

нающего контрагента<sup>38</sup>, Хохлов В.А. отвергает следующим образом: «Опасения Т.И. Илларионовой о вытеснении принципа вины принципом причинения также не оправданы: в настоящее время о действии последнего можно говорить только применительно к сфере предпринимательской деятельности (п. 3 ст. 401 ГК РФ). Попутно следовало бы заметить, что даже для этой области отношений нет указания законодателя о неприменимости принципа вины... А вот с «опасностью экономического вытеснения более слабых» следует не только согласиться, но и всячески содействовать этому: здесь как раз и заложено здоровье экономики страны»<sup>39</sup>.

На наш взгляд, В.А. Хохлов прав, говоря, что принцип вины (хотя и в суженных размерах) применяется в гражданском праве и, в частности, в сфере предпринимательства. Однако мы воздержались бы от «всяческого содействия» вытеснению экономически более слабых контрагентов. Дело в том, что в современных реалиях российской предпринимательской деятельности «экономически более слабый» предприниматель на деле оказывается более слабым не в экономическом плане, а в плане общеуголовной безопасности – он просто далеко не всегда может защитить себя от уголовного и государственного рэкета, использующих для достижения своих целей не только примитивный шантаж и вымогательство, но и судебное преследование непокорных.

#### **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

Мироненкова Ж.В.

*ГОУВПО «Башкирский государственный  
медицинский университет МЗ РФ»,  
Уфа*

В настоящее время многие российские фармацевтические организации стоят перед фактом необходимости повышения своей конкурентоспособности. Активный поиск новых направлений по повышению конкурентоспособности ведется и в Республике Башкортостан. На наш взгляд, высокоперспективным направлением является автоматизация системы заказа (ее трансформация из бумажной в электронную форму), что, безусловно, будет способствовать увеличению скорости оборота капитала, повышению платежеспособности организаций.

В системе заказа ключевым звеном является ежедневное предоставление и получение оперативной информации, а также ее обработка. Для розничных фармацевтических организаций особый интерес по снижению трудоемкости данных бизнес процессов вызывает проведение сравнительного анализа цен на лекарственные средства (ЛС) и медицинские изделия (МИ) по прайс-листам поставщиков. Для оптовых фармацевтических организаций - более полное и опе-

ративное обеспечение коммерческой информацией конкретных потребителей. Эффективное осуществление данных бизнес-процессов по поставке и сбыту товаров возможно с помощью услуг, предоставляемых фармацевтическими информационными сетями.

Для процесса заказа нами разработана уникальная аналитическая система поиска ассортиментных позиций товаров в прайс-листах электронного вида, которая реализована в универсальном автоматизированном комплексе программного обеспечения «Прайс Навигатор» (УАКПО «Прайс Навигатор») (рис.). УАКПО «Прайс Навигатор» позволяет при помощи интеллектуально-программного механизма идентификации, стандартизации и актуализации источников информации, характеризующихся неоднородностью исходных данных и их динамическим изменением во времени, совмещать списки на ЛС и МИ различных фармацевтических организаций между собой. Это происходит вне зависимости от написания хозяйствующими субъектами ассортиментных позиций.

Для интерактивного взаимодействия оптового и розничного звена фармацевтического рынка нами создана одноименная фармацевтическая информационная сеть. При работе в фармацевтической информационной сети (ФИС) «Прайс Навигатор» отсутствует необходимость получать по электронной почте прайс-листы и просматривать их в разных программах. Обновление и анализ оперативной информации по номенклатуре и ценам ЛС и МИ с учетом полноты, глубины происходит автоматически с минимальной затратой времени и в любое время суток.

Консолидированные данные фармацевтической информационной сети «Прайс Навигатор» позволяют детально изучать рынок разных регионов, производить маркетинговый анализ и визуально оценивать состояние рынка предложений поставщиков. Графическое представление сводных данных наглядно отображает рейтинги поставщиков по многим факторам, что значительно упрощает выбор поставщиков для дальнейшего сотрудничества с ними. Данные, полученные в результате работы, можно сохранить в различных форматах для возможности просмотра и редактирования в других приложениях (например, Microsoft® Excel).

