# 基于密度模型的"拍照赚钱"任务定价

## 摘要

本文针对众包环境下的任务定价问题,采用定性与定量结合的研究方法,建立衡量任务价格的指标,分析不同因素对价格产生的影响,得到价格的定价方案,对于众包环境下的任务定价、任务分配等问题具有一定的参考意义。

为研究附件一中的定价规律,考虑不同地方价格不同,运用 k 均值聚类 法,将样本划分为五个类别,引入类别的平均价格与任务数量、完成率等各项 指标,通过回归分析得到附件一的定价与任务的数量具有负相关关系,再分析 每个类别的地理位置特征性,考虑到当地的环境因素也会影响到任务的完成 率,通过采集数据,并进行合理研究得出其价格的变化规律和任务未完成的原 因。

在问题一的定价规律基础上,加入任务与聚类中心点的距离代表任务执行的成本因素,将任务量与这里的每个任务周边的任务做了聚集度分析,规划得出任务密度,得出每个任务定价的规律,从而建立新的定价方案。在这种模型的推动下,综合权衡到了所有的影响因素,做出的定价模型较为准确。与原方案相比较可知,这种定价较方案浮动较小。

在考虑任务之间联合打包发布的前提下,根据题目的要求,首先把各种任 务按照距离和价格进行联合打包。再考虑会员信息,由于会员信息中,限额, 信誉度,位置等因素都会对定价和任务完成情况有影响。所以做出层次分析模 型,得到会员信息影响因素的权重比,根据权重比的分配计算出需求量,从而 建立优化后的密度模型。模型建立后,就可以得到相应的定价。

解决了题目所给出三个问题,建立的数学模型也做了三次优化,那么解决定价问题就有了较为成熟的定价体系。这样按照优化后的模型对新的项目进行任务定价,可以认为实施效果较好。

关键词: k 均值聚类法 线性回归 密度模型 层次分析

### 一、问题重述

"拍照赚钱"是一种基于移动互联网的自助式劳务众包平台。用户先下载 APP 并注册成为该 APP 的会员,然后从 APP 上领取需要拍照的指定任务(比如上超市去检查某种商品的上架情况),赚取 APP 对任务所标定的价格。为使任务顺利完成,而且有效地保证调查数据真实性,合理的任务定价至关重要。如果定价不合理的话,有的任务就没有人愿意去完成,从而导致商品检查的失败。

题目给出了三个数据,其中附件一是一个已结束项目的任务数据,包含了每个任务的位置、定价和完成情况;附件二是会员信息数据,包含了会员的位置、信誉值、参考其信誉给出的任务开始预订时间和预订限额;附件三是一个新的检查项目任务数据,只有任务的位置信息。对以上问题进行以下研究:

- 1. 找出附件一的任务定价规律,并分析为什么有些任务未完成。
- 2. 设计新的任务定价方案,对比原方案,观察新方案的效果。
- 3. 实际上,任务之间可以联合打包发布。考虑打包的情况,优化定价方案,并分析方案对最终的任务完成情况的影响。
- 4. 对附件三中的给出新项目进行定价,并评价该方案的效果。

## 二、问题分析

对于问题一,附件一中给出了这一项目中任务的经度、纬度、价格和任务完成情况这几项数据。利用题中所给数据分析这个项目的定价规律,从任务位置着手,找出任务价格与地理位置之间的具体关系。考虑到可以把不同地理位置的任务进行分类,于是运用 k 均值聚类法,将项目中的任务分成几个类别。计算不同类别的任务数量、任务完成率以及任务的平均价格,进一步分析任务的价格定价规律和任务未完成的原因。

对于问题二,在问题一中只分析了价格与任务数量之间的简单线性关系,在问题二建立新的定价模型时,可以考虑距离的因素,使得定价标准更完善。通过分析,加入了距离因素,具体由每个任务与所在类别的中心点之间的距离来给出。同时由于问题一考虑的任务数量因素是整个类别的任务总数量,不能描述单个任务的任务数量状况。所以引进了任务密度这个概念,表示在单个任务的周边任务的密集程度。任务越密集,价格越高。这样,用这两个因素对价格的影响,建立新的定价规律。

对于问题三,考虑打包情况,将每个类别的任务分别按照相应的方法打包。 距离中心点远的按任务之间的距离远近,将相近的进行打包;距离中心点远的按 价格高低,价格高的和价格低的进行打包。这样,就可以将每个类别中的各个整 合之后的任务看成是性价比相同的任务。再根据供需平衡的优化条件,运用第二 问的密度函数,将任务的均衡密度作为均衡供给,运用层次分析法根据限额、信 誉度、会员密度算出各个会员的平均需求量,就能得到新的定价方案。

## 三、模型假设

- 1、制定定价模型时不考虑题目以外的因素影响。
- 2、假设最优的定价处于均衡状态,即需求等于供给的价格状态。
- 3、假设价格是均衡价格,即平均供给等于平均需求。
- 4、假设所有数据来源真实可靠。

