

## СИСТЕМА РАСЧЕТА ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ В МЕБЕЛЬНОМ САЛОНЕ

*Руденок И.С.,*

*студент 3 курса Белорусского государственного университета информатики  
и радиоэлектроники, г. Минск, Республика Беларусь*

Научный руководитель – Назаров Д.Г.

Мебельный бизнес – широкая сфера деятельности, включающая небольшие точки заказов по каталогам и обширные торговые сети с крупными складами и собственными производствами. Каждое из таких предприятий требует внедрения мер по автоматизации процессов.

Большинство современных мебельных салонов имеют в своем распоряжении автоматизированные информационные системы, что гораздо упрощает работу с клиентами салона, с персоналом, с мебелью, с поставкой товаров и другое. Это не только упрощает работу, но и привлекает клиентов и увеличивает репутацию салона, что тоже важно.

Поэтому можно с уверенностью сказать, что развитие и усовершенствование системы расчета прибыли мебельного салона, является достаточно значимой как в управлении персоналом и доставками, так и в работе с клиентами.

Целью данной работы является повышение качества системы расчета прибыли от продаж в мебельном салоне.

**Материалы и методы.** Объектом исследования является система расчета прибыли.

Существуют различные методики, как посчитать прибыль от продаж [1]. Выбор того или иного способа зависит от целей, стоящих перед владельцем компании. Но мало подставить цифры в готовые формулы, нужно еще уметь их понимать и анализировать.

Чтобы иметь возможность увеличивать прибыль, необходим ее постоянный анализ. Это дает понимание внешних условий, которые влияют на финансовую эффективность компании. Растут или падают доходы? Как посчитать прибыль от продаж? Какие внутренние и внешние факторы играют роль?

Внутренние:

- выручка от продаж;
- стоимость товара;
- объем реализованной продукции (услуг);
- себестоимость проданных товаров (услуг);
- расходы на продвижение (маркетинг, реклама, т.д.);
- расходы на реализацию товара;
- расходы, прямо не относящиеся к продажам, например на обеспечение административного ресурса.

Для разработки программного средства необходимо понять принцип работы мебельного салона.

Чтобы облегчить поиск информации сотрудниками салона, необходимо спроектировать базу данных, которая осуществила бы хранение всех возможных данных в электронном виде. Для хранения информации будет использован *MYSQL* [2]. В зависимости от прав пользователя, при подключении к приложению, ему будут предоставлены разные возможности.

Менеджер по персоналу (администратор) должен иметь доступ ко всей информации, а также должен иметь возможность проводить любые операции с ней и получать отчеты.

Покупатель (пользователь) будет иметь доступ к данным, позволяющим осуществлять операции просмотра и покупки мебели, а также создание её на заказ.

