Asia Studies*, 7, S.1159-1186.

- Tompson, William (2000): Financial backwardness in contemporary perspective. Prospects for the development of financial intermediation in Russia, in: *Europa-Asia Studies*, 4, S.605-626.
- Tompson, William (2000): Nothing learned, nothing forgotten. Restructuring without reform in Russia's banking sector, in: Harter, Stefanie; Easter, Gerald (Hg.): *Shaping the economic space in Russia*, Aldershot: Ashgate, S.65-101.
- Torbin, Alexander (2001): "Oblom" oblomovych: Evoljucija menedžmenta v Rossii, in: *Ekonomika i organizacija promyšlennogo proizvodstva*, 11, S.26-45.
- Uibopuu, Henn-Jüri (1991): Die sowjetische Gesetzgebung über individuelle Arbeitstätigkeit, in: Schmidt, Karin (Hg.): *Gesetzgebung als Mittel der Perestrojka: Wunsch und Wirklichkeit*, Baden-Baden: Nomos Verlag, S.57-83.
- Urban, Michael (2002): Social'nyje otnošenija i političeskije praktiki v postkommunističeskoj Rossii, in: *Političeskije issledovanija*, 4, S.66-85.
- Vanhanen, T. (1997): *Prospects of Democracy: A Study of 172 Countries*, London.
- Varma, Pavan K. (1999): *Great Indian Middle Class*, New Dehli: Viking.
- Vasiliev, Sergei A. (1997): Economix Reform in Russia: Social, Political, and Institutional Aspects, in: Anders Åslund (Hg.): *Russia's Economic Transformation in the 1990s*, London and Washington: PINTER, S.25-40.
- Verevkin; L. (2003): Čto mešaet razvitiju malogo biznesa: mnenija predprinimatelej, in: *Monitoring obščestvennogo mnenija*, 5-6, S.30-35.
- Vincentz, Volkhart (2003): Kreditmärkte und Unternehmensfinanzierung in Osteuropa, in: Meier, Ch.; Schröder, H.-H. (Hg.): *Ökonomie-Kultur-Politik. Transformationsprozesse in Osteuropa*, Festschrift für Hans-Hermann Höhmann; Bremen: Edition Temmen, S.61-79.
- Vogel, Elisabeth (2000): Neue Eliten in Russland, Ukraine und Belarus', in: *Osteuropa*, 5, S.562-566.
- Vogt, Jörg (1997): *Vertrauen und Kontrolle in Transaktionen. Eine institutionenökonomische Analyse*, Wiebaden: Gabler.
- Vsemirnyj bank (1997): Gosudarstvo v menjajuščemsja mire. Otčet o mirovom razvitii, in: *Voprosy ekonomiki*, 7, S.4-34.
- Wagner, Gerald (1994): Vertrauen in Technik, in: *Zeitschrift für Soziologie*, Jg.23, 2, S.145-157.
- Waldinger, R.; Aldrich, H.; Ward, R. (1990): *Ethnic Entrepreneurs*, London: Sage.

- Warren, Mark E. (1996): Democracy and Trust, Paper prepared for delivery at the 1996 Annual Meeting of the American Political Science Association, San Francisco.
- Weber, H. (1997): Zwischen asiatischem und anglo-amerikanischem Kapitalismus - das deutsche industrielle System in der Klemme, in: Bullmann, U.; Heinze, R.G. (Hg.): Regionale Modernisierungspolitik, Opladen: Westdeutscher Verlag, S.53-75.
- Weber, Max (1922): Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology, Berkley: University of California Press.
- Weber, Max (1988): Über einige Kategorien der verstehenden Soziologie, in: Weber, Max (Hg.): Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, 7.Aufl., Tübingen: Mohr.
- Weber, Max (1992): Die protestantische Ethik und der "Geist" des Kapitalismus, Düsseldorf.
- Welfens, Paul (1997): Globalisierung der Wirtschaft: Wirtschaftspolitische Konsequenzen des internationalen Standortwettbewerbes, in: Discussion Paper Uni Potsdam, 36, Internet veröffentlicht unter: http://www.uni-potsdam.de/u/intwipo/disbei/dp_36.htm, 07. August. 2002.
- Welfens, Paul (1997): Small and Medium - sized Companies in Economic Growth: Theory and Policy Implications for Germany, in: Discussions Paper Uni Potsdam, 27, im Internet veröffentlicht unter: http://www.uni-potsdam.de/u/intwipo/disbei/dp_27.htm, 07. August 2002.
- Welter, F.; Havnes, P.-A. (2000): SMEs and environmental turbulence, in: Pleitner, H.-J.; Weber, W. (Hg.): Die KMU im 21. Jahrhundert – Impulse, Ansichten, Konzepte, St. Gallen, S.41-50.
- Welter, Friederike (2002): Probleme und Erfolge bei der Um- und Neugestaltung von Kammern und Verbänden in Transformationsländern, in: SEQUA (Hg.): Regionale Zusammenarbeit als wichtigstes Element für die Entwicklung des privaten Unternehmertums. Beiträge und Ergebnisse der Kammerkonferenz Mittelasiens, Bonn: SEQUA, S.29-55.
- Welter, Friederike (2002): Strategie, KMU und Umfeld – Handlungsstrukturen und Strategiegenese in kleinen und mittleren Unternehmen, Habilitationsschrift, Düsseldorf.
- Welter, Friederike (2003): Vertrauen und Unternehmertum im Ost-West Vergleich, in: Meier, Ch.; Schröder, H.-H. (Hg.): Ökonomie-Kultur-Politik. Transformationsprozesse in Osteuropa, Festschrift für Hans-Hermann Höhmann; Bremen: Edition Temmen, S.127-144.