四、符号说明

表(1)模型中符号及其意义

符号	符号意义
$P_1$	定价均值
$P_2$	任务价格
$Q_{_1}$	类别的任务总数
Q $_2$	平均需求量
$\mathbf{Q}_3$	会员需求量
$\mathrm{Q}_4$	新任务平均需求量
D	任务到所属类别中心点的距离
$M_{i}$	任务密度
M $_{2}$	任务平均密度
M <sub>3</sub>	会员密度

## 五、模型的建立及求解

### 5.1 问题一模型建立与求解

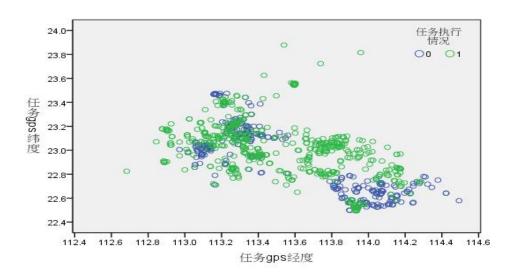
根据题目要求,分析所给数据后,我们发现有多种因素在共同影响着整个定价的规律,其任务完成与未完成也受到多方面的制约。为了进一步在合理因素下讨论定价的规律并分析任务未完成的原因,我们选择对整个数据进行一个分类研究,首要考虑按照距离分类数据,并进行其他因素对比研究。此时,我们按照聚类思想,用经纬度的位置选择出五个聚类中心,分析其中每一个聚类的产品定价均值,任务量,完成率等因素对价格的影响。然而,我们在题目所给条件下,进一步发现,由于地理位置的差异,不同区域内的环境不同,会对整个定价模式和完成情况造成一定的影响,因此分析了不同聚类间地理位置的情况,从而得出结论,在不同的聚类间,地理位置的差异也会定价模式和完成情况有影响。

#### 5.1.1 任务定价规律

K 均值法是麦奎因 (MacQueen, 1967) 提出的,这种算法的基本思想是将每一个样品分配给最近中心(均值)的类中,具体的算法至少包括以下三个步骤:

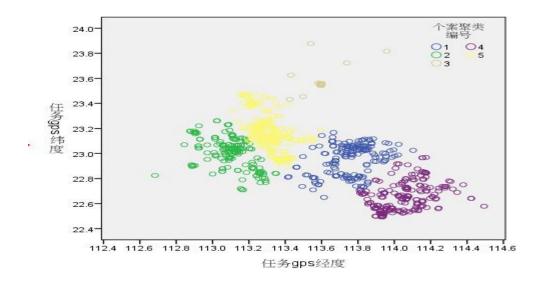
- (1) 将所有的样品分为 K 个初始类:
- (2) 通过欧几里得距离将某个样品划入离中心最近的类中,并对获得样品与失去样品的类,重新计算中心坐标;
- (3) 重复步骤(2),直到所有的样品都不能再分配为止[1]。

在 SPSS 软件当中将任务 gps 经度当成 x 轴,任务 gps 纬度当成 y 轴,考虑任务执行的情况下作出总的任务散点图。结果如图(1)所示:



图(1)任务 gps 分布图

从图中可以直观看出未完成的任务主要集中分布在两个区域,所以我们大概可以确定任务完成率与经纬度有很大关系。接下来我们用 SPSS 软件一步对任务进行了 K 均值聚类分析,将所有任务按经纬度分成了五个类别,结果如图 (2) 所示:



图(2)任务聚类结果

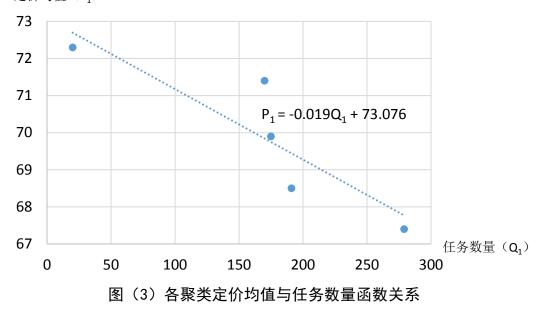
根据图(1)的聚类结果,得出各个类别的经纬度聚类中心以及定价均值、任务总数量、任务完成数量和完成率等数据。具体情况如表(2)所示:

	聚类1	聚类 2	聚类 3	聚类 4	聚类5
任务 gps 纬度	22. 9432145	23. 0064947	23. 5832923	22. 6612862	23. 1694794
任务 gps 经度	113. 7531201	113. 1004790	113. 5959007	114. 0520678	113. 3122016
定价均值	69. 9	71. 4	72. 3	68. 5	67. 4
完成数量	163	109	20	71	159
任务数量	175	170	20	191	279
完成率	93. 14%	64. 12%	100.00%	37. 17%	56. 99%

