

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 3

Цель работы: реализация запросов к БД с использованием оператора выборки SELECT

1. Страховая компания

2. Гостиница

- список клиентов гостиницы;
- список номеров с заданной комфортностью;
- список свободные номера в определенную дату;
- прибыль гостиницы за определенный месяц;
- 10 самых популярных номеров

3. Ломбард

- список товаров, перешедших в собственность ломбарда;
- количество товаров по каждой категории;
- список клиентов, не внесших сумму в дату возврата;
- прибыль, полученная ломбардом за месяц;
- 2 самых дешевых категории товаров, не находящихся в собственности ломбарда

4. Реализация готовой продукции

- количество товаров в заданных диапазонах цен;
- список из 5 самых активных покупателей;
- прибыль компании за год;
- список сделок за месяц, отсортированных по возрастанию процента от месячной прибыли;
- 5 сделок с наименьшей стоимостью

5. Ведение заказов

- список заказов за определенную дату;
- прибыль компании за месяц;
- самый прибыльный вид доставки;
- самый редкий способ доставки для каждого заказчика;
- список товаров в заданном ценовом диапазоне

6. Бюро по трудоустройству

- список работодателей по определенному виду деятельности;
- список предложений для каждого соискателя;
- прибыль бюро по видам деятельности;
- 3 самых востребованных вида деятельности;
- «самый требовательный» и «самый нетребовательный» соискатель по каждому виду деятельности, с которым не заключалась сделка

7. Нотариальная контора

- список услуг в порядке частоты предоставления;
- прибыль конторы за месяц;
- 3 самых востребованных услуги;
- сделка с максимальной скидкой по заданной услуге;
- список сделок только с одной услугой вместе с информацией о клиенте

8. Фирма по продаже запчастей

- список поставщик заданной детали;
- стоимость поставок за месяц (по убыванию);
- 10 самых приобретаемых деталей;

- минимальное и максимальное значение цены каждого товара на заданный год;
- список поставщиков, продающих большую часть своих товаров выше средневзвешенной цены

9. Курсы повышения квалификации

- суммарное количество часов, прослушанное каждой группой;
- преподаватель с минимальной и максимальной нагрузкой;
- суммарная оплата каждого преподавателя;
- суммарное количество часов и оплата преподавателей по заданным диапазонам стажа
- относительный показатель выработки преподавателя (суммарная оплата / количество часов), по каждому типу занятий

10. Определение факультативов для студентов

- средняя оценка студентов по заданному предмету;
- список предметов с указанием количества прослушавших их студентов;
- список студентов для отчисления (количество отрицательных оценок > 2);
- список семестров с абсолютной успеваемостью студентов (все оценки студента «5»);
- максимальный непрерывный срок (число семестров) для каждого студента, в течение которого он не получал отрицательных оценок по всем предметам (поиск соискателей на получение повышенной стипендии)

11. Распределение учебной нагрузки

- суммарное количество часов, запланированное на каждого преподавателя;
- среднее количество лекционных и лабораторных занятий в зависимости от должности преподавателей;
- количество преподавателей для каждой группы по годам;
- распределение преподавателей по заданным диапазонам стажа с указанием количества часов;
- максимальный непрерывный срок (количество лет) преподавания каждого преподавателя

12. Распределение дополнительных обязанностей

- список сотрудников, не выполнявших ни одну работу;
- 5 самых распространенных видов работ;
- список работников, имеющих менее 2-х зарегистрированных работ на заданную дату;
- суммарная оплата работников на заданный месяц;
- относительный показатель выработки сотрудника (суммарная оплата / количество дней), по каждому сотруднику за месяц

13. Техническое обслуживание станков

- классификация видов ремонта по заданным диапазонам цен;
- прибыль предприятия на заданный месяц;
- суммарное количество ремонтов каждого станка;
- 5 самых «ненадежных» (часто ремонтируемых станков);
- суммарная продолжительность ремонта заданного станка

14. Туристическая фирма

- сортированный по стоимости список маршрутов по заданной стране;
- список клиентов, заказавших более одной путевки;
- суммарная прибыль фирмы на заданный год;
- список их 3-х самых распространенных маршрута;
- количество клиентов, зарегистрированных в заданном отеле на заданную дату

15. Грузовые перевозки

– список водителей, превысивших количество дней в пути, с указанием суммарной разности превышения;

- суммарная оплата перевозок для каждого водителя;
- количество маршрутов, проделанных каждым водителем в паре;
- список водителей, не занимающихся перевозками в заданную дату;
- список их 3-х наиболее часто выполняемых маршрута

16. Учет телефонных переговоров

- среднее количество минут для каждого абонента в заданный месяц;
- суммарная месячная оплата для каждого абонента;
- список из 3-х наиболее запрашиваемых городов;
- список абонентов в суммарном времени переговоров более 100 минут;
- отношение времени переговоров (дневное/вечернее) за месяц для каждого города

17. Учет внутриофисных расходов

–

18. Библиотека

- список «свободных» книг на заданную дату;
- список «должников» (читателей, не вернувших взятые книги);
- прибыль библиотеки на заданный месяц;
- список из 2-х самых распространенных вредов, наносимых книгам;
- распределение жанров по заданным диапазонам частоты выдачи

19. Прокат автомобилей

- список «свободных» автомобилей на заданную дату;
- список клиентов, не вернувших автомобиль из проката;
- прибыль службы за месяц;
- список самых востребованных типов автомобилей;
- распределение прокатов по заданным диапазонам количества дней и по заданному году

20. Выдача банком кредитов

- список клиентов, заключивших более 1 кредита;
- погашенная сумма кредита для каждого клиента по кредитам;
- номер последнего погашения всех кредитов у заданного клиента;
- количество раз, когда выбранный клиент превысил фиксированную оплату кредита по заданному кредиту;
- прибыль банка за заданный диапазон дат.

21. Инвестирование свободных средств

–

22.

- список ролей, на которых не задействован ни один актер;
- список актеров, занятых в заданной постановке;
- итоговая сумма, получаемая актерами за год;
- суммарные затраты театра по годам;
- список из 3-х самых распространенных спектаклей (имеющих наибольшее количество постановок)

23. Платная поликлиника

- список пациентов, более 3-х раз обративших в поликлинику;
- список наименее задействованных врачей на текущий период;
- распределение зарегистрированных обращений по заданным возрастным диапазонам;

- итоговая выручка врачей на заданный месяц;
- список из 3-х самых распространенных диагнозов;

24. Анализ динамики показателей финансовой отчетности различных предприятий

–

25. Учет телекомпанией стоимости прошедшей в эфире рекламы

–

26. Интернет-магазин

- список клиентов с суммарной стоимостью приобретенных товаров свыше 10000 руб.;
- список из 5 самых распространенных товаров;
- прибыль интернет магазина на заданный диапазон дат;
- текущее количество каждого товара на складе;
- распределение числа заказов по заданным диапазонам цен

27. Ювелирная мастерская

- список клиентов с суммарной стоимостью проданных изделий свыше 50000 руб.;
- суммарная стоимость материалов для изготовления каждого изделия;
- прибыль ювелирной мастерской на заданный диапазон дат;
- список из 3-х ювелирных изделий, имеющих самую высокую стоимость изготовления;
- список типов ювелирных изделий, отсортированный по увеличению числу продаж

28. Парикмахерская

–

29. Химчистка

–

30. Сдача в аренду торговых помещений

–