

На правах рукописи

**Алишев Тимирхан Булатович**

**ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Специальность 22.00.04 – социальная структура, социальные институты и процессы

**АВТОРЕФЕРАТ**  
диссертации на соискание ученой степени  
кандидата социологических наук

Казань  
2011

Работа выполнена на кафедре социологии  
факультета журналистики и социологии  
федерального государственного автономного образовательного учреждения  
высшего профессионального образования  
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»

**Научный руководитель:**

кандидат философских наук,  
доцент

**Модестов Владимир Павлович**

**Официальные оппоненты:**

доктор философских наук,  
профессор

**Воржецов Александр Григорьевич**

кандидат психологических наук,  
доцент

**Нагимова Айсылу Мирзарифовна**

**Ведущая организация:**

Казанский государственный технический университет им. А.Н. Туполева

Защита состоится 27 января 2011 года в 14 часов на заседании диссертационного совета Д 212.081.25 при Казанском (Приволжском) федеральном университете по адресу: 420008, г. Казань, ул. Кремлевская, д.18, западное полуциркульное здание, ауд. 102.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке им. Н.И. Лобачевского КФУ (г. Казань, ул. Кремлевская, д. 18, корпус 2).

Электронная версия автореферата опубликована на официальном сайте ФГАОУВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет» <http://www.ksu.ru> «\_\_» декабря 2010 г.

Автореферат разослан «\_\_» декабря 2010 г.

Ученый секретарь  
диссертационного совета,  
кандидат философских наук, доцент

**С.А. Ахметова**

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

**Актуальность темы исследования.** Рост количества социологических исследований доверия между социальными акторами в различных сферах жизни обусловлен двумя видами факторов. К одним факторам относится наблюдаемый переход в социальной теории от жестких представлений об обществе к более «гибким» образам социальной реальности. Воздействие других факторов вписывается в общую тенденцию повышения рефлексивности и рационализации социальных отношений на протяжении всей истории. Вместе же эти факторы ведут к росту внимания к прагматической составляющей взаимодействий индивидов.

В то же время в большинстве современных обществ внимание социологов привлекает деятельность группы социальных акторов, именуемых малыми предпринимателями. Конвенционально этим термином называют индивидов, которые осуществляют хозяйственную деятельность по созданию новой организации с целью получения прибыли. Кризисные явления в хозяйственной сфере актуализируют важное свойство любой предпринимательской деятельности: ее рискованный характер. Особенно актуальным это свойство является для малых предпринимателей, поскольку они имеют ограниченное число возможностей компенсировать риски. Поэтому важными оказываются те факторы, которые могут быть использованы ими для гарантии устойчивости своей трудовой деятельности в условиях неопределенности. Доверие является одним из таких факторов, помогающим предпринимателю реализовывать хозяйственную деятельность не проблематизируя отдельные ситуации, связанные с возможностью нечестного поведения партнера. Оно снижает издержки, связанные с необходимостью контроля, и повышает эффективность предпринимательской деятельности.

Стабильные институты оказываются основой межличностного доверия, поскольку являются нормами и рутинизированными практиками, делающими окружающую реальность более понятной для актора. Кроме собственно норм институты включают в себя организации, роль которых – следить за их исполнением, поэтому доверие к контролирующим и правоохранительным органам – институциональное доверие – важный фактор успешного развития предпринимательской деятельности. В процессе изменений в хозяйственной сфере, которые в настоящий момент происходят в России, функционирование институционального доверия является еще более актуальным.

Активизация деятельности социальных акторов по созданию малых предприятий подразумевает повышение интенсивности контактов между ними и увеличение числа ситуаций, в которых может проявиться доверие. Таким образом, изучение доверия как социокультурного феномена, его воздействия на хозяйственную сферу и влияния на предпринимательскую деятельность является в настоящее время практически актуальным и необходимым.

**Степень разработанности темы.** Феномен доверия интересовал многих классиков социологии, но его теоретической интерпретации ими уделялось ма-

ло внимания. О межличностном доверии как предпосылке решения гоббсовской проблемы социального порядка упоминали М. Вебер, Э. Дюркгейм, Ф. Теннис, Г. Зиммель.

Среди современных общесоциологических подходов к изучению доверия можно выделить несколько основных направлений. О **базовом доверии** как о наборе когнитивных представлений об окружающем мире, которые формируются в детстве и развиваются в процессе социализации, писал Э. Эриксон; Г. Гарфинкель в этнометодологических исследованиях определял доверие как феномен, который необходимо «вскрыть»; П. Бурдьё считал доверие элементом прагматичного поведения, направленным на поддержание локального порядка; Э. Гидденс предлагал для определения доверия метафору «защитного кокона», образующего для индивида предсказуемую модель окружающей среды, необходимую в современном обществе риска.

Социологами и экономистами изучается **личностный уровень доверия**. Одни ученые полагают, что межличностное доверие есть сугубо рациональный феномен (В. Веселов, Д. Гамбетта, П. Дасгупта, Дж. Коулман, Р. Хардин, Т. Ямагиши и др.). Другие авторы вслед за Э. Дюркгеймом, Ф. Фукуямой и П. Штомпкой рассматривают доверие как культурно обусловленный феномен. А. Силвер говорит о тесной связи доверия и дружеских отношений, а Э. Усланер отмечает, что доверие есть не рациональный, а моральный ресурс.

В социологии чаще изучаются **социальные аспекты доверия**. В литературе, посвященной этой тематике, доверие часто рассматривают под общей рубрикой «социальный капитал» в качестве его составного элемента. Ввел эту категорию в научный обиход Л. Дж. Ханифан в 1916 г. Позже данный концепт использовался Э. Банфилдом и Дж. Джэкобс, затем эту тему возродил Р. Патнэм. Большое внимание «социальному капиталу» уделил Дж. Коулман в теории рационального выбора. Рассмотрение доверия как фактора стабилизации ожиданий в условиях возрастания ролевой сложности современного общества характерно для А. Селигмена, Б. Мицтрал и Н. Лумана. Комплексные исследования социального капитала проведены отечественными авторами: В. Степаненко, О. Яницкий, Т. Барчунова и Ф. Карасев. Близкой является позиция отечественных социальных психологов (А. Купрейченко, Т. Скрипкина), концептуализирующих его как мета-отношение, на фоне которого развиваются социальные взаимодействия.

