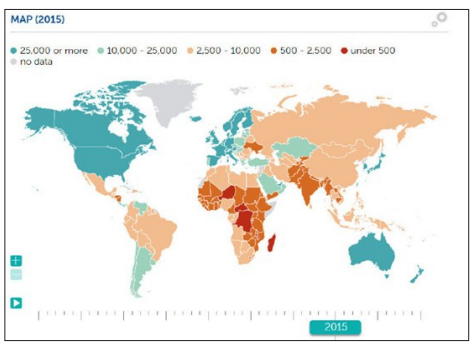
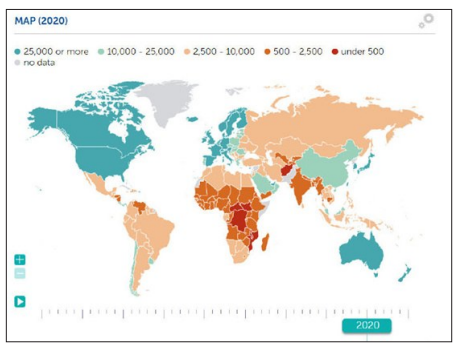
从两张图看成为发达国家有多难





查数据的时候上了IMF(国际货币基金组织)的网站,发现的这个地图有意思,我找了2015年和2020年的,IMF按照各国人均GDP标颜色,人均一万美元以上标冷色,人均一万美元以下国家标暖色。(https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/AZE)

有趣的是,尽管发达国家人均及格线一般是两万美元,但是从地图上一看,2020年人均一万美元以上的冷色土地面积基本是发达国家+中国为主。

除此之外只有沙特为首的海湾国家、秘鲁、乌拉圭、巴拿马、马来西亚五个地方显眼一点。人均一万美元到两万美元的发达国家及格线这一段还是非常空旷,说明全球国家和国家之间贫富差距大,穷的穷,富的富。

当然地图上最大的面积变量是俄罗斯。由于油价波动,这些年不停地在一万美元上下的暖色和冷色之间徘徊,不过刚好在2020年低于一万美元,都是发展中国家的暖色。

最大的不同是,首先2015年的中国人均还低于一万美元,在地图上和广大发展中国家一样是暖色。另外还有土耳其、阿根廷、哈萨克斯坦、委内瑞拉四个面积比较大的国家,在2015年都是比中国强的,在地图上都是冷色,也就是人均都在一万美元以上,可是在2020年的时候,他们又都跌回到一万美元以内,变成暖色了。

可见发展中国家的发展,波动性很大。这些国家出现退步。

哈萨克斯坦是因为油价波动。土耳其是因为2016年发生了政变。

阿根廷出现了经济危机货币大幅贬值。委内瑞拉是因为发生了持续的政治经济危机。

而中国在持续的稳定的向前迈进,政治经济军事的发展都体现了极高的稳定性。对一个国家而言,持续的稳定的增长非常重要,也很难做到。

经济增长不要大起大落,今年高增长,明年负增长,从长期看平均增速是低于稳定增长的。

例如A国和B国的经济总量都是100。A国正常年均6%的增速,高于B国5%的增速。

我们可以对比一下:

A国第一年增长6%,第二年零增长,第三年增长6%,第四年增长6%,第五年增长6%。五年后经济总量变为126.2477。

B国连续五年持续的增长5%,五年后经济总量变为127.6282。

正常来说,五年后A国的经济总量应该是高于B国5%的,可是却因为仅仅有一年出现了波动,结果经济总量还低于B国了。

所以从长期看,一个国家如果能够实现持续20年、30年的稳定增长是非常了不起的,总之就是比谁发展得更稳。

印钞650万亿,日本物价为什么不涨?

