

Die Triebkräfte eines neuen Wachstumsmodells¹

Andrei Yakovlev, Moskau

Zusammenfassung

Mittlerweile wird allseits anerkannt, dass das russische Wachstumsmodell der 2000er Jahre unter den neuen Bedingungen nach der Krise nicht mehr funktioniert. Es wird intensiv nach einem neuen Modell gesucht und in den Diskussionen wird der Akzent auf makroökonomische Parameter gelegt. Für den Start eines neuen Wachstumsmodells wird unserer Ansicht nach jedoch das Verhalten der wirtschaftlichen Akteure ausschlaggebend sein. Wer kann also warum zum »Wachstumstreiber« im heutigen Russland werden?

Neue Unternehmen

Die 2000er Jahre waren nicht nur ein Jahrzehnt der hohen Ölpreise, die durch die entsprechenden Einnahmen den Anstoß für die »nationalen Programme«, die Schaffung der »Staatskorporationen« und die Finanzierung der großangelegten Bauprojekte in Wladiwostok und Sotschi gaben. Die soziale und politische Stabilität der 2000er Jahre und der schnelle Anstieg der Konsumnachfrage schufen die Voraussetzungen dafür, dass sich viele auf den Binnenmarkt ausgerichtete Unternehmen entwickelten.

Bereits vor der Krise von 2008 gab es in Russland rund fünftausend mittlere Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz von über 10 Millionen US-Dollar, die im Jahresmittel eine Zunahme der Verkaufserlöse von 20 % erreichten (Winkow et al., 2008). Solche Firmen waren zwar besonders im Bau und im Handel auszumachen, doch gab es sie in allen Branchen. Gleichzeitig war in Russland sowohl vor als auch nach der Krise der Anteil schnell wachsender Firmen (der sogenannten »Gazellen«) merklich höher als in den entwickelten Ländern (Judanow, 2010).

Diese erfolgreichen Firmen, die die günstigen Konjunkturbedingungen zum Ausbau ihrer Unternehmung genutzt hatten (unter anderem durch Investitionen technologische Nachrüstung, Erschließung neuer Märkte oder Gewinnung ausländischer Partner), waren es, die das Wirtschaftswachstum in den 2000er Jahren tatsächlich gewährleistet haben. Jetzt können diese Firmen, die sich am russischen Markt auskennen und über die notwendigen finanziellen Ressourcen und Management-Teams verfügen, zur Ausgangsbasis für ein neues Wach-

tumsmodell der Wirtschaft werden. Dafür müssten sie allerdings ausreichende Anreize zu Investitionen haben.

Wer gestaltet das Investitionsklima?

Es ist seit langem und wohl bekannt, dass das Geschäftsklima in Russland alles andere als vorbildlich ist (Hellman et al, 2003; Djankov et al, 2006). Vor der Krise von 2008/09 wurden die hohen Kosten für eine Geschäftstätigkeit in Russland allerdings durch die hohen Ertragsraten bei Geschäften auf dem Binnenmarkt wettgemacht. Angesichts der sozialen und politischen Stabilität Mitte und Ende der 2000er Jahre sorgte diese Kombination für einen spürbaren Zustrom von Investitionen. Nach der Krise änderte sich die Situation radikal: die hohen Gewinnmargen verschwanden, während die Barrieren für die Unternehmen erhalten blieben und die Unsicherheit in der Politik (die auf eine offensichtliche Diskrepanz zwischen den verkündeten Verpflichtungen und den finanziellen Möglichkeiten der Regierung zurückzuführen sind) haben für neue Investitionen zusätzliche Risiken geschaffen. Die Reaktion auf all dies war ein verstärkter Kapitalabfluss aus Russland, der während der Krise einsetzte und bis jetzt anhält, sowie ein Rückgang der Inlandsinvestitionen.

