

人均GDP接近高收入国家水平,为何我们却无明显感觉?

2021年,我们人均GDP达到1.25万美元,距离世界银行定义的高收入国家标准非常接近了(2020年标准为GNI 12696美元,一般人均GDP和GNI差不多),但是为什么我们很多人的日常生活感受,却并不觉得自己是高收入呢?

有两个原因:

第一个原因是,我们比较的对象都是欧美日韩澳新等全球最高生活水平的发达国家,我们认为他们的生活水平才能称之为“高收入水平”,但其实放眼全球,亚非拉国家的人口才是绝大多数,非洲也好,拉美也好,南亚的印度巴基斯坦也好,东南亚也好,普遍生活水平是不如我国的。

第二个原因是,从数据上来说,平均值其实是一个比较难达到的值,这就意味着我国大部分地区,大部分人口并没有达到人均GDP 1.25万美元的水平。

就拿把中国放在全世界来说,2021年我国人均达到1.25万美元了,第一次超过了世界人均GDP的平均水平,听起来好像觉得1.25万美元挺低的,只不过才刚刚超过世界平均水平,但全球人均GDP排在我国前面的总人口已经很少了,除了人口不到10亿的发达国家之外(全球一半的GDP集中在他们的手里),2021年全球人均GDP还超过我国的并且总人口超过一千万的发展中国家只有智利、沙特、罗马尼亚和波兰四个国家了。

再说直接一点,2021年我国的人均GDP不仅是已经高于印度、越南、南非这些发展中国家,而且俄罗斯、马来西亚、阿根廷、巴西、土耳其、墨西哥、伊朗这些我们印象中生活水平比我们高,或者说制造业水平还可以的国家,2021年人均GDP也已经低于我国了。

所以说,全球70多亿人,2021年总共也就是10亿人左右人均GDP比我们高。

换句话说,全球70多亿人也就是中国14.1亿人+排在我们前面的大约10亿人左右超过了平均水平。

人均GDP接近高收入国家水平,为何我们却无明显感觉?

对于中国内部的各个省份也是类似的,人均1.25万美元作为全国平均水平,但其实全国只有三分之一的省份能够超过平均值,其余三分之二的省份还在平均值以下。

我们看2020年的数据就知道,人口是根据七普的人口计算的,2020年全国人均GDP在2021年12月份重新核实为1013567亿元,而七普人口为141178人,则全国人均GDP是7.179万元,也就是10400美元多点。

中国大陆的31个省市自治区中,只有11个省市的人均GDP超过了全国平均水平,分别是北京、上海、江苏、福建、天津、浙江、广东、重庆、湖北、内蒙、山东。包括老牌强

省辽宁省,以及前几年发展迅速的四川省、湖南省、安徽省、陕西省人均都没有达到全国平均水平。

而且最让人吃惊的是河北省,只排在全国倒数第五位,2020年人均GDP才7000美元多点不到7100美元,低于山西,作为七普常住人口七千四百多万的人口大省,河北省在全国存在感不高,来自河北的社会新闻都较少,河北的大城市唐山,石家庄之类的曝光度都很低。

人均GDP接近高收入国家水平,为何我们却无明显感觉?

同时,在人均GDP超过全国平均水平的11个省市里面,这些地方也存在不少人均GDP低于全国平均水平的地市。

就拿2020年的广东来说,全省21个市里面只有5个超过了全国平均水平(深圳、珠海、广州、佛山、东莞),其余16个城市包括湛江、韶关、清远、惠州、潮州汕头等等,全部低于全国平均水平,而且多少有些意外的是中山市的人均也略低于全国平均水平。

同样的还有山东,尽管人均超过了全国平均水平,但是16个城市里面只有六个人均GDP超过全国平均,而这10个人均GDP低于全国平均水平的城市里面,临沂市的七普常住人口高达1102万人,但人均GDP按照2020年的汇率算只有6300多美元。

包括有歌尔股份和潍柴集团两大企业的潍坊市,2020年人均GDP也才不到9100美元,未达到全国10400+美元的平均水平,山东其他人均低于全国平均水平并且人口超过500万的城市还有济宁、菏泽、聊城、泰安、德州。