**Институциональное доверие** активно изучается многими учеными на междисциплинарном уровне. Социологи и политологи, такие как Г. Заболотная, Р. Инглхарт, М. Леви, К. Оффе, Б. Ротштейн, С. Роуз-Аккерман, С. Шапиро, изучают взаимосвязь межличностного доверия и доверия к государственным институтам.

В рамках институционального аспекта проблемы растет число исследований, связанных с изучением доверия на уровне межпредпринимательских взаимодействий и взаимодействий предпринимателей с властью. Р. Бахман провел сравнительное исследование роли доверия в различных институциональных контекстах межпредпринимательских отношений в Германии и Великобрита-

нии. Историческую перспективу изучения эволюции доверия как элемента регуляции хозяйственной сферы в США предложила Л. Цукер. Значима серия работ Ф. Вельтера и Д. Смолбоуна о роли доверия в предпринимательской активности в Европе. Один из наиболее крупных проектов изучения доверия в предпринимательской среде на основе материала Западной, Восточной Европы и России был осуществлен в Бременском университете под руководством Г.-Г. Хохмана и Ф. Вельтера при участии А. Чепуренко.

В России особенно часто исследуются **региональные особенности предпринимательской деятельности**. Здесь следует упомянуть работы А. Вторушиной, Е. Фидри, В. Фурсовой. О роли малых предпринимателей в процессе институциональных изменений пишут Т. Заславская, В. Волков, Э. Панэях, В. Радаев, Р. Рывкина, М. Шабанова. Изучению различных аспектов межличностного и институционального доверия в предпринимательской деятельности посвящены работы С. Барсуковой, Е. Богдановой, Р. Блом, О. Кузиной, А. Ляско, А. Олейника, В. Радаева, М. Тысячнюк, А. Чепуренко, Л. Халиковой.

В большинстве упомянутых исследований используется количественные методики, которые являются не вполне подходящими для изучения такого «хрупкого» феномена, как доверие, и гораздо реже – качественные, более соответствующие свойствам данного объекта. В отечественных исследованиях отсутствуют работы по теоретическому осмыслению взаимозависимости трудовой деятельности предпринимателя и доверия, а также по эмпирическому изучению соотношения институционального и межличностного доверия. Таким образом, проблеме доверия посвящено достаточно много исследований, однако фактически отсутствуют работы, рассматривающие доверие как фактор активной трудовой деятельности предпринимателей в условиях институциональной среды.

На практике сложно выстроить стабильную институциональную систему и сформировать комфортную среду для осуществления субъектами малого предпринимательства хозяйственной деятельности без понимания того, как они сами воспринимают ее в повседневной практике. Поэтому **проблемой** данного исследования является *необходимость изучения межличностного и институционального доверия как социальных факторов, влияющих на возникновение и развитие активной предпринимательской деятельности*.

**Объект исследования** – доверие как социальный феномен.

**Предмет** – доверие как фактор реализации предпринимательской деятельности в условиях трансформации институциональной системы России.

**Целью** диссертационного исследования является определение влияния доверия на социальные взаимодействия и на активную трудовую деятельность малых предпринимателей, реализуемую в условиях изменяющейся институциональной среды.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие **задачи**:

– разработать классификацию теоретических подходов к изучению доверия в социальных взаимодействиях;

- выявить институциональные условия, способствующие проявлению доверия в социальных взаимодействиях;
- определить активность предпринимательской деятельности и ее выражение в повседневной хозяйственной практике;
- выявить проявления доверия в предпринимательской деятельности, осуществляемой в условиях институциональной среды;
- изучить влияние межличностного доверия на деятельность российских малых предпринимателей, а также определить механизм и результаты этого влияния;
- уточнить роль институциональных структур в возникновении и воспроизводстве доверия в процессе предпринимательской деятельности.

#### **Гипотезы:**

- доверие повышает эффективность хозяйственных отношений и снижает издержки, связанные с контролем выполнения условий сделки;
- основной причиной возникновения доверия между предпринимателями является прошлый опыт взаимодействия и уверенность в компетентности партнера;
- на начальном этапе развития бизнеса доверие реализует функцию привлечения ресурсов, в последующем значение этой функции ослабевает;
- интенсивность использования формальных договоров является индикатором существования институционального доверия;
- доверие малых предпринимателей к органам власти всегда связано с оценкой эффективности их деятельности.

**Методологические и теоретические основания исследования.** В общесоциологическом плане исследование опирается на теорию институционализации П. Бергера и Т. Лукмана. Для анализа хозяйственной деятельности предпринимателя использован деятельностный подход У. Гартнера и Г. Минцберга, учитывающий взаимное влияние деятельности предпринимателя и институциональной среды, а также неинституциональный подход к изучению организаций Х. Олдрича. В основу объяснения процессов возникновения и воспроизводства социального порядка положены идеи Г. Гарфинкеля и П. Бурдьё.

При изучении роли малого предпринимательства в России большое значение придавалось теории институциональных изменений в переходных обществах Т. Заславской и Р. Рывкиной, а непосредственно при исследовании доверия в среде малых предпринимателей мы опирались на работы В. Радаева, А. Чепуренко, Э. Панэях, А. Олейника.

В исследовании доверия в хозяйственных отношениях предпринимателей учитывались также теории укорененности К. Поланьи и М. Гранноветтера, теории возникновения доверия Р. Левицки и Б. Банкера, теория стабильных и случайных контрактных отношений Б. Уцци. В интерпретации результатов глубинных интервью мы опирались на методологию «восхождения к теории» А. Страуса и В. Глэйзера.

**Эмпирической базой диссертационного исследования являются:**

1) материалы ежеквартального информационно-аналитического доклада Национального института системных исследований проблем предпринимательства «Динамика развития малого предпринимательства в регионах России» за 2006-2010 гг.;

2) данные всероссийских репрезентативных опросов трудоспособного населения России, проведенных Институтом комплексных социологических исследований РАН в 2002 г. под руководством А. Чепуренко и направленных на изучение предпринимательского потенциала россиян;

3) результаты комплексного исследования под руководством Г.-Г. Хохмана и Ф. Вельтера «Предпринимательские стратегии и доверие: структура и эволюция предпринимательского поведения в институциональных средах с низким и высоким уровнями доверия в Восточной и Западной Европе», проведенного в 2002-2003 гг. на основе стандартизированного опроса 197 немецких и 400 российских малых предпринимателей;

4) результаты массового репрезентативного по критерию отраслевой принадлежности опроса российских предпринимателей «Состояние делового климата в России», проведенного ВЦИОМ в сентябре-октябре 2007 г.;

5) результаты оригинальных глубинных интервью, проведенных автором, с 32 малыми предпринимателями гг. Казань и Набережные Челны в мае-августе 2010 г. с целью изучения трудовой деятельности малых предпринимателей и влияния на нее межличностного и институционального доверия. Средняя продолжительность одного интервью составила один час, средний объем одного транскрипта – 20 тыс. печатных знаков.

