

на практике интеграции науки и образования, сочетание фундаментальных и прикладных исследований в рамках научной школы вуза с современными тенденциями развития науки.

В наших планах на будущее – шире и эффективнее использовать электронные и цифровые технологии, создающие новую ауру и педагогическую атмосферу, особую культуру преподавания. Также планируем осуществлять преемственность между традиционным образованием и инновациями, чтобы наши студенты и аспиранты были конкурентно способными на рынке труда.

Главная задача научного коллектива – постоянная актуализация профессиональных знаний. Поэтому новая модель образования, его парадигма заключается в том, чтобы осуществлять подготовку специалистов, осознанно и постоянно повышающих свой профессиональный уровень, формирование коммуникативной креативности у студентов – приверженность к медицине и формирование потребности в приверженности. Для этого в центре внимания преподавателя должен находиться студент. Это предполагает индивидуальный учебный план, большую часть контролируемой самостоятельной работы, объективные методы оценки успеваемости, структурированный в кредитах учебный план, модульную систему обучения, рейтинговую систему оценок по балльным шкалам, переход от пассивных к активным формам обучения. Воспитательная функция неотделима от образовательной. Еще Л.Н. Толстой сказал: «Нельзя воспитывать, не давая знания, всякое же знание действует воспитательно». Вторая сторона образовательного процесса – профессионально подготовленный преподавательский коллектив, у которого нет предела для роста и развития. Необходимы преподаватели, не только знающие, но и умеющие отдавать свои знания. Наша

задача – создать условия для того, чтобы оставался резерв молодых, готовых работать не совместителями, а постоянно, чтобы их заботили тревоги и проблемы научного коллектива.

Создание студенческой научно-исследовательской лаборатории на базе кафедры, которая позволяет проводить научно-исследовательские работы как студентам, так и сотрудникам, которые занимаются научно-практической, исследовательской работой – один из аспектов перехода вчерашнего студента в новое качество – молодой учёный.

Программа «Многоуровневая система подготовки элитных молодых научных кадров ДВФУ» реализуется в настоящее время. Новикова А.В. и Тихонов С.А. – авторы концепции НБР влияния на онкогенез в ЖКТ – являются студентами 3-го курса лечебного факультета; Ващенко Е.В. – студентка 6-го курса (6 лет в СНО, занимается морфологией органа зрения), поступает в аспирантуру после получения диплома об образовании.

В наших планах получение признания не только клиницистов, но и коллег за рубежом, продолжение сотрудничества с ведущими лабораториями университета Ниигата (Япония).

Успешными научные достижения могут быть только при соблюдении следующих условий: 1. Правильный выбор идеи. Надо найти и открыть только ту дверь, за которой находится клондайк. 2. Иметь негаснущий интерес-это больше чем интеллект, а лучше, если эти два фактора сочетаются. Примером может служить Либих, в школьные годы прославившийся тупостью, интерес к научному поиску позволил стать ему великим учёным и воспитать ещё 4-х гениев. 3. Верность идее, непрерывность сожительства с ней всю жизнь – гарантирует успех. 4. Полученные результаты подавать в самые авторитетные журналы.

### *Экономические науки*

#### **ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ AMADEUS ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

Милорадов К.А.

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва,  
e-mail: mka.rea@yandex.ru*

Современная экономическая деятельность требует широкого использования информационно-коммуникационных технологий не только для получения актуальной информации о состоянии рынков, контрагентах, конкурентах, предпочтениях потребителей, но и для осуществления торговых операций. Другими словами, электронная коммерция – это бизнес, основанный на современных информационно-коммуникационных технологиях, что позволяет

перенести в киберпространство многие бизнес-процессы (покупки, продажи, сервисное обслуживание, рекламу, маркетинговые и аналитические исследования), особенно для предприятий сферы услуг, индустрии гостеприимства и туризма.

Отмечаются следующие преимущества электронной коммерции для организаций:

- глобальный масштаб;
- снижение издержек;
- улучшение цепочек поставок;
- постоянная доступность бизнеса для клиентов (24/7/365);
- персонализация взаимодействия с клиентами и поставщиками;
- быстрый вывод товаров/услуг на рынок;
- низкая стоимость распространения цифровых продуктов.