上面的A国和B国,如果A国每五年出现一次零增长,而B国一直稳定发展,在20年,30年后,两者的经济总量相差就会更多了。

中国之所以不断地领先和超过其他发展中国家,不仅是因为中国增速快,也是因为中国增长最为稳定,如果看每年的全球各国增速排行榜,中国经常不是第一位,而是时常被其他国家超过。

想获得稳定的增速并不容易,以印度为例子:

印度中央统计局今年5月29日发布的数据,印度2019~2020财年(2019年4月至2020年3月)经济增速为4.2%,而上一个财年(2018~2019财年)是6.1%。

对比之下中国经济增速2018年和2019年分别是6.6%和6.1%。

尤其是2020年,全球疫情严重的情况下,由于印度对疫情的抗击能力更差,而中国率先控制住疫情,2020年经济预计是正增长,而印度则肯定是负增长。

从简单的世界地图,我们也可以看出,世界是两极分化的,成为发达国家真的太难了,而且在人均一万美元到人均两万美元之间显得非常空旷,人均在这个区间的国家人口很少。

绝大部分的发展中国家人均在一万美元以下。像俄罗斯、土耳其、巴西、墨西哥、阿根廷、哈萨克斯坦这些面积比较大、人口也相对较多的国家,有时候人均GDP能超过一万美元,然而一政治动荡,自然资源价格下跌或者其他原因,又会跌到一万美元以下。

而发达国家的人均门槛是两万美元。

成为发达国家很难,发展中国家自身的原因肯定是存在的,但也有非常大的原因就是来自西方国家的压制:

一是发达国家的资本要从发展中国家获利,而这又催生了控制和影响发展中国家政治的需求,毕竟获得商业利益,最直接有效的方法之一就是改变市场规则或者政策对自己有利,而影响发展中国家的政治是非常好的手段。

国际资本有没有试图从中国获利?说实话多了去了,亚洲金融危机试图进攻香港就是例子,最近正在发生的就是铁矿石大涨价,这背后就有国际资本的因素,因为全球的几大铁矿石公司,都是掌握在少数资本手里,而铁矿石可是我国每年进口数千亿人民币的矿产。

中国钢铁工业协会副会长兼秘书长屈秀丽12月12日在2020中国钢铁技术经济高端论坛上就说,近期铁矿石价格猛涨,这不仅有需求增长的原因,国外垄断、资本市场炒作等因素也助推了价格的上涨。

同样的,亚非拉国家的矿产和自然资源,也有非常多控制在西方跨国企业手里,西方国家控制和影响当地政治的需求。中东北非发现石油之后,为什么总是成为热点区域?背后就有大国的因素。

除此之外,西方通过各种援助手段来提出政治要求。我国在对外宣传时,总是说我国和发展中国家的合作是真诚的,并且不附加政治条件,其实背后的意思,就是别的国家的援助会附加政治条件。

第二点是成为发达国家,意味着必须要掌握着和发达国家同等水平的产业。

这就形成了竞争关系,会受到西方发达国家的强力反弹,因为影响到了其利益。这一点日本和中国都深有体会,只不过当年日本在美国打压下彻底败下阵来,中国今天还在继续,并且有希望赢。

美国现在到处宣传中国的5G是输出数字专制的网络,西方公司的5G就是自由而清洁的网络,其实就是给技术加上政治因素。14亿人的人均进入发达国家门槛,这可是一件了不得的大事。

当然了,现在发达国家阵营里的某些人可能是不太愿意的,不过这也没关系,我们人多力量大。

西方9亿人面对朝X、俄罗斯、伊朗、委内瑞拉、日本、韩国这些单个人口几千万到1亿多人的国家可以形成绝对优势,像日本、韩国这样接受西方国家驻军,让出军队指挥权,接受政治制度改造,跪着进发达国家,我是不太看得起的。

但像朝X,伊朗一样体量太小,实力不够,长期被制裁,无法参与国际体系,谁敢和朝X伊朗做生意谁就被美国惩罚,导致谁也不敢和他们做生意,被隔绝在全球化分工之外,结果老百姓日子也过的不好。

毕竟国家体量太小,几千万人口的体量,各方面和西方9亿人相比毫无还手之力,要想发展必须要依赖于西方解除制裁,需要让渡利益,在一定程度上丧失独立自主;硬抗下去经济又难以发展,总之命运无法完全掌握在自己手里,也不是好事。