Таким образом, автоматизация системы заказа, осуществляемая с помощью ФИС «Прайс Навигатор», обеспечивает повышение конкурентоспособности оптовых и розничных организаций фармацевтической отрасли Республики Башкортостан, а также имеют огромный потенциал внедрения в другие отрасли.

Благодаря кибермаркетинговым технологиям отдел запасов аптек и ЛПУ получает объективные и достоверные данные о динамике развития рынка ЛС, информацию о наличии ЛС по всем поставщикам региона за один сеанс связи.

<sup>38</sup> См.: Илларионова Т.И. Указ. работа. С. 94.

<sup>39</sup> См.: Хохлов В.А. Указ. работа. С. 145.



Рисунок 1. Общий вид главного окна универсального автоматизированного комплекса программного обеспечения «Прайс Навигатор»

Сотрудник отдела запасов осуществляет ежедневно экспресс-анализ по уровню цен и дефектуре ЛС, формирует заявки на ЛС по оптимальным ценам и отправляет заявки в электронном виде одновременно нескольким поставщикам. Просматривает информацию по адресам, реквизитам, условиям оплаты поставщиков, рекламные материалы. Благодаря применению новейших способов преобразования информации заказ поставщику поступает в необходимом для

него виде (формате, списке) напрямую в систему обработки информации. Сокращено количество ошибок и уменьшены издержки при вводе данных в систему обработки информации. Обеспечена точность и оперативность при выполнении заказа. Снижена трудоемкость обработки информации. Упорядочен процесс поддержания отношений с поставщиками продукции. Снижены цены на закупаемый товар, в том числе в рамках формулярной системы.

### *Рынок труда и профессиональная подготовка кадров*

#### **ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА**

Поливода И.М.

*Донской Государственный Технический Университет,  
Ростов-на-Дону*

В начале XXI века перед обществом встают все более сложные задачи, связанные с глобализацией, технологическим прогрессом и быстрыми, зачастую непредсказуемыми, изменениями почти во всех сферах. Становление новых производственных форм, требующих усвоения все большего количества информации, вызывает настоятельную потребность в постоянном повышении уровня образования, поэтому важной чертой информационного общества является беспрецедентный рост потребности специалистов с высшим образованием.

С процессом развития информационного общества связаны и интенсивные процессы становления новой образовательной парадигмы, идущей на смену классической. В ее основе лежит изменение фундаментальных представлений о человеке и его развитии через образование. Прежде всего, меняется основная образовательная цель, которая теперь заключается не столько в знаниевой подготовке, сколько в обеспечении условий для самоопределения и самореализации личности. Это утверждение базируется на изменении отношения к человеку как сложной системе и к знанию, которое должно быть обращено в будущее, а не в прошлое.

Критерием реализации новой образовательной модели становится опережающее отражение или степень "познания будущего". В новой образовательной парадигме учащийся становится субъектом познавательной деятельности, а не объектом педагогического воздействия. Результатом становится активная, творческая деятельность обучающегося, далекая от простой репродукции. Современный человек должен не только обладать неким объемом знаний, но и уметь учиться: искать и находить необходимую информацию, чтобы решить те или иные проблемы, использовать разнообразные источники информации для решения этих проблем, постоянно приобретать дополнительные знания.

Переориентация целей образовательного процесса сопровождается сменой его модели. На смену предметно-онтологической модели обучения повсеместно приходит гносеологическая модель, при которой основу предмета учебной дисциплины составляет методология и история изучаемой науки, ее познавательные средства и технологии. Она формирует у обучающихся способность самостоятельной выработки целостной системы решения профессиональных проблем, стимулирует потребности продуктивного творческого характера.

В свете вышесказанного представляется целесообразным говорить о необходимости развития качественно нового профессионального мышления, ориентированного на постоянное получение, обработку и передачу информации и направленного на оптимальное решение профессиональных задач за минималь-