

Возврат к идеологии бережливости

© 2015 г. И.И. Пичурин*

Масштабы потребления всех видов ресурсов их неуклонный рост оказались общемировой проблемой, особенно, если учесть бурное развитие экономик восточноазиатских стран. Надежда на то, что научно-технический прогресс в отраслях, потребляющих ресурсы, спонтанно позволит компенсировать увеличение расходования ресурсов, обусловленное ростом объемов производства, многим ученым представляется неоправданной. Все большее число специалистов склоняются к убеждению, что без изменений экономической парадигмы устойчивое развитие современной цивилизации невозможно. Об этом говорилось еще на давосском форуме 2009 г. Одной из возможных составляющих изменения экономической парадигмы является отношение к бережливости, которая, начиная со второй половины XX в., перестала быть столь обязательной, каковой она была для большинства людей в предыдущие времена. Учитывая изложенное, тема статьи о возврате к идеологии бережливости представляется актуальной. В статье предпринята попытка показать, что призыв к росту потребления, сформировавшийся в США в сороковых годах прошлого века на фоне колоссального роста производительности труда, в угоду крупным корпорациям, породившимся в эпоху массового потребления, нашел отклик не только в Америке и Европе, но и оказал пагубное влияние на весь мир. Расточительность стала признанной, как свидетельство успеха – сначала в конечном потреблении, а потом проникла и в производственную сферу под флагом научно-технического прогресса. Сейчас в мире постепенно происходит отрезвление под давлением проявившейся ограниченности ресурсов и необратимых экологических последствий. В статье высказаны соображения о том, в каких проявлениях и какими методами необходимо бороться с расточительностью.

Ключевые слова: бережливость, расточительность, потребление, издержки, природные ресурсы, экология.

Провозглашаемая в последнее время переориентация российской экономики на внутренний рынок и импортозамещение невозможна без повышения конкурентоспособности на внутреннем рынке отечественной продукции по сравнению с импортной. Одним из важнейших условий привлекательности российской продукции для внутренних потребителей является снижение издержек на ее производство и цены. Особенно актуальной становится постановка такой задачи после состоявшегося в августе 2012 г. вступления России в ВТО, предусматривающего постепенное снижение пошлин на импортные товары.

Для решения этой задачи, прежде всего, необходимо отказаться от сформировавшегося во второй половине XX в. в развитых западных странах и в России расточительного отношения к природным благам и потребительным стоимостям, созданным прошлым и живым трудом.

Расточительность раньше никогда не была присуща широким слоям населения, потому что все, что они потребляли, давалось тяжелым трудом. И по

отношению к окружающей среде все оседлые народы были бережливы. Они понимали, что эта среда должна кормить не только их, но и потомков. В мировой религии проповедовали рачительное отношение к имеющимся благам и не поощряли стремление к роскоши и наслаждениям. Только верхушка общества могла позволить себе расточительность, да и то только для того, чтобы показать свое превосходство над простыми смертными.

Что же заставило широкие слои населения, сначала в США, а потом в Западной Европе отказаться от освященной тысячелетиями традиции бережливости в быту и производстве?

Насыщение рынков, достигнутое благодаря гигантскому росту производительности труда в XX в., создавало ограничение для дальнейшего роста корпораций. Массовое производство требовало массового потребления, а оно оказалось не беспредельным. Значит, надо было его искусственно увеличить. И выход нашелся в идеологии «Общества потребления». Средства массовой информации, состоящие на службе у корпораций, стали внушать, что радость жизни не в накоплении, а в потреблении.

Если раньше автомобиль, приобретенный в личную собственность, эксплуатировался 15–25 лет, пока сохранялись его служебные свойства, то теперь оказалось, что такой владелец автомобиля в глазах

* Д-р экон. наук, проф. Уральского федерального университета. 620002, г. Екатеринбург, ул. Мира 19 И-402, Россия. i.i.pichurin@urfu.ru.

