

Міністерство освіти і науки України
Рівненський державний гуманітарний університет
Факультет документальних комунікацій, менеджменту, технологій та фізики
Кафедра економіки та управління бізнесом

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
за спеціальністю 051 «Економіка»

галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
освітньо-професійної програми «Економічна кібернетика»

на тему:

«СИСТЕМА ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНІВ ПРОДАЖУ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ НА ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»))»

Виконав: здобувач вищої освіти
гр. ЕК-2 (2), денної форми навчання
Величко Станіслав Вікторович

Науковий керівник: доктор політичних наук,
кандидат економічних наук, професор
Юськів Богдан Миколайович

Рецензент: доктор економічних наук,
професор **Пелех Оксана Богданівна**

Рівне – 2023

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. Загальна характеристика діяльності ТОВ “Епіцентр К” та шляхи підвищення ефективності продажу побутової техніки	6
1.1. Сучасний ринок і особливості продажу побутової техніки в торговельних підприємствах у сучасних умовах в Україні.....	6
1.2. Загальна характеристика та аналіз господарської діяльності ТОВ «Епіцентр К».....	11
1.3. Організаційно-економічні засади продажу побутової техніки в магазинах ТОВ «Епіцентр К»	19
1.4. Аналіз і шляхи підвищення ефективності торговельної діяльності ТОВ «Епіцентр К».....	31
РОЗДІЛ 2. Дослідження і моделювання процесів аналізу та прогнозування продажу побутової техніки на підприємстві ТОВ “Епіцентр К”	42
2.1. Загальна характеристика процесів здійснення аналізу та прогнозування продажу побутової техніки на підприємстві.....	42
2.2. Документальна, функціональна та інформаційна модель аналізу і прогнозування продажу побутової техніки.....	52
2.3. Побудова та реалізація концептуальної схеми структури бази даних інформаційної системи	60
РОЗДІЛ 3. Система аналізу та прогнозування рівня продажу побутової техніки на підприємстві ТОВ “Епіцентр К”	64
3.1. Опис робочого проекту інформаційної системи.....	64
3.2. Структура, функціональні можливості та інтерфейс інформаційної системи	72
3.3. Аналіз і прогнозування продажу побутової техніки з використанням інформаційної аналітичної системи.....	79

3.4. Рекомендації підприємству для збільшення продажів побутової	
техніки	84
ВИСНОВКИ.....	89
Джерела	91