

---

# **Kontrolle ist gut – Vertrauen ist besser?**

## **Bedingungen unternehmerischen Handelns in Transformationsländern**

Friederike Welter

### **1 Einführung**

Politischen und rechtlichen Faktoren, welche die Handlungs-, Eigentums- und Verfügungsrechte des Einzelnen festlegen, kommt eine Schlüsselbedeutung für das unternehmerische Handeln von KMU zu. In Mittel- und Osteuropa unterschied sich das wirtschaftliche Umfeld für unternehmerisches Handeln in den ersten Jahren der Transformation – in Ländern mit langsamen Reformfortschritten auch heute noch – deutlich von demjenigen etablierter Marktwirtschaften. Marktwirtschaftliche Institutionen und Organisationen bestanden zunächst nicht und sind in einigen Ländern immer noch schwach entwickelt. Die Prägungen der sowjetischen Ära beeinfluss(t)en den formellen Rahmen sowie gesellschaftliche Werte und Einstellungen stark. Dieses ungefestigte Umfeld mit seinen transformationsbedingten politischen und wirtschaftlichen Krisen bestimmt das Optionsfeld unternehmerischen Handelns in KMU; seine Auswirkungen auf unternehmerisches Handeln und die Rolle, die Vertrauen dabei spielt, sind Gegenstand des nachfolgenden Beitrags.

### **2 Rahmenbedingungen unternehmerischen Handelns**

#### *2.1 Formelle und informelle Institutionen*

Institutionenökonomische Ansätze bieten einen geeigneten Rahmen, die externen Bedingungen unternehmerischen Handelns in Transformationsländern und die Rolle von Vertrauen zu analysieren. Generell reduzieren Institutionen die Unsicherheit zwischenmenschlicher Interaktionen und erleichtern über eine Senkung der Transaktionskosten Austauschbeziehungen. „(...) institutions and structures define what actors can do, what is expected from them, or they must do, and what is advantageous for them. In this way, they give stability and predictability to economic interaction.“<sup>1</sup> Institutionen definieren sich damit als ein gemeinsames System von Regeln bzw. Verhaltensrestriktionen, die wechselseitig respektiert werden und bei Nichteinhaltung sanktioniert werden können und darüber dem Individuum die Bildung verlässlicher Erwartungen erlauben.<sup>2</sup> Formelle Institutionen beinhalten politische, rechtliche und wirtschaftliche Regeln und Verträge, informelle Institutionen umfassen gesellschaftlich internalisierte und sozial sanktionierte Verhaltensregeln und -normen. Während informelle Institutionen die kulturell akzeptierte Grundlage für unternehmerisches Handeln darstellen

---

<sup>1</sup> Dallago 2000, S. 305

<sup>2</sup> vgl. Leipold 1999, S. 137

und damit die gesellschaftliche Rezeption von unternehmerischen Opportunitäten beeinflussen, legen formelle Institutionen den regulatorischen Rahmen und darüber Opportunitätsfelder unternehmerischen Handelns fest.

Informelle Institutionen sind dabei zum Einen das Ergebnis formeller Institutionen, die sie wiederum modifizieren und deren Anwendung bzw. Umsetzung sie über ungeschriebene Regeln – beispielsweise Auslegungs- und Interpretationsmöglichkeiten im Recht – mit gestalten, sie entstehen aber auch durch gesellschaftliche Entwicklungsprozesse.<sup>3</sup> Dabei unterliegen Normen, Werte und Orientierungen sowie das formelle Institutionengefüge wechselseitigen Einflüssen, entwickeln sich aber nicht notwendig synchron. Modifikationen der informellen Institutionen vollziehen sich gemeinhin in längeren Zeiträumen, während dagegen formale politische und wirtschaftliche Veränderungen in kurzfristiger Zeitperspektive zu realisieren sind.<sup>4</sup> Funktionale Aspekte – z. B. rechtliche Vorschriften, technische Entwicklungen – dominieren deshalb auf den ersten Blick die wirtschaftlichen Handlungsmuster von KMU. Von Bedeutung für die „Stärke“ kultureller Einflüsse auf unternehmerisches Handeln ist hier, inwieweit die Unternehmer die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen als übergeordnete Instanzen akzeptieren, so dass diese tradierte und gewohnte Verhaltensweisen überlagern (können).

