

管理经济学

GUANLI
JINGJIXUE

► 张亮 韩兴国 刘俊岭 主编



管理经济学

张 亮 韩兴国 刘俊岭 主编

中央广播电视大学出版社

北 京

内容简介

全书共分8个项目,具体内容包括:管理经济学导论、市场供求、需求弹性分析、生产决策、市场结构分析、定价策略、风险决策及政府管制。

图书在版编目(CIP)数据

管理经济学 / 张亮, 韩兴国, 刘俊岭主编. —北京: 中央广播电视大学出版社, 2014.1

ISBN 978-7-304-05540-0

I. ①管... II. ①张... ②韩... ③刘... III. ①管理经济学
IV. ①F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第075339号

版权所有, 翻印必究。

管理经济学

张亮 韩兴国 刘俊岭 主编

出版·发行: 中央广播电视大学出版社

电话: 营销中心 010-58840200 总编室 010-68182524

网址: <http://www.crtvup.com.cn>

地址: 北京市海淀区西四环中路45号

邮编: 100039

经销: 新华书店北京发行所

策划编辑: 苏醒

责任编辑: 冯欢

印刷: 北京市全海印刷厂

印数: 0001~3000

版本: 2014年1月第1版

2014年1月第2次印刷

开本: 787×1092 1/16

印张: 14.25 字数: 338千字

书号: ISBN 978-7-304-05540-0

定价: 38.00元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

前 言

PREFACE

管理经济学是一门研究企业在动态变化的经营环境中如何使用有限资源进行有效管理决策的应用性经济学科，是工商管理、企业管理专业及相关专业的基础性应用科学。该学科以微观经济学理论为基础，运用经济学、决策科学的方法和手段，为企业管理人员提供解决问题的经济学思路和方法，在培养经济管理人才过程中发挥着重要作用。

由于管理经济学是一门实践性较强的学科，因此，本书侧重培养实践能力。本书在编写过程中，定位于“基础知识、基本运用”，主要突出理论的“实用性”，而非“研究性”，注重通俗易懂，便于读者真正地理解和灵活地运用。为此，本书在结构设置和内容编排上也突出实践性、互动性和趣味性等特点。结构上，在每一项目下设置了相应的能力目标和知识目标，再以任务引导目标，增强读者学习的主动性及互动性。在内容上，本书加入了经典案例、资料阅读等内容，旨在提高读者阅读兴趣的同时引发读者的思考。

在具体内容的安排上，以理论是否符合管理决策的需要，是否可以为管理决策服务为选择的标准。全书共分8个项目，具体内容包括：管理经济学导论、市场供求、需求弹性分析、生产决策、市场结构分析、定价策略、风险决策及政府管制。

我们希望读者通过对本书的阅读，能对市场经济的运行机制有全面系统的了解，能用现代经济学的基本观点分析和解决问题，并掌握企业经营目标优化的方法和工具，熟悉企业经营决策的一般规律和过程，能根据基本经济原理和具体经营环境，作出科学的企业经营决策。

在本书的编写过程中，我们参考了诸多有关管理经济学的论文以及专著，在此，对这些文献的作者一并表示诚挚的谢意！

由于编者水平有限，书中难免存在不足抑或疏漏之处，恳请广大读者提出批评和建议，以修正完善。

编 者

目 录

CONTENTS

项目一 管理经济学导论

任务一 管理经济学的基本概念	2
任务二 管理经济学的基本方法	17

项目二 市场供求

任务一 市场需求	28
任务二 市场供给	35
任务三 供求规律	40
任务四 供给、需求：企业管理者面临的挑战	48

项目三 需求弹性分析

任务一 需求的收入弹性	53
任务二 需求的价格弹性	59
任务三 交叉需求弹性	65
任务四 市场需求的估计	69

项目四 生产决策

任务一 生产函数	79
任务二 成本	85
任务三 短期成本函数	89

任务四 长期成本函数	96
任务五 盈亏平衡	103

项目五 市场结构分析

任务一 市场结构	111
任务二 完全竞争下的价格、产量决策	117
任务三 垄断竞争	126
任务四 垄断与反垄断	131

项目六 定价策略

任务一 企业定价目标及定价影响因素	145
任务二 加成定价	151
任务三 转移定价	155
任务四 高峰负荷定价	158
任务五 价格歧视	162

项目七 风险决策

任务一 风险识别	172
任务二 风险评估	179
任务三 风险防范	181

项目八 政府管制

任务一 市场失灵	193
任务二 政府的调控措施	202
任务三 政府失灵及其矫正	210

附 录	215
-----------	-----

参考文献	221
------------	-----

项目一 管理经济学导论

项目说明



管理经济学是一门统一的分析体系，它提供了对市场系统深刻的认识，在这个市场系统中，每家企业只是它的一个很小的单元。管理经济学提供有关决策制定过程思维的概念框架。

虚拟企业是一种新的组织形式，其基本精神在于突破企业自身的行政界限，扩大企业资源配置的范围，借用外力，加速自身的发展。突破企业本位主义的“围城”，提高在资源配置中高瞻远瞩、辩证思考、运筹帷幄的理性水平，这是实现企业利润现值总和最大化的要求。