**Методы исследования:** глубинные интервью малых предпринимателей, вторичный анализ результатов репрезентативных массовых социологических опросов населения и опросов малых предпринимателей, а также системный анализ монографических работ.

**Научная новизна** исследования заключается в следующем:

– разработана авторская классификация теоретических подходов к межличностному доверию как к рациональному феномену и как к основанному на социальных нормах, базой для которой явились способы интерпретации социального действия как осознанного и прагматичного, а также как привычного и традиционного;

– раскрыты особенности влияния доверия и принуждения на хозяйственные отношения малых предпринимателей, функционирующих на основе ограничения свободы воли и принципа отбора наиболее вероятных вариантов поведения партнера, а также определена необходимость институционализации принуждения для возникновения доверия на межличностном уровне;

– на основе проведенных глубинных интервью выявлена значимость межличностного доверия для привлечения материальных ресурсов на начальных этапах создания малого предприятия, а также определен баланс стабильных и случайных рыночных связей, складывающийся на последующих этапах предпринимательской деятельности;

– раскрыт механизм выстраивания малыми предпринимателями продолжительных хозяйственных отношений, суть которого состоит в прагматичном использовании фактора доверия в условиях симметричного и асимметричного распределения властных ресурсов;

– определена роль межличностного доверия в контрактных отношениях малых предпринимателей на этапе достижения согласия по условиям сделки, а также на последующих стадиях ее реализации, на которых доверие реализует функцию этической регуляции взаимодействий;

– выявлен характер консенсуса, складывающегося во взаимоотношениях предпринимателей с государственными органами власти, суть которого состоит в признании ими наличия у властных структур собственных интересов, реализации которых предприниматели должны способствовать.

#### **Положения, выносимые на защиту:**

– в теоретико-методологическом плане доверие может рассматриваться одновременно и как результат рационального действия, в условиях которого оно выборочно и целесообразно, и как элемент привычного поведения, не требующего обоснования;

– стабильность институциональной системы в хозяйственной сфере и эффективная деятельность организаций, призванных обеспечивать выполнение институционализированных норм, – существенное условие возникновения доверия в предпринимательской среде и его выхода за пределы межличностных взаимодействий;

– трудовая активность – неотъемлемое свойство предпринимательской деятельности, которое находит выражение в способности предпринимателя самостоятельно формулировать идеи и представления о своей деятельности, а также самостоятельно осуществлять ее;

– доверие является фактором активной предпринимательской деятельности, позволяющим снижать уровень риска за счет возникающей у предпринимателя уверенности в добросовестности партнера;

– доверие в предпринимательской среде находит своё выражение как в межличностных взаимодействиях в форме укорененности предпринимательской деятельности в социальных контактах, так и в отношениях с институциональным окружением в форме восприятия эффективности деятельности институциональных структур;

– доверие наравне с принуждением служит способом координации хозяйственных отношений между малыми предпринимателями, как в ситуации отсутствия формализованных договоров, так и в условиях их присутствия, реализуя в этом случае функцию параллельной этической регуляции;

– предприниматели прагматично используют доверие как способ этической регуляции выполнения условий сделки, что особенно очевидно в ситуациях ресурсной асимметрии между предпринимателями, когда доверие является наименее ожидаемой стратегией поведения.

**Практическая значимость** работы заключается в возможности использования сделанных в ней выводов в качестве основы для разработки элементов

программы развития малого предпринимательства на региональном и муниципальном уровнях, а также для выработки рекомендаций органам государственной власти, находящимся в интенсивном контакте с малыми предпринимателями. Кроме того, результаты теоретических обобщений и эмпирического исследования могут быть использованы для создания учебных курсов по институциональной социологии и социологии предпринимательства. Некоторые выводы, сформулированные в работе, могут стать базой для дальнейших исследований межличностного и институционального доверия, а также активной предпринимательской деятельности.

**Апробация результатов исследования.** Результаты диссертационного исследования изложены в тезисах и статьях, опубликованы в материалах конференций различного уровня в гг. Казань (2006, 2009), Москва (2007), Йошкар-Ола (2007), Санкт Петербург (2009), Самара (2008), Гиссен (Германия, 2006).

Отдельные фрагменты диссертации обсуждены в рамках магистерского курса «Экономическая социология» в Ближневосточном техническом университете (г. Анкара, Турция) в январе-апреле 2009 г.

Результаты диссертационного исследования обсуждались на трех международных аспирантских семинарах: на летней школе «Европейские исследования: методологические возможности и ограничения» в сентябре 2007 г. в г. Санкт-Петербург; на семинарах, совместных с Гиссенским университетом (Германия): в Казанском государственном университете в сентябре 2009 г., в Гиссенском университете в июле 2010 г.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографии (213 источников, в т.ч. 111 на иностранных языках) и двух приложений. Общий объем диссертации – 186 страниц (без приложений).

## ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **Введении** обосновывается актуальность темы исследования, характеризуется степень ее научной разработанности, формулируются цели и задачи, объект и предмет, определяются теоретические и методологические основы исследования, указывается его эмпирическая база, излагаются основные положения, выносимые на защиту, определяются научная новизна, практическая значимость и апробация результатов работы.

**В первой главе «Теоретико-методологические основания исследования доверия»** выделяются и характеризуются основные теоретические подходы к межличностному и институциональному доверию, определяется методологическая база для последующего изучения доверия как фактора регуляции взаимоотношений малых предпринимателей друг с другом и с институциональной средой.

В первом параграфе «**Основные подходы к изучению доверия в межличностных взаимодействиях**» дается характеристика основных теоретических направлений исследования межличностного доверия в социологии. Выделены два подхода к определению сущности доверия. Первый связан с пониманием его как рациональной стратегии социальных акторов, которые, доверяя,

стремятся эффективно достичь своих целей. Второй базируется на классической социологической интерпретации социального действия как совершаемого в соответствии с нормами и правилами или являющегося частью привычных практик.