In den Begriffen eines Klassikers, des Politologen Albert Hirschman, lässt sich diese Reaktion als Strategie der »Abwanderung« interpretieren: wenn die Spieler, die nicht mit den geltenden Spielregeln einverstanden sind, »mit den Füßen abstimmen« (Hirschman, 1970). Gleichzeitig können die meisten mittleren Unternehmen, die durch die Nachfragewelle der 2000er Jahre gewachsen waren, vor allem in Russland erfolgreich sein; eine »Abwanderung« würde für sie den Verlust ihrer Entwicklungsmöglichkeiten bedeuten. Diese Erkenntnis hat zumindest bei einem Teil der Unternehmer in der Nachkrisenzeit zu einem aktiveren gemeinsamen Vorgehen geführt, durch das ihr Umfeld verändert werden soll – zur Strategie des »Widerspruchs« (nach Hirschman). Es ist bezeichnend, dass hierbei das Vorgehen des Verbandes »Delowaja Rossija« am deutlichsten wahrzunehmen war, dieser vertritt ja die Inte-

¹ Dieser Beitrag ist Teil des Vortrags »Wird es in Russland ein neues Modell des Wirtschaftswachstums geben?«, der von der Higher School of Economics Moskau für die 14. Internationale Fachkonferenz zu Fragen der Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft (2.–4. April 2013 in Moskau) erarbeitet wurde. Der Dank des Autors gilt Jewgenij Jasin, Lew Jakobson und Natalja Akindinowaja für die inhaltliche Erörterung des Beitrags und ihre wertvollen Kommentare.

ressen der mittleren und großen »nichtoligarchischen« Unternehmen

Wir nehmen an, dass die Anstrengungen für ein verändertes Investitionsklima, die von der Regierung im letzten Jahr unternommen wurden, eine Reaktion auf den verstärkten Druck aus der Wirtschaft sind; sie sind auch auf die Einsicht zurückzuführen, dass die reale Quelle für Einkommenszuwächse der Bevölkerung und die Aufrechterhaltung sozialer Stabilität heute nur in einem auf Privatinvestitionen gestützten Wirtschaftswachstum liegen kann. Eine reale Veränderung der Bedingungen für Investoren hängt jedoch ganz wesentlich von der Qualität der staatlichen Verwaltung ab.

Die »Vertikale der Macht« und ihre Grenzen

Das aktuelle Modell der staatlichen Verwaltung in Russland lässt am besten durch den Begriff »Vertikale der Macht« erfassen. Dieses Modell, das zuerst eine Distanzierung der Regierung von der Wirtschaft und eine beträchtliche Verlagerung von Machtbefugnissen aus den Regionen ins Zentrum der Föderation vorsah, war eine Reaktion auf die Dezentralisierung der 1990er Jahre. Diese hatte zwar für einzelne soziale Gruppen Möglichkeiten geschaffen, gleichzeitig jedoch die Ungleichheiten verschärft und das Risiko einer Destabilisierung der Gesellschaft erhöht.

Die Vertikale der Macht hat bei der »Wiederherstellung der Staates« Anfang der 2000er Jahre ihre Rolle gespielt. Vieles von dem, was Wladimir Putin und seine Umgebung in dieser Zeit unternahmen, entsprach den Interessen und Erwartungen eines beträchtlichen Teils der Marktakteure. Die Wiederherstellung eines einheitlichen Wirtschaftsraums – ein Ergebnis der Zügelung der Gouverneure – war für die meisten Unternehmer von Vorteil. Die personelle Stärkung des Staatsdienstes führte zu erhöhter Qualität bei den laufenden staatlichen Verwaltungsgeschäften. Am kennzeichnendsten war in dieser Hinsicht die Steuerreform von 2000/01, die das Besteuerungssystem radikal vereinfachte, für eine Verbesserung der Steuerverwaltung und für höhere Steuereinnahmen sorgte.

War in den 1990er Jahren noch die massenhafte Ignorierung der Gesetze kennzeichnend, so begann der gestärkte Staatsapparat nun, in den 2000er Jahren, die Einhaltung der Gesetze durch Bürger und Unternehmer zu kontrollieren. Die erhöhten Steuereinnahmen führten zusammen mit deren stärkerer Umverteilung Richtung Zentralhaushalt dazu, dass sich dort beträchtliche finanzielle Ressourcen ansammelten, mit denen große soziale und Infrastrukturprojekte gestartet werden konnten.