坐标图和边际值这些数学概念的引入，只是作为一种分析手法、工具，目的在于提高资源配置中事半功倍、经济学思考的水平：一要讲求定位，寻求捷径；二要面向将来，讲求效率。

管理经济学突出的特点之一就是引入微观经济学中的边际分析法，作为管理决策的重要工具。边际分析是基于各种经济现象中所存在的某一因变量依存于一个或几个自变量的函数关系分析：自变量每变化一个单位，引起因变量变化多少。根据数学微分求极值原理，边际值就是因变量的变化率。运用边际分析法进行管理决策的基本标准是：在无约束条件下，边际值等于0时，某一决策变量资源的投入量最佳；在有约束条件下，边际效益相等时，某种资源分配的效果最佳。边际分析法体现了动态、向前看的决策思想和集约化管理的要求。

项目能力目标



1. 能够利用决策的准则解决实际问题。
2. 能够利用边际分析进行管理决策优化。
3. 能够利用博弈分析法分析实际问题。
4. 能够利用机会成本理论进行决策分析。

项目知识目标



1. 了解管理经济学的含义。
2. 掌握管理经济学的理论基础。
3. 了解管理经济学的地位。
4. 掌握企业的性质和目标。
5. 了解企业多元化经营的成因及分类。
6. 掌握经济利润的含义。

任务一 管理经济学的基本概念

情景导入



时代在发展,生活在进步。20世纪60年代中国百姓追求的三大件是“自行车、手表、缝纫机”;70年代是“冰箱、彩电、洗衣机”;80年代是“空调、音响、摄像机”;90年代是“汽车、住房、计算机”。进入21世纪,虽然对新三大件还没有完全一致的看法,但人们的需求日趋高科技化、智能化、人性化则是确信无疑的,已经有人把保险(服务产品)纳入新三件范畴。市场需求的变化,引发了企业的盛衰。透过这种现象的表面能够发现,企业盛衰与“生产什么”“如何生产”“为谁生产”这3个经济学的基本问题有密切的联系。所以,提高运用经济学原理,指导企业对自己有限的资源(人力、设备、资金等)进行有效配置的管理水平,有重要的现实意义。

一切经济问题都产生于资源有限性而又必须作出选择,因此企业资源配置的基本原则是企业利润现值总和的最大化。在激烈的市场竞争中,并非是简单的“两军相逢强者胜”,要以少胜多、以弱胜强,资源配置定位十分重要,正如《孙子兵法》中指出的:“善战者,胜于易胜之地。”对于资源处于“小米加步枪”水平的中国企业,寻求自己的“易胜之地”是赢得竞争优势的关键一步。

基本知识与基本能力积累



一、基本概念解析

管理经济学类似于工业经济学、贸易经济学、发展经济学、计量经济学等,是把经济学理论应用于某一社会经济领域的应用经济学的一个分支。管理经济学与经济学和管理学有密切的联系,是一门综合交叉性的学科。

(一) 什么是经济学

从斯密、马克思到当代经济学家,他们所研究和分析的主题准确地说是什么呢?下面是经济学的一些定义:

- (1) 经济学探讨生产什么物品、如何生产这些物品和为谁生产这些物品。
- (2) 经济学分析经济总体的运动——价格、产量、失业和外贸的趋势。一旦理解了这些趋势,经济学便可以帮助政府制定能够改进经济业绩的政策。
- (3) 经济学研究国家之间的贸易。它有助于理解各个国家为什么出口某些物品和进口另一些物品,并分析在国家边界设置经济障碍的影响。
- (4) 经济学是关于选择的科学。它研究人们如何进行选择,以便使用稀缺的或有限的生