окружающих выглядит неудачником, не способным купить автомобиль последних моделей. И модели стали менять по внешним признакам, чтобы изда- лека было видно, что эта модель последнего года выпуска. И снобистые по воспитанию американцы оказались способными выбросить на свалку автомоби- ля, который мог бы еще много лет вполне удовлет- ворять потребности, ради которых был создан, зато появлялся спрос на новые автомобили, совершенно не обязательные для обеспечения достойного суще- ствования покупателей, но зато увеличивающий мас- совый спрос на автомобили, который обеспечивал рынок сбыта автомобилестроительным компаниям. Желание наращивать объемы производства и полу- чать все возрастающую прибыль порождало статус- ные потребности, которые поистине безграничны в отличие от физиологических и гигиенических.

Поскольку автомобиль оказался предназначен- ным для ограниченного модой срока использова- ния, то и стремиться к обеспечению его долговечно- сти перестало входить в задачу изготовителей. Они стали делать автомобили в расчете на несколько лет эксплуатации, что приводило к снижению их долго- вечности.

Мы привели в качестве примера легковой авто- мобиль. Но точно так же инициировали рост потре- бления в одежде, обуви, бытовой техники. Обувь, которую можно было бы носить несколько лет и она прекрасно сохраняла бы те свойства, ради которых была создана, заменялась на следующий сезон, потому что изменилась мода. Весь труд и другие виды ресурсов, потраченные на ее изготовление, оказались досрочно выброшенными на свалку.

Все это безумное с точки зрения здравого смысла отношение к потребительным стоимостям, созданным трудом с использованием природных ресурсов, преподносилось как достижение прогрес- са, обеспечивающее радость жизни, свидетельство торжества американского образа жизни.

Уважение к бережливости сменилось прене- брежительным отношением к тем, кто не спешит соответствовать моде потому, видимо, что является неудачником.

Ускорение сменяемости видов продукции косну- лось и средств производства. Станки, которые рань- ше эксплуатировались десятилетиями стали заме- нять через несколько лет. Здесь побудителем для замены была уже не мода, а вбиваемое в сознание представление о том, что критерием успеха компа- нии является частота обновления основных фондов как свидетельство прогресса в данном производ- стве. А рейтинг компании влияет на стоимость акций. В результате станки, оборудование, сооруже- ния, которые могли бы еще много лет приносить пользу, выбрасывались ради приобретения более новых, современных, якобы более эффективных. Ускорение сменяемости видов продукции, технологий во всех сферах деятельности (производство автомобилей, одежды, станков, продуктов питания, мебели и т.п.) стало фетишем. Ради этого жертвуют сбережением

прошлого труда и природных ресурсов, экологией. Большинство не задумывается над тем, что ускоре- ние НТП не может быть бесконечным. Что НТП это не цель, а средство.

Расточительность стала характерной не только для потребления, но и для производства. Миновали те времена, когда в корпорациях считали каждый цент, затраченный на производство отдельных узлов и деталей, потому что главным источником прибыли в условиях конкуренции было снижение издержек. Громадные корпорации, действующие на олиго- польных или монопольных рынках, получили воз- можность устанавливать цены, далеко не всегда обусловленные издержками, но оправданные повы- шением качества своей продукции. Принцип «каче- ственнее, значит дороже» стал общепризнанным. Если потребитель приобретает более дорогую, но более качественную продукцию, то это ему выгодно, если рост качества опережает рост цены. Если бы на этих рынках действовали правила ценообразования, характерные для чистой конкуренции, то вопрос о возможности снижения издержек обязательно воз- ник бы. И так было, пока не появился японский тезис: «лучше и дешевле одновременно», который сна- чала воспринимался в США как демпинговый маневр, но потом экономическая практика подтвердила его состоятельность. От расточительности в производ- стве, которая была вполне допустимой в те времена, когда прибыль формировалась за счет установления цен, отрывающихся от издержек благодаря росту качества и монополизму (олигополизму) корпораций на рынке, приходится снова возвращаться к береж- ливости. Кроме распространения японского подхо- да к ценообразованию, предлагающего сокращение издержек наряду с ростом качества, в последние десятилетия появился еще один мощный фактор – ограничения, накладываемые природной средой.

