

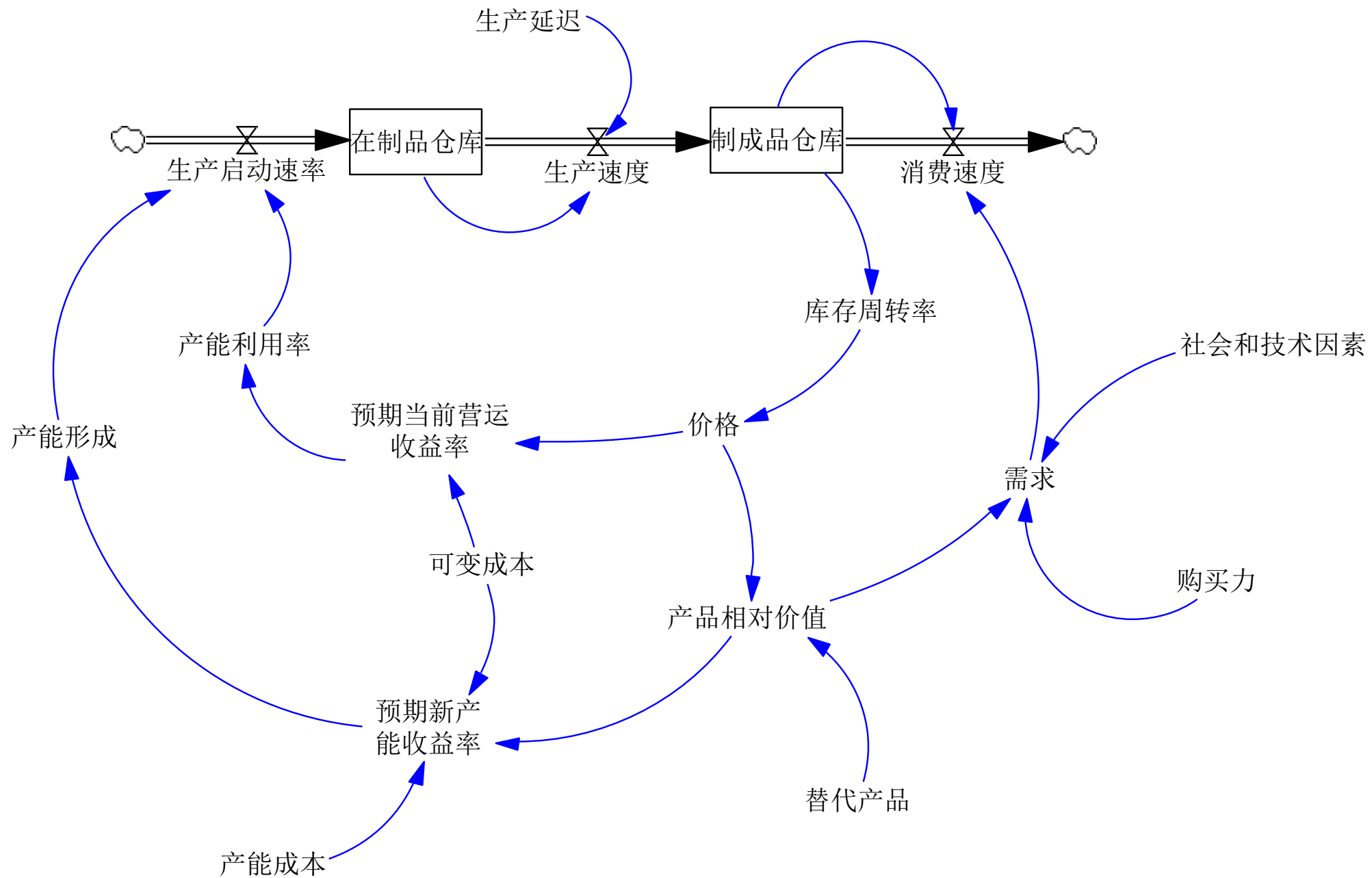
作业3

任务1：重复课堂练习题

- 学生进入一系列课程的学习，作业布置速率是外部变量（即一旦开始学习便是确定的）。课程有时可能被放弃，但暂不考虑。未完成的作业随作业的布置而增加，并随作业的完成而减少。作业完成速率是每周完成作业花费的时间（每周小时数）乘以完成作业的效率（每小时完成的工作）再乘以作业完成效果。如果作业压力很大，学生可能偷工减料，阅读时略过一部分、逃课或者对作业中问题给出不完全的答案，即作业效果下降。
- 请做出因果关系图，标注因果链极性
- 对回路做出解释，并判断回路极性（重点）

任务2：因果链极性练习

- 按照规范标注下页中的因果链极性
- 标注其中回路



任务3：制造业销售业务分析

- 销售部门是制造企业实现价值和利润的核心部门，在销售部门角度分析业务流程，其核心无疑是订单。销售部门通常是按企业市场份额从市场总需求当中按比例取得，称为市场订单。在销售部门眼中，企业能够在市场上取得多少订单是有一定份额的（即能够占领多大比例的市场），市场份额是企业产品质量和地位的基本体现，企业销售部门能够拿到的大致上等于市场总量乘上这个份额，而市场份额主要影响因素就是其产品价格和交货提前期。
- 销售部门经过筛选确认后得到真实有效的订单，即企业订单。企业订单将会作为生产部门制定原材料采购的主要依据，同时销售部门将会努力按照企业订单实现交易，企业订单如果能够顺利发货完成交易，则称之为实现订单。
- 然而该企业所处行业往往存在积压订单，销售部门不得不以一定的发货率来完成企业订单，发货率主要是根据积压订单与库存之比估算一个比例来决定，以此规避可能存在的应急风险。
- 另外，企业在确认订单后会安排一个交货提前期，提前期主要是为生产部门合理安排生产计划组织生产的反应时间。然而提前期也会影响下游客户下单时的选择，如果企业在一段时期的平均交货提前期太长，客户通常会选择其他替代企业的产品，造成订单的流失。交货提前期的制定是受到销售部门积压订单数量的影响，如果积压订单过多，企业受自身生产能力所限被迫将要提高交货提前期以组织生产。

- 根据任务3的描述，按照规范做出因果分析图。