

	A	B	C	D	E	F
1	Мобільний зв'язок від Київстар					
2		Тариф 1	Тариф 2	Тариф 3	Тариф 4	Сума
3	Інтернет, МБ	3000	6000	9000	20000	
4	Звінки на інші мережі, хв	30	60	90	300	
5	SMS	0	0	90	300	
6	Go TV та Київстар футбол	1	2	2	2	
7	Ціна, грн	125	175	225	300	
8	Абоненти	5000	8000	6000	1000	20000
9	Прибуток	625000	1400000	1350000	300000	3675000
10	Потужність	1250	2400	3000	750	7400
11						
12	Обмеження					
13	Абоненти	10000	8000	6000	1000	20000
14	Потужність	10000				

Рисунок 1 – Розв'язок задачі

Висновки. Отже, максимальний прибуток з дотриманням усіх обмежень можливий при:

$$x_1 = 5000$$

$$x_2 = 8000$$

$$x_3 = 6000$$

$$x_4 = 1000$$

Відповідь: $Z = 3675000$ (грн).

Список літератури

1. Коваль, Т. І. (2011). Інтерактивні технології навчання іноземних мов у вищих навчальних закладах. <http://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/546/451>
2. М. Ільченко, С. К. (2020). Мобільний зв'язок і наукові дослідження. https://dt.ua/SCIENCE/mobilniy_zvyazok_i_naukovi_doslidzhennya.html
3. Наші тарифи. (2020). Получено из Київстар: <https://cutt.ly/JyiKQui>

УДК 004

Соляник В. О., студент 4 курсу спеціальності 124 «Системний аналіз»
 Ольховська О. Л., к.е.н., доцент, доцент кафедри інтелектуальних систем прийняття рішень
 Гудкова К. Ю., асистент кафедри інтелектуальних систем прийняття рішень

РОЗРОБКА ПРОГРАМНОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ АНАЛІЗУ ПРОДАЖІВ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

В умовах ринкової економіки ефективність діяльності будь-якої фірми визначається якістю і обсягами реалізованих товарів, оскільки ці характеристики є джерелом прибутку і розвитку бізнесу. Автоматизація виробничих процесів підприємства з використанням сучасних технологій означає, в першу чергу, підвищення його конкурентоспроможності, за рахунок прискорення торгових процесів і процесів документообігу, і за рахунок підвищення ефективності аналізу ринку [1].

Аналіз інформації є важливим чинником розвитку бізнесу. Автоматизація процесу аналізу продажів торгівельної організації дозволить досягти точності, оперативності та своєчасності моніторингу потреб споживачів. Саме це і обумовило актуальність обраної теми.

Процес вибору інструментів для автоматизації обліку і аналізу продажів є відповідальним і трудомісткий етапом. На ринку ІТ-програм існує велика кількість інформаційних систем, які забезпечують виконання функцій обліку та аналізу. Мета створення даної програмної системи – скорочення часу менеджера для проведення обліку і аналізу продажу компанії та скорочення витрат на придбання однієї з наявних програм. Програмне забезпечення розроблено в системі програмування Borland Delphi.

Основне призначення інформаційної системи – аналіз торгової діяльності підприємства. В межах призначення користувач може виконувати такі дії:

- робота з даними;
- формування первісних документів обліку прибуття та реалізації товарів;
- ведення обліку торговельної діяльності підприємства;
- аналіз торгової діяльності;
- планування обсягів збуту (рис. 1).

