

Этому может послужить принятие разрабатываемого по поручению Президента и Правительства РФ Министерством экономического развития и торговли РФ проекта закона о «Специальных экономических зонах туристско-рекреационного типа». Мы надеемся, что создание такой Экономической зоны на территории особо охраняемого эколого-курортного региона РФ - Кавказские Минеральные Воды позволит использовать определённую федеральным законом долю налоговых платежей, поступающих в бюджеты всех уровней, на нужды общекурортной инфраструктуры, содействуя тем самым быстрейшему выходу курортных территорий из кризисной ситуации.

В составе такой Зоны в регионе Кавказских Минеральных Вод, наряду с действующими и развивающимися городами-курортами и туристскими зонами, важнейшим центром экотуризма должна стать огромная территория в районе гор Верблюды и Развалка, проект застройки которой уже близок к завершению. Надеемся, что здесь будет сооружён не, морально устаревший уже сегодня, очередной «курортный городок», а построен современный эколенд, включающий в себя многочисленные по архитектуре и набору услуг средства размещения (как в виде отелей со всем комплексом санаторно-курортного обслуживания, так и в виде коттеджей, вилл и туристских домиков, этнографической горской деревни, аула – с разной категорией комфортности, но обязательно сохраняющих европейскую и кавказскую экзотику и быт); конгресс-холла; предприятия питания и торговли, в том числе и местными сувенирами; искусственные сооружения с сетью бассейнов и соединяющих их рек-каналов, аквапарков; игровые площадки для занятия спортом и туризмом, тренажёрные залы; стадионы; детские городки развлечений; канатные дороги на горы; терренкуры; автостоянки; автотрассы и множество других туристских объектов.

Управляющей организацией, наряду с органами местного самоуправления, может стать холдинг (по типу холдинга «Карловарский курорт») – общество с долевым участием, но с контрольным пакетом акций у государства. Предприятия, относящиеся к различным сферам деятельности и формам собственности, объединяющие свои капиталы, и создают организационно и юридически самостоятельный управляющий орган. Участники холдинга смогут производить разные продукты, оперируя на разных рынках, но являются звеньями одной цепи, ведущей к клиенту. Холдинг предоставляет комплекс услуг (гостиничных, лечебно-оздоровительных, туристских, экологических, познавательных, экскурсионных, транспортных, банковских, страховых, торговых и многих других), объединённых в один пакет.

Это также будет способствовать дальнейшему развитию курортного региона Кавминвод.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. История русской гуманитарной мысли. Хрестоматия /сост. А.Ф.Мальшевский и др.- М., 1993.
2. Монтескье Ш. Избранные произведения. – М., 1995.
3. Бобылёв В.Ю. Теоретические основы возникновения туризма. Сборник науч. статей, вып. 4. «Про-

блемы развития туристского и гостинично - ресторанного бизнеса в РФ и за рубежом». – М., 2005.

4. Курортные ведомости. Научно - информационный журнал,- М.; №1 (28). 2005.

5. Федеральные курорты России. Кавказские Минеральные Воды. г.Минеральные Воды, ФГУП «Издательство «Кавказская здравница», 2003.

6. Ленин В.И. Телеграмма Х.Г. Раковскому. Киев, Председателю Совнаркома Украины. Полн. собр.соч., т.50.

7. Курорты. Энциклопедический словарь. –М., «Советская энциклопедия». 1983.

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА БАЗЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СЕТИ «ПРАЙС НАВИГАТОР»

Миرونенкова Ж.В.

*Башкирский государственный
медицинский университет,
Уфа*

Значимыми элементами в управлении материальными потоками между фармацевтическими организациями являются получение и обработка информации. Уровень обработки данных, отличных по написанию у разных пользователей, зависит от программного обеспечения фармацевтических организаций. Существенное повышение данного уровня находится в прямой зависимости от объема и качества используемых информационных услуг.

Созданная нами фармацевтическая информационная сеть «Прайс Навигатор» в интерактивном взаимодействии между оптовым и розничным звеном торговли централизованно предоставляет электронные маркетинговые услуги, располагая на центральном сервере предложения лекарственных средств (ЛС) и медицинских изделий (МИ) поставщиков и отвечая на спрос аптек и лечебно-профилактических учреждений.

Для осуществления закупок программным обеспечением создается бланк электронного заказа, в котором пользователем указывается количество требуемого товара. Автоматический механизм заказа делает всю рутинную работу по выбору поставщика с оптимальной ценой на товар. С помощью интерактивного заказа можно скорректировать предпочтения в выборе поставщика товара. На основе созданного заказа формируются заявки выбранным поставщикам. При этом в универсальном автоматизированном комплексе программного обеспечения (УАКПО) «Прайс Навигатор» имеется возможность осуществлять анализ предполагаемых закупок ЛС и МИ согласно наличию на рынке предложений и согласно остаткам на складах поставщиков на определенную дату.

