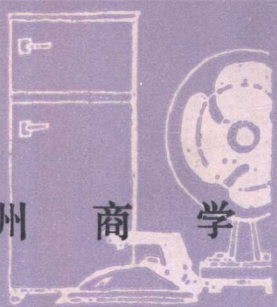
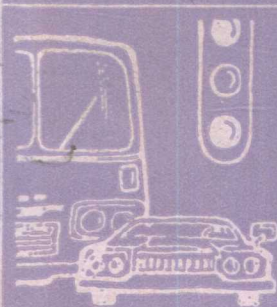


市场预测

—理论、方法与案例



杭 州 商 学 院

市 场 预 测

——理论、方法与案例

杭州商学院图书馆编

1982·4

目 录

1. 要重视经济预测.....方 生 (1)
2. 关于市场预测和商业管理决策问题.....孟振虎 (6)
3. 商业企业的预测和决策.....夏光仁 (18)
4. 企业经营预测与决策问题的探讨.....李营章 (28)
5. 商业市场预测的作用和主要内容
.....陈巨会、朱建中 (39)
6. 搞好市场预测, 促进经济发展.....过祥麟 (52)
7. 市场预测初探.....吴同光、曹厚昌 (65)
8. 商业市场预测的方法.....陈巨会、朱建中 (76)
9. 我们在市场预测中采用的几种方法.....张广生 (95)
10. 商业企业销售预测四步法的初探.....秦雄海 (110)
11. 谈谈零售商业的市场预测问题.....王宜泰 (127)
12. 运用抽样调查预测城市耐用消费品需求量
.....王健真、叶长林 (135)
13. 几种耐用消费品需要函数和需求预测的研究
.....毛立本等 (138)
14. 我们是怎样开展市场预测工作的?
.....中国人民银行上海市分行 (156)
15. 谈谈产品预测的做法和体会.....王恒道、吴高荪 (165)
16. 中小二级站怎样开展市场预测.....邵惠俊 (169)
17. 开展市场预测, 做好做活生意.....倪厚裕 (175)
18. 国外预测技术简介.....邓志刚 (183)
19. 国外企业的市场调查和销售预测方法.....邸 奎 (193)
20. 伊伏研究所的经济预测.....尤淇、于有海 (199)

21. 日本的国际贸易调研和情报工作…………… (205)
22. 关于轻工市场新情况和对今后的预测
……………轻工业部政策研究室 (208)
23. 四川市场当前情况和近期预测……………管 文 (219)
24. 发展消费品生产, 搞好轻工市场预测…………赵福生 (224)
25. 北京清河毛纺厂开展市场预测的调查…………朱利等 (229)
26. 从电风扇看市场预测……………孙月菁 (236)
27. 我国家用电器市场预测……………轻工业部黄良辅 (241)
28. 北京电冰箱厂聘请经济学家当顾问
……………《 经济参考 》通讯 (266)
(附) 我为什么要去电冰箱厂当顾问…………张宣三 (270)
29. 照相机的消费特点和产需分析……………褚秋根 (272)
30. 上海儿童用品预测……………人民银行上海静安区办 (281)
31. 猪肉的市场需求预测……………范瑾、厉无畏、左学金 (285)
32. 个案分析……………香港中文大学讲师史泰伦 (293)
33. 搞好市场调查, 为明年生产做好准备
……………上海电焊机厂郑国强 (298)

要 重 视 经 济 预 测

方 生 陈德华 王瑞荪 苏崇德

随着现代科学技术的发展，生产社会化程度的提高，在一些经济发达国家的经济活动中，经济预测已经占有越来越重要的地位。在我国，随着国民经济的调整和经济体制的逐步改革，重视和搞好经济预测，也日益突出地提到了经济工作的日程上来。

