

1. Baugh Albert C., Cable Thomas. A history of the English language - Fifth Edition . - Pearson Education Inc., 2005. – 459 p.
2. Holpuch Amanda. Do British accents become unintelligible to Americans as they get older? – URL:<https://www.theguardian.com/science/2016/may/26/americans-understanding-british-english-accents-tv-study>
3. McMahon April M.S. Understanding Language Change. - Great Britain: Cambridge University Press., 1994. – 361 p.
4. McWhorter John. How Americans Have Reshaped Language. – URL: <https://www.nytimes.com/2012/01/22/books/review/speaking-american-a-history-of-english-in-the-united-states-by-richard-w-bailey-book-review.html>
5. Lass Roger. Historical Linguistics and Language Change - Cambridge: Cambridge University Press., 1997. – 448 p.
6. O'Driscoll James. Britain. - Eight impression. - Oxford University Press, 2001.-244 p.
7. Ro Christine. How American English preserved British English. – URL: <http://www.bbc.com/culture/story/20180207-how-americans-preserved-british-english>.
8. Westmaas Reuben. The American Accent Is Older Than the British Accent. – URL: <https://curiosity.com/topics/the-american-accent-is-older-than-the-british-accent-curiosity/>
9. Арнольд И.В. Лексикология современного английского языка: Учебник для институтов и факультетов высших иностранных языков. - М.: Просвещение, 1986. – 324 с.

УДК 20.51.01

Макарова А.В.

**СОЗДАНИЕ ВНЕШНЕЙ ОБРАБОТКИ «КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
КЛИЕНТУ» В СРЕДЕ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ»**
**CREATION OF EXTERNAL PROCESSING "COMMERCIAL OFFER TO THE CLIENT"
 IN THE ENVIRONMENT "1С: ENTERPRISE"**

*Филиал «Протвино» государственного университета «Дубна»
 Секция «Информационные технологии»*

Автор: Макарова Анастасия Владимировна, студентка 4 курса направления «Информатика и вычислительная техника» филиала «Протвино» государственного университета «Дубна».

Научный руководитель: Астафьева Марина Петровна, кандидат технических наук, доцент кафедры информационных технологий филиала «Протвино» государственного университета «Дубна».

Author: Makarova Anastasia Vladimirovna, 4th year student of the direction "Informatics and computer engineering" of the branch "Protvino" state University "Dubna".

Scientific adviser: Astafieva Marina Petrovna, candidate of technical sciences, associate professor, of the department information technology of the branch "Protvino" state University "Dubna".

Аннотация

В статье рассматривается автоматизирование процесса взаимодействия организации с партнерами и описывается разработка одной из его частей, обработки

«Коммерческое предложение клиенту». Задача – создать обработку, позволяющую отобразить процесс заключения с партнером договора о поставке товара и связать его с другими документами.

Abstract

The article discusses the automation of the process of interaction between the organization and partners and describes the development of one of its parts, the processing of "Commercial offer to the client." The task is to create processing that allows you to display the process of concluding a contract for the supply of goods with a partner and link it with other documents.

Ключевые слова: 1С: Предприятие, внешняя обработка, заказ поставщику, коммерческое предложение клиенту.

Keywords: 1С: Enterprise, external processing, order to the supplier, commercial offer to the client.

В современном мире существует достаточное количество программ, которые предназначены, для упрощения работы человека, например, автоматизации основных процессов управления предприятием, учебы или продаж. «1С: Предприятие» является одной из самых востребованных программ. Но, как и у любого товарного продукта на современном рынке, у неё есть свои аналоги. В таблице 1 приведён результат анализа некоторых зарубежных и отечественных программ, по результатам которой становится понятно почему для работы выбрано «1С: Предприятие».