相比之下,是东营、青岛、济南、烟台、威海等城市把山东的人均拉了上去。

重庆也是类似的,各个区县中主城区的渝中区(人均超过三万美元)和江北区(人均超过两万美元)遥遥领先,靠近主城区的涪陵、荣昌人均也不错。但即使在主城区、沙坪坝区、大渡口、巴南区、南岸区的人均GDP也没有达到全国平均水平。

我国是一个幅员辽阔,人口众多的大国,这是我国的一个基本国情,这使得我国在使用人均这个标准来衡量的时候,各个地区存在非常大的差异性。

我们不像那些小国家,国土面积不大,人口不多,因此内部的发展差异性和生活水平差异性相对较小。

当我们的人均已经达到1.25万美元的时候,全国其实只有三分之一的省市超过了这个水平,其余三分之二都在平均水平之下。

我觉得,如果按照人口衡量也应该是类似的结果,也就是全国大部分人口的人均GDP是在全国平均水平之下。

解决这一问题的最好办法,还是继续做大蛋糕和均衡发展。

我始终认为,尽管随着我国的发展,均衡发展也就是先富带动后富在变得越来越重要,但是发展始终还是第一位的,或者说做大蛋糕始终还是第一位的。

全国人均1.25万美元,这个蛋糕无论如何分,也是达不到我们对“高收入”和“共同富裕”的期望的,是没有办法让全国大多数人满意的。

因为即使是国内人均GDP超过了1.25万美元的一部分人口,也只是欧美日澳新等国家普遍四万美元以上水平的不到三分之一,尽管按照世界银行定义这已经是非常接近全球高收入国家水平,但显然在我们的心中,这是达不到我们期望值的。

因此未来我们全力保持5%,6%以上的中高速增长,意义重大。

我之前写过一篇文章,叫做为什么人均两万美元对中国非常重要,这个人均两万美元,并不是指全国人均达到这个水平就够了,而是指全国各个地区要普遍的达到这个水平。

人均两万美元不过是发达国家的门槛值,如果我们只是全国达到这个门槛值,由于我们是个幅员辽阔和人口众多的大国,实际上就会意味着全国接近70%的省市和大部分的人口都没有达到人均两万美元,也就是并没有迈过发达国家的门槛。

因此我们说的人均两万美元,是指广大的非沿海内陆地区、中西部和东北地区都要迈过人均两万美元的门槛,这样我们的共同富裕才称得上是成功。

这也意味着我们的全国人均要突破三万美元才行。

实际上,如果我们的家乡人均GDP超过两万美元,生活水平就可以很不错了,我们可以观察到一个现象,那就是三四五线城市中的县城的各种主要消费品,其实价格并不会比大城市便宜多少,我去年十一国庆节期间回家就注意了一下各种消费品的价格,汽车、家电、手机这些主要消费品,县城的价格并不会比大城市更便宜,全国的价格都是差不多的,开车去加油,油费全国也是差不多统一的。当然了,在县城乡镇买山寨手机,山寨家电肯定会更便宜,但是这不在讨论范围之内,而且现在即使在县城和乡镇,也没啥人买山寨电子产品了。

汽车也是一样的,全国4S店里汽车的价格,县城并不会比大城市便宜。

出国旅游也是类似的,其费用并不会因为说你是来自县城和小城市,价格就会更低。

人均GDP接近高收入国家水平,为何我们却无明显感觉?

而我们同时也可以看到,这些消费品和国外服务的价格,并不会随着我们的收入一样增长,而且甚至会随着技术的成熟,国产化程度的提高,全球化的生产,以及销量的扩大,或者说国外的经济状况不佳而价格降低或者保持稳定。

像出国旅游就是典型,在我国不断发展的同时,全球主要的发展中国家和发达国家总体都处于经济发展停滞的状态,有的发展中国家汇率还出现了大跌,那么现在收入更高的中国人去这些国家旅游,在费用上还变得更便宜了。