Раньше, когда каждая тонна железной руды извлекалась из земли с огромными трудозатрата- ми, ее ценили. Старались сделать металлоизделие максимально долговечное и прочное. Когда в XX в. научились извлекать из одного месторождения мил- лионы тонн с глубин до 800–1000 м с небольшими трудозатратами, к природным ископаемым стали относиться расточительно. Это коснулось всех видов природных ресурсов. Легкость добычи порождала легкость расходования до тех пор, пока не пришлось столкнуться с проблемой ограниченности ресурсов в природе.

Если раньше главной помехой росту производ- ства была ограниченность рынков сбыта, то теперь стало вырисовываться ограничение в виде небес- предельности источников природных ресурсов. Появилась необходимость задумываться над их более рациональным расходованием, то есть задумываться о сбережении.

Второе ограничение, накладываемое природ- ной средой это экология. Масштабы влияния тех- ногенной деятельности на природную среду стали настолько огромными, что саморегулирование, при-

сущее природной среде, не обеспечивает ее сохранение. В 1970-е гг. об этом заговорили во весь голос ученые Римского клуба. Корпорации отмахивались от тревожных прогнозов, продолжая свою разрушительную деятельность. Теперь, когда прогнозы стали явью, все осознали, что изменение природной среды превратилось в самую серьезную опасность для человеческой цивилизации.

Специалисты подсчитали, что планетарных ресурсов достаточно для безбедного существования лишь одного миллиарда землян («золотого»), а если «незолотая» часть человечества, осуществив научно-технический прорыв, обеспечит себе достойный уровень жизни, то природных ресурсов хватит на всех на 10–15 лет. Эти данные приведены в работе «Западная модель уничтожения конкурентов» П.А. Кохно [1, с. 105]. И далее из этой же работы: «Не пролетариат, а ее величество Природа обречена стать могильщиком современного капитализма и базирующейся на нем рыночно-эгоистической цивилизации, ориентированной исключительно на удовлетворение безгранично увеличивающихся потребностей в то время, когда уже давно пора бы начать ограничивать их быстро растущие аппетиты» [1].

Есть множество специалистов, и в том числе экологов, которые считают, что противостоять дальнейшему повышению ущерба от техногенной деятельности можно путем совершенствования этой деятельности, а не снижения темпов ее роста. Что противостоять росту потребления невозможно и поэтому говорить об ограничении роста производства бессмысленно. Но так думают не все. Есть специалисты, к числу которых принадлежит и автор данной статьи, считающие, что ограничение роста потребления возможно и необходимо [2–6]. И одним из способов ограничения роста потребления является бережливость в быту и на производстве.

Помимо описанных общемировых причин отказа от расточительности второй половины XX в., в российской экономике есть еще и свои специфические причины, обуславливающие необходимость возврата к бережливости.

Первая причина уходит своими корнями еще в советскую экономику. До так называемой «косыгинской» реформы 1964 г. одним из главных показателей, характеризующих успешную деятельность предприятий, было неуклонное снижение себестоимости, то есть издержек. При отсутствии эффективной конкуренции показатель снижения себестоимости был единственным, но очень мощным стимулом снижения издержек. Когда в 1964 г. в ходе «косыгинской» реформы главным показателем успеха стал рост прибыли, снижение издержек перестало играть свою определяющую роль. Авторы реформы, плохо знающие реальную экономику, полагали, что при устанавливаемых государством ценах, предприятия, желая увеличить прибыль, будут вынуждены снижать себестоимость и поэтому, по-прежнему, будут бережно относиться к расходованию ресурсов. Но они не учитывали того, что предприятия и объ-

единяющие их отраслевые министерства способны были оказывать значительное влияние на государственное ценообразование. Оказалось возможным повышать прибыль за счет повышения цен, а не за счет снижения себестоимости. Об этом много писали еще в советское время [7, 8]. Советская экономика перестала быть экономной. Рыночный показатель прибыли не вписался в социалистическую систему хозяйствования.

