

О. Ю. Радько

ГОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет», г. Тамбов

Ключевые слова и фразы: качество профессиональной подготовки; содержание профессиональной подготовки; специалист коммерции; информационный анализ деятельности; системно-функциональный анализ деятельности; информационная основа деятельности.

Аннотация: В данной статье рассматривается совокупность методических основ проектирования профессиональной подготовки специалиста коммерции, включающая изучение основных направлений реструктуризации рынка труда в условиях информатизации общественного производства, а так же проведение системно-функционального и информационного анализа профессиональной деятельности специалиста с целью определения структуры и содержания его готовности к деятельности в современных условиях.

Современное состояние рынка информационных услуг и продуктов характеризуется следующими основными направлениями реструктуризации рынка:

- смещение фокуса с производства вещей на производство идей;
- снижение роли физического и усиление роли умственного труда;
- отмирание одних и появление новых профессий, связанных с процессами глобальной информатизации всех сфер общественного производства;
- усиление роли аналитической составляющей в структуре профессиональной деятельности специалиста;
- динамизм научно-технического прогресса в социально-экономической сфере.

Таким образом, в условиях нарастания процессов информатизации общественного производства актуализируется проблема организации профессиональной подготовки специалиста коммерции в сфере информационных услуг. Исследование и опыт практической работы показали методическую целесообразность проведения системно-функционального и информационного анализа профессиональной деятельности специалиста коммерции в сфере информационных услуг с целью определения структуры и содержания его готовности к деятельности в современных условиях.

С широким использованием средств новых информационных технологий существенно увеличиваются объемы хранимых данных, и, соответственно, расширяется объем информационных услуг, в первую очередь, связанных с организацией доступа к централизованным хранилищам данных и использования информации из них. База данных может быть рассмотрена как совокупность связанных данных, правила организации которых основаны на общих принципах описания, хранения и манипулирования данными, она выступает интегративным средством удовлетворения информационных потребностей клиентов. Здесь важно учесть, что специалисты, предоставляющие информационные услуги, должны использовать следующие классификационные признаки баз данных, с позиций систематизации процесса удовлетворения информационных потребностей клиента:

- тип хранимой информации;
- форма предоставления данных;
- предметная ориентация;
- охват конкретной предметной области;
- характерные особенности организации хранения данных;
- целевые функции использования данных.

Как показала практика, реализация данной классификации в организации коммерческой деятельности фирмы обеспечит специалистам оптимальный выбор средств удовлетворения информационных потребностей клиента. К числу фирм, предоставляющих информационные услуги, основанные на организации доступа к базам данных, относятся:

- центры, где разрабатываются базы данных, а также производится их постоянное пополнение и редактирование;

- службы телекоммуникаций и передачи данных;
- специальные службы, аккумулирующие информацию по конкретной сфере деятельности для ее анализа, обобщения, прогнозирования, например, консалтинговые фирмы, банки, биржи;
- коммерческие фирмы;
- информационные брокеры.

Успешность производственной и коммерческой деятельности фирм, функционирующих на информационном рынке, определяется, в первую очередь, высоким уровнем требований к качеству информационного продукта с позиций удовлетворения информационных потребностей клиентов, что обеспечивается, по нашему мнению, уровнем сформированности готовности специалиста коммерции к профессиональной деятельности в сфере информационных услуг. Для регионального рынка информационных услуг и продуктов характерным в предоставлении информационных услуг является дистанционный доступ к базам данных в диалоговом режиме. Популярность данного вида услуг растет и опережает все виды других услуг, благодаря большому числу пользователей, имеющих достаточную квалификацию для работы в коммуникационной среде компьютерных сетей, высокой оперативности предоставления услуг и возможности отказа от дополнительных затрат на приобретение инструментальных средств, обеспечивающих эффективность процесса функционирования фирмы в условиях информационного взаимодействия. Это актуализирует проблему формирования у специалистов умений моделирования процессов принятия решений в условиях виртуальной среды, обеспечивающих возможность продвижения информационных услуг на рынок. Традиционно основными пользователями услуг дистанционного доступа к базам данных являются организации. Однако, в последнее время, как показали наши исследования, наметилась тенденция к существенному увеличению числа индивидуальных пользователей.