Die Konsolidierung des Staates im Rahmen der »Vertikale der Macht« hatte aber auch andere Folgen. Das

erhebliche Anwachsen des Staatsapparates und die Ausweitung seiner Funktionen – unter anderem bei der Regulierung wirtschaftlicher Prozesse – führten zu einem Anwachsen der Korruption, die in der Gesellschaft heute als eines der drängendsten sozialen Probleme empfunden wird.

In der Logik der »Vertikale« sind detaillierte Regulierung und verstärkte Kontrolle zu den wichtigsten Instrumenten der Korruptionsbekämpfung geworden – damit sollten mögliche Willkür und die »Suche nach Renten« durch den einzelnen Beamten eingedämmt werden. Auf den ersten Blick fördert eine solche Formalisierung der Beamtentätigkeit das Entstehen und die Verbreitung allgemeingültiger, von Personen unabhängiger Regeln – die von Douglass North und dessen Mitautoren zu den wichtigsten Kennzeichen und Voraussetzungen gesellschaftlicher Entwicklung gezählt werden (North et al, 2009). Tatsächlich jedoch hat das in Russland dazu geführt, dass auf allen Ebenen des Systems nicht für die inhaltliche Arbeit immer mehr Anstrengungen unternommen wurden, sondern für die Einhaltung der geltenden Regeln und die Abfassung der Berichte. Dabei ist in der Logik eines Systems, das auf den unteren Ebenen Initiativen durch die Rahmen der bestehenden Reglements begrenzt, unweigerlich angelegt, dass die Verantwortung für die zu treffenden Entscheidungen nach oben verlagert wird.

Das Streben nach einer detaillierten Regelung der laufenden Arbeit aller Glieder des Staatsapparates – an Stelle einer Delegation der Befugnisse und einer Bewertung allein der Endresultate – geriet zudem in Widerspruch zur notwendigen Lösung der drängenden Probleme bei der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung. Die meisten dieser Probleme verlangen nach ungewöhnlichen Lösungsansätzen und einer Berücksichtigung der örtlichen Besonderheiten, was nicht zu den von oben erlassenen »universellen Reglements« passt. Die oberen Verwaltungsetagen, die ihr Eintreten für einheitliche Regeln deklarieren, machen daher systematisch Ausnahmen von diesen Regeln und gehen die entstehenden Probleme per »Handsteuerung« an, was an sich bereits einen Nährboden für Korruption schafft.

Die fehlende Verankerung von Innovationen, die hohen Funktionskosten und die starken Widersprüche, die in den Anreizen für Beamte im Rahmen der administrativen Hierarchie bestehen, sind uns aus der jüngeren sowjetischen Vergangenheit wohlbekannt. Ein solches Modell kann bei einem Überfluss der Ressourcen mehr oder weniger funktionieren (wenn man es sich erlauben kann, die gesteckten Ziele anzugehen, ohne auf die Mittel achten zu müssen), doch kommt es zu Störungen, wenn die Haushaltsgrenzen enger werden und verschiedenen inneren und auswärtigen Herausfor-

derungen begegnet werden muss. Genau das ist in der UdSSR Ende der 1980er Jahre geschehen und unserer Ansicht nach bildet sich im modernen Russland angesichts der größeren sozialen Verpflichtungen und der gestiegenen Unsicherheit über die Entwicklung der globalen Märkte nach der Krise von 2008/09 eine ähnliche Situation heraus. Ein neues Wachstumsmodell muss sich auf ein anderes Modell der staatlichen Verwaltung stützen, auf eines, das die Beamten dazu zwingt, die Interessen der Investoren zu berücksichtigen.

Wie lassen sich die richtigen Anreize im Staatsapparat schaffen?