表(2)各个聚类结果

利用表(2)中五个类别的任务数量以及定价均值,作出散点图并进行线性拟合,结果如图(3)所示:

定价均值(P₁)



利用表 (2) 中五个类别的任务数量以及定价均值,作出散点图并进行线性 拟合,结果如图 (3) 所示。可以看出,价格与任务分配数量之间呈负相关关系,即:随着任务数量的增加,价格有下降的趋势。拟合结果为:

$$P_{1} = 73.076 - 0.019 Q_{1}$$
 (1)

其中, $P_1$ 表示定价均值, $Q_1$ 表示任务数量。根据拟合的函数关系,得到的任务定价规律为:在其他条件不变的情况下,任务分配数量  $Q_1$ 每增加一个单位,任务价格  $P_1$ 平均减少  $Q_2$ 0.019 个单位。

#### 5.1.2 未完成任务原因

1、同一类别之间,首先排除掉地理因素的影响。由上述的表(2)和公式(1)的分析,可以合理认为,任务数量较多导致定价较低,定价较低会影响到任务的完成率。因此,任务在空间上的分布,若数量分布不合理会导致任务未完成。这种问题在表(2)中的某些类别表现很明显,例如:聚类4的任务数量相当多,价格相对较低,这样导致任务的完成量下降,任务的完成率很低。

2、不同类别之间,考虑地理因素的影响,可以得到以下的分析:在 GPSspg 网站上查询五个类别聚类中心的经纬度即可得到这五个类别的中心具体地址,根据中心地址的位置,分析近一年来(2016 年)该地区人均 GDP,可以用人均 GDP 代表该地区的经济发展水平。在相对经济发展较好的地区,这种众包式的服务会更容易执行,采集数据得出的结果如表(3)所示:

表(3)各聚类中心信息

聚类	地址	城市 GDP(亿元)	类型
聚类1	广东省东莞市市辖区绿色路	6827. 67	居民区
聚类 2	广东省佛山市禅城区雾岗路	8630.00	商业区
聚类3	广东省广州市从化区凤仪东路	19610. 94	商业区
聚类 4	广东省深圳市宝安区新安一路	19492.60	居民区
聚类 5	广东省广州市天河区思成路	19610. 94	工业区

根据采集 GDP 的数据,和所在地类型,可以合理地分析认为,在居民区和商业区附近,当地的人均 GDP 较高,再与表二的数据相对比可以发现:聚类 3 的人均 GDP 是最高的,而且处于居民区,说明该地人口密度较大,间接表明该地在互联网需求上较大,因此可以推测开展众包服务较为容易,所以在聚类 3 这片区域的完成率较高。由此进行相关分析,发现除了聚类 1 有一定的偏差之外,聚类 2、3、5 基本符合这种模型,因此我们可以得出结论,说明在不同的区域,由于区域性各种因素的限制,对任务的完成率也有一定的影响。

#### 5.2 问题二模型的建立与求解

问题一中的价格规律考虑了任务量与价格间的关系,得出结论是任务量与价格之间呈现出一元线性递减规律,说明任务量会影响价格。经过对附件一的分析,发现任务的价格还与任务的成本相关。也就是说,要完成一个指定的任务,在这个过程中距离越远,成本越高。因此,在整个定价模型中我们从距离成本的角度进行建模,并且把问题一中的任务量规划成任务密度,得出合适的价格模型。

#### 5.2.1 新的任务定价方案

任务的聚类分析是已知的,每一个类都有一个聚类中心,由于会员完成任务需要在距离上会产生成本,距离大,任务的价格高。所以我们将每个任务与其所在类的聚类中心之间的距离当作一个变量,这就是距离成本。由问题一的 K 均值聚类分析可得到每一个任务到各自所属类别中心的距离 D,见附件一。

$$D = \sqrt{(x_1 - x_2)^2 + (y_1 - y_2)^2}$$

其中 $x_1$ 、 $y_1$ 与 $x_2$ 、 $y_3$ 分别代表任务与聚类中心的经纬度。

根据价格与任务量一元线性递减规律,建立任务密度模型,即在单个任务周边任务的密集程度。为了能够得到合理的价格模型,并且根据价格的需求关系,可以认为:任务的价格与任务的密集度有关,当任务密集时,相对任务的价格比较低;当任务稀疏时,相对任务的价格比较高。根据这一规律,我们制定的新的