Адаптация специалистов к современным экономическим условиям и информационной среде является одной из важных задач системы профессионального образования. Решение данной проблемы требует проведения системно-функционального и информационного анализа профессиональной деятельности с целью определения структуры и содержания готовности специалиста к деятельности в современной информационной среде (А.Л. Денисова, Н.К. Солопова) [2–3].

Методологической основой проведения системно-функционального и информационного анализа профессиональной деятельности специалиста-коммерсанта в сфере информационных услуг послужили исследования Денисовой А.Л. [2]. В понятие профессии включаются особые виды деятельности, закономерно обособляющиеся в системе общественного производства. В процессе профессиональной подготовки специалиста коммерции качество профессиональной подготовки обеспечивается посредством формирования таких элементов профессиональной готовности, как:

- понимание сущности профессиональной задачи в условиях современной информационной среды;
- умение оперативно ориентироваться в потоках информации и выделять в них информацию, представляющую профессиональную ценность;
- знание источников информации, представляющих профессиональную ценность и способов доступа к этим источникам;
- умение анализировать полученную информацию и применять ее для решения профессиональных задач;
- умение строить информационную модель решаемой задачи, определять структуру данных, необходимых для успешного решения задачи, выделять существенные связи и параметры, осуществлять прогноз результатов, определять необходимые ограничения, формализовать решение задачи;
- анализировать сложившуюся на данный момент ситуацию и прогнозировать возможности ее изменения, принимать адекватные решения в зависимости от сложившейся ситуации, прогнозов и выводов;
- планировать и оценивать свою деятельность, выполнять анализ полученных результатов, вносить необходимую корректировку в процессе выполнения.

Следовательно, содержание деятельности специалиста коммерции в сфере информационных услуг включает в себя:

1. Информационно-аналитическую деятельность:

- сбор, обработку, хранение, использование и защиту учетно-аналитической информации;
- анализ, обобщение и формулирование выводов по сложившейся ситуации;
- контроллинг качества информационных услуг;
- оценку результатов коммерческой деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов;

- определение структуры и содержания информационного ресурса, обеспечивающего принятие управленческих решений.

2. Организационно-управленческую деятельность:

- определение организационной структуры управления качеством информационных услуг;
- планирование, регулирование и прогнозирование коммерческой деятельности фирмы в сфере информационного бизнеса;
- определение условий и средств эффективной организации коммерческой деятельности фирмы;
- формирование системы управления качеством информационных услуг;
- организация системы маркетинговых коммуникаций с целью коммерческой реализации информационных услуг;
- разработка технологии позиционирования фирмы.

3. Технологическую деятельность:

- обеспечение процесса коммерческой реализации информационных услуг;
- разработка и реализация бизнес-технологий;
- формирование бизнес-систем;
- выработка стратегий позиционирования фирмы на рынке;
- разработка механизмов организации взаимодействия контрагентов рынка информационных услуг и продуктов;
- разработка технологий позиционирования фирмы на рынке;
- участие в разработке ценовой и товарной политики фирмы;
- формирование системы информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности фирмы;
- решение вопросов оптимизации управленческих решений.

4. Маркетинговую деятельность:

- анализ маркетинговой среды фирмы;
- работа с клиентами и формирование системы коммерческих предложений;
- определение системы показателей для изучения конъюнктуры рынка;
- проведение мониторингов информационных потребностей;
- управление процессами маркетинговых коммуникаций;
- проектирование новых услуг и разработка технологии выведения их на рынок;
- изучение потребительских предпочтений на способы и средства получения информации;
- разработка технологий предоставления информационных услуг.

5. Исследовательскую деятельность:

- анализ потребительских предпочтений с позиций повышения качества предоставляемых услуг;
- изучение состояния теории и практики организации коммерческой деятельности на отечественном и зарубежном рынках информационных услуг и продуктов;
- разработка системы критериев оценки качества информационных услуг;
- разработка мониторинга качества услуг, предоставляемых фирмой.