In entwickelten Demokratien werden die »richtigen Anreize« für den Staatsapparat durch politischen Wettbewerb und den Druck einer starken Zivilgesellschaft geschaffen. In Russland sind diese beiden Faktoren schwach. Wenn dem so ist, können der nötige Druck innerhalb des Staats und die Anreize für Veränderungen hier nur durch *Wettbewerb zwischen den Regionen* entstehen. Das belegt die Erfahrung der Volksrepublik China, wo ungeachtet der unvollkommenen Marktinstitutionen und der hohen Korruption bereits seit dreißig Jahren ausnehmend hohe wirtschaftliche Zuwachsraten erreicht werden.²

Auf diese Weise besteht der Entwicklungsvektor, mit dem »richtige Anreize« geschaffen werden, beim russischen System der Staatsverwaltung in einer *Dezentralisierung*. Allerdings nicht in der Form einer mechanischen Verschiebung der fehlenden Einnahmen auf die regionale und kommunale Ebene, sondern durch eine reale Ausweitung der Autonomie der Regional- und Kommunalregierungen, was eine *Rückkehr zum Föderalismus* bedeutet. Ohne diese Schritte wird die Wiedereinführung von Gouverneurswahlen lediglich zu einer Verstärkung der Spannungen und zu neuen Beschwerden und Forderungen an Präsident und Regierung führen. Neben einer Befreiung des Zentrums von fremden Funktionen und der Rückkehr zu föderalen Prinzipien des Staatsaufbaus wird die Suche nach angemessenen Lösungen für die Probleme der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung auch durch die Umsetzung von regionalen Experimenten und Pilotprojekten erleichtert.

2 In diesem Zusammenhang sind die Arbeiten aufschlussreich, die den Unterschied in den Entwicklungsbahnen der Transformation sowie die Ergebnisse der Marktreformen in Russland und der Volksrepublik China über einen Vergleich des sowjetischen und chinesischen Wirtschaftsverwaltungsmodells mit Hilfe des funktionalen (U-Form) und der multidivisionalen (M-Form) Modelle der Firmenorganisation erklären (Maskin et al, 2000; Qian & Roland, 1998; Roland, 2000).

Eine neue Bürokratie

Die personellen Verschiebungen in den regionalen Eliten könnten die Politik einer »Rückkehr zum Föderalismus« befördern. Nach Angaben des International Center for Study of Institutions and Development der Higher School of Economics haben beispielsweise nur 16% der Gouverneure, die 2000 an der Spitze der russischen Regionen standen, im Jahr 2011 ihren Posten noch inne gehabt. Bei den Vizegouverneuren und den regionalen Schlüsselministern war die Erneuerung noch radikaler: Bis 2011 haben hier im Vergleich zu 2001 nur 8% ihre Ämter behalten. Der typische Gouverneur des Jahres 2011 war 54 Jahre alt (im Vergleich zu 64 im Jahr 2000). Der typische Vizegouverneur wurde im Schnitt zwei Jahre jünger und war 46. Gleichzeitig waren in der neuen Generation der regionalen Verwaltungseliten wesentlich mehr Menschen zu finden, die aus der Privatwirtschaft stammten (jede fünfte Gouverneur und jeder dritte Vizegouverneur), ebenso mehr professionelle Beamten (fast 40% der Gouverneure und rund 35% der Vizegouverneure).

Insgesamt können wir von einer Schicht »neuer Bürokraten« sprechen, die entstanden ist. Es handelt sich um ausreichend qualifizierte und gut bezahlte Fachleute, die die Realitäten der Marktwirtschaft kennen, in vielen Fällen die modernen Methoden staatlicher Verwaltung beherrschen und Karriere machen wollen. Solche Beamte gibt es sowohl in den Regionen, als auch in den Ministerien der Zentralregierung, doch ist auf regionaler Ebene das Ergebnis ihrer Anstrengungen besser sichtbar und sie haben dort mehr potentielle Möglichkeiten, sich eine eigene »Erfolgsgeschichte« aufzubauen, wie beispielsweise mit den Investoren, die in Kaluga oder Uljanowsk gewonnen werden konnten.

