



К СВЕДЕНИЮ

Иномарка: мифы и реальность

Автомобилем импортного производства сегодня уже вряд ли кого удивишь. За какие-то три-четыре года они буквально наводнили город. И если раньше вслед за бегущим импортным чудом проходили одновременно поворачивали головы, то теперь даже на самый шикарный лимузин никто не взглянет. Привыкли...

Чем же так пленяет российского водителя импортное авто? Ответ лежит на поверхности: попробуйте пересечь из видавшего виды «Запорожца» в новый «Мерседес». Небо и земля. Прибавим сюда и другие немаловажные качества. Престиж, например. И все станет понятным.

Безусловно, есть у иномарок и свои противники. В первую очередь к ним относятся «безлошадные» горожане. Эти считают, что на импортных «тачках» ездят сами знаете кто. Нувориши, подпольные миллионеры, мафиози и просто очень «крутые» парни, с которыми лучше не связываться. В их адрес сыплются мысленные проклятия, и всегда чешутся руки сделать владельцу иностранного лимузина какую-нибудь гадость. Нацарапать, скажем, на самом видном месте слово из трех букв. И, представьте себе, царапают, пока никто не видит.

Вторым противником «Тойот» и «Мерседесов» являются местные водители. Во-первых, обидно, когда тебя обгоняют, во-вторых, при появлении на пути иномарки следует держать ухо востро. Не дай Бог, чего-нибудь помнешь или поцарапаешь — всю жизнь на ремонт работать будешь.

Видя такое «уважение», владельцы иномарок, конечно, кое-что себе позволяют на отечественных дорогах. Могут и скорость приличную показать, и во встречный ряд невзначай перестроиться... И тут у них есть хорошие «друзья» — работники Госавтоинспекции. Наш гаишник водителем иномарок любит. Это не владелец тряпчатого «Запорожца», с которого, как говорится, и взятки гладки. Человек, сидящий за рулем импортного лимузина, не станет вступать в пререкания со стражем дорожного порядка. Невыгодно. Поэтому, даже если на самом деле никакого нарушения ПДД нет, лучше заплатить. Дешевле выйдет.

А теперь немного статистики. На начало года в столице из 1,1 миллиона зарегистрированных

автомобилей было более 200 тысяч иномарок. То есть, практически каждая пятая машина. По нашему городу подобной информации получить не удалось, но очевидно, что мы по степени насыщенности иномарками раза в три от московичей отстаем. Не беда — скоро догоним. Цены — то на отечественные автомобили уже практически не отстают от цен на импортные. Вот и приходится выбирать...

Кстати, то, что на иномарках ездят одни только нувориши, — не более, чем распространенное заблуждение. К примеру, в Японии подержанный 5-7-летний автомобиль можно купить за 200-500 долларов. Европейские авто стоят несколько дороже японских, зато дешевле транспортировка. «Фольксваген» или «Опель» в очень хорошем состоянии выпуска 1986-88 годов обходится владельцу в 2-2,5 тыс. долларов, включая затраты на перегонку и таможенно. Сравните: новая отечественная «девятка» сегодня «тянет» уже за 10 тысяч «зеленых». К тому же вероятность того, что вашу «девятку» на следующий день не угонят, очень мала. «Мерседесы» и «Вольво» в этом отношении больше застрахованы. По крайней мере, найти их в случае угона гораздо легче. Хотя в столице уже и иномарками не гнушаются. И у кого угоняют! Известный актер Александр Абдулов, и тот совсем недавно лишился своего новенького БМВ... Отсюда мораль: слишком хорошо — тоже нехорошо.