Вторая причина расточительности в российской экономике заключается в том, что при переходе крупных производств в частные руки резко ухудшилось управление этими производствами. В стоимостном выражении это не столь очевидно, потому что гиперинфляция 1990-х годов и значительная инфляция двухтысячных годов не позволяют рассматривать издержки в стоимостном выражении как сопоставимые величины.

Но тот факт, что передача собственности на крупное производство не привела к повышению эффективности его использования не вызывает сомнений, хотя предполагаемая бережливость собственников-частников была лейтмотивом в рассуждениях реформаторов.

Причин роста издержек на приватизированных предприятиях множество, но важнейшие из них – это некомпетентность новых хозяев и незаинтересованность персонала в снижении издержек. Рост последних в России особенно велик, потому что их уровень и так выше среднемирового в силу природно-климатических и географических особенностей нашей страны. Это достаточно убедительно описано в работах С.Г. Кара-Мурзы, А. Паршева [9, 10].

Поэтому возврат к бережливости, необходимость которого начали осознавать во многих развитых странах, особенно актуален для России, для обеспечения конкурентоспособности своей продукции на внутреннем рынке.

По подсчетам российских экономистов издержки производства конечной сопоставимой продукции, продаваемой на мировом рынке за 100 долл., составляют (в долл.) в Великобритании – 121,5; в Германии – 110; в США – 93; в Японии – 89,5; в России (и Казахстане) – 253. В новых индустриальных странах этот показатель составляет около 60 долл. [11]. Разница в затратах настолько велика, что говорить о конкурентоспособности на мировом рынке российской продукции материального производства, не являющейся уникальной по своим характеристикам, представляется неразумным. Не зная методологию расчетов, используемую авторами этого чрезвычайно интересного исследования, можно усомниться в точности полученных результатов, но в том, что разница в издержках огромная сомневаться не приходится.

Стоит ли при такой разнице в издержках заниматься их снижением в борьбе за конкурентоспособность российской продукции? Безусловно, стоит, если речь идет о конкурентоспособности на внутреннем рынке. Потому что иначе невозможно обеспечить существование российской промышленности и

страна скатится до уровня сырьевого придатка развитых стран.

По нашему мнению снижения издержек следует добиваться по двум направлениям.

Во-первых, установить какими были издержки в натуральном выражении до реформирования экономики, и добиться возврата к этому уровню.

Для этого на основании статистических данных необходимо установить уровень этих издержек в 1987 г. – последнем году, когда в полном объеме существовала социалистическая экономика. Принятое среди экономистов сопоставление всех показателей с 2000 г. неоправданно, потому что никаких экономических преобразований в 2000 г. не происходило. А 1987 г. – это последний год, предшествовавший коренным изменениям Горбачевской перестройки, означавшим фактический отказ от существования социалистического хозяйственного механизма [12].

При этом следует определить, какая часть приращения издержек связана с увеличением удельных постоянных расходов в натуральном выражении, обусловленном сокращением объема производства, а какая – с увеличением переменных расходов. Устранение приращения переменных расходов как раз и должно стать объектом управленческого воздействия.

Раньше, когда государственные предприятия управлялись сверху, статистические данные, которыми располагали руководящие инстанции, не позволяли предприятиям увеличивать переменные издержки в натуральном выражении. Допустим, расход металла на единицу металлопродукции или топлива на 1 кВт·ч электроэнергии. После приватизации контроль сверху исчез, а новые собственники перестали заниматься сбережением в силу своей некомпетентности и, имея другой более легкий способ наращивания прибыли за счет цен.