#### 2.1.1 Vertrauen und unternehmerisches Handeln

In diesem Zusammenhang spielt Vertrauen eine wichtige Rolle als Bedingung unternehmerischen Handelns. Williamson unterscheidet hier zwischen persönlichem Vertrauen, das er allerdings auf persönliche bzw. soziale Beziehungen begrenzt, Risiko bzw. „calculative trust“ als „Vertrauensfaktor“ in wirtschaftlichen Transaktionen und institutionellem Vertrauen oder in Luhmanns Terminologie systemisches Vertrauen, das sich auf die gesellschaftliche, politische und organisationale Einbettung wirtschaftlicher Handlungen bezieht.<sup>5</sup> Damit sich über persönliches Vertrauen hinaus auch institutionelles Vertrauen bilden kann, muss das politische System sicherstellen, dass Vertrauens- bzw. Rechtsbrüche sanktioniert werden. Grundvoraussetzung hierfür ist allerdings auch die Akzeptanz und Durchsetzung zivilgesellschaftlicher Normen.

Die Institutionen des Marktes können nur funktionieren, wenn die Marktteilnehmer neben persönlichem Vertrauen ein Mindestmass an institutionellem Vertrauen in die Verlässlichkeit getroffener Arrangements, die Redlichkeit ihrer Geschäftspartner und in die Sanktionierbarkeit von Regelverstößen entwickeln. Institutionelles Vertrauen ist eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass sich Menschen zu unternehmerischem Handeln in gesellschaftlich verfassten Unternehmensformen bereit finden.<sup>6</sup> Beispielsweise wird die Bereitschaft der Einzelnen, sich im Wirtschaftsleben auf kooperative Arrangements einzulassen, massgeblich durch gesellschaftlich vorherrschende und überlieferte Muster des Sozialverhaltens beeinflusst.

---

3 vgl. North 1990

4 vgl. North 1995, S. 234

5 vgl. Williamson 1993

6 vgl. Kahle 1999, für eine länderspezifische Betrachtung Fukuyama 1996, S. 61 ff.

Dabei kann persönliches Vertrauen unabhängig von formalen Bedingungen existieren, institutionelles Vertrauen verlangt dagegen einen stabilen und vorhersagbaren institutionellen Rahmen, die vorherrschenden formellen Institutionen bedürfen somit ihrerseits der Legitimation durch gesellschaftliche Werte und Normen.<sup>7</sup> Mummert spricht deshalb auch von der „Legitimität der formellen Institutionen“<sup>8</sup>, die sich in Zeiten institutionellen Wandels als höchst problematisch erweist bzw. erwiesen hat. Handlungsräume von KMU werden erheblich eingeschränkt, wenn der institutionelle Rahmen nicht mehr „passt“, z. B. wenn die im Gesetz festgelegten Mittel zur Durchsetzung bestimmter Vorschriften nicht (bisherigen) gängigen gesellschaftlichen Gepflogenheiten entsprechen.<sup>9</sup> North verweist in diesem Zusammenhang auf die grundsätzliche Persistenz informeller Institutionen und deren zeitverzögertem Wandel.<sup>10</sup> Das führt Williamson zu dem Schluss, dass „transactions that are viable in an institutional environment that provides strong safeguards may be nonviable in institutional environments that are weak (...)“<sup>11</sup>

