

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»
(інститут)

інформаційних технологій
(факультет)

Кафедра системного аналізу і управління
(повна назва)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеню бакалавра
(бакалавра, магістра)

студента Предко Світлани Віталіївни

академічної групи 124–16–2
(шифр)

спеціальності 124 Системний аналіз
(код і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою Системний аналіз
(офіційна назва)

на тему «Аналіз і прогнозування продажів в умовах підприємства СКЛ Тандем»
(назва за наказом ректора)

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи				
розділів:	2			
Інформаційн- оаналітичний розділ	проф. Ус С.А.			
Спеціальний розділ	проф. Ус С.А.			

Рецензент				
-----------	--	--	--	--

Нормоконтролер	доцент Малієнко А.В.			
----------------	-------------------------	--	--	--

Дніпро

2020

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка: с.71, рис.13, табл.31, додатків 3, джерел 19.

Об'єкт дослідження: виробнича діяльність товариства з обмеженою відповідальністю «СКЛ Тандем».

Предмет дослідження: методи аналізу та прогнозування продажів.

Мета дослідження: зробити аналіз і прогноз обсягу продажів продукції в умовах підприємства.

Методи дослідження: емпіричні методи, теоретичні, економіко-математичні методи та статистичні методи

Економічна ефективність полягає у важливості прогнозування продажів продукції підприємства, створення взаємовигідного співробітництва фірмвиробників і підприємств роздрібної торгівлі з тим, щоб через партнерські взаємини забезпечити виконання виробничих цілей і завдань обох сторін, а саме оптимізації рівня продажів і прибутку в короткостроковому періоді і створенні стійкої бази, в довгостроковому плані.

У інформаційно-аналітичному розділі проводиться дослідження підприємства, його структури та діяльності за останні роки. Розглянуті актуальні задачі фірми. Також дається опис існуючих застосовуваних методів аналізу і прогнозування часових рядів.

Спеціальний розділ містить практичну частину, яка складається з аналізу продажів в Інстаграм-магазині та прогнозу. Цей розділ в свою чергу включає:

- 1) аналіз обсягу продажів;
- 2) прогнозування на короткостроковий та довгостроковий період;
- 3) прогнозування з урахуванням сезонності.

Практична цінність полягає у можливості застосування запропонованих методів та підходів для оптимізації діяльності підприємства.

Ключові слова: ПРОГНОЗУВАННЯ, СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ, СЕЗОННІСТЬ, ТРЕНД, КОВЗНЕ СЕРЕДНЄ.