

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ТОРГОВЛИ

П.П. Переверзев, С.А. Богатенков, Д.С. Богатенков

В статье показаны возможности компетентностно ориентированного управления информационной подготовкой специалистов торговли. Современное информационное общество отличается внедрением информационных технологий во все сферы деятельности, усилением угроз для безопасности и ростом кибертерроризма. Традиционная информационная подготовка кадров не учитывает приведенных отличий, поэтому в настоящее время ее качество не устраивает работодателей. На процесс информационной подготовки в образовательной организации влияет внешняя среда – ожидания работодателей персонала, соответствующего требованиям современного информационного общества, переход на дистанционное обучение и уровневую систему высшего образования.

В таких условиях возрастает роль качественной информационной подготовки кадров, предполагающей эффективное применение информационных технологий в профессиональной деятельности и минимизацию угроз для ее безопасности. Введение в действие образовательных стандартов, основанных на компетентностном подходе и являющихся государственной нормой, регулирующей качество образования, повышает возможности разработки и реализации новых моделей компетентностно ориентированного управления информационной подготовкой кадров. Компетентностный подход к информационной подготовке кадров приводит к обновлению содержания образовательного процесса и ее адаптации к реальным условиям. Современный специалист должен иметь способности принимать нестандартные решения и нести за них ответственность, быть конкурентоспособным, уметь планировать свое профессиональное развитие. Однако недостаточная традиционная информационная подготовка не дает возможности выпускникам российских образовательных организаций достаточно легко реализоваться и адаптироваться к условиям жизни в современном обществе.

Приведены примеры содержания модулей дисциплин для информационной подготовки выпускников организаций средне-профессионального и высшего образования в сфере торговли.

Ключевые слова: информационная подготовка, проектирование, специалисты торговли.

Современное информационное общество отличается внедрением информационных технологий во все сферы деятельности, усилением угроз для безопасности и ростом кибертерроризма. Традиционная информационная подготовка кадров не учитывает приведенных отличий, поэтому в настоящее время ее качество не устраивает работодателей. Это свидетельствует об актуальности проблемы качественной информационной подготовки кадров.

Необходимость решения этой проблемы определяет изменения в системе образования, делает актуальным компетентностный подход к информационной подготовке специалистов. В условиях действия Закона об образовании в РФ № 273-ФЗ открываются новые возможности для развития информационной компетентности кадров и развертывания в образовательных организациях инновационных процессов, связанных с освоением новых, компетентностно ориентированных, педагогических и проективных технологий с учетом особенностей развития современного информационного общества.

На процесс информационной подготовки в образовательной организации влияет внешняя среда – ожидания работодателей персонала, соответствующего требованиям современного информа-

ционного общества, переход на дистанционное обучение и уровневую систему высшего образования. В таких условиях возрастает роль качественной информационной подготовки кадров, предполагающей эффективное применение информационных технологий в профессиональной деятельности и минимизацию угроз для ее безопасности. Введение в действие образовательных стандартов, основанных на компетентностном подходе и являющихся государственной нормой, регулирующей качество образования, повышает возможности разработки и реализации новых моделей компетентностно ориентированного управления информационной подготовкой кадров.

Целью компетентностно ориентированного управления должен стать заказ конкретного работодателя. Например, премьер-министр РФ Дмитрий Медведев отметил тенденцию увеличения доли российских вузов, взаимодействующих с промышленными компаниями. Он указал на целесообразность привлечения в качестве преподавателей специалистов, имеющих опыт работы в производственных цехах, конструкторских бюро, маркетинговых и сервисных компаниях особенно для развития новых форм образования, таких как прикладной бакалавриат и технологическая магистратура. «Эти профи со знанием дела покажут моло-

дым умам, как на деле работает современное автоматизированное производство, и как будет применяться 1С Бухгалтерия», – отметил премьер министр [1].