Таблица 1

Фирма\Параметры	Страна производства	Интерфейс	Стоимость	База данных	Гибкость
SAP	Германия	Удобен и понятен для пользователя	Высокая	DB2, MS SQL, Oracle и другие	Доработка возможна, но достаточно трудоёмкая
Галактика	Россия	Достаточно непонятен для пользователя	Средняя, но система имеет высокие требования к аппаратной части	MS SQL, Oracle и Pervasive SQL	Нельзя корректировать, кроме мелких исправлений интерфейса
Microsoft Dinamics Ахарта	Дания и США	Похож на интерфейс программного продукта «Excel»	Высокая	MS SQL	Доработка возможна, но достаточно трудоёмкая
Парус	Россия	Более понятен для пользователя, чем у систем	Средняя, но достаточно высокая стоимость установки	Преимущественно Oracle	Право доработки имеют только сами разработчики

		«Галактика», но менее, чем у «1С: Предприятие»	и поддержки		
1с: Предприятие	Россия	Удобен и понятен для пользователя	Средняя	DB2, MS SQL, Oracle и другие	Является самой гибкой из всех систем рассматриваемых в данной работе

Целью данной работы является рассмотрение автоматизирования процесса взаимодействия с партнером и описание разработки одной из его частей, обработки «Коммерческое предложение клиенту».

На начальном этапе производился анализ предметной области, по окончании которого строились различные диаграммы, позволяющие отобразить работы будущей системы, её составляющие и функции. Все диаграммы создавались с помощью программы «Star UML», две из них представлены на рисунках 1-2. Они принадлежат к типу «Use Case Diagrams» или диаграммы прецедентов, который позволяет

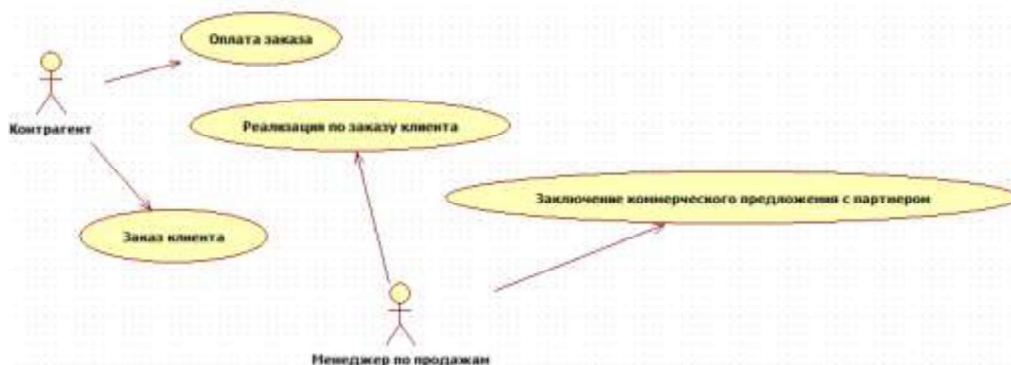


Рисунок 1 Диаграмма прецедентов

изобразить возможный вариант работы системы и взаимодействие пользователя с ней.

Основной задачей, поставленной заказчиком, была автоматизация системы взаимоотношений организации с партнером. Данная система состоит из следующих пунктов:

1. Партнер составляет список товаров, которые он будет приобретать у организации в течении определенного периода;
2. Менеджер по продажам создает коммерческое предложение, подходящее конкретному партнеру;
3. Менеджер по продажам проверяет наличия на складах нужного товара в количестве необходимом партнеру, если его не хватает формирует заявку менеджеру по закупкам;
4. Менеджер по закупкам формирует заказ поставщику. Затем на основании одного или нескольких формирует контейнер;
5. После прибытия контейнера работник склада формирует приходный ордер на товары и документ фактического поступления на склад;

6. Контрагенты партнера в течении определенного периода, согласованного в коммерческом предложении, формируют заказы организации;
7. Менеджеры по продажам на основании заказов клиентов формируют