产资源（如劳动、设备、技术知识）来生产各种物品（如小麦、大衣、音乐和导弹），并分配这些物品以供消费。

（5）经济学研究货币、银行、资本和财务。

把所有这些定义进行提炼，会发现一个共同的主题：经济学研究社会如何使用稀缺资源来生产有价值的商品，并把它们在不同人之间进行分配。

在分析过程中，我们将区分宏观经济学和微观经济学。宏观经济学研究经济作为一个总体的功能；微观经济学则分析单个部分，如行业、企业和居民户的行为。

经济学的核心是资源的有效配置，既包含微观经济学的基本问题——资源的最优配置，也包含宏观经济学的基本问题——资源的充分利用。因此，经济学就是研究资源配置的全过程及决定和影响资源配置的全部因素的科学。

（二）什么是管理（学）

广义而言，管理可定义为：规则、组织、领导与控制组织成员的行为表现，善用各种组织资源，以达到组织预定目标的过程。从管理学的发展历史来看，管理学是在企业管理实践中，主要由企业管理的实践者——经理们得出的对管理实践的经验总结。概括地讲，管理就是协调集体活动以实现组织目标的实践过程。这个定义包括以下几层含义：

（1）管理的主要目的是实现组织目标。管理是有目的的实践活动，其主要目的就是为了实现组织目标，管理的各项活动都是围绕实现这一目标而展开的；离开了组织目标，管理活动就失去了存在的意义。

（2）管理的基本前提是集体活动。管理产生于协同劳动，只有协同劳动的人群才需要管理，个体劳动不需要管理。集体活动是管理存在的基本前提。

（3）管理的基本对象是人。管理的主体是人，管理的客体是以人为主导的投入产出系统。管理是一种人际关系，其主要矛盾是管理者与被管理者的对立统一。

（4）管理的核心是协调。企业是由各种生产要素构成的组织，要实现组织的目标，就必须协调组织内的各种关系，既要协调人与人的关系，又要协调人与物、物与物的关系等，通过协调，使各种生产要素同步化、和谐化，进而保证企业目标的实现。

（5）管理的基本活动是计划、组织、指挥、协调、控制。这是全面理解和把握管理的关键所在，它反映了管理活动的功能、过程和手段。

社会科学与自然科学不同，属于描述性科学，而不是精确性科学。管理学可能是社会科学中最不精确的一门学科。有效的管理总是一种随机制宜的、因情况而异的管理。管理既是科学，也是艺术，所以我们在管理学的“学”字上加了一个括号，这就提示我们，在学习中：一方面，要注意掌握学科理论的系统架构，以提高以“理”来“管”的水平；另一方面，要注意不能把“理”变成空中楼阁，只有灵活地、创造性地应用，才能取得更大的实效。

（三）什么是管理经济学

一般认为，管理经济学可以视为微观经济学某些部分的应用。这些部分包括风险、需求、生产、成本、定价和市场结构等。了解这些原理有助于建立理性的决策思路，为经理人员的

管理决策提供分析框架。

发展社会主义市场经济是一项开创性的社会经济系统工程。从传统计划经济条件下的执行型管理到市场经济条件下的自主决策型管理的转变，对企业领导提出了更高的要求。当好经理，一方面要有一定的实践经验，但另一方面也不能事事全靠自己总结经验，必须自觉运用经济管理理论，提高自己的工作水平。

真正的经济学谈的是创业家、产品和企业的生与死，某种产品、服务起飞的特殊理由。经济学真正的精髓，在于它具有活力。对企业领导人来说，务实的观点是：不断利用精力充沛的想象，才能在这个迷糊疯狂的年代里，架设出正确的结构和策略。

作为一个企业经理的最根本职责，就是为企业制定发展目标。一方面，这些目标本身可能不一致，甚至相互矛盾。在制定决策的每个关键之处，抉择的过程都是复杂的，甚至会得出含糊不清的结论。另一方面，制定决策所依靠的信息几乎总是不完全的，而获得它们代价又很昂贵。

总之，管理工作是个无底洞，很难尽善尽美，常使人们感到心有余而力不足。为了应付这些困难，就需要用一个概念框架组织思想，激发想象，厘清纠缠在一起的经营难题。概念是组成理论的基本内容，概念框架也就是理论的系统架构，如在管理经济学中，供需函数、生产函数、成本函数 3 个基本概念及其相互关系，即理论框架，就为企业经济决策分析提供了理性思考的指导。管理问题的复杂性，决定了管理实践需要运用系统分析方法，掌握从整体上考虑和解决问题的技巧。管理经济学是为了使企业管理人员树立在市场经济条件下，制定思维的概念框架，提高用经济方法管理经济的能力，而不是提供解决现实问题的一整套现实方法。