Diese veränderte Motivation der regionalen Führer lässt sich nicht nur an einzelnen Fällen nachverfolgen, sondern auch anhand einer breiteren Basis statistischer Daten. Eine Regressionsanalyse einer Umfrage bei 1000 Unternehmen der verarbeitenden Industrie, die die Higher School of Economics 2009 durchgeführt hat, zeigte, dass ein wesentlicher Faktor für eine Förderung durch die regionalen Regierungen darin bestand, dass die Unternehmen zwischen 2005 und 2008 große Investitionsprojekte umgesetzt hatten (Yakovlev, 2011).

Solche positiven Veränderungen auf der regionalen Ebene waren in Russland bis zum vorigen Jahr eher zufällig, da sie nicht auf eine bewusste Politik der Zentralregierung zur Identifizierung und Förderung einer »best practice« gestützt waren.

Regeln für die Elite

Die Stabilität der 2000er Jahre hat dazu geführt, dass sich zwei neue, recht breite soziale Gruppen herausge-

bildet, die »neuen Unternehmer« und die »neuen Bürokraten«, die über berufliche Qualifizierung und ein Einkommensniveau verfügen, das es ihnen erlaubt, an die Zukunft zu denken und langfristige Strategien zu entwickeln. Die Struktur der Steuerung von Wirtschaft und Gesellschaft, die sich während des Aufbaus der »Vertikale der Macht« entwickelt hat, erzeugt unter den Vertretern dieser Gruppen Anreize für ein opportunistisches Verhalten: eine Orientierung an Umverteilungsstrategien und nicht an produktiver Aktivität. Wer kann also dieses System heute ändern, und wie?

Entgegen der vorherrschenden Vorstellung ist das nicht eine Frage des »politischen Willens« eines Menschen oder einer kleinen Gruppe in Gestalt des »Politbüro 2«. Es ist eine Frage der Bereitschaft (und Fähigkeit) der heutigen Elite Russlands, sich über den Aufbau eines Systems von Regeln zu einigen, die von ihnen selbst eingehalten werden, und die den langfristigen Entwicklungszielen von Wirtschaft und Gesellschaft nicht entgegenstehen.

Die Besonderheit der gegenwärtigen Situation in Russland besteht darin, dass angesichts eines bestimmten Regelsystems für gewöhnliche Bürger, gewöhnliche Unternehmer und gewöhnliche Beamte die Vertreter der Spitzeneliten sich hinsichtlich einer Einhaltung dieser Regeln frei fühlen. Der Aufbau eines Systems der »Rechtsstaatlichkeit« muss also heute in Russland nicht von oben nach unten erfolgen (wie das historisch in den modernen liberalen Demokratien geschah), sondern von unten nach oben – wobei die für alle Bürger öffentlich verkündeten Regeln, Normen und Pflichten sich auch auf die Eliten erstrecken.

Dieser Logik einer Entwicklung von unten nach oben entspricht der gestiegene Druck durch verschiedene soziale Gruppen, angefangen von den Autofahrern, die wegen der sich drastisch vermehrenden »blauen Eimerchen« im Stau stehen, bis zu den Unternehmern, die versuchen, die Praxis der »feindlichen Übernahmen« und des gewaltsamen, »uniformierten« Drucks auf Unternehmen unter Beteiligung von Mitarbeitern der Polizei und der Justiz einzudämmen. Ein externer Druckfaktor für die Elite besteht zweifellos in den verschlechterten Haushaltsbedingungen, die es nicht mehr erlauben, sich bei unzufriedenen sozialen Gruppen »freizukaufen«.