Очевидно, наши городские владельцы иномарок об этом знают. Во всяком случае, «Ролс-Ройсов» и «Крайслеров» я на магнитогорских дорогах еще не встречал. Весьма редки и упомянутые БМВ. Зато в последнее время все чаще мелькают «Форды» и «Мерседесы», многие из которых, что называется, с «нуля». Автомобили с правым рулем медленно уходят в прошлое. Это, главным образом, связано с тем, что наш нынешний премьер Виктор Черномырдин в свое время издал постановление о запрете использования на российских дорогах таких авто. Якобы, японские лимузины создают в России аварийную обстановку, что никакими статистическими данными не подтверждается. Тем не менее, до 1 января 1995 года все эти «Тойоты», «Ниссаны» и «Хонды» должны с отечественных дорог исчезнуть. Вот они и исчезают...

ТЕСТ

Каков ваш стиль руководства?

1. Все полномочия:

- а) сосредоточиваете у себя
б) делите с сотрудниками
в) передаете другим, но на контроль тратите времени больше, чем если бы выполняли сами

2. Всю ответственность:

- а) берете на себя
б) делите с подчиненными
в) стараетесь возложить на подчиненных
3. Активность и инициатива:
а) должна исходить только от руководителя
б) и от руководителя, и от подчиненных
в) только от подчиненных или со стороны

4. Решения по управлению коллективом принимаете:

- а) единолично
б) вместе с подчиненными
в) стараюсь затягивать такие решения

5. Ваше поведение при нехватке знаний:

- а) решаю вопросы самостоятельно, даже если слабо их знаю
б) не скрываю своего незнания
в) пробелы в знаниях восполнить не стремлюсь

6. Ваша позиция относительно самостоятельности подчиненных:

- а) навязываю им свое мнение
б) заинтересован в их самостоятельной работе

7. Преобладающие методы руководства:

- а) обычно приказываю, а не прошу
б) обращаюсь за советами и с просьбами к подчиненным
в) часто делаю выговоры и замечания подчиненным

8. Как вы поддерживаете дисциплину в коллективе:

- а) требую ее формального соблюдения
б) требую беспрекословного подчинения
в) не в состоянии ее контролировать

9. Как осуществляется контроль за деятельностью подчиненных:

- а) постоянно и жестко контролирую и вмешиваюсь
б) контролирую регулярно, но не вмешиваюсь
в) контролирую от случая к случаю

10. Каков характер требовательности к подчиненным:

- а) придираюсь
б) требую по принципу «давай-давай»
в) требования предъявляю эпизодически

11. Какова реакция на советы и возражения подчиненных:

- а) не считаюсь с их возражениями
б) регулярно советуюсь с ними
в) не всегда имею свое мнение, нередко

Уметь выступать и делегировать полномочия — составляющие стиля руководства. А как работаете вы? Это можно узнать с помощью предлагаемого теста. В каждом вопросе выберите один вариант ответа.

подчиненные дают мне не только советы, но и указания, аргументируя их

12. Как вы относитесь к критике со стороны подчиненных:

- а) отрицательно
б) на критику не обижаюсь и стараюсь использовать ее для улучшения обстановки в коллективе

13. Состояние контактов с подчиненными:

- а) держусь от подчиненных на расстоянии
б) регулярно общаюсь с ними и информирую о проблемах
в) вступаю в панибратские отношения

14. Каков вы в общении:

- а) груб и нетактичен
б) вежлив и доброжелателен
в) в общении равнодушен

15. Как вы себя оцениваете:

- а) считаю себя незаменимым
б) ничем не обнаруживаю своего превосходства
в) безразличен к тому, как меня оценивают

16. Каково сотрудничество и доверие в коллективе:

- а) в коллективе нет отношений сотрудничества
б) работники поддерживают дружеские отношения
в) работники безразличны друг к другу

17. Ваше ближайшее окружение:

- а) подчиняется вам безоговорочно
б) состоит из квалифицированных специалистов
в) исполнители считают себя более квалифицированными, чем руководитель

18. Продуктивность работы коллектива при вашем отсутствии:

- а) не снижается
б) повышается
в) снижается

19. Ваша отношение к нововведениям:

- а) не поддерживаю
б) поддерживаю охотно
в) стараюсь их избегать.