学习管理经济学，有利于我们了解市场经济规律，在管理中自觉地循规借势，加快企业改革步伐，提高经济决策水平；有利于我们摆脱整天陷于具体业务，头痛医头，脚痛医脚，忙而低效的工作方式；有利于我们克服“别人干什么我干什么”“领导让干什么我干什么”定势思维的影响。强化理性思考与理性创新观念，更好地贯彻执行国务院企业管理指导委员会为推进我国企业管理创新工作，所提出的“以我为主，博采众长，融合提炼，自成一家”的方针。学习管理经济学的思维框架如图 1-1 所示。

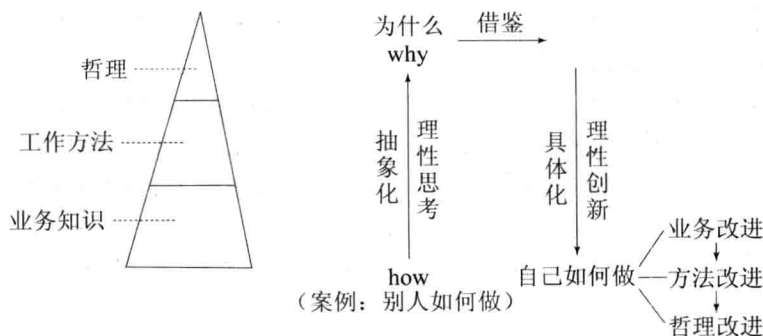


图 1-1 学习管理经济学的思维框架

二、管理经济学的理论基础

（一）经济学

经济学的产生经历了古典经济学、新古典经济学等，研究对象包括宏观经济和微观经济。

1. 经济学的产生与发展

经济学作为一个学科已有两百多年的历史。一般认为，亚当·斯密发表于 1776 年的著作《国富论》是奠定经济学作为一个独立学科的基础。以斯密、李嘉图、马尔萨斯等经济学家为代表的经济学被称为古典经济学。

19 世纪末期，以马歇尔和瓦尔拉斯为代表的经济学则被称为新古典经济学。该学派在完全竞争和充分就业的假定下，从供给与需求的角度分析市场价格，研究市场如何解决资源配置和要素报酬等问题，形成了消费者行为理论、生产和成本理论、要素价格理论、一般性均衡理论等一套较为完整的理论体系。但这些理论无法解释 20 世纪 30 年代在美国等资本主义世界出现的大萧条。

英国经济学家凯恩斯于 1936 年出版了《就业、利息和货币通论》一书。凯恩斯指出市场的自发作用不能保证资源的使用达到充分就业水平，因此要由国家的宏观经济管理来解决失业问题。由此形成了进行总量分析，通过财政政策和货币政策进行宏观管理以解决失业问题的分析框架，凯恩斯的这些分析构成了宏观经济学的基礎。

20 世纪 50 年代，以萨缪尔森为首的经济学家把以个量分析为主的微观经济学和以总量分析为主的宏观经济学拼合在一起形成了所谓的主流学派。这一学派的理论在相当长时期内构成了经济学教科书的主要内容，其中微观经济学中的企业理论构成了管理经济学的理论基础。

2. 经济学研究的前提与目的

经济学研究的前提是稀缺。所有经济问题都产生于这样一个基本事实：任何社会和个人总是无法得到自己想要的一切东西来满足自己不断扩张的欲望。所谓稀缺，不是指资源在绝对数量上的多寡，而是指相对于人们无限多样、不断上升的需要来说，欲望总是超过了能用于满足欲望的资源，即有用的资源总是相对不足的。稀缺是与贫穷或富有无关的概念。从人均年收入不足 300 美元的贫穷国家到人均收入超过 30 000 美元的富裕国家，人们总面临资源稀缺性问题。在我国 20 世纪六七十年代，人们追求的三大件是“手表、自行车、缝纫机”；80 年代，新三大件是“空调、音响、摄像机”；而现在，有车有房是人们的追求目标。稀缺性之所以无处不在，是因为对任何社会或个人来说资源总是有限的，而人的欲望是无限的。无限性是欲望的基本特征。旧的欲望满足了，新的欲望还会产生。人们正是在这种不断追求欲望的过程中推动社会向前发展的。

稀缺性表明了欲望无限性与资源有限性的矛盾。正是这种矛盾引起了经济活动。经济学主要研究人们如何利用有限的资源去满足无限的欲望。稀缺性引起了各种经济问题，为了解决这些问题产生了经济学，经济学家们对经济学有多种定义，常见的几个有代表性的定义有：第一，经济学是研究社会如何使用稀缺资源来生产人们需要的产品，并在不同集团之间分配这些产品。第二，经济学是研究稀缺资源在无限而又有竞争性的用途中间配置的问题。它是