Dialog und gemeinsames Vorgehen versus gewaltsame Lösungen

Druck auf die Regierung allein führt noch nicht zu angemessenen Lösungen für die herangereiften Probleme. Funktionierende Abmachungen über neue Spielregeln können nur aus einem Dialog mit organisierten Gruppen entstehen, die die Interessen der wichtigsten »Sta-

keholder« vertreten. Die gegenwärtigen Regeln wurden durch die zentrale Verwaltungselite, die »Silowiki« und durch kremlnahe Unternehmen geschaffen, als Reaktion auf die Folgen der Krise von 1998 und auf die Herausforderungen der 1990er Jahre insgesamt. In der gegenwärtigen Phase müssen in den Verhandlungsprozess über die Spielregeln neue Teilnehmer aufgenommen werden: die »neuen Unternehmen« und die regionalen Eliten. Wie wir oben zu zeigen versuchten, können gerade diese beiden Gruppen zu den treibenden Kräften für ein neues Modell wirtschaftlichen Wachstums werden. Darüber hinaus müssen die Eliten der Berufsstände (Lehrer, Ärzte, Wissenschaftler, Hochschullehrer) beteiligt werden; sie repräsentieren den öffentlich finanzierten Wirtschaftssektor, von dem die Perspektiven für ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum in erheblichem Maße abhängen.

Die drastischen Probleme der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung, denen sich Russland gegenüber sieht, verlangen oft nach ungewöhnlichen Lösungen. Die Ideen für solche Lösungen sollten eher von den »Stakeholdern« kommen, die an deren Umsetzung beteiligt wären. In diesem Zusammenhang wird der Beginn eines Dialogs über neue »Spielregeln« in beträchtlichem Maße durch das Vorhandensein von Organisationen vorbestimmt, die die gemeinsamen Interessen »ihrer« sozialen Gruppen vertreten, und die in der Lage wären, konstruktive Lösungen vorzuschlagen und die Verantwortung für diese Lösungen zu übernehmen.

Studien der Higher School of Economics zeigen, dass die Selbstorganisationsprozesse am aktivsten in der Unternehmerschaft voranschreiten. So gab es in Russland bereits vor der Krise von 2008/09 neben dem »großen Quartett« (RSPP, TPP, Delowaja Rossija und OPORA Rossija) über 300 real tätige Branchenverbände. Dabei gehörten den Verbänden auch vor der Krise bereits Unternehmen an, die aktiv investierten (Yakovlev, Govorun, 2011).

Gleichwohl versuchen bislang selbst die entwickelten Verbände, die Standesinteressen der Unternehmer vertreten, ihre Probleme über die »Vertikale der Macht« zu lösen. Dieser Ansatz kann zwar kurzfristig effektiv sein, aus Sicht der langfristigen Interessen ist er jedoch eine Illusion, da die Regierung wegen der Verschärfung der Haushaltsbegrenzungen und der zunehmenden Unsicherheit die Umsetzung ihrer Verpflichtungen gegenüber den einzelnen sozialen Gruppen nicht wird garantieren können. In der Realität werden nur jene Lösungen funktionieren, die mit den Interessen der wichtigsten betroffenen Gruppen abgestimmt sind. Daher muss das horizontale Zusammenwirken zwischen den wichtigsten »Stakeholdern« verstärkt werden, da das von sich aus die Unsicherheit abbaut, Vertrauen bildet und den Inte-

ressenshorizont weitet. In diesem Falle wäre das Endergebnis (neue, angemessene Lösungen) nicht weniger bedeutsam als der Prozess, der an sich zu einer veränderten Umwelt beiträgt.

Es ist zu unterstreichen, dass es ein langer Weg sein wird, auf dem mit »trial and error« neue Lösungen gesucht werden müssen, ein Weg, der mit unweigerlichen Kompromisse und Aufwendungen verbunden sein

wird. Die für Russland traditionelle Alternative in der Form weiterer Versuche »gewaltsamer Lösungen« bedeutete heute nicht nur die Verschwendung begrenzter Ressourcen, sondern wäre auch für die derzeitige Elite mit dem Beginn eines Prozesses der »gegenseitigen Vernichtung« verknüpft.