Проведенный нами системно-функциональный анализ позволил определить предмет и задачи профессиональной деятельности специалиста в области организации коммерческой деятельности в сфере информационных услуг, в числе которых: организация товарно-денежных потоков; организация процессов взаимодействия всех звеньев управления; разработка перспективных управленческих решений с учетом конъюнктуры рынка; оценка результатов деятельности фирмы в сфере информационного бизнеса.

Как показали исследования, информационная основа деятельности специалиста включает в себя:

- формирование оперативной информации о состоянии конъюнктуры рынка;
- формирование системы оценочных показателей фирмы и ее структурных подразделений;
- разработку альтернативных вариантов управленческих решений в сфере совершенствования работы с клиентами и продвижения информационных услуг на рынок;
- проведение сравнительного анализа по данным оценочных показателей (отклонение от нормы, экономия или перерасход по материальным, трудовым затратам и расходам по обслуживанию и управлению процессом предоставления информационных услуг);
- оценку результатов деятельности с позиций повышения рентабельности услуг;
- разработку перспективных управленческих решений с учетом сложившейся конъюнктуры рынка;
- изучение практики организации коммерческой деятельности в сфере информационных услуг;
- обобщение передового опыта предоставления информационных услуг и внедрение его в практику работы фирмы;

▪ анализ маркетинговой среды фирмы и разработка интегрированной системы информационного обеспечения.

Одновременно информационная составляющая деятельности специалиста-коммерсанта реализуется на следующих уровнях:

- определение источников первичной информации;
- осуществление передачи, регистрации и предварительной обработки первичной информации;
- разработка альтернативных решений на основе результатов обработки информации;
- осуществление процесса принятия управленческих решений.

Следовательно, основными информационными компонентами профессиональной деятельности коммерсанта являются:

- постановка задачи, определение основных требований (характеристик) к профессиональной важной информации (ПВИ);
- определение источников ПВИ;
- разработка технологии сбора (поиска) и определения средств передачи ПВИ;
- разработка технологии обработки информации;
- обработка информации с использованием средств информационных технологий;
- использование результатов обработки информации с целью принятия оптимального профессионального решения.

Список литературы

1. Буравлева, О.Ю. Проектирование системы обеспечения специализации профессиональной подготовки коммерсанта в сфере информационных услуг / О.Ю. Буравлева – Диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук. – Тамбов, 2003. – 216 с.

2. Денисова, А.Л. Дидактические особенности непрерывной подготовки специалистов. Монография / А.Л. Денисова. – Ташкент : Изд-во Ибн-Сины, 1993. – 196 с.

3. Денисова, А.Л. Теория и методика профессиональной подготовки студентов на основе информационных технологий / А.Л. Денисова – Диссертация на соискание ученой степени доктора педагогических наук. – М., 1994. – 436 с.

4. Денисова, А.Л. Современные подходы к изучению социальных потребностей на специалиста / А.Л. Денисова, В.Л. Пархоменко, Е.А. Ракитина, Ю.Б. Бутенко // Информационный бизнес в России: сборник научных трудов по материалам научно-практического семинара. – Тамбов, 1999.

5. Радько, О.Ю. Технология формирования информационного ресурса в коммерческой деятельности / О.Ю. Радько // Наука на рубеже тысячелетий: Сборник материалов международной научно-практической конференции. – Тамбов : Першина, 2005.

Complex Analysis of Professional Work of Commerce Expert

O.Yu. Radko

Tambov State Technical University, Tambov

Key words and phrases: quality of vocational training; vocational training maintenance; commerce expert; information analysis of activity; systemic-functional analysis of activity; information basis of activity.

Abstract: The paper studies the set of methodical bases of designing vocational training of the commerce expert, including studying of the basic directions of re-structuring of the labor market in the conditions of social production information as well as carrying out the systemic-functional and information analysis of professional work of the expert for the purpose of definition of the structure and the maintenance of its readiness for activity in modern conditions.