一门研究人与社会寻求满足他们需求与欲望的方法的社会科学。这些定义尽管表述不同，但都围绕着稀缺性问题，可见，经济学的核心是资源的有效配置。

在人们从自然界获取生存资料的过程中，人们发现个体的力量十分弱小，获取生存资料的能力有限；只有形成一定的群体，才能增强人们从自然界获取生存资料的能力。于是人们在长期生产实践中，便自发地形成了组织，如原始社会里出现的狩猎的组织、捕鱼的组织等。但组织产生之后，也存在一个问题，即组织与组织之间为了争夺有限的自然资源常常发生冲突，为了协调组织之间的利益关系，又产生了一个更大的组织，这个组织就是国家。因此，解决欲望无限性与资源稀缺性的矛盾，实现资源的有效利用与节约，就成为个人、组织、国家共同面对的课题。要实现资源的有效利用与节约，就需要合理地配置资源，即将有限的资源用在最有效的地方，以最大限度地满足人的需要。由此决定了合理配置资源的主要任务是：研究在人和企业共存的系统里，如何在满足人的需求和企业的发展目标的条件下，实现对资源的有效利用与节约，即微观经济问题；研究在人和国家共存的系统里，如何在一个国家的范围内满足人的需求，实现资源的有效利用与节约，即宏观经济问题。不管是微观经济还是宏观经济，都是研究资源的合理配置问题，其目的都是要达到资源的有效利用与节约。

（二）管理学

管理的实践和管理的概念已经存在了数千年，中国的长城和埃及的金字塔就是一种见证，如果没有数万或数十万人的有组织的努力，没有有效的管理，没有计划、组织、领导和控制，完成这样的工程是不可能的，然而管理作为一门独立的学科则晚于经济学。

1. 管理学学派

（1）古典管理学派。1911年美国工程师泰勒发表了《科学管理原则》一书，此书标志着管理学的诞生。泰勒提出了进行动作研究，科学地确定工人最佳动作的方法。他认为应分清工人和管理者的职责，认为通过科学管理可能减少资本所有者和工人之间的矛盾，显著地增加产量。法国矿业工程师法约尔根据自己大型企业的管理经验，于1916年发表了很有影响的《工业管理和一般管理》一书。在该书中，他把管理的职能概括为计划、组织、指挥、协调和控制，并提出了管理的十四条原则。其中包括实行工作分工、维持纪律和秩序、按照职工的工作绩效给予合理的报酬、形成团队精神等。这两个人的理论一般被称为古典管理学派。

（2）行为科学学派。古典管理学派把管理问题简化为简单的机械模型，把管理看做一个工程问题。然而人们在管理实践中逐步认识到，管理中最重要的是人的问题，人不是机器，人有自己的目标、感情和要求。雇员不会像机器那样按指令行事。管理者要依靠人，要与其他人一同努力工作才能把事情干好。而要与人合作就要研究人。一个新的管理学派就是行为科学学派，这个学派用心理学、行为科学、社会学的方法研究管理问题。

（3）管理科学和运筹学学派。第二次世界大战后，曾用于解决军队后勤保障和军事问题的数学统计方法被用于解决企业管理的某些问题，形成了管理科学和运筹学学派。这包括把线性规划、统计方法、最优化模型、计算机模拟等方法用于企业的管理决策。这一学派主要应用于计划方面的管理决策，而没有涉及组织、控制和领导问题。因为组织和领导问题很难建立复杂的数学模型，因而该学派没有产生像行为科学学派那样对管理实践的重大影响。

2. 传统管理学面临的挑战

随着科学技术的迅速发展和市场竞争的日趋激烈,一些新的管理概念和方法引起人们的注意。例如,随着日本企业国际竞争能力的显著提高,日本企业普遍采用的全面质量管理受到广泛关注。全面质量管理不仅是一种用统计技术控制企业产品质量的方法,而且是一种哲学,即要通过团队的不断改进,来满足顾客的需要和期望。特别是在20世纪80年代后期和90年代,计算机和通信技术的不断创新,全球化的产品和金融市场使企业必须面临更多的难于预测的因素。过去在稳定和相对可预测环境中形成的管理原则,现在变得不适用了。20世纪90年代后期很多成功的企业组织变得更加灵活,反应更为迅速。企业重构、精简、非固定工等问题成为管理的热点问题。重构是指对公司的组织结构和程序进行根本性的重新设计和构造,以提高公司的生产和财务绩效。精简是指减少雇员特别是中层管理人员,使组织对市场的反应更加灵活。另一方面,世界范围内企业使用的非固定工数量迅速增长,如何有效地管理和激励非固定工,成为管理者关心的问题。传统的管理理论面临一个新的迅速变化的环境,如何解决这些问题是管理者面临的新的挑战。