经济预测是人们对经济活动可能产生的效果及其发展趋势，事先提出的一种有根据的预见。为什么要对经济活动进行预测呢？这是因为，影响经济活动的各种因素包括客观因素和主观因素，存在着错综复杂的联系，其运动和变化所导致的结果，具有未来的性质，存在着不确定性，人们需要借助于各种必要的手段，对经济活动中的这种不确定的或未知的事件，做出科学的预测，才能为自己的决策提供依据，以便决定当前应该做什么，不应该做什么，趋利避害，争取达到良好的结果。

经济预测并不神秘。它作为一种预见，是任何一个生产者对自己的经济活动做出决策的必要前提。最初的经济预测，可以说在小生产者的经济活动中就已出现。不过这种预测，往往只是一种直观的、经验的、简单的预见。随着社会化大生产的出现，商品联系范围的扩大，这种简单的预测，已经远远不能适应复杂的经济活动的要求。到十九世纪末，资本主义进入垄断阶段，垄断资本之间的竞争日益激烈，资本主义经济危机的

影响愈加深刻，垄断资本迫切需要了解本部门及有关方面经济的未来前景，以便对自己的生产经营作出决策。随着经济统计资料的积累和统计方法的进步，也为经济预测提供了有利的条件。特别是六十年代以来，由于经济预测理论、经济计量学的进一步发展，国民经济计算体系的建立以及计算技术的进步，经济预测广泛采用计量模型，使它向科学性迈进了一大步，并取得了一定的效果。

社会主义经济是建立在生产资料公有制基础上的计划经济，这就更加要求对经济过程进行预测。预测是计划的重要依据。没有科学的经济预测，就没有真正的计划，经济的发展就会陷于盲目性。社会主义生产的目的是满足人民物质和文化生活的需要，这就要求对经济效益进行认真的预测，那种不问效果，不计收益，盲目生产，乱上项目，置人民需要于不顾的搞法，是社会主义制度所不容许的。

社会主义社会不但需要对微观经济效益进行预测，而且更需要对全社会的宏观经济效果进行预测。这种对宏观经济效果的预测，包括对国民经济发展方向和重大比例关系变化的预测，国民经济增长速度的预测，以及政治等上层建筑对经济的影响的预测，等等。宏观经济预测影响全局，带有根本的性质，比起微观预测更为重要，更要引起我们的重视。不仅如此，社会主义国家既要有长远经济效益的预测，又要有目前经济效益的预测。建国以来，我们经济工作中的一个重要弊端，恰恰就在于，受左倾思想的影响，片面强调长远的经济效益，而对当前生产、建设的经济效益和人民生活的改善注意不够。今后，我们在注意长远经济效益预测的同时，要注意适当强调目前经济效益的预测，真正把两者紧密地结合起来。

大量事实表明，一个社会主义国家，经济建设的成败，在

很大程度上取决于党和国家的经济政策、特别是宏观经济决策是否正确。而有无正确的经济决策，和领导机关对经济发展是否有科学的经济预测有着密切关系。就我国的情况看，经济建设所以几经折腾，往往是由于经济决策的失误造成的。经济决策失误的一个值得注意的原因，就是经济预测没有搞好，由此造成的损失和浪费是惊人的。鉴于过去经济工作中的经验教训，三中全会以来，中央十分重视经济预测工作。调整国民经济的方针，就是一条经过深思熟虑的、既立足于当前又富有远见的方针。

有的同志认为，经济调整只是一项暂时性措施，不搞预测也没有什么关系。这种看法是不对的。经济调整是国家在一定时期的任务，搞好经济调整的预测具有重要的意义。一方面，我们应当预测贯彻执行这一方针后将会取得的积极效果。如果对此能事先进行科学预测，做到心中有数，将会使我们更加自觉地搞好调整工作，努力实现调整任务。另一方面，我们还要面对现实，不掩盖矛盾，预测调整过程中将会出现的各种困难和矛盾。要认真吸取以往的经验教训，不能只讲经济发展中会带来好的效果的一面，而不讲甚至根本否认还会带来问题的一面，否则一旦发生某些没有预料到的问题，就不能很好地解决。因此，只有预测调整经济中可能出现的各种问题，才能科学地确定可供采用的对策和措施及其会产生的后果。