### 3 Unternehmerisches Handeln in Transformationsländern: Empirische Befunde

Zwar wurden in allen osteuropäischen Ländern relativ bald nach Beginn der Transformation erste Schritte für die Umgestaltung des Wirtschaftssystems unternommen. Allerdings fallen Ausmass und Schlüssigkeit der entsprechenden Reformen in den verschiedenen Transformationsländern weit auseinander, mit entsprechenden Auswirkungen für unternehmerische Handlungsspielräume. Eine erste Einordnung erlauben die jährlich fortgeschriebenen Einstufungen der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD), die Transformationsfortschritte des formellen institutionellen Rahmens bewertet, dazu gehören die rechtlichen und finanziellen Systeme, Stand der Privatisierung und Umstrukturierung ehemals staatlicher Unternehmen sowie die Wirtschaftspolitik. Unterschieden werden kann auf dieser Grundlage grob zwischen fortgeschrittenen Ländern (dazu gehören z. B. die baltischen und mitteleuropäischen Staaten) und Ländern in frühen Phasen der Transformation (das sind z. B. die Ukraine, Weissrussland, Moldawien, die kaukasischen Länder, die zentralasiatischen Staaten, aber auch etliche Regionen Russlands).

Vertrauensdefizite sind vor allem in postsowjetischen Ländern mit geringen Reformfortschritten festzustellen.<sup>12</sup> Hier ist die rechtliche und finanzielle Infrastruktur unzureichend, wird die neue Wirtschaftsgesetzgebung nur schleppend umgesetzt und es kann im allgemeinen von einer Politisierung des Wirtschaftslebens gesprochen werden.<sup>13</sup> Während Vertrauensdefizite zu Beginn der Transformation verständlich sind, da

---

7 vgl. Williamson 1993

8 Mummert 1999b, S. 63

9 vgl. Mummert 1999a, S. 5 ff.

10 vgl. North 1990, S. 89 ff.

11 Williamson 1993

12 vgl. Rose-Ackerman 2001, S. 416, sowie prinzipiell zur Bedeutung von Vertrauen in Transformationsländern: Raiser 1997, 1999

13 Hellmann u. a. 2000a, 2000b geben einen generellen Überblick über die Einschätzung des institutionellen und legalen Umfeld durch Unternehmer in 20 Transformationsländern.

Unternehmer und Verwaltungen neue und ungewohnte Spielregeln einer Marktwirtschaft einüben müssen, hat sich das Problem in vielen Transformationsländern eher verschärft. So hatten beispielsweise 1998 (1993) 45 v.H. (23 v.H.) der Bevölkerung in der Ukraine, 27 v.H. (16 v.H.) in Weissrussland kein Vertrauen in staatliche Beamte.<sup>14</sup> Zudem sind private Unternehmen in der Bevölkerung nicht gut angesehen und werden von öffentlichen Stellen vorwiegend als „Einnahmequelle“ und nicht als eine wichtige Grundlage für die Transformation der Wirtschaft wahrgenommen. Die positive Einstellung der Bevölkerung gegenüber privaten Unternehmern sank beispielsweise in Weissrussland in den Jahren 1992 bis 1998 von 54 v.H. auf 42 v.H., in der Ukraine von 48 v.H. auf 40 v.H.<sup>15</sup> Diese Rahmenbedingungen führen im Wirtschaftsleben der Transformationsländer zu spezifischen unternehmerischen Handlungen, von denen hier nur die (partielle) Flucht in die Schattenwirtschaft sowie der breite Einsatz von Beziehungen skizziert werden sollen. Dafür kann auf die Ergebnisse einer Reihe von empirischen Untersuchungen zurückgegriffen werden, die gemeinsam mit west- und osteuropäischen Kollegen durchgeführt wurden bzw. werden.<sup>16</sup>