(三) 决策理论

决策理论是把第二次世界大战以后发展起来的系统理论、运筹学、计算机科学等综合运用于管理决策问题,形成的一门有关决策过程、准则、类型及方法的较完整的理论体系。决策理论已形成了以诺贝尔经济学奖得主赫伯特·西蒙为代表的决策理论学派。

1. 决策的程序

决策理论是有关决策概念、原理、学说等的总称。“决策”一词通常指从多种可能方案中选择最优方案的过程。现代决策的科学化要求决策的程序必须严密,一般分为6个阶段。

(1) 确定目标。这是决策程序的第一步,也是最重要的一个步骤。这里所说的目标,是指一定环境和条件下,在预测的基础上所希望达到的结果。

(2) 搜集资料。要使决策做到正确有效,占有大量资料和数据是极为重要和不可缺少的条件。资料是否准确、充分和及时,直接影响决策的质量。搜集资料包括“己”和“彼”两个方面。例如,要进行宏观经济决策,既需要对国家的自然条件、资源、人口、经济条件等有确切和详细的了解,要掌握有关的统计数字和市场动态,掌握国内的生产能力与水平,了解消费变动情况等,同时,还要了解国际行情和市场动态,掌握本国和外国经济、科技、管理等的现状、差距与发展趋势等,只有这样才能作出科学可靠的宏观经济决策。

(3) 拟订可行方案。对较重要的决策一般要求拟订出两个以上的可行方案供对比选择,各个方案中要明确列出限制性因素(对达到目标有妨碍的因素),方案中必须要有准确的定量分析和明确的定性说明,并使方案力求创新。

(4) 选择最优化方案。这是决策程序中的关键步骤,就是在对各个可行方案进行评估的基础上,由决策集团(或决策者)通过总体权衡,对比分析之后作出科学判断,选择出最优化方案,作出决策。在这一阶段,应特别重视有关专家的可行性论证。

(5) 贯彻实施。只有将决策方案付诸实施,才能检验决策是否合理有效,才能发现新的问题,并作出必要的修改。

(6) 追踪检查。在决策付诸实施之后,要随时检查验证,按照决策的方案一步一步对比分析,对未能达到预期效果的项目要找出原因,并进行控制或修订。

2. 决策的基本准则

要作出正确的决策,仅仅遵循严谨的决策程序是不够的,还必须遵循正确决策的基本准则。所谓决策的准则,是指只要采取某项决策之后的情况比采取该项决策之前有所改善,采取这项决策就是正确的。这既是正确决策的基本原则和要求,同时也是检验决策正确与否的标准。

这里需要说明的是,决策准则中所说的情况与决策的目的相联系,是指:如果决策的目的是为了降低成本,就要考虑决策之后的成本能否低于决策之前的成本水平;如果决策的目的是为了增加销售收入,就要考虑决策之后的销售收入能否好于决策之前的销售收入水平;如果决策的目的是为了增加利润,就要考虑决策之后的利润水平能否好于决策之前的利润水平;等等。

但是,不少决策者认为,刚刚选择了决策方案,还没有来得及实施,怎么才能知道决策之后的情况能否好于决策之前呢?这就要求决策者在决策之前必须进行超前策划,只有这样,才能对决策方案实施的结果做到心中有数,避免由于决策方案实施结果不明而给企业带来风险;否则,就有可能导致决策的失误。

决策准则所阐述的道理很好懂,但它所涵盖的思想却非常深刻,它所反映的实际上是一种不断上台阶的发展思路,即只要企业能够连续不断地作出正确的决策,使企业的情况不断地发生好转,不管这种好转的程度高低,都会促进企业一步一步地迈上新的台阶,促进企业连续不断地发展壮大。

需要指出的是,尽管决策准则所阐述的道理浅显易懂,但在实际生活中,人们并不一定能够理解它的真正含义。例如,有这样两个人——甲和乙,甲和乙的条件是不同的,甲有能力但没有资本,一直找不到能力施展的场所;乙正好与甲相反,他有资本但没有能力,一直找不到使自己资本增值的途径。在甲、乙两个人没有认识之前,甲每月的收入是1 000元,乙每月的收入也是1 000元,后来一个偶然的机会让两个人认识了,由于两个人优势互补,一个人有资本没能力,一个人有能力没资本,于是两个人决定合伙做生意。由于乙有资本,乙就负责出资,从资产关系的角度说,乙从出资的那一刻起就成了真正的老板;由于甲有能力,甲就负责经营,甲的经营管理才能确实非常出色,一年后不仅把乙投入的资本全部收回来了,而且还赚了10万元利润。由于乙是出资者,乙就负责对利润的分配,乙的分配方法是将所赚利润全部分完,结果是分给甲3万元,分给自己7万元。假定两个人合作的基础是“人合”而不是“资合”。在这种“人合”方式下,就会产生以下3个问题:一是甲、乙两个人作出的合伙做生意的决策是否是正确的?二是甲、乙两个人对这种分配的结果是否满意?三是甲、乙两个人是否会继续合作下去?