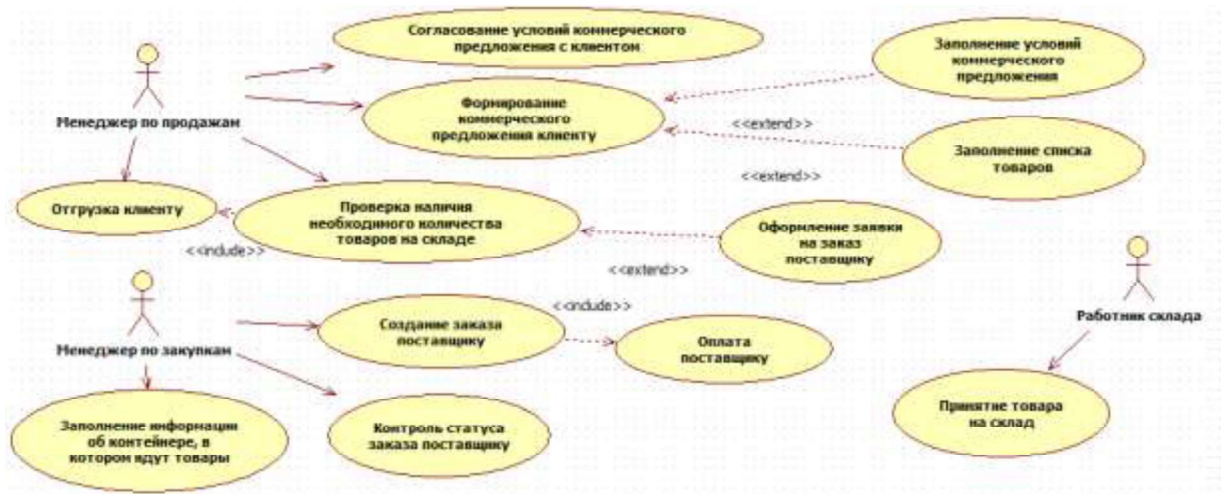


Рисунок 2 Диаграмма прецедентов для прецедента "Заключение коммерческого предложения с партнером" документы, отражающие отгрузку товара.

Основополагающим объектом данной системы является документ «Коммерческое предложение клиенту», разработке которого посвящена данная работа.

На рисунке 3 представлен фрагмент элементного состава «Коммерческое предложение клиенту».

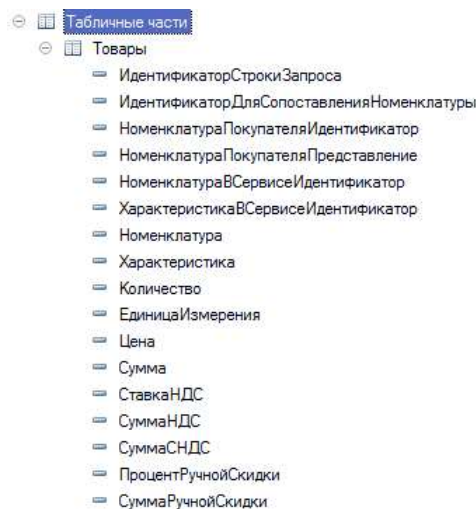


Рисунок 3 Фрагмент элементного состава документа "Коммерческое предложение клиенту"

Для большинства реквизитов было прописано автоматическое заполнение, помогающее пользователю указать правильное их правильное значение для конкретного партнера. Исключение составляют такие базовые реквизиты как «Клиент», «Статус» и другие.

Рассмотрим ситуацию, когда пользователь заполняет реквизит «Клиент». После выбора партнера, пользователь из выпадающего списка выбирает необходимое значение реквизита «Номер поставщика», представляющего собой строку. Для заполнения данного списка был создан специальный справочник, хранящий все номера

поставщиков. При выборе клиента из данного справочники подтягиваются только те номера, у которых реквизит «Партнер» совпадает с выбранным пользователем клиентом.