例如，在经济调整中，重工业首当其冲。长期以来，我国重工业发展过快，投资太多，造成轻重工业比例严重失调。经过两年多的调整，轻重工业的比例关系已经得到明显的改善，轻工业的发展速度已超过重工业。工业总产值中轻工业所占的比重开始超过重工业。这是调整所取得的成果。但是，决不能因此而忽视重工业的一定发展速度。目前我国大批重工业企

业任务不足，并不是无事可做，而是产品不对路。调整就是要着重解决这个问题。从长远来看，没有重工业的发展，轻工业和农业也就不能发展，生产就会萎缩，速度就会下降，现代化建设将是一句空话。对此，今天我们就应有清醒的认识，正确的预计。

经济预测在我国还是一项新的工作，目前还处于开拓和新创的阶段，有许多事情要做。为了使经济预测逐步开展起来，不断提高经济预测的水平，我们认为以下几件事情，是从现在起就应当立即着手进行的。

一、开展经济预测的理论和方法的研究。经济预测是一项十分复杂的工作，它需要一定的理论为指导和一套具体进行测算的方法。当前，我们迫切需要把经济预测理论和方法的研究开展起来，逐步建立起以马克思主义为指导的经济预测学。从理论上搞清楚，什么是经济预测，经济预测的任务和作用，经济预测的原则，经济预测与经济计划、经济目标、社会经济发展战略的关系，经济预测这一门学科的性质和内容，等等。并且要逐步创造出适合我国情况和特点的经济预测的方法。

二、建立经济预测基础资料的档案。经济活动具有一些基本的要素。从主观方面来讲，如劳动者的人数和状况、技术队伍的人数和水平，经营管理的状况等等；从客观方面来讲，如生产手段（包括流通手段）的数量和质量、自然条件特别是自然资源的状况等等。在进行经济预测时，必须先掌握这些基本情况，否则，不可能对经济活动进行正确的预测。因此，建立起经济预测的基础资料档案，很有必要。这里需要特别提到自然资源问题。我们的生产和建设，常常由于资源状况不清，而带有一定的盲目性，达不到预期的目的，当然无法进行科学的预测。

三、抓好市场预测。目前，我们一些部门和企业做了一些市场预测，但是，这些预测还嫌过粗（有的只不过是大致估计），与经济发展很不适应。为了搞好市场预测，需要对各类人员的收入水平，吃、穿、用、住、行等消费构成及其构成变化趋势，进行认真的调查分析。在此基础上作出的市场预测才会有比较切实的依据。

四、宣传经济预测的必要性，引起各方面的重视。经济预测是一项新的工作，很多同志包括一些做经济工作的领导同志对这项工作还不熟悉、不重视。一些同志习惯于干起来再说，走一步看一步，不计后果、不讲效益的现象还较普遍存在。因此，结合我国经济建设中的经验教训，进行生动的切合实际的关于经济预测的宣传教育很有必要。

（《人民日报》1981年9月29日）

关于市场预测和商业管理决策问题

北京商业经济学会副会长 孟振虎

对市场预测和商业管理决策问题，没有作过专门研究。谈一些粗浅的看法，供研究参考。准备分四个问题来谈。

一、预测和决策的含义，二者的关系

要了解市场预测和商业管理决策问题，先要把预测和决策的含义搞清楚。什么叫预测？什么叫决策？这两个词的含义，我觉得并不那么难懂。不象现在一些文章说得那么神秘，那么玄乎。预测和决策，都是说的人们在生活和工作中的—种活动，这两种活动，几乎天天都有。在日常生活和日常工作中，时时都会有许多事、许多问题，小至个人的生活琐事，大至工作的方针、政策，都需要我们事前作出判断，并根据判断作出相应的行动决定。因此，预测，就是对—件事情或—种事物的未来作出科学的判断；决策，就是根据预测结论，在行动之前作出的决定。这两者都是人们认识未来的活动。它们都是面对未来的。