*Flucht- und Vermeidungshandlungen* sind zwar kein exklusives Phänomen in Transformationsländern, aber sie haben dort im Vergleich zu etablierten Marktwirtschaften einen ungleich höheren Stellenwert im Wirtschaftsleben. So ergab eine Unternehmerbefragung eines russischen Forschungsinstituts, dass im Oktober 1998 die Hälfte der befragten KMU keine Steuern entrichtete, ansonsten nur rund 30 v.H. des tatsächlichen Umsatzes versteuert und nur auf 10 v.H. des Reallohnes Sozialabgaben entrichtet wurden sowie die tatsächliche Beschäftigtenzahl die gemeldete um durchschnittlich 70 v.H. übertraf.<sup>17</sup> Feige spricht in dieser Hinsicht vom sowjetischen Erbe des Nichtbefolgens („legacy of noncompliance“<sup>18</sup>), das sämtlichen erlaubten und tolerierten unternehmerischen Aktivitäten in der Planwirtschaft unterlag und sich mit diesen Handlungsmustern in der Transformationsphase fortsetzt.

Unsere Studien zeigten in diesem Zusammenhang, dass weissrussische KMU ihre Produktion ganz oder teilweise in das benachbarte Ausland, z.B. Polen, Litauen, die Ukraine, verlagern. Dazu beigetragen haben die Steuersätze, die zeitweise bei bis zu 70 v.H. des Gewinns lagen, aber auch eine zunehmend restriktive Regulierung privatwirtschaftlicher Tätigkeiten nach den anfänglichen gesetzlichen Erleichterungen: So wurden seit 1997 aufgrund der geforderten Neuregistrierung aller Privatunternehmen viele Unternehmen in die Illegalität gedrängt, die schleppende Umsetzung führte dazu, dass bis August 2000 weniger als 30 v.H. der privaten Unternehmen re-registriert worden waren.<sup>19</sup> Zudem berichteten weissrussische KMU, dass sie ihren Gewinn entweder

---

14 New Democracies Barometer, Survey responses. <http://www.cspp.strath.ac.uk/seec> Internetabfrage am 27.4.2001

15 New Democracies Barometer, Survey responses. . <http://www.cspp.strath.ac.uk/seec> Internetabfrage am 27.4.2001

16 Zu Umfang und Anlage der Untersuchungen sowie weiteren Ergebnissen siehe Lageman u. a. 1994, Aculai u. a. 2000, Obydenнова, Tschepurenko, Welter 2000, Smallbone u. a. 1999, 2000 Smallbone, Welter 2001

17 vgl. Tschepurenko 1999, S. 151

18 Feige 1997, S. 28

19 vgl. Zhuk, Cherevach 2000, S. 26

„verstecken“ oder sich bemühen, keine hohen Gewinne zu erzielen, da der Staat erfolgreiche Unternehmer in der Vergangenheit bereits mehrfach von ihren Produktionsstätten vertrieben und die Unternehmen enteignet habe. Dazu bei trägt der gesetzliche Rahmen: Weder Individuen noch Gesellschaften dürfen Grundbesitz erwerben, so dass sich sämtliche privaten Produktionsstätten in Weissrussland auf – angemietetem – staatlichem Boden befinden, wobei mit den Pachtverträgen sehr willkürlich umgegangen wird.

Zu den „üblichen“ Vermeidungsstrategien zählt auch die Abwicklung bestimmter Geschäfte über ein zweites Unternehmen, um die Besteuerung des Gewinns zu senken oder zu umgehen. Letzteres berichtete ein KMU, das in Minsk Software produziert: Die laufenden Betriebskosten sind nach Angaben des Unternehmers sehr gering, so dass er 1995 zur Verringerung der Steuerschuld einen zweiten Betrieb registrierte, über den er fingierte Aufträge an sich selbst vergibt und darüber einen Teil seiner Gewinne laufen lässt.