Компетентностный подход к информационной подготовке кадров приводит к обновлению содержания образовательного процесса и ее адаптации к реальным условиям. Современный специалист должен иметь способности принимать нестандартные решения и нести за них ответственность, быть конкурентоспособным, уметь планировать свое профессиональное развитие. Однако недостаточная традиционная информационная подготовка не дает возможности выпускникам российских образовательных организаций достаточно легко реализоваться и адаптироваться к условиям жизни в современном обществе. Для информационной подготовки кадров сферы торговли разрешение данного противоречия особенно актуально в связи с развитием следующих тенденций [2, с. 5].

1. Расширение использования автоматизированного торгового оборудования (сканеры штрих-кода, фискальные регистраторы, принтеры чеков и этикеток, терминалы сбора данных) и электронных платежных систем.

2. Расширение применения распределенной информационной базы и электронных магазинов.

3. Развитие новых форм коммерческих предприятий, требующих сложных расчетов для их эффективного управления, например, для оптимизации маркетинг-планов сетевых коммерческих предприятий.

4. Развитие современных автоматизированных методов управления взаимоотношениями с клиентами. При этом обеспечивается высокая скорость и качество работы менеджеров, становится возможным индивидуальный подход к каждому клиенту.

На базе компетентностно ориентированного управления С.А. Богатенковым разработана система формирования информационной компетентности выпускников организаций профессионально-педагогического образования [3]. В основу системы положена классификация компетенций в области применения информационных и коммуникационных технологий, т. е. ИКТ-компетенций [4].

ИКТ-компетентность представляет собой множество ИКТ-компетенций, каждая из которых классифицируется по ряду признаков, таких как:

1. Цели (общеобразовательные, развивающие и профессиональные).

2. Характер компетентности профессиональных целей (общий и специальный).

3. Область деятельности (учебно-профессиональная, научно-исследовательская, образовательная, проектно-исследовательская, организационно-технологическая и обучение профессии).

4. Уровень образования (средне-профессиональное, бакалавриат, магистратура, аспирантура).

5. Профиль подготовки (экономика и управление, энергетика, машиностроение и материалобработка, информатика и ВТ и т. п.).

6. Специализация (торговое дело, маркетинг, менеджмент и т. п.)

ИКТ-компетенцию будем рассматривать в виде: Куцпс, где

у – уровень образования (средне-профессиональное, бакалавриат, магистратура, аспирантура);

ц – цели или область деятельности (1 – общеобразовательные, 2 – развивающие, 3 – учебно-профессиональная, 4 – научно-исследовательская, 5 – образовательно-проектировочная, 6 – организационно-технологическая, 7 – обучение профессии);

п – профиль подготовки (0 – для ц = 1–5; 1 – экономика и управление, 2 – энергетика, 3 – машиностроение и материалобработка, 4 – информатика и ВТ и т. д. для ц = 6 и 7);

с – специализация (торговое дело, маркетинг, менеджмент и т.п.).

ИКТ-компетенция представляет собой проекцию вектора компетенции на ИКТ-плоскость, являющуюся моделью ИКТ-компетентности. При этом любой луч ИКТ-плоскости может являться моделью ИКТ-компетентности определенного профиля отрасли.

Таким образом, ИКТ-компетентность специалиста торговли определяется соответствующими ИКТ-компетенциями целей и областей деятельности.

Рассмотрим процесс формирования и классификации ИКТ-компетенций на содержательном уровне.

Проекция вектора компетенции на ИКТ-плоскость на содержательном уровне эквивалентна добавлению слов «с помощью ИКТ» к названию компетентности. Проекция вектора ИКТ-компетентности на луч специализации «торговое дело» на содержательном уровне эквивалентна добавлению слов «в сфере торговли» к названию ИКТ-компетентности. Пример содержания ИКТ-компетенций для подготовки специалистов торговли приведен в табл. 1.