价格方案,参考任务密度模型。计算得到每个任务周边的相对密度,任务的密度 分布函数可近似为指数函数:

$$\rho = \rho_0 \cdot e^{\frac{r - r_0}{H}} \tag{2}$$

距离变化影响:根据任务密度随距离中心点的距离增加而变小,可取(2)式的 H 为<sup>[3]</sup>:

$$H = H_{0} + \mu_{0} (r - r_{0})$$

将 H 定为距离,并且按照任务密度比例确定了 H<sub>0</sub>取值为 0.1,并取参数  $\mu_0$  的值为 0.4,  $M_0$  表示聚类的任务总量,得到密度函数为:

$$M_{1} = M_{0} \cdot e^{\frac{D}{0.1 + 0.4 D}} \tag{3}$$

定价规律:这样,我们就根据附件一确定对价格影响的距离和任务量两个 因素,运用回归分析法,最终有回归结果见表(4)、表(5)、表(6)所示:

表(4)模型摘要

模型	R	R方	调整后R方	标准估算的误差
1	0.437 <sup>a</sup>	0. 191	0. 189	4. 063

a. 预测变量: (常量), 密度, 距离

表(5)ANOVA

模型		平方和	自由度	均方	F	显著性
1	回归	3248. 627	2	1624. 313	98. 387	0.000 <sup>b</sup>
	残差	13735.876	832	16. 509		
	总计	16984. 503	834			

a. 因变量: 任务标价

b. 预测变量: (常量),密度,距离

表(6)系数。

模型		未标准	化系数	标准化系数	+	显著性	
		В	标准误差	Beta	C		
1	(常量)	68. 215	0. 367		185. 952	0.000	
	距离	33. 920	2. 449	0.620	13. 853	0.000	
	密度	-0.008	0.001	-0.376	-8.399	0.000	

a. 因变量: 任务标价

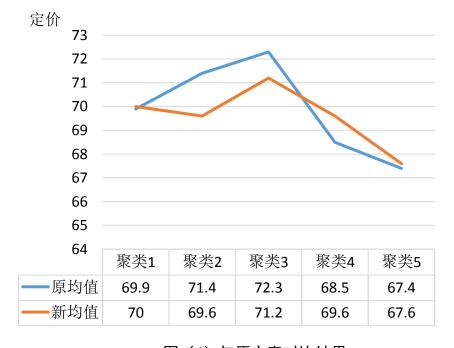
由以上 SPSS 回归结果,得到的每个任务的价格定价规律与聚类中心之间的 距离、任务密度之间的规律如下:

$$P_2 = 68.215 + 33.92 \cdot D - 0.008 \cdot M_1 \tag{4}$$

以聚类 1 为示例,经过公式(3)、(4)演算得出每一个任务的价格见附录二,其他聚类的任务价格与聚类 1 的计算方法相同。

#### 5.2.2 与原方案进行比较

为了与原方案进行比较,将每一类的价格取均值。我们将由新的定价规律得到的任务价格与实际的价格进行对比,结果如图(4)所示:



图(4)与原方案对比结果

由图(4)可以看出,与原来的任务定价方案相比较,在新的任务定价方案

下,聚类 1 与聚类 5 的定价均值基本保持不变,聚类 2 和聚类 3 的定价均值有所下降,而聚类 4 的定价均值则有所增加。从整体上看,新方案的定价波动要比原方案平稳。

#### 5.3 问题三模型的建立与求解

问题二在问题一的基础上加入了距离对价格的影响,现在,我们考虑附件二中的会员信息与捆绑发布,建立新的优化价格模型。会员的限额,信誉度,地理位置都对会员对任务的需求量产生影响。先通过密度模型求出会员密度,再通过层次分析法给出了限额,信誉度,会员密度权重比,另外通过捆绑消费,考虑一个类别的平均密度代替单个任务的密度,建立供求关系平衡模型,在问题二的模型基础上对其进行优化。

#### 5.3.1 修改定价模型

问题三在问题二的基础上增加了会员信息和捆绑销售,首先我们考虑捆绑销售。由于任务是否完成与任务距离中心的远近和价格的高低有关,所以我们在距离和价格上对任务进行捆绑经营。即对于距离聚类中心远的地方一些任务,把这些位置相临的任务捆绑在一起;对于距离中心点近的任务,则按照价格高低(价格高的与价格低的任务)进行捆绑。这样,我们相当于把这一类的任务进行了合理捆绑。进而,我们就可以把这些整合后的任务的密度近似地看成是这个区域的供给量,由于我们要求的是均衡价格,根据问题二得到的回归定价规律,为了得到合理的价格,可以认为这种情况下平均供给等于平均需求,建立优化定价模型如下:

$$P_2 = 68.215 + 33.92 D - 0.008 M_2$$
  
= 68.215 + 33.92 D - 0.008 Q\_2 (5)

接下来考虑增加的会员信息,其中给出了会员的预定任务限额、信誉度和 地理位置,这些实际上相当于间接给出了任务的需求量。将会员按照五个聚类 中心分类,根据会员到聚类中心的距离远近进行分配。

利用层次分析法得到任务限额、信誉度、会员密度对任务需求量影响的比重,即:

任务限额: 0.251 信誉度: 0.218 会员密度: 0.531

得到会员对任务的需求量 Q<sub>2</sub>如下:

$$Q_3 = 0.251 S + 0.218 T + 0.531 M_3 (6)$$

其中 S 代表限额、T 代表信誉度、 $M_2$ 代表会员密度。从而根据每个会员的需求量计算得到在每个任务附近的平均需求量  $Q_2$ 如表(7)所示:

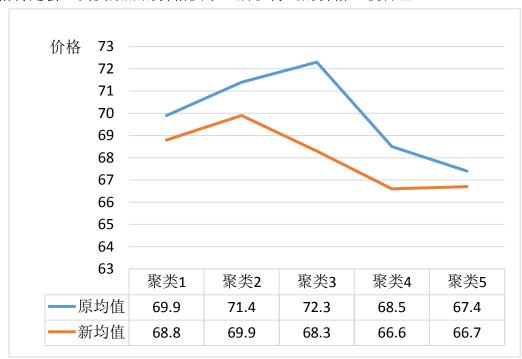
表(7)各聚类会员平均需求量

	聚类1	聚类 2	聚类3	聚类 4	聚类 5
$\mathbf{Q}_2$	614. 97	367. 81	396	865. 45	784. 78

把  $Q_2$  与 D 的值代入公式 (5) 得到改进后的定价方案。所得价格见附录 三。

#### 5.3.2 新的定价模型对完成情况的影响

经过统计软件的计算得到下面价格的对比情况图(5),可以看出打包捆绑之后的平均价格都要比打包之前的价格低,这符合实际。因为打包之后单个任务相对来说成本降低,相应的,价格也会有所降低。但打包后的任务的真实任务的价格其实是打包的这些价格的累加的理想价格,由于成本降低,这个理想价格肯定会比真实累加的价格要小。所以得出的价格比较合理。



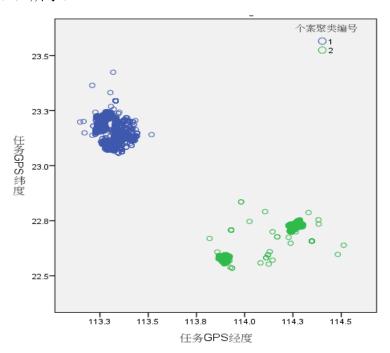
图(5)打包前后价格对比

#### 5.4 问题四模型的建立与求解

问题三已经给出了一个优化的定价模型,我们将附件三的数据进行分类, 考虑任务到类别中心点的距离。并根据距离将会员分到这些类别,按照问题三 中的方法算出每个类别的平均需求量,再代入上面模型得到优化定价方案。

#### 5.4.1 新项目的定价方案

运用问题三给出的优化捆绑定价方案,首先对附件三的新项目数据运用 k 均值聚类法聚成两个新的类别,得出每个任务到中心点的距离。现得到的聚类 图形如图 (6) 所示:



图(6)新项目聚类

按照问题三的方法将会员按距离分到这两个类别之中,求出会员平均需求量如表(8)所示:

表(8)新聚类会员平均需求量

	聚类 1	聚类2
$Q_4$	2435. 32	1387. 78

将各个任务到中心的距离与会员平均需求量代入模型公式(5)中求得新任 务的价格。见附录四。

#### 5.4.2 新项目定价方案的实施效果

将新的项目中通过问题三中的优化定价模型实现的每一个任务的价格按照 类别不同分别取平均值, 如表(9)所示:

表(9)新聚类平均价格

	聚类1	聚类 2
平均价格	80. 17	64. 24

结合图(7),聚类1分布的很密集,导致用户争相选择,平均价格较高。相反地聚类2分布较分散,平均价格较低。但是综合考虑到了所有的影响因素,在距离、人员分配比较合理的情况下,实施比较容易。

## 六、 模型的评价

#### 6.1 模型的优点

- (1) 模型构架简单, 计算方便, 很容易理解。
- (2) 运用均衡价格理论来定价,使得定价方案更有依据,更可靠。
- (3)结合密度模型,来类比任务的密度,使得距离与任务的密度建立具体关系,量化了任务的密集度。并将密度变量很好地转化为需求变量与供给变量,简化了建模过程。

#### 6.2 模型的缺点

- (1) 考虑的是一个大类的任务之间按照一定方式捆绑之后的整个类的效果, 而没有将一个个的任务细分捆绑,对任务的具体价格计算不是很精确。
  - (2) 没有考虑任务难度对任务价格的影响。
  - (3) 层次分析法的主观性较强。

# 七、参考文献

- [1] 朱建平,应用多元统计分析,北京:科学出版社,2016.
- [2] 王五生,卫星高精度自主定轨中大气密度模型,邢台学院学报,

2008, 23(2): 89-91.

