

《经营预测与决策分析》

图书基本信息

书名：《经营预测与决策分析》

13位ISBN编号：9787564072193

10位ISBN编号：7564072199

出版时间：2013-5

出版社：北京理工大学出版社

作者：蔡维灿

页数：167

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《经营预测与决策分析》

前言

“凡事预则立，不预则废”，这是人们实践经验的总结，有着深刻的哲理。所谓预测，是指通过对事物的过去和现在的情况进行分析、研究，找出其发展变化的规律，从而运用一定的方法对事物发展的未来作出预计和推测，简言之，就是根据过去和现在来预计未来，根据已知推测未知。经营预测作为预测的一个分支，是预测理论和方法在经营领域中的应用。因此，可以认为经营预测是根据企业经营活动的历史和现实，运用定性和定量方法，揭示出经营活动的客观规律，指出各类经营现象及其运行过程未来发展的可能途径及其结果。决策是指对未来实践的方向、目标、原则和方法所作的决定，而决策学正是研究、探索和寻求作出正确决策的规律的科学。为了决策正确，就必须对事物的未来进行判断。预测为决策提供依据，科学的预测是正确决策的保证。预测与决策的质量和效果在很大程度上取决于进行预测与决策所用的方法和技术。本书试图从“理论、实践、案例”三维视觉构建经营预测与决策分析框架，揭示企业经营预测与决策规律，完善和充实经营预测与决策理论，突出经营预测与决策分析的前瞻性、实用性和系统性。主要内容有销售预测分析、利润预测分析、资金预测分析、短期经营决策分析和长期投资决策分析。本书为补充和完善经营预测与决策分析理论作出有益探索，同时也为经营预测与决策分析理论应用于我国企业管理实践提供一种现实指导。希望本书的出版能够引起企业管理学术者与实务界人士对经营预测与决策问题的广泛关注，并激起他们对这一领域的理论研究和实践探索的兴趣。经营预测与决策分析是一门理论性与实践性很强的新兴学科，内容涉及哲学、社会学、经济学、统计学、数学、信息论、控制论、系统论、人才学、行为学等众多学科，而且本人的研究和认识能力有限，因此本书难免挂一漏万，期待着大家的批评指正；同时，本书在撰写过程中，参考、吸取和借鉴了同行的相关研究成果，在此深表谢意。 蔡维灿

《经营预测与决策分析》

内容概要

蔡维灿所著的《经营预测与决策分析--理论实践案例》试图从“理论、实践、案例”三维视觉构建经营预测与决策分析框架，揭示企业经营预测与决策规律，完善和充实经营预测与决策理论，突出经营预测与决策分析的前瞻性、实用性和系统性。主要内容有销售预测分析、利润预测分析、资金预测分析、短期经营决策分析和长期投资决策分析。《经营预测与决策分析--理论实践案例》为补充和完善经营预测与决策分析理论做出有益探索，同时也为经营预测与决策分析理论应用于我国企业管理实践提供一种现实指导。希望《经营预测与决策分析--理论实践案例》的出版能够引起企业管理学者与实务界人士对经营预测与决策问题的广泛关注，并激起他们对这一领域的理论研究和实践探索的兴趣。《经营预测与决策分析--理论实践案例》可作为企业经营管理人员的学习用书，也可作为企业管理类专业师生的教学参考用书。

