# 第五章 市场预测原理

**【学习目标】**

通过本章的学习，你应该达到以下目标：

知识目标

☆ 掌握市场预测的概念、特点和要求。

☆ 掌握市场预测的基本原理和基本类型。

☆ 掌握市场的主要内容。

☆ 掌握市场预测基本程序。

技能目标

☆ 根据市场预测的基本原理，在掌握市场预测的基本原则基础上能够进行市场预测。

☆ 对于一项市场预测，能够制订合理的市场预测步骤。

## 5.1市场预测的含义与特点

### 5.1.1市场预测的含义

预测是在调查研究的基础上，根据过去和现在的已知因素，运用已有的知识、经验和科学方法，去预计和推测事物未来可能的发展趋势，并对这种发展趋势作出定量化的估计和判断，以便调节人们的行动方向，使人们的实践活动更加自觉地按照客观规律向预期的目标前进。

### 5.1.2市场预测的特点

　　从以上市场预测的概念可以看出，市场预测具有如下特点。

（一）系统性

　　系统性是指市场预测要以系统论为指导，将市场预测视为预测依据、预测分析、预测技术、预测结果等预测要素相互作用、有机结合而形成的活动总过程。

（二）描述性

　　市场预测是在市场调查研究、广泛收集和科学使用市场信息资料的基础上，通过一定的程序，运用数学和统计方法，掌握事物的发展变化规律，取得关于事物未来发展变化趋势的各种信息，即市场预测是对市场可能出现的情况、结果和水平作出客观的科学描述，并对描述出的市场各种因素之间相互作用的关系与程度进行分析。

（三）广泛性

广泛性是指不管市场预测的内容范围是大是小，是宽是窄，市场预测所涉及的面都是广泛的。

（四）服务性

服务性是指市场预测是为市场决策提供服务的。从程序上讲，先有市场调查，在市场调查的基础上，才能进行市场预测，最后才是市场决策，它是根据市场预测的结果作出的。

（五）局限性

　　局限性是指人们在对市场的未来发展趋势作出科学判断时，由于人们对未来的认识总有不全面的地方，因而市场预测有一定局限性。这是因为市场现象的发展变化受许多因素的影响，市场规律也只有在市场发展过程中逐步明显化和逐步被人们所认识。

## 5.2市场预测的作用与基本要求

### 5.2.1市场预测的作用

主要表现在以下几个方面。

（一）有利于把握市场发展变化的趋势，适应和满足市场需求

（二）有利于发挥市场调节作用，对国民经济进行宏观调控

（三）有利于企业改善经营管理，提高企业的竞争能力和经济效益

### 5.2.2市场预测的基本要求

　　1.客观性

　　市场预测是一种对客观市场的调查研究活动，但这种调查研究活动是通过人的主观活动来完成的。因此，市场预测工作不能主观随意地想当然，更不能弄虚作假。

　　2.全面性

影响市场活动的因素很多，除市场活动本身的因素外，还有政治的、社会的、科学技术的因素。

　　3.科学性

　　市场预测所采用的资料必须科学地进行去粗取精、去伪存真的鉴别和筛选，才能反映预测对象的客观规律。

　　4.及时性

　　信息无处不在，无时不有，任何信息对企业经营者来说，既是机会又是风险。

　　5.连续性

　　市场的发展变化是连续不断的，不可能停留在某一个时点上。

6．经济性

　　市场预测是要花费人力、物力、财力和时间的。有些市场预测项目，由于预测所需时间较长，预测的因素较多，往往需要投入大量的人力、物力和财力，这就要求市场预测工作本身必须量力而行，讲究经济效益。

## 5.3市场预测的内容及分类

### 5.3.1市场预测的主要内容

　 其主要内容包括以下几点。

（一）市场需求预测

　　市场需求，又称市场容量，是指一定时期、一定地区和一定市场范围内，有货币支付能力的需求。

（二）市场供应预测

　　市场需求和市场供应是构成市场活动的两个基本要素。

（三）市场价格预测

　　商品的价格是其价值的货币表现，在社会主义市场经济中，价值规律起着重要作用。市场价格综合反映着社会再生产中各种复杂的经济关系，对市场起着重要的影响，是市场预测中必须重视的内容之一。市场预测必须对市场价格水平及其变动幅度和规律进行预测。

（四）市场占有率预测

　　市场占有率是指在社会生产专业化分工的基础上，某行业或某企业生产或营销的某种商品在该种商品的总生产量或总销售量中所占的比重。

（五）社会生产预测

　　社会生产的发展是形成市场供应量，实现市场需求的物质基础。社会生产方式、水平及其发展变化，对社会分配和消费都起着决定作用。

### 5.3.2市场预测的分类

市场预测的种类很多，它可以按照各种标准加以区分，常用的市场预测分类方法有以下几种。

（一）按市场预测时间的长短划分

按市场预测时间的长短不同，市场预测可分为短期预测、中期预测和长期预测。

1.短期预测

短期预测，又称近期预测，一般是指以年、季、月为时间单位的市场预测，有时还包括以旬、周为时间单位的市场预测。

2.中期预测

中期预测一般是指时间为1年以上5年以内的市场预测。中期市场预测由于时间不是很长，不确定因素不是很多，数据资料较为齐全，预测的准确性虽然比短期预测稍差，但仍属于较好之列。