Большинство социологических интерпретаций доверительного поведения как *рационального* опираются на три посылки. Во-первых, считается, что доверие всегда выборочно, поскольку доверять можно лишь ограниченному числу людей. Во-вторых, предполагается, что доверие должно быть обосновано: решая, доверять или не доверять, актор ищет надежные основания для своего выбора. Наконец, третья исходная посылка заключается в идее целесообразности доверия: актор предвидит будущую ситуацию, которая может быть достигнута лишь как итог доверия партнеру.

Существуют ограничения для рационального способа принятия решения о доверии. Во-первых, рационально доверять можно только знакомым людям, поскольку относительно незнакомцев точно неизвестно, будут ли они вести себя честно. Во-вторых, рациональность является лишь набором правил принятия решения. Эти правила способствуют проявлению активности, но само доверительное взаимодействие происходит в ситуациях неопределенности, которая не может быть урегулирована правилами рациональности.

Другая традиция изучения доверия в социологии связана с интерпретацией социального действия как непроблематизируемого элемента повседневности, либо как совершаемого в соответствии с нормами, обязательными для соблюдения. К этой традиции относится классическая интерпретация доверия Г. Гарфинкелем. В развиваемой им этнометодологической перспективе доверие означает стремление партнеров принять в качестве правил такие условия, которые согласуются с базисными нормами взаимодействия. Сами базисные нормы являются частью воспроизводящихся институциональных логик, которыми руководствуются акторы, и в рамках которых они живут. Доверие обозначает согласие людей со складывающимся порядком. Ситуация, в которой возникает доверие, должна быть конечной реальностью для социальных акторов, а не одной из возможных, базирующихся на формальном выполнении правил или контрактных обязательств.

В параграфе рассматривается модель трехэтапной периодизации процесса возникновения доверительных отношений Р. Левицки и Б. Банкер. На первой стадии знакомства доминирует *рациональное* доверие. Оно основано на прагматичном расчете относительно мотивов партнера оправдывать доверие. Вторая стадия характеризуется доверием, основанным на знании. Оно позволяет актору ожидать от партнера, исходя из прежнего опыта, строго определенной линии поведения. На третьей стадии доверие достигает уровня эмоциональной самоотдачи, где на первый план выдвигается приверженность продолжительным взаимодействиям. Именно эта модель, адекватно сочетающая в себе рациональную и нормативную трактовку доверия, наиболее продуктивна для данного исследования.

В целом обнаруживается, что вне зависимости от методологических позиций различных авторов, доверие ими понимается как фактор координации социальных взаимодействий и как механизм, с помощью которого люди налаживают отношения друг с другом.

Во втором параграфе «**Феномен доверия в институциональном контексте**» рассмотрено влияние институциональной среды на проявления доверия в социальных взаимодействиях.

Институциональный контекст подразумевает существование системы более или менее стабильных норм и практик, которые позволяют актерам преодолевать социальную и экономическую неопределенность. Это означает, что люди, доверяя или не доверяя, не основываются лишь на индивидуальных впечатлениях или информации, полученной в разных эпизодах межличностных контактов, а интерпретируют ситуации взаимодействия, используя способы идентификации, распространенные в данной социальной среде. В зависимости от степени определенности ситуации доверие может представляться нормальной линией поведения и легко приниматься партнерами, либо возникать и воспроизводиться как итог взаимных усилий. Институты способствуют возникновению межличностного доверия, поскольку как раз и являются типичными правилами и нормами, делающими окружающую реальность понятной. Однако институты как гаранты стабильных взаимодействий сами должны заслуживать доверие. Доверие к институтам (институциональное доверие) само по себе является существенной проблемой, особенно для обществ, переживающих трансформационные процессы.

*Межличностное доверие* (в институциональном контексте) определяется в данной работе как ожидание социальным актором позитивного (или не негативного) исхода взаимоотношений с партнером по взаимодействию, основанное на предположении о его будущем поведении в ситуации неопределенности. При этом степень неопределенности зависит от уровня институционализации норм и практик, конституирующих среду взаимодействия, а также от уровня институционализации самого доверия.

Институционализированная норма подразумевает существование совокупности качеств, наличие которых позволяло бы относить партнеров по взаимодействию к категории лиц, заслуживающих доверия. В работе анализируются два механизма формирования доверия на основе определения возможного поведения партнера. Первый связан с узнаванием в рамках межличностного взаимодействия, второй – с использованием источников извне.

Существует три основных способа узнавания в рамках взаимодействия лицом к лицу: 1) *репутация*, которая связана с предыдущим опытом взаимодействия и с когнитивным компонентом доверия; 2) *текущее поведение* – характер взаимодействия партнеров в данный момент времени; 3) *самопрезентация* – преподнесение внешних свойств объекта доверия. Механизмы репутации, исполнения и самопрезентации не могут функционировать без соответствующей институционализированной сферы, позволяющей придавать значение, интерпретировать и операционализировать возникающие смыслы.

Проявлением механизма обеспечения доверия к партнерам по взаимодействиям извне является доверие к стабильным институтам и эффективным организациям. Как гаранты межличностного доверия они выполняют функции социального контроля в интересах людей, осуществляющих контакты друг с другом. *Институциональное доверие* – безлично и связано с восприятием эффективности работы организаций, а не с персональными качествами их работников. В процессе создания организаций деятельность индивидов, образующих их, становится более предсказуемой, т.к. предполагается, что она должна подчиняться определенным правилам. Это позволяет сформироваться обобщенному институциональному доверию к организации в целом. Таким образом, можно говорить о доверии, например, к судам или к прокуратуре.

Проявление социальной активности в условиях доверия означает, что неопределенность снижена в достаточной мере, чтобы актор мог взять на себя остаточные риски действия. При этом люди не ищут возможность действовать в ситуациях с изначально низким уровнем доверия, а часто сами стремятся к созданию общего предсказуемого порядка, который мог бы стать основой для дальнейшего воспроизводства успешных взаимодействий. Именно поэтому в 1990-е г.г. высокий уровень риска в коммерческих отношениях в России не вел к отказу от деловых контактов. Институционализация практик «крышевания» в условиях не эффективно функционировавших правоохранительной и судебной систем вела к созданию механизма обеспечения дополнительных гарантий определенности экономических отношений.

В работе описывается также применение организациями стандартных процедур, которые ведут к повышению к ним доверия. Такими процедурами являются, например, бухгалтерский учет, формально договорные отношения, сертифицирование менеджмента, систем производства и пр. Однако зачастую в рамках процесса институционализации и формального закрепления отношений возникают попытки установить приватные отношения доверия, которые подрывают функционирование институциональных структур.

