

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

Факультет інформаційних технологій
(факультет)
Кафедра системного аналізу та управління
(повна назва)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
Кваліфікаційної роботи ОКР Бакалавра
(назва освітньо-кваліфікаційного рівня)

студента Череватого Кирила Дмитровича
академічної групи 124-
напряму підготовки 124- Системний аналіз
на тему: «Підвищення товарообігу шляхом прогнозування продажів атпеки з
урахуванням сезонності»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи	<i>Алексєєв О.М. к.т.н., доцент</i>			
розділів:				
Інформаційно- аналітичний	<i>Алексєєв О.М. к.т.н., доцент.</i>			
Спеціальний	<i>Алексєєв О.М. к.т.н., доцент</i>			
Рецензент				
Нормоконтролер	<i>к.т.н., доцент Малієнко А.В.</i>			

Дніпро
2020

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка: 58 с., 36 рис., 4 табл., 4 додатки, 11 джерел.

Об'єкт дослідження - динаміка продажів фармацевтичних препаратів в роздрібних і дрібнооптових аптеках на внутрішньому ринку України.

Мета дослідження - прогноз динаміки роздрібного ринку лікарських засобів з урахуванням сезонних змін купівельного попиту на підставі яких з'являється можливість розробити метод управління запасами, який забезпечує одночасне збільшення оборотності і прибутку .

Предмет дослідження - визначення методу прогнозування продажів, що дозволяє прогнозувати продажі на 1-3 тижні вперед.

У вступі визначено актуальність обраної теми, її зв'язок з товарообігом та економічною ефективністю підприємства.

У аналітичному розділі здійснено аналіз сучасних методів прогнозування, особливості їх застосування. Показані особливості динаміки реалізації 9 груп лікарських препаратів, показані особливості та зв'язок темпів реалізації з сезонними захворюваннями. Розглянуті дані за 3 роки.

У спеціальному розділі виконано аналіз динамічних рядів продажів, отримані їх основні статистичні характеристики. Проведене прогнозування річного об'єму реалізації препаратів, дана оцінка точності річного прогнозу.

Виконане прогнозування реалізації препаратів на 1-3 тижні з урахуванням сезонності та без урахування сезонності. Отримані результати дозволили зробити висновок про необхідність урахування сезонних індексів.

Практичне значення роботи полягає в розробленні рекомендацій що до вибору методу та коефіцієнта (вікна) згладжування. Визначення граничної точності прогнозування. На результатах аналізу автокореляційної функції показано на який термін можливе прогнозування.

ДИНАМІЧНИЙ РЯД, СТАТИСТИЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ, ЗГЛАДЖУВАННЯ, ВИПАКОВА СКЛАДОВА, СЕЗОННИЙ ІНДЕКС, КОРЕЛЯЦІЙНА ФУНКЦІЯ, СПЕКТРАЛЬНА ГУСТИНА.

ABSTRACT

Explanatory note: 58 s., 36 pic., 4 Table., 4 Applications, 11 sources.

Object of study - the dynamics of sales of pharmaceutical products in retail pharmacies and small wholesale on the domestic market of Ukraine.

The purpose of the study - the forecast of the dynamics of the retail pharmaceutical market, taking into account seasonal changes in consumer demand on which it is possible to develop a method of inventory control, which provides a simultaneous increase in turnover and profits.

The subject of study - definition of sales forecasting method that allows to predict sales for 1-3 weeks in advance.

In the introduction, determined relevance of the topic, its relationship with turnover and economic performance of the enterprise.

In the analytical section of the analysis of modern methods of forecasting, especially their use. The features of the dynamics of the implementation of nine groups of drugs, shows the special relationship and the pace of implementation of seasonal diseases. Examined the data for 3 years.

A special section of the analysis of time series of sales, received their basic statistical properties. Performed forecasting annual sales volume of drugs, evaluated the accuracy of the annual forecast.

Completed implementation of forecasting products for 1-3 weeks with a seasonally adjusted and excluding seasonality. The results obtained allowed to conclude that treatment of seasonal indices.

The practical significance of the work is to develop recommendations on the choice of method and rate (windows) smoothing. Determining the limit of accuracy of prediction. On an analysis of the autocorrelation function shows how long the possibility of forecasting.

DYNAMIC RANGE, STATISTICAL DATA, SMOOTHING, RANDOM COMPONENT, SEASONAL INDEX, CORRELATION FUNCTIONS, SPECTRAL DENSITY.