Übersetzung aus dem Russischen: Hartmut Schröder

Über den Autor:

Professor Andrei Yakovlev ist Direktor des Instituts zur Analyse von Unternehmen und Märkten an der National Research University – Higher School of Economics, Moskau

Lesetipps:

- Winkow, A., T. Gurowa, Ju. Polunin, A. Judanow: Delat srednij biznes; in: Expert, 2008, Nr. 10.
- Judanow, A. Ju.: Pokoriteli »golubych okeanow« (firmy-»gaseli« w Rossii), in: Sowremennaja konkurencija 2010, Nr. 2.
- Djankov Simeon, Roland, Gerard; Qian, Yingyi; Zhuravskaya, Ekaterina: Entrepreneurship in China and Russia compared, in: Journal of the European Economic Association, 4.2006, Nr. 2–3, S. 352–365.
- Hellman, J. S., G. Jones, D. Kaufman: Seize the state, seize the day: state capture and influence in transition economies, in: Journal of Comparative Economics, 31.2003, Nr. 4, S. 751–773.
- Maskin, Eric, Qian, Yingyi; Xu, Chenggang: Incentives, Information, and Organizational Form, in: The Review of Economic Studies, 67.2000, Nr. 2, S. 359–378.
- North, Douglass, John Joseph Wallis, Barry R. Weingast: Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History, New York, NY: Cambridge University Press, 2009
- Roland, Gerard: Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms, Cambridge, MA: The MIT Press, 2000.
- Yingyi, Qian; Roland, Gérard: Federalism and the Soft Budget Constraint, in: American Economic Review, 88.1998, Nr. 5, S.1143–1162.
- Yakovlev, Andrei: State-Business Relations in Russia in the 2000s: From the Capture Model to a Variety of Exchange Models? (= BOFIT Discussion Paper No. 10/2011), Helsinki: Suomen Pankki, 2011.
- Yakovlev, Andrei; Govorun, Andrei: Industrial Associations as a Channel of Business-Government Interactions in Imperfect Institutional Environment: The Russian Case. (= Economics Working Paper No. 116), London: UCL SSEES Centre for Comparative Economics, Juli 2011. <http://discovery.ucl.ac.uk/1370607/1/wp116.pdf>

Tabelle 1: Die russische Wirtschaft im März 2013

	März 2013	in % zu		1. Quartal 2013 zum 1. Quartal 2012	März 2012 in % zu		1. Quartal 2012 zum 1. Quartal 2011
		März 2012	Februar 2013		März 2011	Februar 2012	
Bruttoinlandsprodukt, Mrd. Rbl	62.599,1	103,4%			104,3%		
Index der Industrieproduktion		102,6%	112,1%	100,0%	102,0%	107,0%	104,0%
Agarproduktion, Mrd. Rbl.	171,6	102,1%	140,9%	102,3%	104,9%	141,3%	104,0%
Güterumschlag im Transportwesen, Mrd. t-km	428,8	98,7%	109,4%	98,2%	104,5%	108,1%	104,8%
Einzelhandelsumschlag, Mrd. Rbl.	1.838,3	104,4%	108,3%	103,9%	107,8%	106,9%	107,9%
Außenhandelsumschlag, Mrd. US\$	67,9	96,9%	112,6%	99,4%	114,4%	118,9%	120,5%
Investitionen ins Grundkapital, Mrd. Rbl.	751,2	99,2%	117,4%	100,1%	116,6%	118,6%	116,5%
Verbraucherpreisindex		107,0%	100,3%	107,1%	103,7%	100,6%	103,9%
Durchschnittlicher Monatslohn							
Nominal, Rbl.	28.483,0	111,5%	107,0%	111,6%	113,0%	106,3%	114,6%
Real		104,2%	106,6%	104,2%	109,0%	105,7%	110,3%
Arbeitslose, Mio.	4,3	90,5%	98,0%	92,6%	89,7%	100,9%	85,3%
Offiziell registrierte Arbeitslose, Mio.	1,1	82,5%	98,6%	82,6%	79,9%	98,7%	80,1%

Quelle: Angaben der Statistikbehörde Rosstat http://www.gks.ru/bgd/free/B13_00/IssWWW.exe/Stg/dk03/1-0.htm