俄罗斯倒是一亿多人,自然资源也非常丰富,国力也很强,因此面对西方的制裁俄罗斯人还是能保持一定的生活水准,至少比朝X人、伊朗人日子过的好一些,但是要想赶超西方,确实基本没有可能性。

但是俄罗斯只有一亿多人的小市场,永远比不过西方9亿人的大市场,

除非俄国人突然掌握了外星科技,技术领先西方一两代,人均劳动生产率突变到西方的10倍,否则不可能和西方进行竞争。

中国也和全球广大发展中国家建立了机密的经济联系,是大多数发展中国家的第一大贸易对象,也是不少发展中国家最大的外来基建来源国。

再加上我国一直奉行不干涉他国内政,对外的道义做的不错,这些有助于瓦解和消融形成国际反华同盟的可能性。可以见我之前的文章《中国,西方,苏联——国家的两个道义思考》。总之对于中国这种14亿人体量,并且实现了初步工业化和城市化的国家来讲,未来能不能进发达国家不取决于西方人愿不愿意接受,而是完全取决于我们自己的事情做得怎么样,这是对我们比较有利的一点。

(上接56版)使用机器学习技术,来估算用户愿意支付的最高价格,可以使Netflix的利润增加14.55%。

互联网巨头是大数据时代的“恶龙”。20年前,网民们欢呼这位屠龙少年制造了平等的媒介,定然杀死广播室里的那条“恶龙”。但是,如今互联网媒体演化为更可怕的“恶龙”。头条、网易、抖音、B站都采用流量分发模式。所谓流量分发,就是通过算法识别并根据用户的喜好推送文章。简单来说,你看到的信息是你想看到的,也是“恶龙”想给你看的。

大数据媒体制造了一个个“信息茧房”。每个人都生活在自己的“回音壁”中,不断地强化自己的意识形态。结果,你我都在刷头条,两人却生活在不同的“平行世界”:愈加封闭,愈加自我,愈加偏执,愈加无知,愈加群氓。

外滩演讲之前,马云一直被互联网媒体捧在神坛之上,马氏鸡汤流传于江湖。这就是阿里对互联网媒体的掌控力。那次演讲后,风云突变,马云被教育:“没有所谓的马云时代,只有时代中的马云”。

有些经济学家不赞成对互联网企业进行反垄断,因为互联网企业是市场中拼出来的。与电信、石油等国企相比,他们是拼出来的。但与小摊贩、个体户及私企相比,他们真是拼出来的吗?

03、菜篮,还是星辰大海?

到这里,问题已经很明了了。垄断不垄断其实不重要,重要的是互联网企业是否享有特别的权力。

互联网为何可以无偿获取人脸数据?用户的人脸数据是否被滥用?李开复一句话为何让行业炸开锅?APP是否非法调取用户手机上的信息?是否在用户不知情的情况下开启录音功能?

互联网企业是否优先获得小贷牌照?P2P公司是不是违规放高利贷?工商银行等国有银行获得特许经营的保护,蚂蚁是否获得另一类的特许经营的保护?是否有普通私人企业不具备的经营特权和融资特权?

共享单车堆满大街,是否占用公共道路,是否应该征收公共资源占用费?如果开征,他们还能否横扫大街?如果不开征,对出租单车的个体户、骑电动车搭客谋生的人来说是否公平?对纳税人是否公平?共享单车企业擅自挪用用户押金是否涉嫌犯罪?如果押金由第三方监管,同时开征公共资源占用费,他们还能“降维打击”吗?

互联网巨头是否在资本市场上获得“便利”?是否利用“便利”的资本降维打击菜农?互联网巨头及上市公司的违法成本有多高?摊贩、个体户躲避城管的成本又是多高?金融资本是否可以以互联网之名席卷租房等民生领域?

电商平台是否享受了假货“红利”?有人说,线下很多假货,电商只是提供了一个线上平台。这是一个逻辑错误。线下很多人赌博,但是给赌博者提供场所,不管是线下还是线上,都是违法的。如果电商平台享受假货“红利”,这对线上线下卖真货的商家、电商平台来说公平吗?