- [3] 易大义,沈云宝,计算方法[M],杭州:浙江大学出版社,1996.
- [4] Sorokin A, Forsyth D. Utility data annotation with amazon mechanical[J]. Proceedings of the Computer Vision and pattern Recognition Workshops. Anchorage, USA, 2008-1-8.
- [5] 孙信昕,众包环境下的任务分配技术研究,扬州大学硕士学位论文, 2016-6.

# 八、附 录

#### 8.1 附录一

```
MATLAB 实现层次分析模型:
clc;
clear;
A=[1 \ 0.2 \ 0.333;
5 1 3:
3 0.333 1]:
                               %因素对比矩阵 A, 只需要改变矩 A
                               %获取指标个数
[m, n] = size(A);
RI = [0 \ 0 \ 0.58]:
R=rank(A);
                               %求判断矩阵的秩
[V, D] = eig(A);
                               %求判断矩阵的特征值和特征向量,
                               V 特征值, D 特征向量:
tz=max(D);
B=\max(tz);
                               %最大特征值
[row, col] = find(D==B);
                               %最大特征值所在位置
C=V(:, col):
                               %对应特征向量
CI = (B-n)/(n-1);
                               %计算一致性检验指标 CI
CR=CI/RI(1, n);
if CR<0.10
   disp('CI=');disp(CI);
   disp('CR=');disp(CR);
   disp('对比矩阵 A 通过一致性检验,各向量权重向量 Q 为:'):
   Q=zeros(n, 1);
   for i=1:n
       Q(i,1)=C(i,1)/sum(C(:,1)); %特征向量标准化
```

end

Q

%输出权重向量

else

disp('对比矩阵 A 未通过一致性检验, 需对对比矩阵 A 重新构造');

end

执行程序后的结果:

CI=

0.0190

通过以上权重分析可以得到:

CR=

0.0327

对比矩阵 A 通过一致性检验,各向量权重向量 Q 为:

Q = 0.251

0.218

0.531

## 8.2 附录二(由于数据量比较大,这里只给出部分价格数据)

任务号码	任务 gps 纬度	任务 gps 经度	任务标价	任务执行 情况	聚类	距离	密度	回归价格
A0001	22. 56614225	113. 9808368	66	0	4	0. 118853822	427. 41	68.8
A0002	22. 68620526	113. 9405252	65. 5	0	4	0. 114292165	418. 44	68. 7
A0003	22. 57651183	113. 957198	65. 5	1	4	0. 127228032	443.8	69. 0
A0004	22. 56484081	114. 2445711	75	0	4	0. 215311987	607. 27	70. 7
A0005	22. 55888775	113. 9507227	65. 5	0	4	0. 144070397	476. 36	69. 3
A0006	22. 55899906	114. 2413174	75	0	4	0. 215123434	606. 94	70. 7
A0007	22. 54900371	113. 9722597	65. 5	1	4	0. 137755919	464. 21	69. 2
A0008	22. 56277351	113. 9565735	65. 5	0	4	0. 137200238	463. 14	69. 2
A0009	22. 50001192	113. 8956606	66	0	4	0. 224661113	623. 55	70.8
A0010	22. 5437861	113. 9239778	66	1	4	0. 173819793	532. 45	69. 9
A0011	22. 52486369	113. 9308596	65. 5	0	4	0. 18248984	548. 42	70. 0
A0012	22. 519087	113. 9358436	65. 5	0	4	0. 183653688	550. 55	70. 0