УАКПО «Прайс Навигатор» отображается на экране в виде главного окна. Панель навигатора находится в левой части главного окна программы и является неотъемлемой частью программы. Она позволяет производить действия над всеми доступными пользователю объектами, которые отображаются в виде строк, состоящих из индикатора вложенных объектов,

флажка состояния, ассоциативной пиктограммы, названия (текста) и кнопки выпадающего меню. Над объектами можно производить следующие действия: обзор; выделение; активизация/деактивизация; отображение содержания; задание приоритета, перемещение; присвоение другого имени; просмотр и изменение свойств; сворачивание/разворачивание уровней вложенности; копирование и вставление; быстрый поиск; удаление.

Панель пути объекта располагается в верхней части главного окна программы и представляет собой строку, отображающую путь объекта, который соответствует объекту, выделенному в данный момент в панели навигатора. Некоторые названия звеньев являются ссылками на ресурсы, расположенные в Интернет, на локальном диске или сетевом диске. Панель задач - это полоса, расположенная в нижней части главного окна программы. В ней отображаются кнопки, соответствующие задачам, которые выполняются программой, например, группировка и закрытие задач.

Панель управления находится в правой части главного окна программы. В ней отображаются панели, позволяющие пользователю настраивать и выполнять основные функции программы. Например, обновление данных, заказы, заявки, поиск, сводные данные, рейтинги, экспорт. В информационном окне выводится информация о действиях программы в текущий момент времени.

Таким образом, фармацевтическая информационная сеть «Прайс Навигатор» предоставляет передовые технологии для маркетинговых исследований в фармацевтических организациях.

ЛИЧНОСТНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ЭФФЕКТИВНОГО ВКЛЮЧЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ

Ротманова Н.В.

*Институт психологии Пермского
Государственного Педагогического Университета,
Пермь*

Проблема деловых и личностных качеств, составляющих портрет успешных российских бизнесменов, мотивация бизнеса исследуются зарубежными и российскими социологами в контексте рассмотрения важнейших личностных предпосылок успешного предпринимательства (Чирикова А.Е., 1999). При этом большинство исследователей сосредоточиваются на составлении «личностных портретов» успешных предпринимателей, рассматривая ту или иную черту личности как предпосылку к профессиональной успешности в сфере бизнеса (Например, Рабочих Н.Р., 1995; Магун В.С., 1997; Турецкая Г.В., 1998). Вместе с тем, с одной стороны, в опубликованных исследованиях существует ряд достаточно сильных расхождений в перечне тех свойств, личности, которые определяют успешность предпринимательской деятельности. А с другой – достаточно много данных, касающихся парадоксов предпринимательской активности вне зависимости от личностных свойств.

На основании всего вышесказанного была выдвинута гипотеза о существовании самостоятельного личностного качества – предприимчивость – ответственного за эффективное включение человека в экономическую ситуацию.

Для эмпирической проверки данной гипотезы было организовано исследование 103 человек, работающих в сфере продаж с разной экономической эффективностью, в возрасте от 25 до 30 лет при помощи следующих методик: опросник Я. Стреляу, опросник формально-динамических свойств индивидуальности человека В.М. Русалова, опросник личности Айзенка, многофакторный личностный вопросник Р. Кеттелла 16PF (Форма А), опросник уровня субъективного контроля (УСК), разработанный на основе шкалы локуса контроля Дж. Роттера, опросник изучения типов межличностного поведения Р. Лири. Для исследования предприимчивости использовался специально разработанный, проверенный на надежность и валидность «Опросник предприимчивости». Исследование проводилось в русле теории интегральной индивидуальности В.С. Мерлина (1986).

При использовании корреляционного анализа наиболее тесные взаимосвязи предприимчивости были обнаружены с такими свойствами личности по Кеттеллу, как интеллект (.48, $p < .01$), эмоциональная устойчивость (.52, $p < .001$), сила «Сверх Я» (.37, $p < .05$), смелость в общении (.57, $p < .01$), проницательность и расчетливость (.68, $p < .001$), самостоятельность (.56, $p < .001$). В целом, данный набор свойств соответствует набору, полученному другими исследователями (Магун В.С., 1997; Турецкая Г.В., 1998) в качестве личностных предпосылок успешности предпринимательской деятельности, что свидетельствует о высокой валидности изучения опросником именно предприимчивости.

При изучении корреляционных взаимосвязей показателя «предприимчивость» со свойствами других уровней интегральной индивидуальности (уровня организма, психологического и социально - психологического уровней, а также их подуровней) было выявлено, что предприимчивость связана со свойствами личностного уровня интегральной индивидуальности одно-многозначными взаимосвязями, а со свойствами нейродинамики, темперамента и социально - психологического уровня – много-многозначными, что по теории В.С. Мерлина позволяет предположить, что свойство «предприимчивость» является свойством личностного уровня.

Таким образом, эмпирические данные поддерживают гипотезу о существовании такого свойства личности, как «предприимчивость».

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Сибирёв А.Н.

*Кубанский государственный университет,
Краснодар*

Сложившиеся на сегодняшний день ситуация в Российском металлургическом комплексе, сориенти-