Для освоения каждой ИКТ-компетенции студенту необходимо изучить соответствующий ИКТ-модуль и выполнить мероприятия по контролю знаний, умений и навыков. В табл. 2 представлены названия модулей дисциплин для информационной подготовки специалистов торговли.

ИКТ-модули, реализующие профессиональные цели специальной части, связанной с профилем отрасли и специализацией, изучаются в рамках вариативных дисциплин, определяемых образовательной организацией.

На основе классификации ИКТ-компетенций реализована технология планирования траектории информационной подготовки для студентов с различным базовым образованием [5], что устраняет угрозу недостаточного или избыточного содержания планируемого учебного материала.

Предпринимательская деятельность

Таблица 1

Классификация ИКТ-компетенций для специалистов торговли (фрагмент)

Средне-профессиональное образование	Бакалавриат	Магистратура
1. Организационно-технологическая деятельность		
Способность участвовать в планировании деятельности структурного подразделения в сфере торговли с помощью ИКТ (К ₁₁)	Готовность к организации процессов подготовки специалистов в сфере торговли с помощью ИКТ (К ₁₂)	Способность и готовность управлять процессами в сфере торговли с помощью ИКТ (К ₁₃)
2. Обучение профессии		
Способность разрабатывать и оформлять техническую и технологическую документацию в сфере торговли с помощью ИКТ (К ₂₁)	Готовность к повышению производительности труда и качества продукции, экономии ресурсов и организации безопасности в сфере торговли с помощью ИКТ (К ₂₂)	Способность и готовность контролировать качество в сфере торговли с помощью ИКТ (К ₂₃)

Таблица 2

Классификация ИКТ-модулей для специалистов торговли (фрагмент)

Средне-профессиональное образование	Бакалавриат	Магистратура
1. Организационно-технологическая деятельность		
Автоматизированное планирование (М ₁₁)	Организации процессов с помощью ИКТ (М ₁₂)	Управление процессами с помощью ИКТ (М ₁₃)
2. Обучение профессии		
Электронный документооборот в профессиональной деятельности (М ₂₁)	Повышение эффективности профессиональной деятельности с помощью ИКТ (М ₂₂)	Автоматизированный контроль качества профессиональной деятельности (М ₂₃)

Рассмотрим примеры содержания модулей дисциплин вариативной части профессионального цикла профиля «экономика и управление» сферы торговли для различных уровней подготовки выпускников.

Электронный документооборот в профессиональной деятельности. Формируемая компетенция выпускника среднего профессионального образования: способность разрабатывать и оформлять техническую и технологическую документацию.

В результате изучения модуля выпускник должен:

- ❖ **знать:** возможности современных автоматизированных систем для разработки и оформления технической и технологической документации в сфере торговли;

- ❖ **уметь:** разрабатывать и оформлять техническую и технологическую документацию в сфере торговли с помощью автоматизированных систем;

- ❖ **владеть:** возможностями разработки и оформления технической и технологической документации в сфере торговли с помощью автоматизированных систем.

Содержание модуля: традиционная система учета; преимущества электронного документооборота; разработка технической и технологической

документации с помощью конфигурации «1С: Управление торговлей. Версия 8».

Выпускнику средне-профессионального образования важно знать, что предприятия отличаются показателями объема продажи товаров и (или) услуг, и эффективность их работы зависит от степени автоматизации работ, связанных с учетом продаж, в том числе от автоматизации документооборота этого процесса.

При традиционной системе учета сотрудник предприятия ежедневно составляет ведомость, записывает данные, которые участвуют в расчете итоговых результатов работы торгового предприятия, являющиеся важными экономическими показателями. Погрешность расчета определяется субъективными факторами, зависящими от ошибок персонала предприятия.

В результате применения электронного документооборота уменьшается или устраняется субъективная составляющая погрешности, что позволяет существенно повысить уровень доверия расчетным показателям. Преимущества электронного документооборота в торговле рассмотрены в учебном пособии авторов [2].