				•				1
A0013	22. 54797243	113. 977909	65. 5	1	4	0. 135423541	459. 71	69. 1
A0014	22. 50616871	113. 9314284	66	1	4	0. 196507744	573. 87	70. 3
A0015	22. 49962566	113. 9365145	66	1	4	0. 198712608	577. 83	70. 3
A0016	22. 54032142	113. 9236456	66	1	4	0. 176422054	537. 26	69. 9
A0017	22. 52455419	113. 9247319	65. 5	1	4	0. 186842381	556. 37	70. 1
A0018	22. 4981901	113. 8984817	66	0	4	0. 224029057	622. 45	70.8
A0019	22. 54603946	113. 9749684	65. 5	1	4	0. 138658313	465. 95	69. 2
A0020	22. 49772892	113. 9373377	66	1	4	0. 199784844	579. 75	70. 4
A0021	22. 49416247	113. 927139	66	1	4	0. 20865652	595. 55	70. 5
A0022	22. 51592012	113. 9356769	65	1	4	0. 186220691	555. 24	70. 1
A0023	22. 51578568	113. 9420557	65. 5	0	4	0. 182409038	548. 27	70. 0
A0024	22. 54220963	114. 0196493	66. 5	0	4	0. 123410688	436. 34	68. 9
A0025	22. 54458961	113. 9986601	67. 5	0	4	0. 128337377	445. 96	69. 0
A0026	22. 49308313	113. 9358391	66	1	4	0. 204453856	588. 09	70. 4
A0027	22. 52488949	113. 9191429	65. 5	1	4	0. 190454948	562. 94	70. 2
A0028	22. 54808582	113. 9453119	66. 5	1	4	0. 155599343	498. 32	69. 5
A0029	22. 56470734	113. 9820093	66	0	4	0. 11931336	428. 32	68. 8
A0030	22. 58193448	114. 1563953	68	0	4	0. 131076065	451. 28	69. 1
A0031	22. 54293611	114. 1314072	67	0	4	0. 142483347	473. 31	69. 3
A0032	22. 52394954	113. 9434416	65. 5	0	4	0. 175102856	534. 82	69. 9
A0033	22. 55101305	113. 9567446	65. 5	1	4	0. 145762431	479. 6	69. 3
A0034	22. 5829933	114. 1471227	66	1	4	0. 123147195	435. 83	68. 9
A0035	22. 54927013	114. 1317447	66. 5	0	4	0. 137462799	463. 65	69. 2
A0036	22. 52596134	113. 9353993	65. 5	1	4	0. 178673907	541. 41	69. 9
A0037	22. 7563793	114. 0421356	70	0	4	0. 095610341	381. 38	68. 4
A0038	22. 64144071	114. 4227421	75	0	4	0. 371205242	850. 66	74. 0
A0039	22. 71166007	114. 0728836	66. 5	0	4	0. 054505259	298. 78	67. 7
A0040	22. 60649323	114. 1241536	66	0	4	0. 090546349	371. 27	68. 3
A0041	22. 66229971	114. 0729969	65	0	4	0. 020953655	231. 73	67. 1
A0042	22. 63539828	114. 2263772	66. 5	1	4	0. 17622134	536. 89	69. 9
A0043	22. 73802844	114. 264097	67	0	4	0. 225490048	624. 98	70. 9
A0044	22. 62558348	114. 1549664	69	0	4	0. 108916531	407. 83	68. 6
A0045	22. 65265496	114. 0272292	66	0	4	0. 026295524	242. 3	67. 2
A0046	22. 78892197	113. 8966327	66	0	4	0. 201124215	582. 15	70. 4
A0047	22. 70103564	114. 2442921	67	0	4	0. 196291116	573. 48	70. 3
A0048	22. 63154051	114. 1214928	67	0	4	0. 07552911	341. 13	68. 0
A0049	22. 6417148	114. 195533	68. 5	0	4	0. 144793998	477. 74	69. 3
A0050	22. 68940336	114. 3454188	70	0	4	0. 294695461	738. 56	72. 3
L		1		I	·	1		1

# 8.3 附录三(由于数据量太大,这里只给出部分价格数据)

任务号码	任务 gps 纬度	任务 gps 经度	任务标价	任务执行 情况	聚类	距离	平均需求量	均衡价格
A0001	22. 56614	113. 9808	66	0	4	0. 118854	865. 45	65. 3
A0002	22. 68621	113. 9405	65. 5	0	4	0. 114292	865. 45	65. 2
A0003	22. 57651	113. 9572	65. 5	1	4	0. 127228	865. 45	65. 6
A0004	22. 56484	114. 2446	75	0	4	0. 215312	865. 45	68.6
A0005	22. 55889	113. 9507	65. 5	0	4	0. 14407	865. 45	66. 2
A0006	22. 559	114. 2413	75	0	4	0. 215123	865. 45	68.6
A0007	22.549	113. 9723	65. 5	1	4	0. 137756	865. 45	66
A0008	22. 56277	113. 9566	65. 5	0	4	0. 1372	865. 45	65. 9
A0009	22. 50001	113. 8957	66	0	4	0. 224661	865. 45	68. 9
A0010	22. 54379	113. 924	66	1	4	0. 17382	865. 45	67. 2
A0011	22. 52486	113. 9309	65. 5	0	4	0. 18249	865. 45	67.5
A0012	22. 51909	113. 9358	65. 5	0	4	0. 183654	865. 45	67. 5
A0013	22. 54797	113. 9779	65. 5	1	4	0. 135424	865. 45	65. 9
A0014	22. 50617	113. 9314	66	1	4	0. 196508	865. 45	68
A0015	22. 49963	113. 9365	66	1	4	0. 198713	865. 45	68
A0016	22. 54032	113. 9236	66	1	4	0. 176422	865. 45	67. 3
A0017	22. 52455	113. 9247	65. 5	1	4	0. 186842	865. 45	67. 6
A0018	22. 49819	113. 8985	66	0	4	0. 224029	865. 45	68. 9
A0019	22. 54604	113. 975	65. 5	1	4	0. 138658	865. 45	66
A0020	22. 49773	113. 9373	66	1	4	0. 199785	865. 45	68. 1
A0021	22. 49416	113. 9271	66	1	4	0. 208657	865. 45	68. 4
A0022	22. 51592	113. 9357	65	1	4	0. 186221	865. 45	67. 6
A0023	22. 51579	113. 9421	65. 5	0	4	0. 182409	865. 45	67. 5
A0024	22. 54221	114. 0196	66.5	0	4	0. 123411	865. 45	65. 5
A0025	22. 54459	113. 9987	67.5	0	4	0. 128337	865. 45	65. 6
A0026	22. 49308	113. 9358	66	1	4	0. 204454	865. 45	68. 2
A0027	22. 52489	113. 9191	65. 5	1	4	0. 190455	865. 45	67.8
A0028	22. 54809	113. 9453	66. 5	1	4	0. 155599	865. 45	66.6
A0029	22. 56471	113. 982	66	0	4	0. 119313	865. 45	65. 3