书籍目录

第1章 经营预测分析概述	1.1 预测及预测的发展	1.2 预测分析的意义	1.3 预测分析的分类	1.3.1 按预测的期限范围分类	1.3.2 按预测的内容分类	1.4 预测分析的特点	1.4.1 预见性	1.4.2 明确性	1.4.3 相对性	1.4.4 客观性	1.4.5 可检验性	1.4.6 灵活性	1.5 影响预测分析准确度的因素	1.5.1 经济活动具有偶然性	1.5.2 影响因素与预测模型的匹配性	1.5.3 预测者分析判断的能力	1.5.4 资料的准确性和完整性	1.6 预测方法选择的影响因素	1.6.1 预测的目标特性	1.6.2 预测的时间期限	1.6.3 预测的精确度要求	1.6.4 预测的费用预算	1.6.5 资料的完备程度与模型的难易程度	1.6.6 历史数据的变动趋势	1.7 预测的基本原则	1.7.1 掌握丰富可靠的信息资料	1.7.2 预测分析的时间不宜太长	1.7.3 根据预测的经济过程与现象来选择预测方法	1.7.4 预测分析应充分估计预测的可能误差	1.8 预测分析的基本原理	1.8.1 惯性原理	1.8.2 类推原理	1.8.3 相关原理	1.8.4 概率推断原理	1.9 预测分析的步骤	1.9.1 确定预测目标	1.9.2 确定预测因子	1.9.3 收集和整理资料	1.9.4 选择预测方法	1.9.5 作出预测结论	1.9.6 检查验证,修正预测值	1.9.7 报告预测结论	1.10 预测的基本方法	1.10.1 定量预测法	1.10.2 定性预测法
第2章 销售预测分析	2.1 销售预测的意义	2.2 定性销售预测方法	2.2.1 全面调查法	2.2.2 典型调查法	2.2.3 专家集合意见法	2.2.4 推销员判断法	2.3 定量销售预测法	2.3.1 移动平均法	2.3.2 加权移动平均法	2.3.3 趋势平均法	2.3.4 指数平滑法	2.3.5 直线回归分析法																																	
第3章 利润预测分析	3.1 目标利润预测分析的一般方法	3.1.1 调查研究,确定利润率标准	3.1.2 计算目标利润基数	3.1.3 确定目标利润修正值	3.1.4 最终下达目标利润、分解落实纳入预算体系	3.2 利润敏感性分析方法在利润预测中的应用	3.2.1 测算任一因素以任意幅度单独变动对利润的影响程度	3.2.2 测算多个因素以任意幅度同时变动对利润的影响程度	3.2.3 测算为实现既定的目标利润变动率应采取的单项措施	3.2.4 测算为实现既定的目标利润变动率应采取的综合措施	3.3 经营杠杆系数在利润预测中的应用	3.3.1 经营杠杆的含义	3.3.2 经营杠杆系数及其计算	3.3.3 经营杠杆系数的变动规律	3.3.4 经营杠杆系数在利润预测中的应用																														
第4章 资金预测分析	4.1 根据预计的销售总额确定融资需求	4.1.1 根据历史数据确定销售百分比	4.1.2 预测销售额	4.1.3 计算预计销售额下的资产和负债及留存收益增加额	4.1.4 计算外部融资需求	4.2 根据预计的销售增加量确定融资需求																																							
第5章 经营决策分析概述	5.1 决策及决策的发展	5.2 企业经营决策的意义	5.3 企业经营决策的基本要素	5.4 企业经营决策分析的特点	5.5 企业经营决策的分类	5.5.1 按决策的重要程度进行分类	5.5.2 按决策受益期时间长短进行分类	5.5.3 按决策条件的肯定程度进行分类	5.5.4 按决策本身的不同性质进行分类	5.5.5 按决策解决问题的方式不同进行分类	5.5.6 按决策问题是否会重复出现进行分类	5.5.7 根据决策者身份进行分类	5.5.8 根据决策方式进行分类	5.5.9 根据决策时期进行分类	5.6 企业经营决策程序	5.6.1 提出经营决策问题	5.6.2 确定经营决策目标	5.6.3 拟订方案	5.6.4 评价方案	5.6.5 选择方案	5.6.6 实施方案	5.6.7 信息反馈	5.7 企业经营决策模型和方法	5.7.1 企业经营决策的硬技术	5.7.2 企业经营决策的软技术	5.8 多属性决策基本原理																			
第6章 短期经营决策分析	6.1 短期经营决策的含义	6.1.1 短期经营决策的定义	6.1.2 短期经营决策的内容	6.1.3 短期经营决策的特点	6.1.4 短期经营决策的假设	6.2 短期经营决策的一般程序	6.2.1 确定决策目标	6.2.2 拟订若干可行的备选方案	6.2.3 收集各备选方案的有关信息	6.2.4 考虑不可计量因素的影响	6.2.5 选择最优方案	6.2.6 在执行决策的过程中进行信息反馈,及时修正决策方案	6.3 短期经营决策应考虑的成本概念	6.3.1 差量成本	6.3.2 沉没成本	6.3.3 边际成本	6.3.4 机会成本	6.3.5 现金支出成本	6.3.6 重置成本	6.3.7 专属成本与共同成本	6.3.8 可避免成本与不可避免成本	6.3.9 可延缓成本与不可延缓成本	6.3.10 相关成本与非相关成本	6.4 短期经营决策分析常用的方法	6.4.1 确定型决策分析方法	6.4.2 非确定型决策分析方法	6.5 产品生产决策分析	6.5.1 新产品开发的决策分析	6.5.2 亏损产品的决策分析	6.5.3 产品直接出售或进一步加工的决策分析	6.5.4 零部件自制或外购的决策分析	6.5.5 资源限制条件下产量的决策分析	6.5.6 生产工艺技术方案的决策分析	6.5.7 生产能力充分利用的决策分析	6.5.8 设备购建或租赁的决策分析	6.5.9 是否接受特殊价格追加订货的决策	6.6 定价决策分析	6.6.1 企业的定价目标	6.6.2 定价决策分析方法	6.6.3 调价决策分析方法					
第7章 长期投资决策分析	7.1 长期投资决策概述	7.1.1 长期投资的概念	7.1.2 长期投资的特点	7.1.3 企业长期投资的内容	7.1.4 长期投资决策的概念	7.1.5 长期投资决策的特点	7.1.6 长期投资决策的种类	7.1.7 进行长期投资决策需要考虑的因素	7.2 长期投资决策的重要因素	7.2.1 货币时间价值	7.2.2 现金流量	7.2.3 资本成本	7.2.4 投资的风险价值	7.3 长期投资效益的评价方法	7.3.1 静态分析方法	7.3.2 动态分析方法	7.4 运用不同指标对方案的评价问题	7.4.1 单一投资项目的评价	7.4.2 多个互斥方案的评价																										