搜索引擎、聊天工具、互联网媒体是否享受了限制性竞争的好处?如果国外互联网巨头进入中国,他们是否还有如此竞争力?

如此种种,互联网巨头的问题不是“大”,而是做大的过程是否合法。互联网巨头可能会陷入白俄罗斯总统亚历山大·卢卡申科式“委屈”:世界之大,为何就盯着我?你有本事说石油、电信啊,亦或者骂房地产啊。

前者尽人皆知,后者越骂越涨。只有浓眉大眼的你,容易以技术之名、创新之名“作恶”。

你看人家马斯克都“上天”了,同是姓马,你们怎么就不仰望星辰大海,非要抢菜篮子的生意?

客观上说,经济学对个体的合法竞争行为是没有任何价值判断的。抢菜篮子生意也好,“殖民火星”也好,“凡尔赛文学”也好,只要自由竞争、行为合法,都没有对错、好坏之分,一句话“爱咋咋地”。这就是经济学的“价值无涉”,即只有逻辑判断,没有价值判断。

但是,从整体来看,中国互联网巨头以及各行业的企业家,为什么都不仰望星辰大海?

比较中国与美国的互联网生态,我们会发现一个明显的不同。中国互联网形成了两大系,这两大系都热衷于终端的横向扩张,势力范围囊括零售、医疗、消费金融、网络支付、出行、住房、媒体、旅游、商业服务、物流。

美国互联网生态是纵向的,Facebook、谷歌、微软、亚马逊等公司不敢过度横向扩张,只能往纵深领域发展,如操作系统、人工智能、大数据、云计算、无人驾驶、通用芯片、导航系统、编程语言、机器人、基础科学等。

中国互联网公司极少进入这些领域,而这些纵深领域才是核心技术所在。在人工智能上砸1000亿,不如再造下一个“美团”。上面说到,每一次技术浪潮都会产生金融资本的虹吸效应。尽管存在资本泡沫,但资本最终还是推动了技术创新。中国互联网的技术创新在哪里?

原因有两个:一个是“便利”,一个是“不便利”。

一是上面所说的互联网享受了金融、数据等方面的“便利”扭曲了市场。

中国互联网领域已经形成了一条成熟的资本路径:终端市场(大数据)→平台战略→砸钱补贴→击垮对手→上市套现→再来一个。

金融资本来回在这个路径上打转,说明这里有空子可钻。如果融资没有“便利”,巨头没有这么多钱补贴;如果上市没有“便利”,巨头不会将互联网项目打造为金融“快消品”;如果数据侵占没有“便利”,巨头不会只盯着终端市场。

另外一个原因是“不便利”。互联网也好,其它领域也好,产业的上游基本上是非竞争性领域,或者采购商是非竞争主体。比如华为通信技术的采购商是电信部门。这种销售难度对私人企业来说是难以想象的。“不便利”增加了交易费用,不利于社会资本以及企业家自由进入。

只有消除这些“便利”和“不便利”,资本才会按照无差异曲线的规律分布,中国企业家才沉得下心仰望星辰大海。

日本是一个典型案例。自1990年泡沫破灭后,日本经过20多年挣扎、改革与转型,社会资本按无差异曲线的规律回归。实体零售出色,电商没有绝对优势;金融泡沫破灭,资本向实体转移;电子终端市场败北,向上游的核心技术深耕;国内投资饱和,向国际市场进发。

目前中国互联网的生态对社会发展不利:

1. 私人数据被滥用,个体被强大的算法包围、支配和锁定;

2. 核心技术被搁置,资本没能进入核心技术领域支持创新;

3. 社会财富被虹吸,对实体降维打击,攫取个体交易剩余。

常说科技是第一生产力,但其实技术是生产力,还是财富收割机,亦或是生产关系的工具,取决于游戏规则。古代冶铁是一项硬核技术,但很多国家都禁止、限制使用铁器农具及刀具。比如现在的印度还随处可见一种竖立的撞刀。

“我消灭你,与你无关”。有人说,互联网与房地产两大势力,绑架了经济与生活。这真是福尔摩斯级别的“绑架案”。