3.长期预测

长期预测，又称远景规划，一般是指5年或更长时间区段的市场预测。

（二）按市场预测的内容不同划分

按市场预测的内容不同，市场预测可分为专题性市场预测、综合性市场预测。

1.专题性市场预测

专题性市场预测是指市场预测主体为了解决某个具体问题而对部分市场状况进行的预测 。

2.综合性市场预测

综合性市场预测是指市场预测主体为了全面了解市场的发展趋势而对市场各个方面进行的全面预测。

（三）按市场预测的空间范围不同划分

按市场预测的空间范围不同，市场预测可分为国际性市场预测、全国性市场预测、区域性市场预测。

（四）按市场预测的方法不同划分

按市场预测的方法不同，市场预测可分为定性预测和定量预测。

1.定性预测

定性预测是指通过对预测对象内在发展规律性的分析，判断其未来发展变化趋势的一种市场预测方法。

2.定量预测

定量预测是根据历史的数据资料，通过建立数学模型和求解数学模型，对预测对象未来发展变化趋势进行量的分析和描述的一类市场预测方法。

## 5.4市场预测的原理与程序

### 5.4.1市场预测的基本原理

　　一般来说，市场预测需要运用如下基本原理。

（一）可测性原理

　　可测性原理，又称可知性原理，是指市场预测对象未来的发展是可测的，人们可以通过对市场规律的认识，并运用科学的方法对市场未来的发展进行预测。

（二）因果性原理

　　任何市场现象都不可能孤立地存在，都是与周围的各种市场现象相互制约、相互促进的。一个市场现象的发展变化，必然影响到其他有关市场现象的发展变化。

（三）连续性原理

　　连续性原理，又称连贯性原理或惯性原理，是指一切客观事物的发展都具有符合规律的连续性。任何事物的发展在时间上都具有连续性，表现为特有的过去、现在、未来这样一个过程。没有一种事物的发展与其过去的行为没有联系，过去的行为不仅影响现在，还会影响未来。

（四）类推性原理

　　类推性原理是指许多事物相互之间在发展变化过程中具有类似之处。

（五）系统性原理

　　系统性原理是把预测对象看成一个系统，以系统管理指导预测活动。

### 5.4.2市场预测的基本程序

　　 市场预测的基本程序大致可分为如下几个步骤。

（一）确定市场预测目的

　　确定市场预测目的是市场预测工作的第一个步骤，是进行市场预测的首要问题，是市场预测的主题，直接影响到市场预测的结果。确定市场预测目的就是要解决预测什么、通过预测要解决什么问题，即为什么要进行市场预测。在市场预测中，只有确定了市场预测的目的，才能进一步落实市场预测的对象和内容，选择适当的市场预测方法，收集必要的市场资料，也才能决定市场预测的水平和所能达到的目标。否则市场预测就是盲目的，也是无法顺利开展的。

（二）收集、整理市场资料

　　市场预测必须以充分的历史资料和现实资料为依据。在市场预测中，其预测过程是否能够顺利完成，预测结果准确程度的高低，预测是否符合市场现象的客观实际表现等，在很大程度上取决于预测者是否占有充分的、真实的、适用的、可靠的市场现象历史资料和现实资料。市场预测所需要资料的收集、整理是市场预测的一个非常重要的步骤。

（三）分析市场资料

　　市场预测者对经过整理的市场资料，还必须进行周密的分析。对市场资料进行周密的分析，主要是分析研究市场现象及各种影响因素是否存在相关关系，其相关的紧密程度、方向、形式等如何，还要对市场现象及各种影响因素的发展变化规律和特点进行分析。

（四）选择市场预测方法

　　选择市场预测方法是指在对市场资料进行周密分析的基础上，根据市场现象及各种影响因素的具体特点，选择适当的市场预测的方法。

（五）建立市场预测模型

　　一般情况下，对定量预测才建立预测模型；对定性预测可认为是建立逻辑思维模型。

（六）分析、评价市场预测结果

　　分析、评价市场预测结果是指利用建立的市场预测模型，对各种变量数据进行具体的计算，计算出市场预测对象的点预测值和区间估计值，确定市场预测误差的范围，并对获得的市场预测结果进行分析、检验和评价 。

（七）撰写市场预测报告

　　撰写市场预测报告是市场预测的最后一步工作。

完整地参加某企业组织的一次市场预测活动，掌握市场预测的基本步骤。