Eine grosse Rolle für das heutige unternehmerische Handeln von KMU in Transformationsländern spielen *Beziehungen*, die auf persönlichem Vertrauen beruhen – das Phänomen des im Russischen so bezeichneten *Blat*. Dieser Ausdruck beschreibt ein vielschichtiges Netz an gegenseitigen und unentgeltlichen Gefallen im zunächst privaten Bereich, das nach Beginn der Transformation auch auf unternehmerische Betätigungen ausgeweitet wurde. Die deutschen Begriffe „Vetternwirtschaft“ oder „Vitamin B“ können dabei den eigentlichen Begriffsinhalt nur unzureichend wiedergeben.<sup>20</sup> Ledeneva definiert *Blat* folgendermassen: „*Blat* as a source of new entrepreneurship is twofold: it is a source of the connections which provide access to those state resources drawn upon by private business; it also supplies practical skills in keeping personal contacts, fixing things and knowing ways of settling problems.“<sup>21</sup> *Blat* gleicht im Transformationsprozess institutionelle Unzulänglichkeiten sowie das fehlende institutionelle Vertrauen aus, da Beziehungen jeglicher Art unternehmerische Risiken in instabilen und risikoreichen wirtschaftlichen und politischen Umfeldern senken.

Studien haben für Transformationsländer immer wieder bestätigt, dass „gute Bekannte in der Behörde“ oder „Gegenleistungen“ eine wichtige Rolle bei der Lösung betrieblicher Probleme spielen.<sup>22</sup> Das zeigen auch Fallbeispiele aus den eigenen empirischen Untersuchungen. So erleichtern bzw. ermöglichen Beziehungen den Markteintritt: Ein moldawischer Unternehmer beispielsweise setzte seine politischen Kontakte ein, um den Privatisierungsprozess eines staatlichen Krankenhauses – seines damaligen Arbeitgebers – zu beschleunigen. Der Unternehmer selbst initiierte nach Beginn der Transformation den Reorganisations- und Privatisierungsprozess mit der Absicht, die erst 1987 gegründete Klinik in eigener Regie fortzuführen. Allerdings zog sich die Privatisierung vom Antrag bis zur Bewilligung über mehr als drei Jahre hin, vor allem aufgrund der ständigen Behinderungen und mangelnden Kooperationsbereitschaft

---

20 Interessanterweise bezeichnet *Blat* auch die russische Gaunersprache. Zur etymologischen Herkunft vgl. Ledeneva 1998, S. 11 ff.

21 Ledeneva 1998, S. 184

22 z. B. Hartwig u. a. 1998, IPSSA 1998, Peng 2000, Tschepurenko 1994, 1999

örtlicher Behördenvertreter. Er gab an, dass diese Belästigungen erst nach Einschalten des Parlamentsvorsitzenden aufhörten und der Privatisierungsprozess damit erfolgreich abgeschlossen werden konnte.

Beziehungen werden auch bei der Auftragsakquise, wo sie offensichtlich den Platz von Marketingstrategien einnehmen können, oder beim Umgang mit Behörden eingesetzt. So erläuterte ein russischer Unternehmer, wie er seinem in Moskau ansässigen Konfektionsbetrieb einen grossen Auftrag von Aeroflot beschaffte. Er nutzte seine Kontakte zur Russischen KMU-Stiftung, die er bereits öfter für Beratung und Fortbildungsmassnahmen herangezogen hatte, und bat einen Mitarbeiter der Stiftung um Unterstützung. Dieser setzte den Unternehmer und den Aeroflot Repräsentanten beim Festbankett zum zehnjährigen Bestehen der Stiftung nebeneinander, daraus resultierte ein erster Grossauftrag und eine mittlerweile seit einigen Jahren bestehende feste Geschäftsbeziehung.

Beziehungen spielen darüber hinaus eine Rolle für die Personalrekrutierung von KMU. Hier zeigt unsere Befragung russischer und moldawischer KMU, dass sich in Russland über die Hälfte der Beschäftigten, in Moldawien sogar knapp zwei Drittel über persönliche Kontakte zu Freunden, ehemaligen Kollegen, jetzigen Beschäftigten und aus der Familie rekrutieren; diese Quellen werden von den Unternehmern auch als die effizientesten eingeschätzt. Problematisch erweist sich dieses Rekrutierungsverhalten, bei dem nicht unbedingt die Eignung und Qualifikation der neuen Mitarbeiter im Vordergrund stehen, aber für das Unternehmenswachstum der KMU.

