

<<石油企业供应商选择方法>>

图书基本信息

书名：<<石油企业供应商选择方法>>

13位ISBN编号：9787511403292

10位ISBN编号：7511403298

出版时间：2010-4

出版时间：中国石化出版社

作者：赵凯

页数：142

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<石油企业供应商选择方法>>

前言

供应商的选择关系到石油生产和供给的安全，能够保障石油企业及时、敏捷、高效地为国家建设和国民生活提供能源。

随着全球化浪潮和信息技术的发展，供应商选择方法的优劣对提高石油企业的竞争力起到了非常重要的作用。

本书基于模仿人类思维能力的范例推理系统，结合相关数据挖掘方法，解决客观确定属性权重、准确评价目标范例与源范例之间的相似度，提取选择结果中潜在的规则等难点问题，从而提高石油企业供应商选择决策的准确性和效率。

本书的主要内容：第一章为绪论部分，介绍本书的背景、研究目标与意义、研究方法和创新点等。
第二章对现有供应商选择的主要方法和国内外研究成果进行综述，并且对本书研究的主要方法——范例推理（CBR）的基本思想和重要理论进行了总结。

第三章至第五章是本书的主干部分，围绕基于范例推理的供应商选择决策过程中存在的三个重要问题提出相应的数据挖掘解决方法，以提高范例推理系统的决策效率和准确率，这也是本书的创新性成果之所在。

探索建立基于数据挖掘的范例推理系统，提出综合三个创新点的实例，将研究成果实际应用于石油企业的供应商选择决策之中。

最后对研究结论进行总结。

本书可供石油生产企业管理人员参考，也可作为大专院校相关专业教学参考书。

在本书的编写过程中，得到了中国石油大庆油田有限责任公司及其他油田的领导和同事们的鼓励与支持，特向他们表示感谢！

<<石油企业供应商选择方法>>

内容概要

《石油企业供应商选择方法：范例推理技术及应用》基于模仿人类思维能力的范例推理系统，结合相关数据挖掘方法，解决客观确定属性权重、准确评价目标范例与源范例之间的相似度，提取选择结果中潜在的规则等难点问题，从而提高石油企业供应商选择决策的准确性和效率。

《石油企业供应商选择方法：范例推理技术及应用》可供石油生产企业管理人员参考，也可作为大专院校相关专业教学参考书。

<<石油企业供应商选择方法>>

作者简介

赵凯，男，1963年出生于黑龙江省齐齐哈尔市，现在中国石油大庆油田有限责任公司从事经营管理工作，高级经济师。

2001年在美国依利诺伊大学（UIC）获工商管理硕士（MBA）学位。

2001-2002年在美国芝加哥某公司任采购部主管。

2009年毕业于北京科技大学管理科学与工程专业，获管理学博士学位。

曾主持和参与省、部级科研成果五项，公开发表学术论文十余篇。

<<石油企业供应商选择方法>>

书籍目录

第一章 绪论第一节 研究背景第二节 本书结构第二章 相关研究综述第一节 供应商选择的主要方法一、线性权重法二、成本方法三、数学规划方法四、其它方法第二节 范例推理的理论综述一、CBR研究的历史与现状二、CBR中范例的表示方法和工作过程三、CBR的特点及发展方向第三节 基于数据挖掘的范例推理系统一、范例推理中基于数据库的知识发现技术二、范例库上数据挖掘的主要步骤与目标三、范例库上数据挖掘的重要方法与技术四、范例推理各阶段的关键难点五、本章小结第三章 基于信息熵的范例特征项权重确定方法第一节 特征项赋权的一般方法一、主观赋权方法二、主客观综合赋权方法三、客观赋权方法第二节 决策树与信息熵一、决策树分类算法二、信息增益和熵第三节 范例特征项赋权的熵方法第四节 应用实例一、背景与数据二、实验步骤三、结果分析第五节 本章小结第四章 基于k-prototypes聚类的范例相似度评价模型第一节 范例检索的相似性度量一、范例相似必度量二、常用的相似性度量函数三、范例检索的策略和方法第二节 聚类差异度计算和k-均值算法第三节 基于k-prototypes聚类的多属性相似度综合评价第四节 应用实例一、实例背景二、实验步骤三、分析结果第五节 本章小结第五章 基于BP神经网络的供应商选择CBR系统第一节 基于神经网络的范例推理系统一、范例推理与神经网络二、基于神经网络的范例推理应用三、BP算法第二节 神经网络规则提取综述一、基于结构分析的方法二、基于性能分析的方法三、规则抽取研究中存在的问题第三节 构建基于BP-CBR的供应商选择系统一、基于数据挖掘技术的CBR系统框架结构二、基于神经网络构建CBR系统三、基于BP算法的石油企业供应商选择CBR模型第四节 应用实例一、实例背景二、实验步骤三、结果分析第五节 本章小结第六章 结论附录 A公司年度合格建筑承包商评估表参考文献

<<石油企业供应商选择方法>>

章节摘录

在现有体制下，国家对石油产品实行统购统销，这就决定了其供应链不存在“销售”环节这一重要特点。

因此，石油企业的供应商所承担的责任和产生的作用更加重要。

显而易见，供应商，如建筑承包商、物资供应商、技术承包商等，作为最重要的合作伙伴，在企业资质、技术人员比例、工程优良率、产品质量、供货、产品研究与开发能力等方面都能对石油企业降低生产成本、提高生产效率及实现可持续发展等产生重大影响，同时对供应链中各个节点企业的核心竞争力也会产生重要的影响。

如今，全球化的竞争环境和信息化的浪潮促进了企业动态联盟的产生，同时也改变了竞争的方式，使竞争不再是单个企业的竞争而是整个供应链的竞争。

这促使了传统的管理模式向供应链管理模式的转变。

在供应链管理模式下，联盟成员与核心企业之间不再是建立在物质交换基础上的简单的货物买卖关系。

供应链管理强调的是一种协调、集成的思想，是一种建立在各自企业业务核心之上的强强联合。

供应链中的各企业是一个利益共同体，通过优势互补和协同效应产生企业独立时所不能产生的优势，也就是通过建立供应商关系双方都能从提高生产率、节约资源、降低成本中获益，-同时创造更大的顾客价值。

在全球贸易和敏捷供应链环境下，对供应商的选择是企业的一个重要决策，如何进行供应商的评价、筛选，对企业的健康成长有重要的意义。

根据1982年11月美国《采购世界月刊》对1280个采购部门所作的调查显示，采购部门的职责按其重要性来排列，其前九种重要跟踪的顺序为：评估现有的供应商；选择及开发新的供应商；安排采购及交货日期；谈判采购合约；从事价值分析工作；自制或采购（外包）的决策；制定运输方式；控制存货；租赁或买断的决策。

由此可见，选择合格的供应商是采购部门最为重要的职责。

<<石油企业供应商选择方法>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>