对于商业企业和商业部门来说，预测活动和决策活动，是系在商业管理工作链条上的两个环子。要加强商业管理工作，这两个环子都是不可少的。商业是商品交换的媒介。商业企业和商业部门的活动，离不开瞬息万变的市场。因此，要提高商业管理工作水平，商业企业、部门就必须开展市场预测工作。

进行预测的目的是，对市场的发展和本企业、部门的活动，事先作出符合客观规律的科学判断，为本企业、部门制定行动决策提供依据。从这个意义上说，预测是决策活动的一部分，预测是为决策服务的。但是，不能把它们混为一谈。预测是面对客观事物未来的；而决策则是面对行动未来的。商业管理决策的目的是，决定本企业、本部门的行动方针和方向。由于预测人员和决策人员的经验、才能等方面的差别，在同一时期对同一事物，预测的结论和决策的行动方针，有时是不一致的。

应该指出：预测不是没有根据的胡思乱想。没有客观根据的“估计”不等于预测。预测应该是科学的。而科学的预测，则是以周密的调查研究和科学的分析为基础的。没有对客观事物的周密的调查研究和对调查材料的科学分析，就谈不上科学预测。要搞好市场预测，不仅要对市场发展的历史情况进行全面的分析，而且，更重要的是要对影响市场未来发展的各种因素、条件，进行认真的调查和科学的分析。

现在，有些文章给人以这样的印象：似乎我们过去没有做过预测工作。这不符合事实，应予澄清。社会主义是计划经济，我们不仅每季、每年要做计划，而且也制定过五年、十年甚至更长时期的计划和规划，制定计划过程，也就是预测和决策的过程。甚至还可以追溯到中华人民共和国成立前的解放区。那时，我们就已经开始进行市场预测工作了。当然，我们不是说以前对市场预测很重视或做得很好。相反，前一个时期的市场预测工作，同样也受了“左”倾思想的影响，因而，在一些重大问题上，预测结论不符合客观规律，由此带来了决策上的严重失误。但是，对市场预测重视不够和在预测工作中有问题，不等于从来没有进行过市场预测。不能因为现在强调市场预测而根本否认以前的市场预测工作。要实事求是地总结以

前进行市场预测工作的经验教训，进一步改善和加强市场的预测工作，使它经常化、科学化，以适应社会主义建设的要求。

现在进行的国民经济调整和经济管理体制改革，一定会引起国内市场的大改组，使市场发生一系列重大变化。面对这种形势，商业企业、部门的同志，应当更加重视市场预测工作。通过市场预测，科学地预见市场的未来发展变化，以制定正确的管理决策。应该了解，商业企业、部门的管理决策正确与否，不只是决定着商业工作人员的行动，影响着商业企业、部门本身的发展，而且也直接影响着整个国民经济的发展和人民生活的稳定。因此，在建设社会主义现代化的过程中，商业企业、部门既要不断加强市场预测工作，又要不断改善制定管理决策的工作。这是提高商业管理工作水平的密切相关的两个方面。正确的商业管理决策，来源于商业管理者的正确决心；而商业管理者的正确决心，则来源于对市场情况的深入调查和科学判断。这就是市场预测和商业管理决策的关系。

二、市场预测的内容

市场预测有些什么内容？国内外一些书刊对这个问题的说法不一样。比较流行的一种说法是：市场预测的总目标是“摸清市场需要”，或者说就是“商品销售预测”。这种说法，把市场和“市场需要”或“商品销售”划成了等号。还有一种说法则认为：市场预测总的目标就是指出市场供求关系的变化趋势。这种说法比上面的观点前进了一步，它指出了兼顾供给和需求两个方面，说明了要从这两者关系中探测市场的未来发展。但是，这种说法，又把市场和供求关系等同起来了。