#### 4 Fazit: Vertrauen im Wirtschaftsleben

Der fragile externe Rahmen in Transformationsländern, in dem Preissignale nicht adäquat funktionieren, der ordnungspolitische und rechtliche Rahmen Defizite aufweist und institutionelles Vertrauen der Unternehmer gering ist, begünstigt ein unternehmerisches Verhalten, das auf die Lösung „alltäglicher“ betrieblicher Schwierigkeiten und die Bewältigung des unsicheren Umfelds ausgerichtet ist und wenig Spielraum für die Unternehmensentwicklung lässt. Das unternehmerische Handeln der KMU reflektiert einen kurzfristigen Erwartungshorizont und die fehlende Bereitschaft, sich auf langfristige Verpflichtungen einzulassen, da das Umfeld keine gesicherte Option für die langfristige Unternehmensentwicklung bietet.<sup>23</sup> Deshalb setzt eine Erhöhung des allgemeinen „Vertrauenspegels“ im Wirtschaftsleben grundsätzlich den weiteren Ausbau der formellen Institutionen und die Stärkung der Judikative voraus, um den Aufbau bzw. die Stärkung institutionellen Vertrauens unter den Unternehmern überhaupt erst zu ermöglichen. Das wirft abschliessend die Frage nach der spezifischen Rolle von Vertrauen – komplementär oder substitutiv? – im Wirtschaftsleben auf.

Eine Richtung der Transformationsforschung betont eine eher *substituierende Rolle von Vertrauen*, d. h. Vertrauen ersetzt im Wirtschaftsleben unzureichende bzw. fehlende formelle Institutionen. Leibold spricht unter Bezug auf Untersuchungen polnischer

---

23 vgl. Shiller, Boycko, Korobov 1992 sowie Tschepurenko 2001

Wissenschaftler von einem „Syndrom des Misstrauens“<sup>24</sup>, in dem die Akteure in Transformationsländern oftmals gefangen seien und das die Erfahrungen der sozialistischen Zeit reflektiere, in denen persönliches Vertrauen und institutionelles Misstrauen dominierte.<sup>25</sup> Institutionelles Misstrauen tritt demnach vor allen in Transformationsländern auf, in denen das gesamte politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Gefüge (noch) unstimmig ist; hier wird unternehmerisches Handeln bestimmt von personellem Vertrauen.

Eine andere Richtung (der Transformationsforschung) versteht *Vertrauen als Ergänzung des institutionellen Rahmens*.<sup>26</sup> Vertrauen ist einer der Koordinations- und Sanktionsmechanismen in wirtschaftlichen Beziehungen auch etablierter Marktwirtschaften, da es die Transaktionskosten der wirtschaftlichen Betätigung senkt und so den rechtlichen Rahmen ergänzt. Damit muss nicht jegliche kommerzielle Transaktion auf Verträgen beruhen, sondern es genügt Vertrauen dort, wo sich die Unternehmer entweder persönlich kennen oder sich auf die Reputation des Geschäftspartners verlassen. Gleichzeitig unterstützt Vertrauen die Durchsetzung des formellen Institutionengefüges, obschon grundsätzlich der Staat für die Durchsetzung und Sanktionierung des formellen Rahmens verantwortlich ist.

