Я бы хотел сделать 3 вывода:

1. Наша компания, по сути не самостоятельна, но является частью сбытовой сети. В силу этого, из года в год, целью является поддержание стабильного объёма продаж (примерно 1 млн. тонн). Исходя из данной ситуации, наиболее реалистичный прогноз выдаёт наивный метод, тенденция и средняя средних. Подошел бы и наивный метод, скорректированный на инфляцию;

2. Если бы компания была самостоятельная, то все равно, я бы предпочёл среднюю средних, но без мат ожидания (слишком сильно занижает результат);

3. В текущей ситуации, при коррекции продаж на протяжении 6 месяцев, прогноз скорее всего совпадёт с данными по методу мат ожидания (но это уже выбор "по факту").

В целом, я бы корректировал прогноз на коэффициент, связанный с наличием крупных инфраструктурных проектов в стране, действиями конкурентов (особенно, при повышении протекционизма от экспорта в других странах) и на изменение политической ситуации в Украине (связано с введением или отменой тех или иных квот).