А теперь проверьте ваши результаты. Если две трети ответов отнесены вами к букве «а», «б» или «в», вы склонны к определенному стилю руководства, а именно: «а» — к директивному стилю, «б» — к демократическому, «в» — к либеральному.

Если нет преимущественного ответа на определенную букву, значит, у вас нет четко выработанного стиля. Вы комбинируете разные стили в зависимости от ситуации. Постарайтесь больше познать себя, и тогда вы не будете бояться начинать новые дела. Успехов!

ВАЛЮТНЫЙ КОНКУРС

Называем очередного победителя

Наш валютный конкурс продолжается, и мы сегодня объявляем победителя второго, февральского, этапа. Им стала пенсионерка Лариса Ивановна БОРОВКОВА, точнее других определившая курс доллара на 28 февраля. Он составил 1728 рублей за один доллар.

Напомним читателям, что окончательные итоги конкурса будут подведены в июльском выпуске «Выбора», а победителем станет тот участник, кто точнее других определит котировку валюты на последний день каждого из шести месяцев.

АЗБУКА

От А до Я

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА — ресурсы, используемые предприятиями для создания производственных запасов и авансирования затрат в процессе производства и реализации продукции. Подразделяются на оборотные фонды (производственные запасы, затраты незавершенного производства) и фонды обращения (средства в нереализованной продукции, в расчетах с другими организациями, средства на расчетном, текущем счетах и в кассе).

ОПЦИОН — форма лицензированного соглашения, предметом которого является предоставление лицензиату права ознакомления с технической документацией на изобретение или «ноу-хау» с тем, чтобы после ознакомления принять решение о целесообразности приобретения лицензии.

ОФЕРТА — формальное предложение определенному лицу заключить сделку с указанием всех необходимых для ее заключения условий.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ — предоставление, предложение переводного векселя лицу, обязанному совершить платеж.

ПРИБЫЛЬ — экономическая категория, выражающая финансовые результаты хозяйствен-

ной деятельности предприятий. Различают прибыль расчетную, остаточную и др.

ПРИВАТИЗАЦИЯ — передача государством прав собственности на имущество частным лицам и группам лиц. Реализуется путем продажи или безвозмездной передачи.

РЕИНВЕСТИРОВАНИЕ — деятельность по приобретению активов с целью получения дохода или достижения социального эффекта за счет дохода, полученного от эксплуатации ранее приобретенных активов.

РЕНТА — регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий от получателя предпринимательской деятельности.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ — показатель эффективности работы предприятия, который определяется отношением прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

РОЯЛТИ — очередные платежи за купленное по лицензии изобретение или «ноу-хау», выплачиваемые лицензиатом лицензиатору в течение определенного периода, оговоренного в лицензионном соглашении; необлагаемая налогом на территории одного из двух заключивших между собой соглашение государств

часть доходов от ренты и других сумм, полученных за использование авторских прав в области искусства, литературы, научных трудов, а также патентов, промышленных образцов, товарных знаков и прочих видов интеллектуальной собственности.

РЫНОК — сфера экономики, в которой совершается процесс товарного обращения, превращения товара в деньги и обратного превращения денег в товар; совокупность взаимосвязанных актов купли-продажи массы товаров, произведенных в различных областях экономики.

РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА — система учреждений и организаций (банков, бирж, ярмарок, консультационных и информационно-маркетинговых фирм и т. д.), обеспечивающих свободное движение товаров и услуг на рынке.

САЛДО — разность между денежными поступлениями и расходами за определенный промежуток времени.

САНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ — меры принудительного воздействия, применяемые к предприятиям, допускающим нарушения в финансово-хозяйственной деятельности и тем самым наносящим ущерб своим партнерам или государству.

Над «ВЫБОРОМ» работали:

Автор — Игорь КОНОНОВ
Фото — Юрий ПОПОВ
Верстка — Владимир СОКОЛОВ

Телефон для контактов: 33-31-33

Перепечатка без разрешения редакции не допускается

ВЫБОР