

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

Інститут електроенергетики

(інститут)

Факультет інформаційних технологій

(факультет)

Кафедра системного аналізу та управління

(повна назва)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

кваліфікаційної роботи ступеню бакалавра
(бакалавра, магістра)

студентки Пархоменко Ганни Владиславівни
(ПІБ)

академічної групи 124-17-2
(шифр)

спеціальності 124 - Системний аналіз
(код і назва спеціальності)

на тему «Аналіз і прогнозування заказів в умовах логістичного підприємства ТОВ
«Кліо-Логістик»

(назва за наказом ректора)

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи	Хом'як Т.В.			
розділів:				
Інформаційно-аналітичний	Хом'як Т.В.			
Спеціальний	Хом'як Т.В.			

Рецензент				
-----------	--	--	--	--

Нормоконтролер	Хом'як Т.В.			
----------------	-------------	--	--	--

Дніпро

2021

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка: 76 с., 19 рис., 22 табл., 4 додатків, 14 джерел.

Об'єкт досліджень: діяльність логістичного підприємства ТОВ "Кліо-Логістик", яке займається організацією доставки вантажів автомобільним, морським, контейнерним та авіа транспортом (імпорт-експорт, Україна), та надає повні логістичні схеми по доставці вантажів door to door (доставка до пункту призначення).

Предмет досліджень: методи системного аналізу, методи з системи підтримки прийняття рішень для пошуку кращого виду реклами, методи прогнозування і системи з критеріїв для оцінки результатів в процесі прогнозування доходів та заказів, а також методологія моделювання бізнес-процесів.

Мета досліджень: аналіз даних та рекомендацій при виборі оптимального виду реклами для збільшення доходу ТОВ «Кліо-Логістик» за рахунок підвищення попиту на послуги, що надаються.

В *інформаційно-аналітичному* розділі описані методи системного аналізу підприємства та методи з системи підтримки прийняття рішень, розглянуті методи прогнозування.

У *спеціальному* розділі застосовано системний аналіз, на основі визначених підфункцій побудовані функціональна модель системи і її декомпозована модель. Для вирішення задачі вибору оптимального виду реклами застосовано метод аналізу ієрархій. Розв'язана задача з прогнозування доходів та заказів логістичного підприємства.

Практична цінність отриманих у цій роботі результатів полягає в тому, що для особи, яка приймає рішення полегшується процес прийняття рішень за допомогою використання системи підтримки та прийняття рішень.

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ, МЕТОД АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ, МЕТОД РУХОМОГО СЕРЕДНЬОГО, МЕТОД ЗВАЖЕНОГО СЕРЕДНЬОГО, МЕТОД ЕКСПОНЕНЦІАЛЬНОГО ЗГЛАДЖУВАННЯ, НЕСЕЗОННА МОДЕЛЬ

ХОЛЬТА-ВІНТЕРСА, АЛГОРИТМ ФАРРАРА-ГЛОБЕРА, ТОЧНІСТЬ
ПРОГНОЗУВАННЯ, АДЕКВАТНІСТЬ МОДЕЛІ, ТОЧНІСТЬ
ПРОГНОЗУВАННЯ.

ABSTRACT

Explanatory note 76 p., 19 drawings, 22 tables, 4 appendixes, 14 sources.

The object of research: the activity of the logistics company LTD "Klio-Logistics", which organizes the delivery of goods by road, sea, container and air transport (import-export, Ukraine), and provides complete logistics schemes for the delivery of goods door to door (delivery to destination).

The subject of research: methods of systems analysis, methods of decision support systems to find the best type of advertising, forecasting methods and systems of criteria for evaluating results in the process of forecasting revenues and orders, as well as the methodology of business processes.

The purpose of research: analysis of data and recommendations when choosing the optimal type of advertising to increase the income of LTD "Klio-Logistics" by increasing the demand for services provided.

The information-analytical section describes the methods of system analysis of the enterprise and methods of decision support system, methods of forecasting are considered.

In the special section the system analysis is applied, on the basis of the defined subfunctions the functional model of system and its decomposed model are constructed. To solve the problem of choosing the optimal type of advertising, the method of hierarchy analysis is used. The problem of forecasting revenues and orders of a logistics company has been solved.

The practical value of the results obtained in this work is that the decision-maker facilitates the decision-making process through the use of support and decision-making.

SYSTEM ANALYSIS, ANALYTIC HIERARCHY PROCESS, METHOD MOVING AVERAGE, WEIGHTED AVERAGE METHOD, METHOD EXPONENTIAL SMOOTHING, ALGORITHM FARRAR-HLOBERA,

FORECASTING ACCURACY, ADEQUACY MODELS, FORECASTING
ACCURACY.