В завершении параграфа делается вывод, что стабильные институты играют существенную роль в развитии и распространении доверия, осуществляя смысловое обеспечение социальных взаимодействий. При этом на возникновение доверия влияет, как степень стабильности и развитости институционального регулирования, так и динамика развития межличностных отношений.

**Во второй главе «Влияние доверия на активную трудовую деятельность предпринимателя в условиях институциональной среды рынка»** дается определение трудовой деятельности предпринимателей, ее содержанию и активному характеру, описываются особенности ее социальной и культурной укорененности, а также характеризуются основные аспекты влияния на нее доверия.

В первом параграфе **«Трудовая активность как неотъемлемое свойство предпринимательской деятельности»** анализируется процесс развития категории «предпринимательская деятельность» в дискурсе социогуманитарных наук. Используемый в работе, *деятельностный подход к предпринимательству*

предполагает, что основное внимание следует уделять не личности предпринимателя и не внешним стимулам к получению прибыли, а самой трудовой предпринимательской деятельности, ее активному характеру. Социальный актор по ходу вовлечения в эпизоды экономической деятельности овладевает репертуаром хозяйственных навыков и способами исполнения предпринимательских практик, а также формирует предпринимательскую идентичность. Личность предпринимателя рассматривается как носитель предпринимательской деятельности, благодаря чему она становится доступной для внешнего наблюдения. В рамках этого подхода институциональная система, в которой действует предприниматель, определяется как неоднородная, состоящая, как из жестких, формализованных схем поведения, так и из мягких, неформальных практик. Поэтому одним из базовых мотивов предпринимателя, наряду с материальной выгодой, является приобретение легитимности и завоевание доверия внутри предпринимательского сообщества, со стороны клиентов и регулирующих органов. Все это дает основания *определить предпринимательскую деятельность как активные действия социального субъекта, подчинённые общей идее создания и развития новой хозяйственной организации с целью извлечения материальной выгоды.*

Активность связана с возникающей у предпринимателя под влиянием потребностей и интересов способности самостоятельно формулировать идеи и представления о своей деятельности, а также осуществлять эту деятельность, используя для этого доступные средства. Активная трудовая деятельность реализуется на протяжении всего процесса предпринимательства.

В параграфе рассматривается понятие предпринимательской ориентации как результат влияния совокупности внешних и внутренних факторов, формирующих у социального актора стойкое желание заниматься предпринимательской деятельностью. Предпринимательская ориентация вырабатывается в период до непосредственной инициации предпринимательской деятельности и может стабилизироваться в форме идентичности.

Предпринимательская деятельность культурно и социально обусловлена. Под культурной укорененностью в работе понимается использование предпринимателем тех знаний, умений и навыков, которыми он обладает, и которые приобрел в результате своего прежнего опыта. Социальная укорененность предпринимателя – это встроенность его действий в систему социальных отношений доверия, которые ограничивают его, но при этом являются и инструментальным "ресурсом", способствующим материальной выгоде.

Во втором параграфе **«Роль доверия в хозяйственной деятельности малых предпринимателей»** описывается возникновение и функционирование доверительных отношений в хозяйственной деятельности малых предпринимателей.

С точки зрения автора, любое исследование трудовой деятельности предпринимателей должно концентрироваться на анализе итогов процесса предпринимательства, а также на изучении особенностей предпринимательской деятельности, которые привели к этим результатам. Особенно важно уделять вни-

мание изучению факторов, позволяющих предпринимателю реализовывать стратегии, которые позже им самим и его окружением будут определены как эффективные.

Основным способом взаимодействия предпринимателей в условиях институтов рынка является хозяйственная сделка, суть которой сводится к товарно-денежному обмену. В диссертации описываются три основных типа хозяйственного обмена, реализуемого предпринимателями, обладающими относительно равным доступом к властным ресурсам. *Генерализированный обмен* – это альтруистичная передача некоторого блага без обязательного требования немедленной эквивалентной замены. *Сбалансированный обмен* подразумевает немедленную эквивалентную компенсацию. Системным проявлением сбалансированного обмена являются рыночные отношения. *Негативный обмен* – отношения партнеров с противоположными интересами. В этом случае основная цель заключается в том, чтобы получить нечто, не отдавая ничего взамен. Тип обмена напрямую зависит от социальной дистанции и доверия, существующих между партнерами.

В работе выделяются возможные результаты положительного влияния доверия на предпринимательскую деятельность. Например, на ранних этапах создания малого предприятия доверительные отношения позволяют привлекать дефицитные ресурсы. Доверие, возникающее в отношениях предпринимателей, снижает издержки бизнеса. Кроме того, если на начальных стадиях эффективность доверительных отношений может быть низкой, то, развиваясь, доверие помогает увеличивать прибыли каждой из сторон. Доверие также влияет на оценку предпринимателями результативности протекания сделок, снижает конфликтность и повышает внутреннюю удовлетворенность партнеров от двусторонних отношений. Доверие способствует быстрому распространению нового знания, а также инновационной деятельности.

Доверие может находить различные проявления в предпринимательской практике. *Институциональное доверие* выражается в оценке эффективности деятельности органов государственной власти и интенсивности использования формальных договоров. *Межличностное доверие* базируется на особенностях социальных акторов и прежнем опыте взаимодействия. Оно формируется исходя из представления о личностных качествах партнера.

Механизм влияния доверия на предпринимательскую деятельность заключается в специальном и добровольном ограничении партнерами своей свободы воли. Тем самым они снижают неопределенность и делают возможным планирование взаимодействий. При этом публичное признание партнерами того, что в случае нарушения соглашения в силу вступят правовые нормы и закрепленные за ними санкции, может вести к снижению доверительности их отношений и росту их формализации. Поэтому для развития доверия важно умение на время «забывать» о существующих институциональных правилах и действовать в соответствии с доброй волей.

Доверие не является единственным социальным фактором, влияющим на хозяйственные отношения. Часто в слабо институционализированной среде при

отсутствии четкой нормативной регуляции наравне с доверием важную роль играют отношения принуждения. Принуждение также имеет институциональный (структурный) и межличностный уровни. На институциональном уровне оно обретает структурную устойчивость. Межличностный уровень принуждения – это способность воздействовать на партнера с помощью психологических манипулятивных техник, личного давления, институционально неподкрепленных угроз.