三、管理经济学的基本内容

从对管理经济学定义的描述及与微观经济学的对比分析中,我们可以看出管理经济学研究内容主要是依理决策,即据经济学之理论,进行企业管理中经济问题之决策,以寻求实现

预定目标的最佳方案。因此,加强基于经济业务知识,又高于经济业务知识经济分析方法研究,并注意从管理决策思维框架角度把握全局、超前策划、寻求捷径、制定对策,将有利于提高管理决策理性设计的水平,促使管理决策从主观经验到科学化、现代化的质的转变。

(一) 经济分析的思维框架

在发展社会主义市场经济的过程中,我国企业不仅要面对传统计划体制遗留下来的老问题,而且又要加上步入市场经济遇到的新问题,新、老问题交织在一起,使不少企业领导一筹莫展。从十几年企业改革实践来看,一些企业发展不快,甚至日子难过,一个重要原因就是企业经营管理者没能在观念、知识、方法上跟上时代的步伐。管理决策观念、知识、方法的改革与创新,已被形势的发展推到了第一线。

面对一大堆新、老问题,我们的管理决策常习惯于用还原论的方法,即培根的科学研究哲学。这个方法是把一个问题进行分解,如果觉得还太大,再分解,一点一点地分解下去,直到问题获得解决。这个方法是可以解决一些问题的,但由于各种问题之间常存在错综复杂的联系,培根式“面向问题”的分析方法,有可能顾此失彼。所以,要树立“面向全局”的观点,从整体上考虑和分析问题,即依据经济规律或经济概念建立管理决策的思维框架。

无论是微观经济学抽象的理论研究,还是管理经济学具体的管理决策,利润最大化都是首要目标。衡量利润水平的一个重要指标就是资本利润率。下面就运用“资本利润率”这个经济概念,结合直角坐标图方法,解释什么是经济分析的思维框架以及在管理决策中的作用。

资本利润率反映资本占用和所取得成果之间的投入产出关系。虽然资本不创造利润,但在生产经营过程中取得利润,必须以合理有效地使用资本为基础。资本使用越有效,越能增加生产经营的投入产出成果。所以,资本利润率综合反映资本利用效果的大小和资本管理水平的高低,也是粗放型管理转向集约型管理的要求。资本利润率的公式如下:

$$\text{资本利润率} = \frac{\text{利润额}}{\text{投入资本额}}$$

将公式加以变换,分子、分母同乘以销售收入,则:

$$\text{资本利润率} = \frac{\text{利润额}}{\text{销售收入}} \times \frac{\text{销售收入}}{\text{投入资本额}} = \text{销售利润率} \times \text{资金周转率}$$

若以资金周转率为纵坐标,销售利润率为横坐标,资本利润率则是一条凸向原点的曲线,其值越大,曲线离原点越远,如图 1-2 所示。此思路是英国经济学家李德首先提出的,所以该图又被称为李德图。

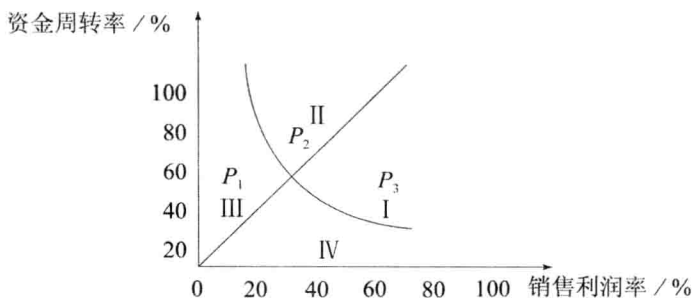


图 1-2 李德图

对于一个具体的管理决策方案，根据客观环境，可以大致确定应达到的资本利润率，即确定经营管理经济指标。若实际完成低于此值，企业亏损；高于此值，企业赢利。为了进一步进行整体综合分析，确定盈、亏的主要原因是什么，过原点作销售利润率与资金周转率相等的一条直线，并与资金利润率曲线相交，从而形成 4 个区域：