智能手机价格甚至还比当年便宜了,十年前小米打出1999元价格的时候全场轰动,是因为当时洋品牌动不动卖三四千元,四五千元,我现在还记得是因为当时我买的三星S4,就花了差不多五千元,现在如果不追价格较高的旗舰机型,两三千元买个手机完全够用了,一千多元的入门机型也有不少。

汽车也是类似的,燃油汽车价格依然跟十年前一样,几万元也可以买到新车,而且市场上还有大量的二手车可以选择。

电动汽车尽管现在总体比燃油汽车更贵,但是随着技术不断成熟,规模逐渐上量,以及入局竞争者日益增多,未来也会有价格更低入门级车型出现。

我们之所以感觉家乡生活水平低,其实主要还是因为收入低。如本文前述,在全国人均GDP 1.25万美元的同时,大多数的地区人均GDP其实并没有达到这个数,还有大量地区的数亿人口人均GDP不过几千美元,这个蛋糕水平,意味着当地老百姓的普遍收入在一个月两三千,三四千元,在覆盖汽车、家电、智能手机、笔记本电脑,出国旅游这些能够提高生活水平的产品上肯定还是吃力。而当这些地方人均突破两万美元之后,其实一个家庭买个车、手机、空调什么的,都不是太大问题了。

达到那个水平,则对我们中的很多人而言,会有更多的选项。

换言之,既可以选择在一线城市高强度竞争,追求人生的上限,并获得极高的收益,也可以选择在二三四五线城市过上也不错的生活,尽管事业平台注定不如一线城市精彩,但生活水平也并不差,从汽车到家电,手机,出国旅游,都可以负担,生活更轻松。

而如前所述,对我们这样一个大型国家而言,要想各个地区普遍的突破两万美元,实现这个愿景,全国人均必须要奔着三万美元去。

继续以经济建设为中心,千方百计地维持经济增长,做大我们的蛋糕,推动我们的产业持续升级,拿下更多的高端,是我们未来一二十年不变的任务。

传吉利要收购魅族,抱养的孩子能否成才?

近日,在国内手机行业爆出一个不小的消息,那就是吉利计划收购魅族的消息。虽然双方还没有正式公布,但可信度是很高的。此前,吉利杀入手机市场的消息早已传出,吉利也有相应的研发部门;而魅族在手机市场的存在感一直走弱,这或许也是促成双方进行并购的驱动之一。

1.吉利拟收购魅族手机,无风不起浪

多家媒体爆出的消息称,吉利集团旗下手机公司正与魅族接触洽谈收购事宜。众所周知,此前就有消息称,吉利要造手机。早在2021年9月,吉利集团成立湖北星纪时代科技有限公司,定位高端手机领域。

吉利控股集团董事长李书福曾表示:“手机是电子产品市场验证及软件创新的应用载体,既能让用户尽快分享创新成果,又能把安全、可靠的一部分成果转移到汽车中应用,实现车机和手机软件技术的紧密互动。”

可以看出,吉利造手机的目的很明确,就是要“反哺”到自己的汽车领域。吉利在新能源车以及智能汽车领域的投入也不少,自然意在长远,手机作为一种重要的载体,被李书福看作可以承载更多在汽车应用市场的拓展或者说延伸,这或许是吉利要涉足手机行业的内在驱动之一。

这或许也是吉利造手机和其他的传统企业造手机的不同之处,格力董明珠也对造手机热情高涨,但格力手机的存在感几乎是忽略不计的,经过几代产品迭代,现在人们依然不知道格力手机为何物?吉利想打破这种“宿命”,容易吗?汽车和手机之间可以

说没有多少相同之处,如果说有的地方可以借鉴的话,那么也是作为一种电子应用技术的衔接了,而终端呈现方式还是不同,彼此之间的联动其实还是差强人意的。

2.吉利自己造手机,还不如收购一家来得快?