В диссертации утверждается, что если на персональном уровне предприниматели действительно сталкиваются с выбором: использовать доверие или принуждение для регуляции отношений с партнерами, то на институциональном уровне принуждение и доверие не являются альтернативами. Скорее, институционализация принуждения – одно из условий возникновения доверия в предпринимательской среде. Сочетание принуждения и доверия на межличностном и институциональном уровнях обычно исследуется на примерах неформальной хозяйственной деятельности (блата) в советский период, а также силового предпринимательства начала и середины 1990-х гг. в России. Современная институциональная система в хозяйственной сфере России характеризуется происходящими трансформациями, которые, в первую очередь, выражаются в изменениях в законодательной сфере и институционализации различных неформальных хозяйственных практик. Исходя из этого, выдвигается предположение, что развитие предпринимательства в России характеризуется подвижным, воспроизводимым балансом личной власти и доверия как базовых факторов предпринимательской деятельности в условиях слабо выраженной институциональной регуляции.

В завершении главы делается вывод, что влияние доверия на трудовую активность предпринимателя реализуется через механизм ограничения свободы его воли и снижения неопределенности хозяйственных отношений. Доверие является значимым фактором деятельности предпринимателя, поскольку позволяет ему реализовывать хозяйственные стратегии, не проблематизируя при этом часть существующих рисков.

**Третья глава «Межличностное и институциональное доверие в хозяйственных отношениях малых предпринимателей»** посвящена изучению межличностного и институционального доверия в хозяйственных отношениях малых предпринимателей в России. Рассмотрены основные аспекты проявления доверия в повседневных взаимодействиях предпринимателей друг с другом и с институциональной средой.

В первом параграфе **«Доверие между предпринимателями в ситуациях рыночных взаимодействий»** на основе глубинных интервью, исследуются проявления межличностного доверия во взаимодействиях малых предпринимателей.

В начале параграфа представлено краткое описание проведенного исследования, а также аргументирован выбор метода исследования и методологии анализа транскриптов интервью. В период с мая по август 2010 г. в Казани и Набережных Челнах были проведены 32 глубинных интервью с малыми пред-

принимателями – организаторами и владельцами своего бизнеса. Целью исследования стало определение характера их активной трудовой деятельности, а также их взаимоотношений с партнерами по бизнесу, клиентами, поставщиками и той институциональной средой, в которой протекает их хозяйственная деятельность. Выбор в пользу качественной стратегии эмпирического исследования обусловлен ее лучшей приспособленностью к изучению такого «отношенческого» и ценностно-детерминированного феномена, как доверие. Глубинные интервью предоставили возможность выявить аргументацию предпринимателей и получить развернутые описания контекстов, в которых проявляется доверие. В качестве способа интерпретации полученных данных была использована методология «восхождения к теории».

Анализ транскриптов интервью показывает, что роль доверия особенно значима на начальных этапах создания предприятия. В этот период низкий уровень институциональной легитимности не позволяет малому предпринимателю на приемлемых условиях привлекать необходимые для развития ресурсы. Близкое социальное окружение часто на безвозмездной основе готово поддержать малого предпринимателя, не закрепляя финансовые отношения документально. Это подтверждает третью из выдвинутых нами гипотез.

Однако, несмотря на то, что такая поддержка является серьезным подспорьем для начинающих предпринимателей, финансовые споры иногда могут оказывать негативное влияние на родственные и товарищеские отношения, разрушая доверие. Именно по этой причине предприниматели часто стараются разделить сферы дружеских и хозяйственных отношений. Впрочем, если в первоначальный период развития для хозяина малого предприятия роль доверительных отношений является основной, то в последующем формируется некоторый баланс, определяемый стратегией и социальной идентичностью самого предпринимателя и позволяющий владельцу малого бизнеса одновременно совмещать ориентацию как на случайные рыночные связи, так и на постоянные, основанные на выработанном доверии.

На основе анализа эмпирического материала можно говорить о существовании двух оснований воспроизводства межличностных отношений в предпринимательской среде: *прагматичного*, связанного с рациональными элементами хозяйственных взаимодействий, и *эмоционального*, включающего в себя аффективные переменные личных отношений. Основной причиной возникновения доверия в отношениях между малыми предпринимателями, по их собственному мнению, является прошлый опыт взаимодействия и уверенность в компетентности партнера. Это подтверждает вторую из наших гипотез. В то же время даже самые интенсивные хозяйственные отношения редко становятся достаточной базой для воспроизводства безусловных дружеских отношений. Возможно, это связано с тем, что опрошенные предприниматели имеют недолгий опыт партнерства, который еще не позволил сложиться по-настоящему продолжительным хозяйственным связям.

Обычно обоснованное доверие оценивается предпринимателями как благотворно влияющее на эффективность их хозяйственной деятельности. Излиш-

не подозрительный предприниматель вряд ли сможет успешно вести бизнес, поскольку будет терять возможных клиентов и партнеров. Отсюда следует, что доверие носит нормативный характер. Описывая практику доверительных отношений, малые предприниматели часто делают ссылки на поговорки и устоявшиеся выражения, т.е. на некоторые существующие безотносительно конкретного контекста элементы здравого смысла. Это свидетельствует о ценностной значимости доверия для предпринимателей. Одновременно сама воспроизводимая предпринимателями норма подвижна и способна меняться, в зависимости от потребностей конкретной ситуации.

Результаты исследования показывают, что владельцы малых предприятий стремятся активно демонстрировать свою способность наладить долговременные бесконфликтные хозяйственные отношения, основанные на доверии, поскольку это служит подтверждением их развитых коммуникативных способностей, умения выявить потенциально надежного партнера, а также позволяет презентовать себя как добропорядочного бизнесмена. Умение грамотно и прагматично использовать доверие во взаимодействиях с партнерами оценивается как важный навык. Формирование у значимого поставщика или клиента чувства ответственности и приверженности стабильным отношениям является тактической задачей предпринимателя.

В ходе исследования выявлено, что различия в характере возникающих социальных отношений зависят также от той сферы, в которой малый предприниматель реализует свою трудовую деятельность. Бизнесмены, занимающиеся розничной торговлей, существенно различают основы продолжительных отношений с клиентами и поставщиками. Так, стабильные отношения с поставщиками, по их мнению, базируются на стремлении выполнять обязательства и получить общую выгоду, в то время как в отношениях с клиентами малые предприниматели ведут себя гораздо проще, акцентируя внимание на важности построения «человеческих» отношений. Поэтому мы предполагаем, что практика выстраивания таких отношений, наряду с несомненной маркетинговой функцией, служит моральным оправданием для предпринимателей и позволяет им защититься от подозрений в исключительно меркантильном стремлении продать покупателю товар и извлечь из этого выгоду.