- Welter, Friederike u.a. (2004): Governance-Strukturen von KMU-Netzwerken und der Einfluß von Vertrauen. Ein vergleichender Blick auf Deutschland und Russland, in: Meyer, Jörn-Axel (Hg.): Kooperation von kleinen und mittleren Unternehmen in Europa. Jahrbuch der KMU- Forschung und -Praxis 2004, Köln: Josef Eul Verlag, S.309-330.
- Welter, Friederike; Smallbone, David (2001): Entrepreneurship and enterprise strategies in Transition Economies: an institutional perspective, in: RENT XV, November, 22 - 23, Turku, Finland.
- Welter, Friederike; Smallbone, David (2004): Entrepreneurship and Enterprise Strategies in Transition Economies: An Institutional Perspective, in: Kirby, D.; Watson, A. (Hg.), Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader, Aldershot: Ashgate.
- Wengorz, Lars H. (2000): Die Bedeutung von Unternehmertum und Eigentum für die Existenz von Unternehmen: eine methodenkritische Analyse der Transformation des Wirtschaftssystems in Russland, Frankfurt/ Main: Peter Lang Publishing Group.
- Werz, Nikolaus (1999): Das Konzept der „clase media“ und die Mittelschichten in Lateinamerika, in: Becker, Bert u.a. (Hg.): Mythos Mittelschichten: Zur Wiederkehr eines Paradigmas der Demokratieforschung, Bonn: Bouvier Verlag, S.96-120.
- Westen, Klaus (1991): Das Unternehmensgesetz, in: Schmidt, Karin (Hg.): Gesetzgebung als Mittel der Perestrojka: Wunsch und Wirklichkeit, Baden-Baden: Nomos Verlag, S.38-52.
- Wiegert, Ralf (1999): Der russische Bankensektor im Prozess der Systemtransformation, Potsdam, Diskussionsbeitrag des EIIW, Nr.60.
- Williamson, O.E. (1993): Calculativeness, Trust and Economic Organization, in: Journal of Law & Economics XXXVI (April), S.453-486.
- Wollmann, Hellmut (1997): Der Systemwechsel in Ostdeutschland, Ungarn, Polen und Russland, in: Das Parlament: Aus der Politik und Zeitgeschichte, 5, S.3-15.
- Woodruff, C. (2000): Relationships and Institutions. Paper for the World Bank's Summer Research Workshop on Market Institutions, held July 17-19 in Washington D.C.
- Woodward, Richard (2001): SME Support in Post - Communist Countries: Moving from Individual to Cooperative Approaches (reflections on the Polish Case); in: Most, 11, 3, S.276-294.
- Woolcock, M. (1998): Social capital and economic development: Towards a theoretical synthesis and policy framework, in: Theory and Society, 27, S.151-208.