我认为，上面两种说法，尤其是第一种说法，是不科学的。“市场预测”这组词的本身就规定了预测的事物对象、目

标是市场。而市场的内容，不仅远比“市场需要”的内容广泛得多，而且，也比“供求关系”的内容宽广、复杂。因此，不能把市场预测的目标只限于市场的这一方面或那一方面，而应该是市场的全部内容。市场预测的目的是，要通过对有关市场的各种项目的预测，对预测期的市场发展作出符合客观规律的全面判断。

市场是商品经济关系的表现。它的内容非常复杂、广泛。有人说：市场是测量社会经济生活的“晴雨表”。的确，市场的灵敏度是很强的。通过市场，不仅可以透视社会的生产、分配、交换和消费状况，剖析国民经济各种比例关系的适应程度，而且社会的政治生活、文化生活，甚至自然界方面的许多情况，也会很快地在市场上反映出来。这种情况，反过来，也说明了市场的发展是受许多因素、许多条件影响的。要对市场的未来进行预测，就要对这些影响市场的因素、条件，进行认真的调查研究和科学分析。

影响市场的因素和条件有多少，预测内容就应该有多少。预测时，如果丢掉了某种因素，忽视了某种条件，就不能全面地判断市场的未来变化，使预测结论失去科学性和准确性，对这些因素调查研究得越广泛，越深入，预测的准确程度就越高。

从经济方面看，市场预测内容主要是：

第一、预测商品生产的发展变化

生产的发展状况如何，是制定市场决策和商业经营决策的重要依据。

“生产即供给”。通过对商品生产状况的预测，要正确地判断预测期内社会商品总量、品种结构和地区分布的变化趋势。为此，要分别行业，分别地区进行预测。

预测的内容应当包括：现有生产企业的数目，生产能力，生产规模，产品品种，以及各个企业在预测期内提高生产能力、扩大生产，增加品种的潜力，还要了解预测期内，能够新建多少企业，这些企业的生产能力、生产规模有多大，生产哪些商品，产品的质量如何；同时，还要预测，预测期内会有哪些新的科学技术用于生产，这些新技术的使用，对提高企业生产能力和产品质量有多大影响，对改善产品结构，增加新品种，有多大作用，等等。通过这些情况的预测，对预测期的市场供给变化趋势作出判断。

第二、预测市场需求的变化

要预测市场商品需求的变化，可从三方面着手：

(1)结合生产预测，摸清生产企业部门在预测期内对生产资料的需要。例如，需要更新、增加一些什么样的生产设备，各种设备的需要量有多大；需要哪些品种规格的原材料，各种原材料的需要量是多少，等等。

(2)通过预测国民收入的增减及其分配，了解市场需求的变化。

国民收入是社会在一定时期内新增加的收入。它的使用分为两部分：一是用于积累；二是用于消费。在商品经济条件下，这两部分的实际使用，都会反映到市场上，变为市场商品需求。

积累是用于扩大社会生产的。但它在形成实际的生产能力之前，先要冲向市场，变为建筑材料、机器设备等生产资料产品的购买力。因此，积累中的大部分，会形成市场上新增加的生产资料产品的需求。

国民收入中的消费部分，也有两种用途：一种用途是，通

过实物和货币形式直接分配给劳动者。劳动者在使用时，要有很大部分用于购买商品，从而形成市场上的生活资料需求。另一种用途是作为社会消费使用。这里面，用在非生产性建设的部分，会形成“生产资料”产品需求；用在机关、事业单位费用开支的部分，会形成生活资料产品需求。

因此，要预测市场需求的变化，就要对国民收入状况进行预测。通过预测，要了解预测期内国民收入总量的增减变化，积累和消费比例的变化，还要了解积累基金和消费资金的形成方式和分配方式，以及它们的使用方向，以判断市场需求的变化趋势。但这只限于一种“变化趋势”，而不能反映市场商品需求的总量。因为国民收入 and 市场需求是两个不同质的概念。它们在量上是有很大差距的。