Применение автоматизированного торгового оборудования обеспечивает возможность электронного документооборота в розничной торговле.

Например, преимуществом использования POS-терминала является возможность реализации оперативной схемы работы активной системной контрольно-кассовой машины в режиме On-line. Информация автоматически попадает в POS-терминал и при осуществлении продажи в торговом зале информация о продаже сразу попадает в учетную систему.

Повышение эффективности профессиональной деятельности с помощью ИКТ. Формируемая компетенция бакалавра: готовность к повышению производительности труда и качества продукции, экономии ресурсов и безопасности.

В результате изучения модуля выпускник должен:

❖ **знать:** современные информационные технологии в сфере торговли;

❖ **уметь:** создавать базы данных с использованием интернет в сфере торговли;

❖ **владеть:** навыками проведения теоретических и экспериментальных исследований в области профессионального образования с использованием современных программных средств и информационных технологий в сфере торговли.

Содержание модуля: способы повышения эффективности профессиональной деятельности с помощью ИКТ в области экономики и управления на примере сферы торговли; электронная коммерция, использование автоматизированного торгового оборудования; интеллектуальные информационные технологии.

Способы повышения эффективности профессиональной деятельности с помощью ИКТ в торговле рассмотрены в электронном ресурсе авторов «Мультимедийный курс «Информационные системы в торговле» [6].

Под термином «электронная коммерция» (синонимы «e-commerce», «сетевая коммерция», «digital-commerce») подразумевается процесс проведения электронных коммерческих операций между предприятием и потребителем.

Другое возможное определение электронной коммерции: «Сделка, осуществляемая электронным способом без физического обмена или физического контакта».

В отличие от традиционной коммерции, электронная коммерция имеет в своем составе электронные сети, которые придают ей новые свойства и принципиально новые возможности, к числу которых относятся:

– покупатели могут заказывать товар независимо от места своего географического нахождения;

– покупатель имеет большое количество высококачественной информации о товаре, не выходя из дома или офиса;

– проведение онлайн-платежей в режиме реального времени;

– покупатель имеет глобальный выбор, так как он может перебрать по всему миру огромное

количество вариантов товаров с учетом цены, качества, торговой марки производителя и продавца;

– продавцы получают глобальное присутствие на мировом рынке и новые рынки сбыта, так как они могут продавать через Интернет товары любой категории;

– обеспечивается одинаковый доступ к рынку как для крупных компаний и корпораций, так и для мелких фирм;

– поддержка через Интернет как локального, так и удаленного администрирования;

– заказ принимается через Интернет, но его обработка производится по стандартной схеме;

– сокращается путь товара к заказчику;

– продавцы могут быстро менять цены, ассортимент, каталоги, описание товаров;

– у продавцов снижаются затраты на содержание магазина, ведение делопроизводства, на аренду, связь, создание и рассылку каталогов;

– персонализация товаров и услуг (электронный журнал с заказанной тематикой);

– производители могут оперативно улучшать свою продукцию на основании отзывов покупателей;

– экономия затрат и снижение цен, так как при электронной коммерции затраты на обслуживание снижаются на порядок;

– появляются новые возможности ведения бизнеса (информационные услуги);

– более полное удовлетворение потребностей заказчика, так как продавцы могут анализировать отзывы своих покупателей, производить их поддержку и привлечение к своей торговой марке;

– маркетологи могут получать информацию о количестве людей, посетивших сайт и какая информация им наиболее интересна;

– потенциально компания может охватить рекламой весь мир;

– доступ к электронной информации, ее передача и копирование осуществляется гораздо быстрее, чем почтой, факсом или телеграфом.