Сейчас собственники предприятий и топ-менеджеры вынуждены будут этим заниматься без давления сверху. Они сами должны взять на вооружение все статистические материалы о переменных издержках в натуральном выражении, накопленные начиная с 1987 г., и принять меры к восстановлению ранее достигнутого уровня переменных расходов.

Вторым направлением снижения издержек, по мнению автора – самым перспективным, должно стать вовлечение персонала предприятий в решение этой жизненно важной для предприятий проблемы. Оно получило в два последних десятилетия распространение во всем мире. Инициаторами и первопроходцами в этом новом движении стали японские компании. Особенно интенсивно стали использовать японские методы управления, трансформировав их применительно к местным условиям, после финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., показавшего вдумчивым экономистам недопустимость прежнего расточительного отношения к природным ресурсам и экологии. Поэтому «кайдзен» как эффективный способ борьбы с расточительностью получил широ-

кое распространение в мире. «Кайдзен» – это японский термин, позаимствованный специалистами по управлению в других странах. Он означает непрерывное совершенствование, в которое вовлечены массы работников, предлагающие мероприятия по снижению издержек. В работе идеолога этого направления Масаеки Имаи «Гамба кайдзен» [13] есть следующие высказывание: «Есть два подхода к решению проблем. Первый предусматривает инновацию – применение новейших дорогостоящих технологий, например, высокопроизводительных компьютеров, а также вложение значительных средств. Второй использует такие инструменты как здравый смысл, контрольные листки и методы, не требующие больших затрат. Это подход называется «кайдзен». Чтобы осуществлять планирование и работать вместе для достижения успеха, в процесс совершенствования вовлекаются все – начиная с руководителей организаций [13, с. 22]. При этом инновациями в первую очередь занимается высшее руководство и менеджмент среднего звена, а непрерывное совершенствование – удел менеджмента среднего звена, мастеров, рабочих.

Следует отметить, что использование «кайдзен» как главного направления снижения издержек имеет в России удачные предпосылки для реализации. Предпосылки эти заключаются в том, что еще в советское время в России широко применялись методы хозрасчета вплоть до уровня бригад, личные счета экономии и множество подобных инструментов снижения издержек, широко освещенных в советской экономической литературе и дававших приличные результаты. Японские создатели современных методов управления производством в своих работах неоднократно отмечали использование ими советских наработок в области вовлечения работающих в совершенствование производства, в том числе в снижение издержек. Поэтому стоит при использовании методологии «кайдзен» на российских предприятиях внимательно присмотреться к своему собственному отечественному опыту с целью трансформации его применительно к современным условиям. Но главное, что нельзя не учитывать при внедрении «кайдзен», это пересмотр методов мотивации персонала. Можно сколько угодно призывать к созданию «командного духа» у персонала компании, но если различие в доходах между руководителями компании и рядовыми работниками будет не 6–8 раз, как это практикуется у японцев и многих европейцев, а в десятки и сотни раз, как это имеет место быть в целом ряде российских компаний, то о «духе команды» в такой компании говорить бессмысленно.

Прежде чем мы перейдем к методам обеспечения бережливости в потреблении, стоит остановиться на обоснованности опасений многих экономистов относительно возможности экономического развития при уменьшении роста личного потребления, обусловленного более рациональным удовлетворением потребностей. Рост потребностей эти экономисты рассматривают как обязательное условие экономического развития, отождествляемого с эко-

номическим ростом. Но правильно ли отождествлять развитие с ростом?

Совершенно, очевидно, что нет. Рост – это одно из направлений развития. До недавнего времени (а для многих стран и поныне) рост был главным направлением развития. Сейчас обстановка изменяется. Ограничения, как ресурсные, так и экологические заставляют рассматривать в качестве главного направления развития не рост, а повышение степени независимости от окружающей среды. Под независимой понимается техногенная деятельность, позволяющая природе самовосстанавливаться.

