

НОВАЯ РУБРИКА. "Их" идеи - в наши массы

Последнее время все чаще слышны справедливые сетования на эмиграцию специалистов, "утечку мозгов" или просто безвозмездное заимствование западным бизнесом идей, рожденных под небом бывшего СССР. Стремясь хотя бы частично восстановить справедливость, мы открываем рубрику, в которой будем извещать читателей об организационных и технических новинках, принимаемых на вооружение за рубежом. Надеемся, что некоторые из них заинтересуют и наши отечественные коммерческие структуры - в первую очередь малый бизнес.

* Принимать лекарства следует под строгим контролем врача. Этой азбучной истине, однако, подчас бывает нелегко следовать: далеко не всегда опытный врач оказывается "под рукой". С учетом этого американскими фармацевтами открыт специальный платный канал телефонной связи для пациентов. Пользуясь им, можно в течение 3-5 минут получить базовую информацию по определенному лекарству, включая порядок приема, рекомендуемые дозы, побочные эффекты и взаимодействия с другими препаратами.

Одна минута такой телефонной справки стоит полтора доллара. В телефонный справочник уже сейчас включено более 500 препаратов.

* Как сообщает английский журнал "Экономист", стояночные площадки в Японии буквально забиты поддержанными автомобилями, продать которые внутри Страны Восходящего Солнца становится все сложнее. Считается, что в Японии, как нигде в мире, автомобили очень быстро теряют свою стоимость по мере износа. Так, автомашина, приобретенная примерно за 20 тыс. долл., уже через четыре года эксплуатации оценивается всего в 3 тысячи. Далее цена падает еще стремительнее.

В то же время даже поддержанные японские автомобили обычно находятся в неплохом состоянии, чему немало способствует легендарная аккуратность их владельцев.

Многие японские бизнесмены возлагают немалые надежды на республики СНГ, где, по некоторым оценкам, можно ежегодно продавать около 2 млн. поддержанных автомашин.

* Наверное, по всему миру родители жалуются на то, что их дети теряют вкус к чтению. Подростка сегодня трудно оторвать от телевизора или видеомэгафона.

На этом фоне бурное развитие в США получили магнитофонные записи книг, прежде всего художественных произведений. На такие "аудиокниги" американцы уже сейчас ежегодно тратят примерно 500 млн. долл.

Обычно книга "начитывается" на 10 пленок и выдается напрокат на месяц за 18-20 долл. Сокращенные варианты книг выпускаются на двух 90-минутных кассетах и продаются за 15 долл. На полках магазинов имеются записи 6 тыс. книг, среди которых нашлось место и "Войне и миру" Льва Толстого на 40 пленках.

Слушают пленки не только дети и подростки. К числу потенциальных покупателей такой продукции относятся слепые. Большой популярностью записи пользуются у бегунов трусцой и у тех, кто ездит на работу на автомобиле из пригорода. Проявляют интерес к аудиокнигам водители грузовиков дальнего следования, а автомобильные пробки заметно подогревают покупательский спрос.

По материалам печати подготовил Г. ГЛАДКОВ