Первым ключом к успеху в электронном бизнесе является удобный, информативный, защищенный и насыщенный мультимедийными средствами сайт компании, размещенный на мощном и надежном сервере. Успех в электронном бизнесе может прийти только в случае, если удастся привлечь по-настоящему массовую аудиторию, состоящую из поставщиков и клиентов. Электронный бизнес выгоден всем партнерам. Поставщики получают глобальный рынок сбыта, возможность индивидуальной работы, сокращение цепи поставок, сокращение затрат. Клиенты получают огромный выбор товаров и услуг, высокое качество обслуживания, индивидуальный подбор товаров и услуг, снижение цен, поддержку продавца.

Электронная коммерция подчиняется тем же законам, что и традиционная. Для успешного ведения электронной коммерции необходимы следующие основные элементы:

Предпринимательская деятельность

- глубокие знания и серьезная подготовка к ведению бизнеса в Интернете;
- проведение грамотных расчетов по затратам, распределению бюджета, организации работы, составление подробного бизнес-плана;
- проведение серьезных маркетинговых исследований;
- хорошо освоить Интернет, научиться производить поиск информации, общаться с пользователями Интернета, освоить электронную почту, принимать участие в телеконференциях.

Создание электронного бизнеса требует немалых затрат. Этот бизнес не для бедных. В среднем для создания сайта требуется 24 тыс. долларов в Европе. Минимальная стоимость составляет около 15 тыс. долларов. Сюда входит стоимость сервера 5 тыс. долларов, рабочая станция на базе процессора Intel Pentium III с программным обеспечением и периферийными устройствами стоит примерно 5 тыс. долларов, программное обеспечение сайта стоит тоже примерно 5 тыс. долларов. Системы высокого уровня, применяемые для крупных предприятий, стоят от 800 тыс. долларов до 1 млн 250 тыс. долларов.

В настоящее время для обеспечения торговой деятельности на рынке присутствует большое количество различных категорий *автоматизированного торгового оборудования*, позволяющего повысить эффективность торговых операций.

Во избежание проблем, связанных с человеческим фактором, и для увеличения числа клиентов и продаж через Интернет, предназначена Интеллектуальная Система Продаж (ИСП). Особенность системы состоит в том, что при подключении к Интернет-ресурсам (интернет-порталам, он-лайн магазинам, интернет-каталогам и т. д.) она реализует те же механизмы, что и CRM системы, но при этом, взаимодействие с клиентом осуществляется без участия оператора. Благодаря этому сбор сведений о посетителях может быть автоматизирован, внедрение ИСП упрощено.

ИКТ и управление процессами. Формируемая *компетенция* магистра: способность и готовность управлять образовательным и технологическим процессом с использованием современных технологий подготовки специалистов.

В результате изучения модуля выпускник должен:

❖ **знать:** возможности автоматизированного управления образовательным и технологическим процессом в сфере торговли;

❖ **уметь:** применять современные автоматизированные системы для управления образовательным и технологическим процессом в сфере торговли;

❖ **владеть:** возможностями автоматизированного управления образовательным и технологическим процессом в сфере торговли.

Содержание модуля: особенности автоматизированного управления образовательным и тех-

нологическим процессом в области экономики и управления на примере сферы торговли; автоматизация стратегических задач управления торговлей на примере проектирования маркетинг-плана сетевого коммерческого предприятия; автоматизированное управление процессом обучения специалистов торговли.

Магистр должен знать *особенности автоматизированного управления образовательным и технологическим процессом* в области экономики и управления, например, в сфере торговли.

Широко распространенная на торговых предприятиях конфигурация «1С: Управление торговлей. Версия 8» учитывает отмеченные тенденции в торговле. В отличие от версии «1С: Торговля и склад 7.7» продукт «1С: Управление торговлей 8» рассчитан не только на автоматизацию учета, но и на реальную помощь управленцам всех уровней, вплоть до директора. Расширена управленческая функциональность по планированию, управлению и анализу различных аспектов продаж, поставок, расширены функции контроля менеджеров, прибыльности клиентов.

Рассмотрим решение проблемы *управления торговлей* с помощью информационных технологий на примере *проектирования маркетинг-плана сетевого коммерческого предприятия*.