Следующим возникает вопрос – можно ли воздействовать на динамику индивидуальных человеческих потребностей не ограничивая их законодательным путем. Весь человеческий опыт показывает, что самым эффективным способом влияния является общественное мнение. Маркетологи хорошо знают, что в странах «золотого миллиарда» удовлетворение статусных потребностей связано с 40–50 % стоимости покупок. До тех пор пока приобретение и использование дорогих автомобилей, одежды, домов будет престижно, будет свидетельством успешности их обладателей, до тех пор потребность в них будет расти, несмотря на очень умные, логичные публикации ученых об опасности для человечества увлечения такого роста потребления. Но как только обладатель автомобиля стоимостью в несколько миллионов долларов начнет выглядеть смешным дикарем, гордящимся бесполезными побрякушками, так мгновенно исчезнут желающие выглядеть нелепыми в глазах окружающих по этой причине. Если в общественное сознание удастся внедрить мысль о том, что излишества аморальны, а не престижны, количество желающих похвалиться излишествами начнет снижаться. Пропаганда умеренности должна стать государственной политикой, а стремление к излишествам высмеиваться как признак невежества, отсталости. Наука: философия, социология, психология и т.п. должны разрабатывать новые стереотипы мышления и поведения, которые через все средства воздействия на общественное сознание (СМИ, интернет, литературу, киноискусство) должны формировать новое представление о привлекательности, достойном подражании эталону члена общества.

Тогда стремление к росту материального потребления перестанет быть привлекательным, а расточительность будет выглядеть аморальной.

Библиографический список

1. Кохно П.А. Западная модель уничтожения конкурентов. // Вестник Академии Тринитаризма. Эл № 77-6567, публ. 17439
2. Пичурин И.И. Новые закономерности в современной экономике: сборник авторских статей. Екатеринбург: УрФУ, 2013. 317 с.
3. Роменец В.А., Ильичёв И.П. Экономические закономерности, стратегии и проблемы развития черной металлургии // Экономика в промышленности. 2008. № 1. С. 3–13.
4. Мартин Г.П., Шуман Х. Западная глобализация. Атака на процветание демократии. М.: Издательский дом «Альтона», 2001. 335 с.
5. Дюринг Ален. Сколько же нам надо? XX век: последние десять лет. М.: Прогресс, Пантея, 1992. С. 11–27.
6. Пичурин И.И. Прогноз тенденций в динамике материальных потребностей в развитых странах // Журнал экономической теории. 2004. № 1. С. 40.
7. Чеплаков В.И. Ценообразование в черной металлургии. М.: Металлургия, 1982. 240 с.
8. Тихонов Р.М. Конкуренентоспособность промышленной продукции. М.: Изд-во стандартов, 1985. 174 с.
9. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация. От начала Великой Победы. М.: Изд-во Экспо; Изд-во Алгоритм, 2005. 640 с.
10. Паршев А. Почему Россия не Америка? М.: Крымский мост, 2000. 414 с.
11. Обзор мировой экономики. Ноябрь 2010.
12. URL: <http://www.ereport.ru/reviews/rev201011.htm>. (дата обращения: 05.05.2015).
13. Пичурин И.И. Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России. Правда и вымысел об экономическом развитии России в XX веке. LAP Lambert Academic Publishing, 2013.
14. Масааки Имаи. Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 346 с.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2015, no. 3, July – September, pp. 118 – 123
ISSN 2072-1633

Return to the ideology of thrift

I.I. Pichurin – Ural Federal University behalf the First President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg 620002, Russia. E-mail: i.i.pichurin@urfu.ru.