- Woolcock, Michael; Narayan, Deepa (2000): Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy, in: The World Bank Observer, 15, S.225-249.
- Worms, Jean-Pierre (2001): Alte und neue staatsbürgerliche und bürgergesellschaftliche Bindungen in Frankreich, in: Putnam, Robert D. (Hg.): Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Yamagishi, T.; Yamagishi, M. (1994): Trust and Commitment in the United States and Japan, in: Motivation and Emotion, 18, 2, S.129-166.
- Yegorov, Jgor (2001): Development of Small and Medium Enterprises in Russia, in: Economic Development: U.S. - Russia Partnership.
- Zak, Paul J.; Knack, Stephen (1997) Trust and Growth, in: Center for Institutional Reform and the Informal Sector (IRIS), Working Paper, 219.
- Zand, Dale E. (1972): Trust and managerial problem solving, in: Administrative Science Quarterly, 17, S.229-239.
- Zarubina, Natalia (2001): Bez protestantskoj etiki: problema soziokul'turnoj legitimizacii predprinimatel'stva v modernizirujuščichsja obščestvach, in: Voprosy filosofii, 10, S.45-56.
- Zarubina, Natalia (2002): Etika predprinimatel'stva v ruskoj kul'ture, in: Otečestvennyje zapiski, 4-5, S.284-296.
- Zarubina, Natalia (2003): Rossijskij predprinimatel' v chudozestvennoj literature XIX- načala XX veka, in: Obščestvennyje nauki i sovremennost', 1, S.101-115.
- Zaslavskaja, Tat'iana (2003): O dvižuščich silach transformacii rossijskogo obščestva, in: Obščestvo i ekonomika, 6, S.65-84.
- Zaslavskaja, Tatjana (1995): Biznes - sloj rossijskogo obščestva, in: Soziologičeskije issledovanija, 3, S.3-12.
- Zaslavskaja, Tatjana (1996): Rol' sociologii v preobrazovanii Rossii, in: Sociologičeskije issledovanija, 6, S.3-9.
- Zaslavskaja, Tat'jana (2002): O sozial'nom mehanizme postkommunističeskich preobrazovanij v Rossii, in: Sociologičeskije issledovanija, 8, S.3-16.
- Zausaev, V.; Voronzova, L.(2003): Maloje predprinimatel'stvo na Dal'nem Vostoke, in: Eekonomika i organizacija promyšlennogo proizvodstva, 7, S.41-48.
- Zavel'skij, Michail (2003): Tenevaja ekonomika i transformacionnyje prozessy, in: Sociologičeskije issledovanija, 1, S.124-130.

Zemcova, S.; Negrul', V.; Pojzer, B.: Vlastnaja elita v svete sinergetiki: k postanovke problemy, aus Materialien des 4. allrussischen Wissenschaftsseminars "Samoorganizacija ustojčivych celostnostej v prirode i obščestve", im Internet veröffentlicht unter: <http://plur.tsu.ru/Public/book2000/a013000.htm>, 13. März 2002.

Žilina, Julia (2000): Neformal'naja ekonomika dlja Rossii i mira, in: Ekonomičeskaja teorija prespuplenij i nakazanij, 2, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.corruption.rsuh.ru/magazine/2/n2-20.shtml>, 22. November 2002.

Zschoch, Barbara (1998): Entwicklung von Kleinunternehmen in Russland. Eine wirtschaftsethnologische Fallstudie, Frankfurt/M.: Peter Lang Publishing Group.

Zubarevič, Natalia (2002): Prišel, uvidel, pobedil? Krupnyj biznes i regional'naja vlast', in: Pro et Contra, 7, 1, S.107-119.

Zucker, Lynne G., (1986): The Production of Trust: Insitutional Sources of Economic Structure, in: Research in Organizational Behavior, 8, S.53-111.

Žuravl'ev, Anatolij; Pozdnjakov, Vladimir (1994): Rossijskije predprinimateli v sovremennoj rossijskoj strukture, in: Sociologičeskije issledovanija, 5, S.61-68.

VII.2 Gesetze, Erlasse und Verordnungen

VII.2.1 Gesetze

Gesetz "Ob individual'noj trudovoj dejatel'nosti" vom 19.11.1986 (veröffentlicht in: Sobranije postanovlenij pravitel'stva SSSR, 28/1987, das Inkrafttreten war auf den 1. Mai 1987 festgesetzt).

Gesetz "O gosudarstvennom predprijatii (ob"edinenii)" vom 30.06.1987 (veröffentlicht in: O korennoj perestrojke upravlenija ekonomiki, Sbornik dokumentov, Moskva, 1987, S.3-53).

Gesetz "O kooperacii v SSSR" vom 26.05.1988 (veröffentlicht in: : Vedomosti Verchovnogo Soveta SSSR Nr.22/1988, sowie in: Kooperacija i arenda, Sbornik dokumentov i materialov, Moskva, 1989, S.173-231).

Gesetz "O gosudarstvennom predprijatii (ob"edinenii) vom 03.08.1989, veröffentlicht in: "Ekonomika i žisn'", 44/1989.