Die oben aufgeführten empirischen Belege bestätigen eher die Sichtweise der substituierenden Rolle von Vertrauen, da die bestehenden formellen Institutionen auch objektiv kein institutionelles Vertrauen rechtfertigen. Jedoch ist die aufgeworfene dichotome Betrachtungsweise zu einseitig, um der vielschichtigen Rolle von Vertrauen im Wirtschaftsleben neuer wie etablierter Marktwirtschaften gerecht zu werden. Zum Einen kann persönliches Vertrauen Defizite des formellen Rahmens niemals gänzlich ausgleichen; dessen Dominanz schränkt deshalb zwangsläufig sowohl die Reichweite unternehmerischen Handelns wie auch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung ein. Andererseits bestimmen auch sektorale Vertrauensniveaus unternehmerisches Handeln, wie es sich beispielsweise in den verschiedenen (legalen wie halblegalen) Kooperationsformen in der deutschen Bauwirtschaft reflektiert. Als generelles Fazit lässt sich festhalten, dass bei wachsendem institutionellem Vertrauen die Substitutionskomponente persönlichen Vertrauens zugunsten seiner komplementären Funktion sinkt. Vertrauen und seine komplexe Interaktion mit dem institutionellen Rahmen ist deshalb besser anhand eines „Vertrauenskontinuums“ mit den beiden Polen der substituierenden und der komplementären Rolle zu analysieren, womit auch unterschiedliche Vertrauensniveaus innerhalb verschiedener Milieus eines Landes untersucht werden können.

---

24 Leipold 1999, S. 135

25 vgl. Raiser u. a. 2001

26 Dazu Woodruff 2000

## Literatur

- ACULAI, E., RODIONOVA, N., BARON, S., DUMITRASCO, M., WELTER, F.: *Employment, SMEs and Labour Markets in Moldova*. National report for project Intas-97-1805. RWI, Essen 2000.
- DALLAGO, B.: The Organisational and Productive Impact of the Economic System. The Case of SMEs, in: *Small Business Economics*. 15, 2000, S. 303–319.
- FEIGE, E.: Underground Activity and Institutional Change: Productive, Protective, and Predatory Behavior in Transition Economies, in: NELSON, J. M., TILLY, C., WALKER, L. (Eds.): *Transforming Post-Communist Political Economies*. Washington D.C.: National Academy Press, 1997, S. 21–34.
- FUKUYAMA, F.: *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Harmondsworth, Middlesex: Penguin Books, 1996.
- HARTWIG, K.-H., STAUDT, E., BESTEL, S., RAHE, M.: Gründertypen im Transformationsprozess, in: *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*. 24(2), 1998, S. 219–238.
- HELLMAN, J. S., JONES, G., KAUFMAN, D., SHANKERMAN, M.: *Measuring Governance, Corruption, and State Capture: How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies*. Policy Research, Working Paper No. 2312, Washington D.C.: World Bank and EBRD, 2000a.
- HELLMAN, J. S., JONES, G., KAUFMAN, D., SHANKERMAN, M.: *Measuring governance and state capture: the role of bureaucrats and firms in shaping the business environment*. Working paper, No. 51, London: EBRD, 2001b.
- HÖHMANN, H.-H. (Hrsg.): *Eine unterschätzte Dimension? Zur Rolle wirtschaftskultureller Faktoren in der osteuropäischen Transformation*. Analysen zur Kultur und Gesellschaft im östlichen Europa, 9. edition Temmen, Bremen 1999.
- IPSSA: *Small Business in Russia*. Moscow 1998.
- KAHLE, E.: Konkurrenz oder Kooperation, in: FRITZSCHE, A., KWIRAN, M. (Hrsg.): *Wirtschaft und Sozialpolitik*. München: Don Bosco, 1999, S. 46–62.
- LAGEMAN, B. u. a.: Aufbau mittelständischer Strukturen in Polen, Ungarn, der Tschechischen und der Slowakischen Republik, in: *Untersuchungen des RWI*. 11, RWI, Essen 1994.
- LEDENEVA, A. V.: *Russia's economy of favours: Blat, networking and informal exchange*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- LEIPOLD, H.: Institutionenbildung in der Transformation, in: HÖHMANN, H.-H. (Hrsg.): *Spontaner oder gestalteter Prozess? Die Rolle des Staates in der Wirtschafts-transformation*. Schriftenreihe des BiOst, 38, Baden-Baden 1999, S. 133–151.
- MUMMERT, U.: Informelle Institutionen in ökonomischen Transformationsprozessen, in: *Contribuciones Jenenses*. 2, Baden-Baden: Nomos, 1995.
- MUMMERT, U.: *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 1999a.
- MUMMERT, U.: Kultur und Systemtransformation: Institutionenökonomische Aspekte, in: HÖHMANN (Hrsg.), 1999b, S. 61–77.