Abstract. The extent of consumption of all kinds of resources and their steady growth proved a worldwide

problem, especially considering the rapid development of the East Asian economies. The hope is that scientific and technological progress in industries that consume resources spontaneously will compensate increase of resources due to increased production volumes, many scientists appear to be unjustified. A growing number of experts are inclined to believe that without change the economic paradigm of the sustainable development

of modern civilization possible. This was discussed further at the Davos forum in 2009. One of the possible components of the change in the economic paradigm is related to frugality, which, since the second half of the twentieth century, is no longer so mandatory, which it was for most people in recent times. Considering the above, the subject of the article about the return to the ideology of thrift seems relevant. The article attempts to show that the call for increased consumption, which was formed in the United States in the forties of the last century on the background kolossalnoe productivity growth, in favor of large corporations, the people in the age of mass consumption, the review found, not only in America and Europe, but also had a detrimental effect on the whole world. Extravagance became recognized as a sign of success – first in the final consumption, and then penetrated into the sphere of production under the banner of scientific and technical progress. Now the world is gradually going sobering pressure manifested limited resources and irreversible environmental impacts. The article expressed concerns about public manifestations and the methods necessary to combat wastefulness.

Keywords: frugality, extravagance, consumption, costs, natural resources, ecology.

References

1. Kokhno P.A. *Zapadnaya model' unichtozheniya konkurentov*. [The Western model of destroying competition]. *Vestnik Akademii Trinitarizma*. EI № 77-6567, publ. 17439. (In Russ).
2. Pichurin I.I. *Novye zakonmernosti v sovremennoi ekonomike: sbornik avtorskikh statei* [New laws in the modern economy]. Ekaterinburg: UrFU, 2013. 317 p. (In Russ).
3. Romenets V.A., Il'ichev I. P. Economic laws, policies and problems of the steel industry. *Ekonomika v promyshlennosti*. 2008. No. 1. Pp. 3–13. (In Russ).
4. Martin G.P., Shuman Kh. *Zapadnaya globalizatsiya. Ataka na protsvetanie i demokratiyu*. [Western globalization. The attack on prosperity and democracy]. Moscow: Izdatel'skii dom «Al'tona», 2001. 335 p. (In Russ).
5. Dyuring Alen. *How much do we need? XX century: the last ten years*. Moscow: Progress, Panteya, 1992. Pp. 11–27. (In Russ).
6. Pichurin I.I. Forecast trends in material requirements in developed countries. *Zhurnal ekonomicheskoi teorii*. 2004. No. 1. P. 40. (In Russ).
7. Cheplakov V.I. *Tsenoobrazovanie v chernoi metallurgii*. [Pricing in the steel industry]. Moscow: Metallurgiya, 1982. 240 p. (In Russ).
8. Tikhonov R.M. *Konkurentosposobnost' promyshlennoi produktsii*. [The competitiveness of industrial products]. Moscow: Izd-vo standartov, 1985. 174 p. (In Russ).
9. Kara-Murza S.G. *Sovetskaya tsivilizatsiya. Ot nachala Velikoi Pobedy*. [Soviet civilization. From the beginning of the Great Victory]. Moscow: Izd-vo Ekspo; Izd-vo Algoritm, 2005. 640 p. (In Russ).
10. Parshev A. *Pochemu Rossiya ne Amerika?* [Why Russia is not America?]. Moscow: Krymskii most, 2000. 414 p. (In Russ).
11. *Obzor mirovoi ekonomiki. Noyabr' 2010*. Available at: <http://www.ereport.ru/reviews/rev201011.htm>. (accessed: 05.05.2015). (In Russ).
12. Pichurin I. I. *Predposylki i posledstviya demontazha sotsialisti-cheskoï ekonomiki v Rossii. Pravda i vymysel ob ekonomicheskom razvitiï Rossii v XX veke*. [Background and consequences of the dismantling of the socialist economy in Russia. Truth and fiction about the economic development of Russia in the XX century]. LAP Lambert Academic Publishing, 2013. (In Russ).
13. Masaaki Imai. *Gemba kaidzen: Put' k snizheniyu zatrat*. [Gemba Kaizen: The way to reduce costs]. Moscow: Al'pina Biznes Buks, 2005. 346 p. (In Russ).

Information about authors – Doctor of Economic Sciences, Professor.