"Osnovy zakonodale'stva SSSR i sojuznych respublik ob arende i arendnych odnoschenijach v SSSR" vom 23.11.1989 (veröffentlicht in: "Izvestija" vom 1.12.1989).

Gesetz N 395-I "O bankach i bankovskoj dejatel'nosti v RSFSR" vom 2.12.1990 (veröffentlicht in: Vedomosti S"ezda narodnych deputatov RSFSR i Verchovnogo Soveta RSFSR, 27/1990, sowie in: "Rossijskaja gazeta" vom 11.12.1990).

Gesetz N 394-I "O central'nom banke RSFSR (Banke Rossii)" vom 02.12.1990 (veröffentlicht in: Vedomosti S"ezda narodnych deputatov RSFSR i Verchovnogo Soveta RSFSR, 27/1990, sowie in: "Rossijskaja gazeta" vom 11.12.1990).

Gesetz N 445-I "O predprijatijach i predprinimatel'skoj dejatel'nosti" vom 25.12.1990 (veröffentlicht in: Vedomosti S"ezda narodnych deputatov RSFSR i Verchovnogo Soveta RSFSR, 30/1990, sowie in: "Rossijskaja gazeta" vom 15.01.1991).

Gesetz N 2118-I "Ob osnovach nalogovoj sistemy v Rossijskoj Federacii" vom 27.12.1991 (veröffentlicht in: Vedomosti S"ezda narodnych deputatov RSFSR i Verchovnogo Soveta RSFSR, 11/1992, sowie in: "Rossijskaja gazeta" vom 10.3.1992).

Gesetz RSFSR "O privatizacii gosugarstvennych i municipal'nych redprijatij v RSFSR" vom 03.06.1991 (veröffentlicht in: Privatizacija: Polnyj paket dokumentov v 2-ch Castjach, Moskva, čast' 1, S.11-26).

Gesetz N 88-ФЗ "O gosudarstvennoj podderžke malogo predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii" vom 14.06.1995 (veröffentlicht in: Rossijskaja gazeta vom 20.06.1995, sowie in: Sobranije Zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii N 25. Mit Veränderungen vom 31.07.1998 veröffentlicht in: Sobranije zakonodatel'stva 31/1998, St.3826).

Gesetz N 128 - FZ "O licenzirovanii otдел'nych vidov dejatel'nosti" vom 08.08.2001 (veröffentlicht in: Sobranije Zakonodatel'stva RF, 33 (I)/2001, St.3430).

Gesetz N 129 - FZ "O gosudarstvennoj registracii juridičeskich lic" vom 08.08.2001 (veröffentlicht in: Sobranije Zakonodatel'ctva RF, 33 (I)/2001, St.3431).

Gesetz N 134 - FZ "O zaščite prav juridičeskich lic i otдел'nych predprinimatelej pri provedenii gosudarstvennogo kontrolja (nadzora)" vom 08.08.2001 (veröffentlicht in: Sobranije Zakonodatel'ctva RF, 33 (I)/2001, St.3436).

VII.2.2 Präsidialerlasse

Präsidialerlass "Osnovnyje položenija programmy privatizacii gosudarstvennych i municipal'nych preprijatij v RF na 1992 god" vom 29.12.1991 (veröffentlicht in: Privatizacija : Polnyj paket dokumentov v 2-ch Častjach, Moskva, Čast' 1, S.35-54).

Präsidialerlass N 1602 "O Gosudarstvennom sovete Rossijskoj Federacii" vom 01.09.2000 (veröffentlicht in: Sobranije Zakonodatel'ctva RF, 36/2000, sowie in: "Rossijskaja gazeta" vom 5.9.2000).

Präsidialerlass "Osnovnyje položenija programmy privatizacii gosudarstvennych i municipal'nych preprijatij v RF na 1992 god" vom 29.12.1991 (veröffentlicht in: Privatizacija: Polnyj paket dokumentov v 2-ch Častjach, Moskva, Čast' 1, S.35-54).

Präsidialerlass N 1485 "Ob organizacionnych merach po razvitiju malogo i srednego biznesa v Rossijskoj Federacii" vom 30.11.1992 (veröffentlicht in: Sobranije aktov Presidenta i Pravitel'stva Rossisjkoj Federacii N 23/1992; sowie in: Vedomosti S"ezda narodnych deputatov RF i Verchovnogo Soveta N 49/1992).

Präsidialerlass N 491 "Ob pervoočerednych merach gosudarstvennoj podderžki malogo predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii" vom 04.04.1996 (veröffentlicht in: Sobranije zakonodatel'stva Rossisjkoj Federacii N 15/1996).