- NORTH, D. C.: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: University Press, 1990.
- NORTH, D. C.: Structural Changes of Institutions and the Process of Transformation, in: *Prague Economic Papers*. 4(3), 1995, S. 229–234.
- OBYDENNOVA, T., TSCHEPURENKO, A., WELTER, F.: *Employment, SMEs and Labour Markets in Russia*. National report for project Intas-97-1805. RWI, Essen 2000.
- PENG, M.: *Business strategies in transition economies*. Thousand Oaks, London, New Delhi 2000.
- RAISER M.: *Informal institutions, social capital and economic transition: reflections on a neglected dimension*. Working Paper, 25, London: EBRD, 1997.
- RAISER, M.: *Trust in transition*. Working Paper, 39, London: EBRD, 1999.
- RAISER, M., HAERPFER, C., NOWOTNY, TH., WALLACE, C.: *Social capital in transition: a first look at the evidence*. Working Paper, 61, London: EBRD, 2001.
- ROSE-ACKERMAN, S.: Trust and Honesty in Post-Socialist Societies, in: *Kyklos*. 54 (fasc. 2/3), 2001, S. 415–444.
- SHILLER, R. J., BOYCKO, M., KOROBOV, V.: Hunting for Homo Sovieticus: Situational versus Attitudinal Factors in Economic Behaviour, in: *Brookings Papers on Economic Activity*. 1. 1992, S. 127–181.
- SMALLBONE, D., WELTER, F., ISAKOVA, N., ACULAI, E., SLONIMSKI, A.: *The support needs of small enterprises in the Ukraine, Belarus and Moldova: Developing a policy agenda*. Centre for Enterprise and Economic Development Research (CEEDR), Middlesex University, 1999.
- SMALLBONE D., ISAKOVA, N., SLONIMSKI, A., ACULAI, E., WELTER, F.: Small business in the Ukraine, Belarus and Moldova: employment, innovation, regional development (in Russisch), in: *Belarussian Economic Journal*. (3), 2000, S. 40–49.
- SMALLBONE, D., WELTER, F.: The distinctiveness of entrepreneurship in transition economies, in: *Small Business Economics*. 16(4), 2001, S. 249–262.
- TSCHEPURENKO, A.: Das neue Russland: Die Kleinunternehmen und die grosse Politik, in: *Internationales Gewerbearchiv*. 42, 1994, S. 260–265.
- TSCHEPURENKO, A.: Die neuen russischen Unternehmer: Wer sie sind, wie sie sind, in: HÖHMANN (Hrsg.), 1999, S. 139–152.
- TSCHEPURENKO, A.: Was ist der Rationalitätstyp des Verhaltens der russischen Kleinunternehmer? (in russischer Sprache), in: JASSIN, E. (Hrsg.): *Investicionny klimat v Rossii i perspektivy ekonomicheskogo rosta*. Higher School of Economics, Moskau 2001, S. 121–130.
- WILLIAMSON, O. E.: Calculativeness, Trust and Economic Organization, in: *Journal of Law & Economics*. XXXVI, 1993, S. 453–486.
- WOODRUFF, C.: *Relationships and Institutions*. Paper for the World Bank's Summer Research Workshop on Market Institutions, held July 17-19, Washington D.C., 2000.
- ZHUK, V., CHEREVACH, P.: Problems of the Current Re-Registration, in: *Small and Medium Business in Belarus: Analytical Bulletin*. 1. 2000, S. 26–28.