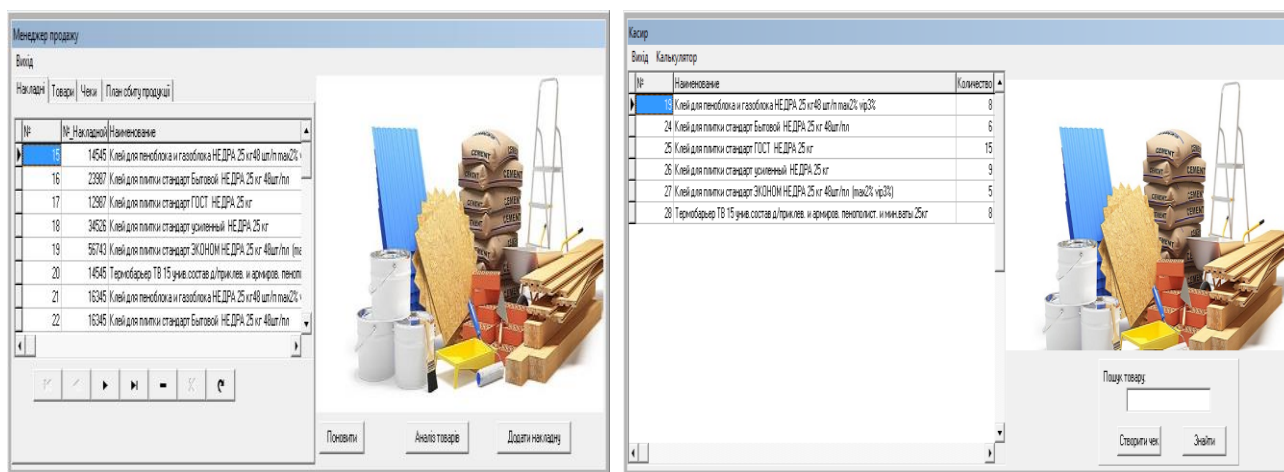


Рисунок 1 – Основне вікно програми для касира та менеджера

Після авторизація касира пройшла успішно з'являється вікно, яке містить головну таблицю в базі даних. З даного вікна можна створювати чеки та пошук товарів (рис. 1). Таблиця товари містить інформацію про товари на підприємстві.

При натисканні кнопки «Додати накладну» відкривається відповідне подання, де можна внести нові дані про надходження товарів.

При проведенні аналізу збуту продукції «Аналіз товарів» відкривається вікно подання, де попередньо можна вибрати часовий період аналізу.

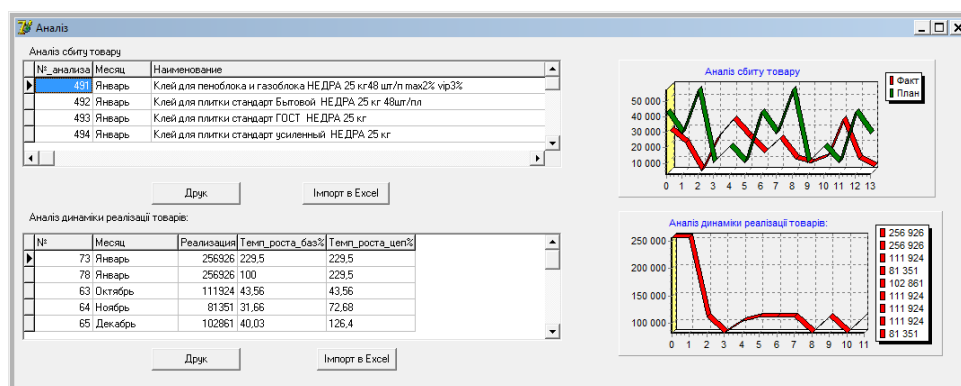


Рисунок 2 – Форма аналізу

Таким чином, розроблена програмна систем дозволяє автоматизувати процес аналізу діяльності торгівельної організації, проводити моніторинг споживчого попиту, його характеристик.

Список літератури

1. Гвишиани Д.М. Організація і управління / Д.М. Гвишиани – М., 2000. – 530 с.
2. Ніканоров С.П. Системний аналіз і системний підхід / С.П. Ніканоров – М., 2006. – 320 с.
3. Карпова Т.С. Бази даних: моделі, розробка / Т.С. Карпова. – СПб.: Пітер, 2001. – 304 с.
4. Леоненков А. Самовчитель UML; БХВ-Петербург / А. Леоненков. – М., 2013. – 432 с.

УДК 004.82:004:85

Парасочкін В. В., студент 2 курсу спеціальності 122 «Комп'ютерні науки»
Нескородєва Т. В., к.т.н., доцент, доцент кафедри інформаційних технологій

АНАЛІЗ ДАНИХ ПРО ХАРАКТЕРИСТИКИ ВІДЕОКАМЕР

Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

У сучасному світі, для комфортного життя, та для того, щоб залишити пам'ять про деякі події та моменти, люди повинні мати в своєму розпорядженні фотоапарат. При виборі фотокамери люди керуються його основною перевагою – ціною. Але як впливають ціна на інші характеристики фотокамери? Щоб дати відповідь на це питання, я провів дослідження з даного набору даних.