В существующей российской экономической практике предприятия сетевого маркетинга являются сравнительно новым видом продвижения товаров и услуг, основанным на прямых продажах. Доля продаж сетевых предприятий в общем объеме продаж товаров России и ее регионов возрастает с каждым днем, во многом этому способствует современный кризис финансовой и банковской системы. Основная проблема, связанная с иностранными сетевыми коммерческими предприятиями, состоит в том, что эти предприятия не вносят вклада в ВРП региона. Сетевые коммерческие предприятия (СКП) российского происхождения не имеют той мощной системно-методической базы и опыта, которыми обладают иностранные предприятия, и по этой причине становятся менее конкурентоспособными в условиях глобальной рыночной экономики. Поэтому очень важными факторами в развитии российских сетевых коммерческих предприятий являются факторы, определяющие эффективность их работы.

Вопросы *автоматизации стратегических задач управления* торговлей рассмотрены на примере планирования компенсаций дистрибьюторам сетевого коммерческого предприятия в учебном пособии авторов [2].

Литература

1. Медведев предлагает начать в России подготовку студентов под непосредственный заказ предприятий // *Новости бизнеса*, 04.09.2013. – <http://www.uznayvse.ru/ekonomika/medvedev>

predlagaet-nachat-v-rossii-podgotovku-studentov-pod-neposredstvennyiy-zakaz-predpriyatiy-53833.html

2. Богатенков С.А. Практикум по работе с конфигурацией «1С: Предприятие. Управление торговлей. Версия 8»: учебное пособие / С.А. Богатенков, Д.С. Богатенков. – Челябинск: Челябинский институт (филиал) РГТЭУ, 2010. – 118 с.

3. Богатенков С.А. Формирование информационной компетентности в уровне профессионально-педагогическом образовании: моногр. / С.А. Богатенков, Д.С. Богатенков. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. пед. ун-та, 2012. – 185 с.

4. Богатенков С.А. Классификация информационных и коммуникационных компетенций в

профессионально-педагогическом образовании как фактор дидактической безопасности / С.А. Богатенков // Мир науки, культуры, образования – 2013. – № 1. – С. 29–35.

5. Богатенков С. А. Компетентностно ориентированный подход к планированию информационной подготовки выпускников образовательных организаций // Концепт. – 2013. – №05 (май). – <http://e-koncept.ru/2013/13091.htm>.

6. Богатенков С.А. Мультимедийный курс «Информационные системы в торговле» / С.А. Богатенков, Д.С. Богатенков // Свидетельство об отраслевой регистрации разработки № 16509, 13.12.2010. – М: МОРФ, ГКЦИТ, ОФАП, 2010.

Переверзев Павел Петрович. Доктор технических наук, профессор кафедры «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск), dtpppp@yandex.ru.

Богатенков Сергей Александрович. Кандидат технических наук, доцент кафедры информационных технологий и телекоммуникаций, Российский государственный торгово-экономический университет, заведующий кафедрой информационных технологий, вычислительной техники и предметных методик, Челябинский государственный педагогический университет (г. Челябинск), dtpppp@yandex.ru.

Богатенков Дмитрий Сергеевич. Кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных технологий, вычислительной техники и предметных методик, Челябинский государственный педагогический университет (г. Челябинск), dtpppp@yandex.ru.

Поступила в редакцию 12 октября 2013 г.