《经营预测与决策分析》

与选择 7.4.3 投资项目评价方法运用实例附表一 终值表附表二 现值表附表三 年金终值表附表四 年金现值表参考文献

第1章 经营预测分析概述 1.1 预测及预测的发展 预测是指根据客观事物的发展趋势和变化规律，对特定的对象未来发展的趋势或状态作出科学的推测与判断。换言之，预测是根据对事物的已有认识，作出对未知事物的预估。预测是一种行为，表现为一个过程；同时，它也表现为行为的某种结果。作为探索客观事物未来发展的趋势或状态的预测活动，绝不是一种“未卜先知”的唯心主义，也不是随心所欲的臆断，而是人类“鉴往知来”智慧的表现，是科学实践活动的构成部分。预测之所以是一种科学活动，是由预测前提的科学性、预测方法的科学性和预测结果的科学性决定的。预测前提的科学性包括三层含义：一是预测必须以客观事实为依据，即以反映这些事实的历史与现实的资料和数据为依据进行推断；二是作为预测依据的事实资料与数据，还必须通过抽象上升到规律性的认识，并以这种规律性的认识作为预测的指导；三是预测必须以正确反映客观规律的某些成熟的科学理论作指导。预测方法的科学性包含两层含义：一是各种预测方法是在预测实践经验基础上总结出来并获得理论证明与实践检验的科学方法，包括预测对象所处学科领域的方法以及数学的、统计学的方法；二是预测方法的应用不是随意的，它必须依据预测对象的特点合理选择和正确运用。预测结果的科学性包含两层含义：一是预测结果是由已认识的客观对象发展的规律性和事实资料为依据，采用定性与定量相结合的科学方法作出的科学推断，并用科学的方式加以表述；二是预测结果在允许的误差范围内可以验证预测对象已经发生的事实，同时在条件不变的情况下，预测结果能够经受实践的检验。预测是一门研究企业经营活动发展过程及其变动趋势的学科，它是综合运用哲学、社会学、经济学、统计学、数学以及系统工程和电子计算技术等学科的有关理论与方法，根据学科自身的逻辑性，对经济现象之间的联系以及作用机制作出科学的分析，并对经济过程及其各要素的变动趋势作出客观的描述，从而对未来的企业发展的轨迹，作出科学的判断或预见。因此，预测就是一种特殊的分析活动，它的整个预测过程就是一系列科学分析的过程。预测是一个古老的话题。自从人类诞生以来，预测活动就已经存在了。人类的祖先由于不能理解风雨雷电、陨石流星、潮汐海啸等自然现象，而赋予它们以神秘的气息，并逐渐把这些自然现象超自然化，将自己的命运寄托于主宰这些自然现象的所谓的神的身上。远古的人们利用龟甲或兽骨去占卜(预测)战争的胜负、年成的好坏，并据此决定本部落的行动。历代的占卜士、星相家、预言家、能人、智士等都力图对未来作出预测，但他们的行为常常被笼罩上神秘甚至是迷信的色彩。随着人类社会和科学技术的发展，预测的技术也得到不断发展，预测工作逐渐褪去了神秘的色彩，并从迷信和唯心主义走上了科学化道路。科学的预测能够正确地向人们展现未来，使人们不再盲目地行动，使人类可以有计划地发展自己。瑞士科学家雅各布·伯努利(Jakob Bernoulli, 1654—1705)在其所著的《猜度术》中最早创立了预测学，其目的在于减少人类生活各个方面由于不确定导致错误决策所产生的风险。但预测科学在20世纪40年代才真正进入萌芽时期，至20世纪60年代，预测研究开始从初期的纯理论研究发展到应用研究。科学技术作用于社会的效果，既体现在它可能给社会带来巨大的利益，又体现在它可能给社会带来一些令人担忧的不良后果。从这个意义上讲，预测研究更引起了人们的关注。预测研究的领域在不断扩大，研究方法也在逐渐完善。近些年来，预测决策理论和方法渐渐被引入到了工业安全领域，用以科学指导安全生产，并取得了一定成效。特别是目前随着现代数学方法和计算机技术的发展，国际上安全评价分析以及预测决策实施得到了广泛应用，如模糊故障树分析预测、模糊概率分析、模糊灰色预测决策等。计算机专家系统、决策支持系统、人工神经网络等技术方法在英国、美国、德国、意大利等国的核工业、化工、环境等领域得到了广泛应用。以安全分析、隐患评价、事故预测决策为主体的安全评价工作作为一种产业在国际上已经出现。预测科学已经成为一门发展迅速、应用广泛的新型学科。