# 8.4 附录四(由于数据量比较大,这里只给出部分价格数据)

号码	纬度	经度	限额	信誉值	聚类	距离	密度	需求量	价格
B0001	22. 947097	113. 679983	114	67997. 3868	1	0. 97818824	7454. 022515	17468. 40623	81. 9125851
B0003	23. 192458	113. 347272	139	27953. 0363	1	0.664983566	6262. 49804	8326. 787725	71. 28868255
B0004	23. 255965	113. 31875	98	25085. 6986	1	0. 600948127	5948. 755322	7581. 293413	69. 11660045
B0005	33. 65205	116. 97047	66	20919. 0667	1	10. 45302218	11695. 35835	8681. 99332	403. 2989522
B0007	29. 560903	106. 239083	15	15729. 3601	1	9. 093111272	11596. 38531	7503. 096746	357. 1707743
B0008	23. 143373	113. 376315	95	14868. 4446	1	0.715702004	6491. 218291	5543. 583543	73. 00905196
B0009	23. 28528	113. 651842	110	13556. 1555	1	0.660623567	6242. 052111	5173. 81219	71. 1407914
B0010	23. 099259	113. 488909	64	13327. 9511	1	0. 776101266	6743. 251226	5288. 43852	75. 05779493
B0011	23. 192462	113. 34726	89	11349. 0899	1	0.664979089	6262. 477114	4694. 570065	71. 28853071
B0013	23. 178845	113. 358177	90	10427. 7392	1	0. 679100531	6327. 826644	4516. 904298	71. 76753003
B0014	23. 054911	113. 768888	232	10210. 6765	1	0. 918741089	7263. 579259	4833. 675797	79. 89613772
B0015	23. 053426	113. 761634	217	10187. 7506	1	0. 916525762	7256. 207175	4822. 325349	79. 82099384
B0016	23. 054769	113. 65272	171	9495. 8126	1	0.868144631	7089. 940755	4601. 577352	78. 17990589
B0018	23. 146943	113. 305001	85	8549. 9583	1	0.710140295	6466. 931069	4155. 118715	72. 82039881
B0019	23. 025829	113. 317362	73	7054. 4886	1	0.831087657	6955. 405773	3997. 548941	76. 92293334
B0020	23. 012667	113. 839206	94	6824. 2516	1	0. 990760638	7492. 553571	4141. 167152	82. 33904082
B0022	27. 124487	111. 017906	1	6494. 3768	1	3. 997482544	10702. 20698	5172. 499792	184. 3270479
B0023	23. 262722	113. 29603	73	6105. 2056	1	0. 594699438	5916. 524933	3425. 958072	68. 90464492
B0024	23. 216283	113. 29179	60	5207. 8348	1	0.64127847	6149. 762994	3308. 934797	70. 48460571
B0026	23. 025831	113. 31738	57	4236. 5421	1	0. 831085585	6955. 398068	3379. 2179	76. 92286306
B0027	23. 141684	113. 262137	62	4182. 3338	1	0. 717618638	6499. 544196	3208. 650781	73. 07406419
B0028	23. 173014	113. 320705	58	3836. 0711	1	0. 683896	6349. 719863	3079. 573172	71. 93019233
B0029	23. 187008	113. 257642	56	3562. 2053	1	0. 672862208	6299. 120759	3001.608142	71. 55592609
B0030	23. 10714	113. 301889	43	3039. 9026	1	0. 750005649	6636. 926903	3003.05311	74. 17263163
B0032	23. 129688	113. 409023	34	2755. 8648	1	0. 732567281	6563. 722546	2913. 17914	73. 58112217
B0035	23. 125731	113. 402306	29	2148. 7238	1	0. 735720155	6577. 089046	2784. 259044	73. 68806765
B0036	23. 089162	112. 882467	51	2127. 005	1	0. 884010789	7145. 599489	2984. 593511	78. 71808595
B0037	23. 13759	113. 381757	33	1980. 8566	1	0. 721907629	6518. 095004	2727. 961085	73. 21954676
B0038	22. 935859	113. 683234	67	1937. 4291	1	0. 989835433	7489. 737984	3068. 074576	82. 30765788