**Bulletin of the South Ural State University
Series “Economics and Management”
2014, vol. 8, no. 3, pp. 92–98**

ELABORATION OF INFORMATION TRAINING OF TRADE SPECIALISTS

P.P. Pereversev, South Ural State University, Chelyabinsk, Russian Federation

S.A. Bogatenkov, Chelyabinsk State Pedagogical University, Chelyabinsk, Russian Federation

D.S. Bogatenkov, Chelyabinsk State Pedagogical University, Chelyabinsk, Russian Federation

The paper covers the competence-based management of information training of trade specialist. The modern information society is characterized by the introduction of information technologies in all sectors of activity, the increase of threats to the security and the growth of cyber-terrorism. Traditional information training does not take into account the above-mentioned differences, so at present employers are not satisfied with its quality. The external environment affects the information training in educational institution - the expectations of employers for the staff meeting the requirements of the modern information society, the transition to distance learning and a tiered system of higher education. In this context the role of high-quality information training of specialists involving the effective use of information technology in professional activities and minimization of threats to its security is increasing. The introduction of the educational standards based on the competence approach and being a national regulation controlling the quality of education, increases the opportunities for the development and implementation of new models of competence-oriented management of information training of specialists. The competence-based approach to information training leads to a renewal of the content of the educational process and its adaptation to real conditions. A modern specialist should have the ability to make unconventional decisions and take responsibility for them, to be competitive and be able to plan his/her professional development. However, the insufficient traditional information training does not enable graduates of Russian educational institutions to develop and adapt to the conditions of life in the modern society.

Предпринимательская деятельность

Examples of the disciplines content for information training of graduates of secondary vocational and higher education in the field of trade are given.

Keywords: information training, elaboration, trade specialists.

References

1. [Medvedev Proposes to Start Preparation of Students for Direct Order of Companies]. *Novosti biznesa* [Business News], 04.09.2013. Available at: <http://www.uznayvse.ru/ekonomika/medvedev-predlagaet-nachat-v-rossii-podgotovku-studentov-pod-neposredstvennyiy-zakaz-predpriyatiy-53833.html>. (in Russ.)
2. Bogatenkov S.A., Bogatenkov D.S. *Praktikum po rabote s konfiguratsiyey «IS: Predpriyatie. Upravlenie trgovley. Versiya 8»* [Practicum on Working with Configuration “1C: Enterprise. Trade Management. Version 8”]. Chelyabinsk: Chelyabinskiy institut (filial) RGTEU Publ., 2010. 118 p.
3. Bogatenkov S.A. *Formirovanie informatsionnoy kompetentnosti v urovnevom professional'no-pedagogicheskom obrazovanii* [Formation of Information Competence in Level Vocational Pedagogical Education]. Chelyabinsk: Chelyab. St. Ped. Univ. Publ., 2012. 185 p.
4. Bogatenkov S.A. [Classification of Information and Communication Competencies in Vocational Pedagogical Education as a Factor of Didactic Safety]. *Mir nauki, kul'tury, obrazovaniya* [World of Science, Culture and Education]. 2013, no. 1, pp. 29–35. (in Russ.)
5. Bogatenkov S.A. [Competence-Oriented Approach to Planning of Information Training of Graduates of Educational Institutions]. *Koncept* [Concept]. 2013, no. 05 (May). Available at: <http://e-koncept.ru/2013/13091.htm>.
6. Bogatenkov S.A., Bogatenkov D.S. *Multimediynny kurs «Informatsionnye sistemy v trgovle»* [Multimedia Course “Information Systems in Trade”]. Certificate of Trade Registration of Development, no. 16509, 13.12.2010.

Pereverzev Pavel Petrovich. Doctor of Science (Engineering), professor of the Department of Trade Economics, South Ural State University (Chelyabinsk), dtntppp@yandex.ru.

Bogatenkov Sergey Aleksandrovich. Candidate of Science (Engineering), associate professor of the Department of Information Technology and Telecommunications, Russian State University of Trade and Economics, head of the Department of Information Technology, Computer Engineering, and Subject Methods, Chelyabinsk State Pedagogical University (Chelyabinsk), dtntppp@yandex.ru.

Bogatencov Dmitry Sergeevich. Candidate of Science (Economics), associate professor of the Department of Information Technology, Computer Engineering and Subject Methods, Chelyabinsk State Pedagogical University (Chelyabinsk), dtntppp@yandex.ru.

Received 12 October 2013