VII.2.3 Regierungsverordnungen

Postanovlenije Verchovnogo Soveta RF "O razrganičeenii gosudarstvennoj sobstvennosti v RF na federal'nuju sobstvennost', gosudarstvennuju sobstvennost' respublik v sostave RF, kraev, oblastej, avtonomnoj oblasti, avtonomnych okrugov, gorodov Moskvyi Sankt-Peterburga i municipal'nuju sobstvennost'" vom 27.12.1991 (veröffentlicht in: Privatizacija: polnyj paket dokumentov, Moskva, 1992, čast' 1, S.4-10).

Postanovlenije Soveta Ministrov - Pravitel'stva Rossijskoj Federacii N 446 " O pervoočerednych merach po rasvitiju i gosudarstvennoj podderžke malogo predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii" vom 11.05.1993 (veröffentlicht in: Rossijskaja gazeta vom 27.05.1993, sowie in: Sobranije aktov Prezidenta i Pravitel'stva Rossijskoj Federacii N 20/1993).

Postanovlenije Soveta Federacii Federal'nogo Sobranija Rossijskoj Federacii N 404-I SF "O Federal'nom zakone 'O gosudarstvennoj podderžke malogo predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii'" vom 23.03.1995 (veröffentlicht in: Sobranije Zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii N14/1995).

Postanovlenije Pravitel'stva Rossijskoj Federacii N 1045 "O Gosudarstvennom komitete Rossijskoj Federacii po podderžke i razvitiju malogo predprinimatel'stva" vom 28.10.1995 (veröffentlicht in: Rossijskaja gazeta vom 29.12.1995; sowie in: Sobranije Zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii N 45/1995).

Postanovlenije Pravitel'stva Rossijskoj Federacii N 1184 "O Federal'nom Fonde podderžki i razvitija malogo predprinimatel'stva" vom 04.12.1995 (veröffentlicht in: Sobranije Zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii N 50/1995).

Postanovlenije Pravitel'stva Rossijskoj Federacii N 121 "O Federal'noj programme gosudarstvennoj podderžki malogo predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii na 2000-2001 gody" vom 14.02.2000 (veröffentlicht in: Sobranije Zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii N 8/2000).

VII.2.4 Sonstige Dokumente

Bofit, Institut for Economies in Transiton, Russian Economy. The Month in Review, Nr.4/2003, 7-8/2003.

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, Wochenbericht Nr.6/2002.

Maloje predprinimatel'stvo v Rossii (2000), in: Statističeskij sbornik, Moskau: Russisches Staatliches Komitee für Statistik (Goskomstat), S.74-75.

Maloje predprinimatel'stvo v Rossii (2002), in: Statističeskij sbornik, Moskau: Russisches Staatliches Komitee für Statistik (Goskomstat), S.82-83.

Maloje predprinimatel'stvo v Rossii (2003), in: Statističeskij sbornik, Moskau: Russisches Staatliches Komitee für Statistik (Goskomstat), S.78-79.

OECD Economic Surveys (2002): Russian Federation, Paris.

OECD Economic Surveys: Russian Federation, 1999-2000.

OECD Entrepreneurship and Small Business in the Russian Federation, (1998) in: Centre for Co-operation with the Economies in Transition Territorial Development Service; 11

OECD Entrepreneurship and Small Business in the Russian Federation, , CCET/DT 11, 1998.

Rossijskij statističeskij ežegodnik, 2000

Russisches Statistikamt Goskomstat (im Internet veröffentlicht unter: www.gks.ru).

Sbornik dokumentov i materialov, Moskva: Izdatel'stvo političeskoj literatury, Band 1, S.173-231.

Statističeskoje obozrenije, 3 (42), 2002

Transition Report 2000, EBRD

Umfragen der Russischen Akademie der Wissenschaft, Institut für Wirtschaftsforschung, 1998, (2000), in: Voprosy ekonomiki,2, S.54-66.

Umfragen des unabhängigen Instituts der Russischen Föderation für soziale und nationale Probleme „Gibt es in Russland eine Mittelschicht?, Moskau: Fridrich-Ebert-Stiftung, 1999.

Vstupitel'noje slovo Presidenta Rossijskoj Federazii V.V. Putina na zasedanii Gosudarstvennogo soveta RF, 19. Dezember 2001, im Internet veröffentlicht unter: <http://www.president.kremlin.ru/events/418.html>, 15. Januar 2002.