据悉,吉利集团旗下的星纪时代计划投资100亿元在2023年推出手机产品。也就是还有一年的时间,如果自己研发难以有效突破的话,一年弹指一挥间就会过去,错过了关键的时间节点的话,再推出自己的手机的意义还有多大我们无法得知,但如果吉利收购魅族的消息属实的话,那么说明吉利也有点着急了,还是想抄近道提前完成自己的手机布局。

星纪时代的CEO王勇曾经任中兴通讯副总裁,对手机行业应该还是比较熟悉的,当然中兴通讯在手机市场的江湖地位也早已经被甩出了市场前列,如今的发展逐渐淡出了人们对其认知的手机产品行列。包括魅族在内,只是国内手机厂商除了华为、小米、荣耀、OPPO、vivo之外的“边缘”厂商了。如果不进行改变,未来被甩开的差距只会逐渐拉大。

这或许也是收购可能会最终促成的关键因素所在。市场也有消息称,吉利手机正在四处“网罗”人才,一些国内其他手机厂商的“干将”被挖到了吉利手机旗下,未来在手机市场的准备其实吉利还是煞费了一番苦心的。不过,即使如此或许从零开始打造一个全新的品牌也是非常困难的。与其这样,还不如收购一家有点基础的手机厂商,快速

搭建起自己的生态圈,再按照计划的发展谋划进行整合。

市场普遍认为,吉利的手机战略,就是“车机协同”模式。魅族如今的发展其实也陷入到一种困局中,难以对头部手机企业形成正面的竞争机会,自身的发展也鲜有更多的动作。在手机市场变化日新月异的今天,没有动作就意味着倒退,就会被逐渐“取代”,淡出用户视线无疑是最可怕的。再联想到之前游戏手机“黑鲨”计划将被腾讯收购,如今或将轮到魅族了。

3.手机行业的“联动”机制或成为新潮流

或许是受到腾讯收购“黑鲨”的启迪,吉利出手收购魅族也是相似的一种布局计划,那就是通过一种内在的联动促成自身新品发展的一种主动求变,以“新”产品驱动未来市场的需求。腾讯收购“黑鲨”是布局元宇宙市场,其实就是在游戏市场的另一种求变之举。而吉利如果收购了魅族,就是在“车机协同”方面的深度布局了。

想好方向是非常重要的,否则收购最终的发展走向,或者整合发展的变化都是难以掌控的。看看当初微软收购诺基亚手机,谷歌收购摩托罗拉手机,后又倒手卖给了联想集团,TCL当初收购了阿尔卡特手机等等,可以说通过收购一家手机企业从而让自己摇身一变成为手机巨头或者说是头部手机企业的成功案例微乎其微,甚至还没有一家真正地实现了这种跨越的变革。大部分在收购之后的几年发展中,都是日渐衰落。

这种宿命好像也没有被打破过。或许

也是因为手机行业本身的发展和技术的迭代非常迅捷,以及目前的头部企业的技术沿革和进展也是超乎竞争对手,让后来者在追赶的过程中,总是给人棋慢一招的意味。

众所周知,手机行业一直被视为电子消费行业中竞争最激烈的领域,尤其是高端市场,更是一个对品牌以及产品力要求极为苛刻的市场。无论是技术本身的积淀,以及用户对品牌的认知,甚至整个供应链的储备,以及专利技术的积累等等都是一道道重要的关口,包括苹果在内的最先进的智能手机厂商,对未来的发展都不敢轻言掌控,还需要不断地创新以求迎合用户的需求和变化。

市场也在研判李书福做手机的潜在目的,“车机联动”是必然,只是如何联动,以及能不能带来真正的化学反应,其实也未可知。有人曾说,“车企的核心技术中1/3其实是本质上就是手机。”李书福也曾表示,“未来跨界打造用户生态链,依法构建企业护城河已成趋势,手机可以链接车联网、卫星互联网,打造丰富的消费场景,做强生态圈”。简单地说,就是一个强关联协同,并不如有些评论指出的核心技术的交织,这对于手机和汽车本身来说,并不是真正互通或者说直接关联的驱动。而构建的协同驱动,是新应用场景以及对用户生态的吸引,构建自己的护城河才是真正地目的所在;这也是吉利布局的潜在设想,当然,能否成就这种新关联驱动,也是任重道远的,并非一朝一夕或者通过收购一家手机企业就可以弯道超车的;联想收购摩托罗拉之后在手机市场的表现其实也可窥得一斑。