В завершении параграфа делается вывод, что консенсус, который складывается во взаимодействиях предпринимателей, чаще имеет окрас негативных ожиданий. Владельцы малого бизнеса имеют конфликтный опыт выстраивания хозяйственных отношений, основанных на доверии, и ждут повторения этого опыта в будущем. В то же время они признают, что доверие иногда играет существенную роль в развитии их предпринимательской деятельности. Причем непосредственный эффект доверия как фактора предпринимательской деятельности состоит, скорее, не в сокращении экономических издержек в процессе подготовки и контроля исполнения сделки, а в возникающей возможности использовать многообразие формирующихся социальных отношений. Эти данные лишь отчасти подтверждают первую из выдвинутых нами гипотез.

Во втором параграфе «**Институциональные условия проявления доверия в процессе предпринимательской деятельности**» рассматриваются договорные взаимодействия малых предпринимателей и роль в них доверия, показан также складывающийся характер отношений между предпринимателями и институциональными структурами.

На основе полученных данных делается вывод, что большинство предпринимателей документально оформляют свои хозяйственные отношения с партнерами. Договоры позволяют ясно фиксировать ответственность, права и обязанности партнеров; проводить четкие организационные границы в хозяйственных отношениях; они придают предпринимателям особую психологическую уверенность в успешном завершении начатой сделки. Определяющими факторами формализации хозяйственных отношений для предпринимателей являются: объем сделки и ее сложность, комплексность.

Факт активного использования договоров является индикатором институционального доверия лишь с оговорками. Очень часто предприниматели заключают формальные договоры, уже после того как активная часть сделки подошла к завершению. Договоры в этом случае используются лишь для придания хозяйственным отношениям институциональной легитимности и упрощения отчетности. Действительно, если предприниматели подписывают договоры только для демонстрации лояльности налоговым органам, то следует говорить об их стремлении минимально задействовать государство в своей предпринимательской практике.

Весьма распространена практика использования договоров в качестве рамочных соглашений, которые не включают в себя отдельные нюансы и практики срочного решения проблем. Существует большой пласт внедоговорных отношений, который регулируется доверием. Эти данные лишь отчасти подтверждают четвертую из выдвинутых нами гипотез и говорят о том, что даже в ситуациях четкой юридической регламентации хозяйственных связей малые предприниматели стремятся выстраивать параллельные, неформальные механизмы регуляции, основанные на моральных обязательствах и межличностном доверии. Именно используя рычаги этической регуляции, предприниматели стараются разрешать конфликтные эпизоды хозяйственных отношений.

В параграфе уточняется категория институционального доверия. Утверждается, что предприниматель способен выразить доверие к организации лишь в случае, если у него есть реальный опыт, позволяющий чувствовать себя компетентным, а свои суждения считать обоснованными. Полученные данные говорят о том, что стабильность и «полезность» институциональной среды для предпринимателей определяется степенью эффективности функционирования ее основных участников: государственных и негосударственных организаций. Это подтверждает последнюю из выдвинутых в исследовании гипотез. Например, суд рассматривается малыми предпринимателями как крайняя мера разрешения разногласий, и прибегают они к ней, только когда все остальные варианты уже исчерпаны. В то же время ответы предпринимателей указывают на тенденцию к росту их правосознания и юридической грамотности. Результаты глу-

бинных интервью дают основание говорить о существовании двух групп предпринимателей, одна из которых ориентируется на личные связи как на путь решения своих проблем, а другая – на институциональные структуры.

Отношения с налоговыми органами для предпринимателей являются основными в их взаимодействиях с внешней институциональной средой. Между ними выработан консенсус «правильного» поведения, неформальная конвенция о том, как нужно себя вести. Понимание, складывающееся между налоговыми органами и предпринимателями, оценивается нами как потенциальная основа институционального доверия.

Предприниматели относятся к институциональным структурам в целом нейтрально и в большей степени ценят стабильность и ясность их действий, нежели эффективность. Одновременно, несмотря на внешне формальный характер взаимодействий с институциональными структурами, предприниматели стремятся наладить личный контакт с представителями власти.

На основе результатов исследования можно утверждать, что в связи с низким уровнем институциональной определенности тема межличностного доверия в хозяйственных отношениях не решена и часто проблематизируется предпринимателями. Поэтому в среде малого бизнеса нередко происходит институционализация подозрительных ожиданий взаимодействия с незнакомым окружением. Единственным объединяющим началом для незнакомых предпринимателей может стать общая цель получения материальной выгоды. Так или иначе, можно отметить, что в отличие от прежних лет на современном этапе личное знакомство с партнером не является обязательным условием заключения сделки.

По итогам главы делается вывод, что создание плотных сетей родственных отношений и стремление к выработке тесных доверительных связей являются своеобразными тактиками-субститутами слаборазвитой институциональной среды, не способной стабильно поддерживать единые стандарты поведения в хозяйственной сфере, обеспечивать необходимый уровень определенности.

В **Заключении** диссертации подводятся итоги проведенного исследования, формулируются рекомендации органам государственной власти, осуществляющим функции в сфере регулирования хозяйственных отношений предпринимателей, намечаются направления дальнейших исследований по выбранной тематике.

1. Основные теоретико-методологические подходы к доверию можно разделить на две группы. К первой группе относятся исследования, где доверие рассматривается как осмысленный и рациональный элемент деятельности социальных акторов. Вторая группа включает в себя исследования доверия как привычной практики, реализуя которую актор ведет себя «как обычно» и не ищет вербализуемых оснований для доверительного поведения.

2. Стабильные социальные институты оказываются основой для доверия, поскольку гарантируют нормы и правила, формирующие реальность. Институты, будучи гарантами устойчивости взаимодействий, сами должны заслуживать доверие. Доверие к институтам является существенной проблемой для обществ,

переживающих трансформации. Институциональное доверие безлично и не связано с персональным восприятием той или иной личности. Оно возникает как результат восприятия эффективности и результативности работы институциональных структур. Основную роль в возникновении доверия к институтам играют организации, призванные поддерживать воспроизводство закреплённых в институциональных сферах норм и практик.

