

<<决策分析>>

图书基本信息

书名：<<决策分析>>

13位ISBN编号：9787566300102

10位ISBN编号：7566300105

出版时间：2011-1

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：马俊 等主编

页数：199

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>

<<决策分析>>

内容概要

决策分析是运用科学的方法、依靠广泛的定量分析进行决策的学科，它广泛地应用于社会、经济生活中的各个领域，它是管理科学与工程学科的学科基础课，也是工商管理、公共管理和农林经济管理学科的研究生的专业课，是一门既有理论分析，又有很强实践性的应用型学科。

本书是对外经济贸易大学远程教育网络课程的系列教材之一，采用通俗易懂的语言，深入浅出地阐述了决策的基本概念、基本理论和方法。

全书共分八章，主要内容如下：导论、不确定型决策、风险型决策、效用决策、群决策、多目标决策、博弈论以及德尔菲方法。

本书可作为管理类专业本科生教材，也可作为其他相关专业的本科生学习参考。

<<决策分析>>

书籍目录

第一章 导论

第一节 决策概述

第二节 决策与决策分析的基本概念

第三节 决策分析的发展简史

第四节 公共部门决策简介

本章小结

重要概念

同步测练与解析

第二章 不确定型决策

第一节 不确定型决策的基本概念

第二节 不确定型决策准则

第三节 应用Excel求解不确定型决策问题

本章小结

重要概念

同步测练与解析

第三章 风险型决策

第一节 风险型决策的基本概念

第二节 风险型决策准则

第三节 决策树分析法

第四节 完全信息价值

第五节 灵敏度分析

第六节 应用Excel求解风险型决策问题

本章小结

重要概念

同步测练与解析

第四章 效用决策

第五章 群决策

第六章 多目标决策

第七章 博弈论

第八章 专家咨询方法-Delphi法

附录1：第三Excel决策树表格

附录2：综合测练与解析一

附录3：综合测练与解析二

参考文献

<<决策分析>>

章节摘录

3.进货问题 某个零售商准备进一批易腐农产品，进了货若不能在当天内售完，商品就会腐烂变质，造成损失。

零售商并不知道当天顾客对这种商品的需求量，进货多了卖不掉是损失；进货太少满足不了顾客需求，不但钱赚少了，还影响顾客的回头率。

但是无论如何他必须事先确定进货的数量。

卖报人从批发商处拿多少当天报纸也与此类似，报纸的销售量与天气、报纸内容有关，卖报人必须事先确定进货的数量。

4.加工方法问题 机械零件制造商承接了一份加工新产品的订单，为此要安排加工工具。

新产品的加工有两种方法：一种是用现成的通用设备，加工能力较差且劳务成本较高；一种是购置专用设备，加工能力较强且劳务成本低。

若今后新产品的需求量大，购置专用设备比采用通用设备好，需求量小时采用通用设备比购置专用设备经济。

问题是现在并不清楚新产品在今后的加工量，但是制造商需要在专用设备和通用设备中选择一种进行生产并按时交货。

5.项目申请问题 课题组的负责人获悉，某单位有一个科研项目准备招标，他感到课题组有能力承接该项目，因为研究方向相符，并且已经有一定的研究基础；但是，其他几个单位也准备投标，而且不乏有竞争力者。

若参加投标，要耗费相当数量的人力和费用，投标后有中标的可能性，只要能中标总会有效益；投标后不能中标的可能性也很大，不能中标则投入的人力和费用就没有回报。

若不参加投标，没有耗费也没有收益。

他必须决定是否参加投标。

上面所举的例子都是简化了的决策问题，实际的决策问题远比它们复杂。

以项目申请问题为例，课题组的负责人在考虑这一问题时至少还会涉及下述因素：按期完成项目的可能性有多大；了解其他投标者的情况，分析各投标方的实力，判断本单位中标的可能性；由于中标的可能性还与投标时的报价有关，因此在实际的决策问题中，如果参加投标，报价就成了关键；此外，作为科研项目，完成研究所需的人、财、物消耗与工程项目不同，也有较高的不确定性。

决策人必须确定如何收集相关的信息，以及如何根据所收集到的信息作出适当决策。

从上述例子可以看出，在随机型决策问题，也就是存在不确定性的决策问题中，决策人可以在各种可能的行动中进行选择。

但是有些因素是决策人所无法控制的。

我们把不确定型和随机型决策问题中决策人无法控制的所有因素，即凡是能够引起决策问题的不确定性的因素，统称作自然状态。

这里的自然状态（简称状态）是广义的，在下雨带伞问题中的下不下雨是自然状态，在购买火灾保险中的保险期内是否发生火灾。

……

<<决策分析>>

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>