Для потребителей:

- повсеместность;
- большой выбор товаров и услуг;
- персонализация взаимодействия с продавцом;
- возможность быстрого поиска более дешевых товаров и услуг;
- оперативная доставка;
- электронная социализация.

Для общества в целом развитие технологичной электронной коммерции приводит к расширению перечня получаемых услуг (например, в сфере образования, здравоохранения, коммунального обслуживания, досуга).

Исследователи мирового рынка электронной коммерции отмечают его рост в течение последних лет. Если говорить о российском рынке электронной коммерции, в частности, рынке онлайн продаж в секторе туристических услуг, то он далек от насыщения и имеет особенно большой потенциал для развития и роста.

Одним из лидеров рынка электронной коммерции является компания Amadeus. Компания Amadeus на сегодняшний день – это крупнейший в мире дистрибьютор новейших решений в сфере электронной коммерции для мировой индустрии туризма и авиаперевозок.

Сотрудники российского представительства компании «Амадеус – информационные технологии» (<http://www.amadeus.ru>) в рамках круглого стола, проведенного в РЭУ им. Г.В. Плеханова, продемонстрировали преподавателям и студентам свои информационные системы для электронной коммерции. В частности, вместе с представителями бизнес-сообщества обсуждались особенности эксплуатации глобальной системы бронирования Amadeus.

К возможностям глобальной системы бронирования Amadeus относятся:

- доступ к базам данных более 780 зарубежных и 26 российских авиакомпаний;
- возможность забронировать номера в 50 тысячах гостиниц по всему миру;
- открытый доступ к базе данных 52 компаний по прокату автомобилей в мире;
- связь с 800 терминалами, подключенными к системе Amadeus в России;
- гибкая система оплаты;
- автоматическое заполнение и печать бланков билетов;
- доступ к различным видам тарифам, предоставляемым для своих агентов крупнейшими авиакомпаниями;
- создание собственной базы данных по этим тарифам;
- отправка сведений о расписании полетов, подтверждение брони, маршрута непосредственно из системы;
- получение и сохранение данных о клиенте (например, номеров контактных телефонов, адреса проживания, кредитной карты, по кото-

рой проходит бронирование, паспортных данных);

– электронная связь клиента с банковской системой, позволяющей оплачивать бронирование онлайн.

Доступ к глобальной системе бронирования Amadeus осуществляется с помощью клиентского терминала на основе веб-интерфейса.

Для пользователей туристических услуг, владеющих английским языком, современные глобальные системы бронирования создают новые возможности. В частности, клиент может самостоятельно формировать для себя весь пакет необходимых ему услуг – заказывать билеты, бронировать номера в гостиницах, заказывать экскурсии, оформлять страховки, арендовать автомобили и т.д.

Для туристических компаний использование современных глобальных систем бронирования является необходимым условием успешного ведения бизнеса, что создает спрос на специалистов, владеющих навыками работы с такими информационными системами.

Ознакомление студентов с современными информационными системами и технологиями в лице глобальных систем бронирования, ставших важной частью туристического бизнеса, расширяет кругозор студентов и предоставляет студентам университета более широкие возможности для написания курсовых и дипломных работ в области индустрии гостеприимства, туризма, электронной коммерции и управления продажами.

Обучение студентов навыкам практического использования современных глобальных систем бронирования, в частности, Amadeus, повышает их ценность для работодателей и способствует более быстрому трудоустройству.

#### **«ОБЛАЧНАЯ» ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ КОМПАНИИ TERRASOFT**

Эйдлина Г.М.

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва,  
e-mail: mka.rea@yandex.ru*

Сегодня процессный подход к управлению работой предприятия или организации получает все большее распространение. Поэтому актуальной задачей для многих организаций является корректное описание и автоматизация собственных бизнес-процессов.

Сотрудники компании Terrasoft (<http://www.terrasoft.ru>) в рамках мастер-класса, проведенного в РЭУ имени Г.В. Плеханова, продемонстрировали преподавателям и студентам свои информационные продукты, в том числе онлайн-систему управления бизнес-процессами BPMOnline.

Информационная система (<http://www.bpmonline.com>) представляет собой «облачную»