После окончания работы со вкладкой «Дополнительно», данные из неё переносятся в соответствующие реквизиты табличной части «Товары». С такой целью была написана дополнительная процедура (рисунок 4), что позволяет внести изменения

```

Процедура ЗаполнениеТабЧасти()
    Для Каждого Стр Из Объект.Товары Цикл
        Стр.МенеджерПоПродажам = Объект.Менеджер;
        Стр.МенеджерПоЗакупкам = Объект.ОтветственныйМенеджерПоЗакупкам;
        Стр.ТипАссортимента = Объект.ТипАссортимента;
        Стр.Организация = Объект.Организация;
        Стр.Клиент = Объект.Клиент;
        Стр.Закупщик = Объект.КонтактноеЛицо;
        Стр.Отдел = Объект.Отдел;
        Стр.ДатаРазмещенияМагазин = Объект.ДатаРазмещенияМагазин;
        Стр.ДатаНачалаАкции = Объект.ДатаНачалаАкции;
        Стр.ПерваяОтгрузкаРЦ = Объект.ПерваяОтгрузкаРЦ;
        Стр.НазваниеАкции = Объект.НазваниеАкции;
        Стр.НомерПоставщика = Объект.НомерПоставщика;
    КонечЦикла
КонечПроцедуры
    
```

Рисунок 4 Процедура "Заполнение ТабЧасти"

в код один раз, а не в каждое использование кода.

Что касается работы со вкладкой «Товары», то помимо переноса значений следует отметить процесс заполнения полей об упаковке товара. Пользователь выбирает номенклатуру и поле «Тип упаковки» заполняется автоматически. Если товар имеет несколько вариантов упаковок, то первоначально реквизит будет принимать значение первой найденной упаковки. Впоследствии пользователь может его поменять. После ввода упаковки автоматически заполняются поля «Количество коробов», «Количество штук во вложении», «Количество упаковок», «Объём одной упаковки» и «Общий объём», данные для которых берутся из справочника «Упаковки и единицы измерения». Пример программного кода приведён на рисунке 5, а на рисунке 6 – интерфейс документа «Коммерческое предложение клиенту».

В составе автоматизированной системы помимо рассмотренного документа, есть и другие, например «Заказ поставщику», имеющий прямую связь с коммерческим предложением.

Рисунок 6 Интерфейс документа «Коммерческое предложение клиенту»

1. Радченко М.Г. Хрусталева Е.Ю. 1С: Предприятие 8.2 Практическое пособие разработчика. Примеры и типовые приемы. – М.: ООО «1С-Паблишинг», 2009.- 874с.
2. Хрусталева Е.Ю. Разработка сложных отчетов в 1С. Предприятия 8. Система компоновки данных. – М.: ООО «1С-Паблишинг», 2008.-515с.
3. Внешняя обработка – URL: http://v8.1c.ru/overview/Term_000000601.html

УДК 338.242

Михалюк Е.Ю.

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В
УПРАВЛЕНИИ КАДРАМИ**
IMPROVING THE EFFICIENCY OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN
PERSONNEL MANAGEMENT

*Филиал «Протвино» государственного университета «Дубна»
Секция «Социальные и гуманитарные науки»*

Автор: Михалюк Екатерина Юрьевна, студентка 3 курса направления «Информатика и вычислительная техника» филиала «Протвино» государственного университета «Дубна».

Научный руководитель: Захарова Лидия Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных технологий филиала «Протвино» государственного университета «Дубна».

Author: Mikhailyuk Ekaterina Yurievna, 3rd year student of the direction "Informatics and computer engineering" of the branch "Protvino" state University "Dubna".

Scientific adviser: Zakharova Lidiya Ivanovna, candidate of economics sciences, associate professor of the department of information technology of the branch "Protvino" state University "Dubna".

Аннотация

В статье исследуется масштаб развития Интернет-технологий в различных отраслях экономической деятельности, оценивается методика прямого и косвенного их влияния на экономику, необходимость оценки масштабов с целью воздействия государства в фискальных интересах.

Abstract

The article examines the scale of development of Internet technologies in various sectors of economic activity, assesses the method of direct and indirect impact on the economy, the need to assess the scale of the impact of the state in the fiscal interests.

Ключевые слова: Интернет-процессы, интернет-потребители, производительность, интернет-аудитории, бизнес-процессы, ВВП, мировая экономика.

Keywords: Internet processes, Internet consumers, productivity, Internet audiences, business processes, GDP, world economy.

Сегодня всё большее число рабочих мест и профессиональных знаний связаны непосредственно с использованием компьютера и интернета, которые становятся привычным инструментарием большинства специалистов. Отсюда возникает необходимость постоянного роста профуровня персонала по сути во всех отраслях