3. Доверие в предпринимательской среде играет существенную роль, поскольку способствует снижению неопределённости и является фактором интенсификации активной предпринимательской деятельности. Эта активность выражается в способности предпринимателя самостоятельно формулировать идеи и представления о своей деятельности, исходя из текущих потребностей и интересов, а также самостоятельно осуществлять ее, используя для этого доступные средства. Предпринимательская деятельность проявляется в активных действиях социального субъекта, подчинённых идее создания и развития новой хозяйственной организации с целью извлечения материальной выгоды.

4. Механизм влияния доверия на предпринимательскую деятельность заключается в том, что партнёры специально и добровольно ограничивают свою свободу, делая возможным планирование взаимодействий. Основными результатами положительного влияния доверия на предпринимательскую деятельность являются возможность привлекать дефицитные ресурсы; уменьшать издержки ведения бизнеса, связанные с дополнительными механизмами контроля; снижать конфликтность и повышать удовлетворённость партнёров; быстро распространять новое знание, а также интенсифицировать инновационную деятельность. В слабо институционализированной среде для координации хозяйственной деятельности наравне с доверием получают распространение отношения принуждения. В современной России развитие предпринимательства характеризуется подвижным балансом принуждения и доверия на межличностном уровне как факторами координации хозяйственной деятельности в предпринимательской среде.

5. Значение межличностного доверия особенно высоко на начальных этапах создания предприятия, поскольку оно позволяет малому предпринимателю на приемлемых условиях привлекать необходимые для развития ресурсы. В первоначальный период роль доверительных отношений является основной, в последующем формируется баланс, позволяющий одновременно совмещать ориентацию как на случайные рыночные связи, так и на постоянные. Основной причиной возникновения доверия в отношениях малых предпринимателей является прошлый опыт и уверенность в компетентности партнёра. Обычно обоснованное доверие оценивается предпринимателями как благотворно влияющее на эффективность их хозяйственных отношений, т.е. доверие нормативно. Сама воспроизводимая предпринимателями норма подвижна и способна меняться, в зависимости от конъюнктурных потребностей. Поэтому умение грамотно и прагматично использовать доверие – существенный индивидуальный навык. Но в среде малого бизнеса наблюдается институционализация подозрительных ожиданий взаимодействия с окружением. В таких условиях единственным объ-

единяющим началом между незнакомыми малыми предпринимателями может стать цель получения материальной выгоды.

6. Предприниматели стараются документально оформлять хозяйственные отношения с партнерами. Однако сам факт использования договоров нельзя с уверенностью назвать индикатором институционального доверия. Часто предприниматели заключают формальные соглашения постфактум, поэтому следует говорить не об оценке предпринимателями роли государства как объективного арбитра, а о стремлении минимально афишировать свою предпринимательскую практику. Даже в ситуациях четкой юридической регламентации хозяйственных связей малые предприниматели выстраивают параллельные, неформальные механизмы регуляции, основанные на моральных обязательствах и межличностном доверии. Формальные институциональные структуры не способны обеспечить должный уровень определенности, поэтому предприниматели часто вынуждены создавать локальные порядки для выстраивания предсказуемой среды.

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие **практические рекомендации** органам государственной власти, осуществляющим функции в сфере регулирования хозяйственных отношений малых предпринимателей.

1. Необходимо формирование прозрачной среды информационного обмена между предпринимателями и органами государственной власти, которая может способствовать четкому определению предпринимателями мотивов и целей деятельности регулирующих структур.

2. Насущной является потребность в разработке мер по повышению «дружелюбности» судебных и налоговых органов по отношению к предпринимателям. Одновременно важен рост уровня безличности и формализованности отношений между малыми предпринимателями и органами власти.

3. Необходимо расширение практики создания третейских судов, способных более оперативно и нюансированно реагировать на конфликты в сфере договорных отношений и снижать процессуальные издержки.

Перспективные направления исследований в рамках данной темы можно определить следующим образом.

1. Роль межличностного доверия в период инициации предпринимателем своего дела.

2. Конструирование предпринимателями нарративов идентичности и их влияние на выбор бизнесменами случайных рыночных связей или стабильных отношений, основанных на доверии, в качестве базы для развития хозяйственной деятельности предприятия.

3. Влияние особенностей функционирования государственных органов власти на их восприятие малыми предпринимателями и проявляемый к ним уровень доверия.

В **Приложении** представлен пример транскрипта глубинного интервью с малыми предпринимателями и описание основных характеристик респондентов.

## ОСНОВНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

### **В изданиях, рекомендованных ВАК**

1. Алишев Т.Б. Основные теоретические подходы к интерпретации феномена доверия в социологии // Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки. – 2009. – Т. 151, кн. 5, ч. 1. – С.22-29.
2. Алишев Т.Б., Гильмутдинов А.Х. Опыт Сингапура: создание образовательной системы мирового уровня // Вопросы образования. – 2010. – №4. – С.225-244.

### **В других изданиях**

3. Алишев Т.Б. Феномен доверия как параметр институциональной системы // Тонус №15. Социализация личности и проблемы развития общественных отношений. – Казань: КГУ, 2006. – С.240-244.
4. Алишев Т.Б. Социологические и экономические подходы к изучению риска // Тонус №16. Социализация личности и проблемы развития общественных отношений. – Казань: КГУ, 2007. – С.174-182.
5. Алишев Т.Б. Доверие как рефлексивный феномен // Векторы развития современной России: Материалы 6-ой международной научно-практической конференции – М.: МВШСЭН, 2007. – С.55-59.
6. Алишев Т.Б. Особенности использования анкетных опросов в изучении доверия // Современная социология в поисках новых методологических подходов и методов исследования – Самара: Универс групп, 2008. – С.183-189.
7. Алишев Т.Б. Доверие как возможная предпринимательская стратегия в условиях влияния институциональной среды // Институциональные проблемы экономического роста. Материалы докладов всероссийской научно-практической конференции – Казань: Казанский государственный финансово-экономический институт, 2009. – С.3-5.
8. Alishev T. Trust in the State Institutions: Evidences from Russia and the EU // Comparing and Inter-Relating the European Union and the Russian Federation. Discussion Paper No. 30 / Langenohl, A and Westphal, K. (eds.) – Giessen: Zentrum für Internationale Entwicklungs- und Umweltforschung der Justus-Liebig-Universität Giessen, 2006. – P.31-38.
9. Alishev T. Interpersonal Trust as Following the Rule: Methodological Contingencies and Some Empirical Evidences from Russia and the EU // European Politics and Society: Studies of Young Russian Scholars / E. Belokurova (ed.), St. Petersburg: Intersocis, 2009. – P.149-180.