(3) 预测居民货币收支状况和生活消费状况，了解市场商品需求的变化。

人们的货币收入水平，决定着人们的消费水平和消费结构。各类不同的居民有着不同的货币收入来源和不同的货币支出方向。而各类居民的消费又是以个人和家庭为单位进行的。因此，在预测居民货币收支和消费状况时，要按照居民类别（例如农民和职工）、按照地区（例如城市和农村，大、中、小城市，边远地区和内地等等），分别进行预测。同时，也可以按货币收入水平划分不同的等级，以家庭为单位进行预测。通过预测，要了解，不同地区各类居民货币收入状况的变化，他们用于商品支出和非商品支出的比例，人们对各类商品的需求状况，等等。

第三、预测市场价格的变化

价格是市场的重要内容。价格反映着各方面的经济关系。

价格稳定与否，关系着市场和国民经济的全局。因此，进行市场预测，不能忽视对价格变化的预测。

价格是商品价值的货币表现。价格的变化，首先是由价值量的变化引起的。但在实际生活中，商品的价值量是难以直接计算的。因此，预测时，可以通过预测生产成本的办法进行。构成生产成本的因素很多。预测成本时，要按照不同的商品，对各种因素的变化逐一进行分析，才能对各种商品的成本变化作出判断。

供求关系也是引起价格变化的一个原因。其他条件不变，供大于求，价格会下降，求大于供，价格则上升。因此，预测价格变化时，要结合生产预测和需求预测，判明预测期内由于供求关系变化对价格的影响趋向。

价格总水平是由各种商品的价格形成的。但各种商品的价格对价格总水平的影响不同。预测价格时，要特别着重于主要商品价格预测。

第四、预测进出口贸易的变化

进出口贸易同国内市场联系十分密切。它不仅直接影响着国内市场的商品供求总量，而且也影响商品供求的品种结构，影响着国内生产和人民消费。因此，预测进出口贸易的变化，是市场预测的一项重要内容。

由于进出口贸易是同国际市场直接打交道的，所以，这方面的预测更为复杂。它不仅要了解国内各种产品的产销状况，质量规格，竞争能力，而更重要的是，要了解各国的经济、政治、文化情况，掌握国际市场动荡不定的经济形势和政治形势。只有对这些情况摸准了，才能判断预测期内我们能向哪些国家出口哪些商品，能从哪些国家进口哪些商品。

第五、预测国内商业的变化

国内商业的发展状况，是国内市场发展的直接表现。这方面的预测内容很多。其中主要有：国内商业企业数目的增减，商业人员的数量和结构，商业网的地区分布状况，商业物质技术的变化，以及商品购销总额和结构的变化等等。所有这些，都要按照不同商业类型、不同商业系统，分地区地进行预测。

以上，只是从经济方面列举了市场预测的五个方面。要全面地预测市场的未来，还会涉及到其他方面的许多内容，例如：社会生活方面的人口变化，政治方面的方针、政策的变化，文化教育、科学事业的发展等等。由此可见，市场预测是一项极为复杂的工作。要搞好市场预测，各个经济部门和企业都有责任。

三、市场预测工作的过程和方法

市场预测工作包括确定预测项目、调查和搜集资料、分析判断、制定决策方案四个阶段。这四个阶段各有不同的要求和工作方法。

但是，对市场预测工作全程来说，有两种基本方法是应该采用的。

一是重点和一般相结合的方法，影响市场发展的因素很多。在这些因素中，各个因素的影响广度、深度和强度极不相同。因此，预测时，既要全面地考虑这些因素的影响，又不能对它们等同看待，平均使用精力。要根据预测项目的要求，在兼顾一般因素的前提下，把工作的重点，放在对主要因素的调查研究和科学分析上。

二是定量分析和定性分析相结合的方法。在影响市场的