1.2 预测分析的意义 所谓预测，就是根据过去的历史资料和现在所能取得的信息，运用所掌握的科学知识和管理人员的实践经验，按照事物的发展规律有目的地预计和推测未来的行为，即根据过去和现在预计未来，由已知推断未知的过程。所谓经营预测，是指企业根据现有的经济条件和掌握的历史资料以及客观事物的内在联系，对生产经营活动的未来发展趋势和状况进行的预计和测算。企业管理中的预测分析，是指运用专门的方法进行经营预测的过程。管理的重心在决策，决策的关键在预测，预测是为决策服务的，它是决策的基础。这是因为不论何种类型的决策，通常是在信息量不足、不确定性较大、随机因素较多的条件下进行的，要控制和降低不确定性以及由此带来的风险，必须将预测看成是决策的先导，正确的决策往往有赖于科学的预测，因此人们把预测喻为探索未来之窗。但是预测并不能代替决策，因为预测分析要解决的是如何科学准确地预见或描述未来的问题，而决策的结论则直接支配未来的行动

《经营预测与决策分析》

方案。预测分析也要为规划服务，它所提供的许多数据最终被纳入预算，成为编制预算的基础。但预测分析可反复循环进行，并可根据需要选用不同方法，其信息只具有指导性，起参考作用；而计划或预算的程序则具有相对稳定性，其信息具有严肃性和强制性。预测既可在计划之前进行，也可在计划或预算的执行过程中进行，以指导修正计划或预算。由于任何经济过程的发展趋势总有一定的规律，而现代数学方法和电子计算机技术可以帮助我们深刻理解经济过程的本质，并能使我们认识和掌握它的规律，这就为人们对经济过程的发展变化进行科学预测提供了可能。但由于社会经济的发展受多方面因素的影响，所以在预测分析中必须综合运用社会科学、自然科学等方面的成果，运用各种预测分析方法开展科学预测分析工作。

1.3 预测分析的分类

1.3.1 按预测的期限范围分类

(1)短期预测。短期预测是指对计划年度经济发展前景的预测。它是制订月度计划、季度计划、年度计划，明确规定一年以内经济活动具体任务的依据。

(2)中期预测。中期预测是指对一年以上五年以下经济活动的预测。它的主要目的是检查中期计划的执行情况以及中期决策的经济效果，以便及时发现问题，纠正偏差。

(3)长期预测。长期预测是指对五年以上的经济发展前景的预测。当企业考虑远景规划时，它为制定重大经济管理决策提供依据。比如进行固定资产投资项目预测时，要对该项目的投入资本、投产后未来现金流入、产品的成本及新增加的利润等进行长期预测。

1.3.2 按预测的内容分类

(1)销售预测。销售预测又叫产品需求预测，是指根据企业产品过去的经营状况及其他有关资料，对未来一定时期内销售数量(或金额)、销售状态及变化发展趋势的预计和推测。做好销售预测，可减少盲目生产，使企业的供应、生产、销售之间合理衔接，从而提高企业的经济效益。

(2)利润预测。利润预测是指在销售预测的基础上，根据企业未来发展目标和其他相关资料，预计、推测或估算未来应当达到和可望实现的利润水平及其变动趋势的过程。它可为企业确定最优的利润目标提供依据。

P1-3

《经营预测与决策分析》

编辑推荐

“凡事预则立，不预则废”，这是人们实践经验的总结，有着深刻的哲理。为了决策正确，就必须对事物的未来进行判断。预测为决策提供依据，科学的预测是正确决策的保证。预测与决策的质量和效果在很大程度上取决于进行预测与决策所用的方法和技术。蔡维灿所著的《经营预测与决策分析--理论实践案例》试图从“理论、实践、案例”三维视觉构建经营预测与决策分析框架，揭示企业经营预测与决策规律，完善和充实经营预测与决策理论，突出经营预测与决策分析的前瞻性、实用性和系统性。主要内容有销售预测分析、利润预测分析、资金预测分析、短期经营决策分析和长期投资决策分析。

《经营预测与决策分析》

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：www.tushu111.com