区域 I：资金积累型赢利区。这个区域销售利润率高，资金周转率较低。

区域 II：资金周转型赢利区。这个区域资金周转率高，销售利润率较低。

区域 III：销售利润率过低型亏损区。这个区域虽然资金周转率高，但销售利润率过低，容易产生亏损。

区域 IV：资金积压型亏损区。这个区域虽然销售利润率高，但资金周转过慢，容易产生亏损。

根据企业有关数据资料，一般可求出资金周转率和销售利润率，从而可以确定某设想方案在图中的坐标点位置。根据该点位置所处区域及与资本利润率曲线的距离，就可以得出评价结果，并确定改进方向。其计算过程大致关系如图 1-3 所示。

【例 1-1】某地区根据有关资料得出，为保证完成上缴利税任务，其资本收益率不能低于 10%。该地区拟建厂生产一种新产品，预计投入资金 100 万元，年销售收入可达 60 万元，销售利润 5 万元。试对此项方案进行评价。

(1) 在以资金周转率为纵坐标、销售利润率为横坐标的坐标系中，确定资本利润率为 10% 的曲线，并形成 4 个评价区。

(2) 计算资金周转率与销售利润率。

$$\text{资金周转率} = \frac{\text{销售收入}}{\text{投入资金}} \times 100\% = \frac{60}{100} \times 100\% = 60\%$$

$$\text{销售利润率} = \frac{\text{销售利润}}{\text{销售收入}} \times 100\% = \frac{5}{60} \times 100\% = 8.3\%$$

(3) 评价分析。在图 1-2 中标出该点的位置 P_1 后，看到此点位于 III 区，属于销售利润率过低型亏损，故此方案不能采用。

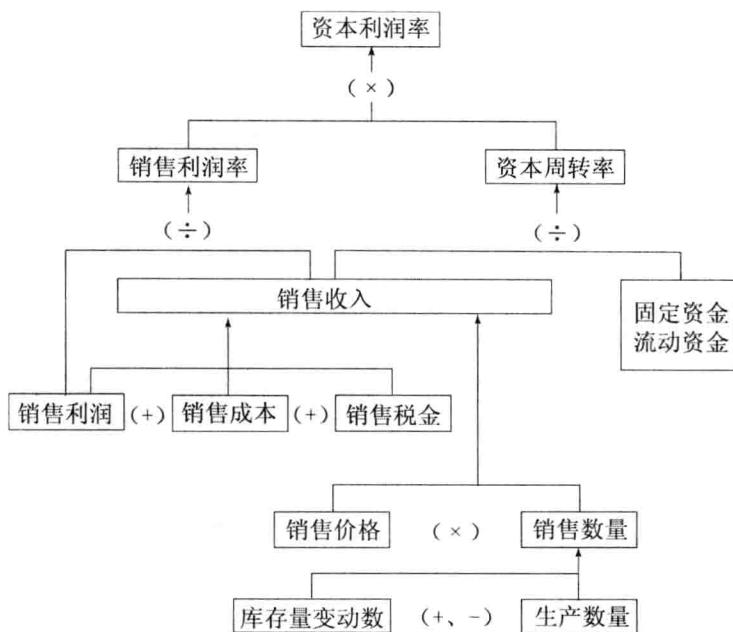


图 1-3 资本利润率计算过程

欲扭亏为盈，可从 3 个方面考虑：

方向一：提高资金周转率，使 P_1 点垂直向上移动而进入赢利区，距离较远。

方向二：提高销售利润率，使 P_1 点水平右移进入赢利区，距离较近。

方向三：同时提高资金周转率和销售利润率，使 P_1 点向右上方移动，距离最短。

根据方向三，若通过加强推销措施，降低生产成本，销售收入实现 80 万元，销售利润实现 30 万元，再次评价如下：

$$\text{资金周转率} = \frac{80}{100} \times 100\% = 80\%$$

$$\text{销售利润率} = \frac{30}{80} \times 100\% = 37.5\%$$

在图 1-2 中标出该点的位置 P_2 ，可看出已进入赢利区。如能实现上述条件，该产品就可以投入生产。

若根据现实情况，市场竞争激烈，提高资金周转率困难较大。较为现实的办法是眼光向内，通过降低生产成本等措施提高销售利润率，争取由 III 区进入 I 区，即方向二。若销售利润可增至 40 万元，再次评价如下：

$$\text{资金周转率} = \frac{60}{100} \times 100\% = 60\%$$

$$\text{销售利润率} = \frac{40}{60} \times 100\% = 66.6\%$$