

物价状况及对生活水平有什么影响

对高青县平均物价与人民生活水平的二者之间的联系的调查

前言

根据马克思社会主义经济学的指导，我从实际出发，对本人所居住的地方的经济水平进行了调查。其中包括物价水平与当地居民的平均生活水平。其中的数据来自高青县统计局的电子档案，经多方审查，数据真实有效。物价水平，根据价值与价格规律，我在一个月对几种常用品（包括餐饮业与 3C）进行了数据采集。然后用数学方法，算出平均概率分布，确定了平均参考数据表格。

最终得出了结论。

本调查的参与者为我本人。

正文

（一）历史沿革与地理位置

我的故乡经济水平居全国中游，她是山东省淄博市下属的一个县。位于鲁北平原，北依黄河（古为济水即大清河河道），南靠小清河。西北、背部隔黄河与惠民县相望，东部与滨州市博兴县接壤，东南部与桓台县以小清河为界，南部与邹平县相邻。东西最大横距有 47km，南北中最大纵距约为 26km，面积约 830 平方千米。呈狭长状，为黄河冲击平原，平均海拔 12 米。

从历史沿革与地理位置来看，我市的经济一直处于较高水平。而我县在全市的经济排位不处于上游，一直在最后几名徘徊。

GDP 排名	区/县	2011 年 GDP(亿 元)	2012 年 GDP(亿 元)	2012 年常 住人口 (万)	人均 GDP(元)	人均 GDP(美 元)	人均 GDP 排名
1	临淄区	679.89	750	64.9	115562.4	18385.55	1
2	张店区	818.75	906.52	94.1	96335.81	15326.67	2
	张店区	653.61	723.42				不含高新区
	高新区	165.14	183.1				
3	淄川区	470.74	535	73.9	72395.13	11517.8	4
4	桓台县	395.91	429	50.85	84365.78	13422.29	3
5	博山区	305.33	328.45	46.76	70241.66	11175.19	6
6	周村区	234.2	261	36.6	71311.48	11345.39	5
7	沂源县	189.4	212.8	55.35	38446.25	6116.66	8
8	高青县	128.3	143	35.04	40810.5	6492.8	7
	淄博市	3280.23	3557.2	457.5	77753.01	12370.22	

由于近年资料不公开，所以只能根据往年资料看。从数据可已看出，我县的 GDP 比较低，不过在全国范围看，还处于平均水平以上。

（二）电子商务下的新经济

由于我们讨论的是当下的经济，所以，我们必须从时代背景去考量。

近年来，淘宝、天猫、京东、苏宁易购等线上卖家的不断涌现，导致当下经济的模式大改，比如说，网购的兴起，使得实体店的很多卖家面临巨大困扰。有的线下卖家开始去往线上转移，有的经不住冲击，开始停业。这是很普遍的现象。

当初 Amazon 的兴起，在美国卷起了一场时代经济浪潮，几乎改变了世界。而今，作为时代的神经末梢的我们县，也能深刻感受到这一震动。

## 1. 3C 产品的普及

根据我县的平均工资水平：普通劳工 2500~3500，部分可以达到 4500；教师公务员普遍 4500 以上；农民年收益 5W 左右。

从以上数据来看，工资收入还是处于一种比较低的水平。但是当今移动互联网的发展，使得很多的人们开始追求高互联网体验。其中最突出的表现就是手机与电脑的更新与购买。

3C 指的就是 Computer（个人电脑），communication（主要是手机），Consumer Electronics（消费电子）。3C 的质量关乎互联网体验。智能手机的普及，在 2007 年左右，iPhone 作为智能手机的上市，推动了 Android 的发展。之后各大品牌纷纷井喷。现在的 15 到 60 周岁的人，几乎都拥有一个智能机。并且，这类产品价格区间很大，从数百元到 6000（+）都有。同时，这种产品的更型换代周期为三年左右。价格低的一年就要淘汰。所以，在这个消费群体的催生下，3C 的市场很大。

青年人普遍追求高新，追求 Apple，SAMSUNG 等外国产品，在不记名统计中，几乎十个人中，2 到 3 人都是用的上述品牌，国产手机的受众更加广泛。这些手机用户，相当大的一部分是无收入群体。有收入的，要么是高收入人群用较好的 3C，低收入的用档次较低的 3C。如是而已。

**从理性角度看，3C 产品的更新换代很快，如果无收入群体过度追求高新 3C，必定会导致家庭收支不平衡，严重的可能会导致家庭经济危机，使得家庭危机产生或者是加深。**

## 2. 3C 产品的营销

着上文提到的电子商务，在我县，3C 实体店生意越来越难做。我曾经利用暑假，在我县最大的某电脑实体店兼职，根据我的经验，在升学旺季，笔记本产品的出货也不是很多，根据经理的说法甚至都比平时还要低。期中不乏实体店之间竞争，但是根据我大学经验来看，更大的竞争来自于京东与天猫。我的很多爱好电子游戏的同学说，“实体店货品单一，动辄要订货，而且价格不透明，不如在天猫京东上买，它们的售后也不差”。

并且，随着线上的发展，线下市场越来越少。3C 产品更加如此。

从理性角度看，3C 购买应该理性选择，并且根据百度贴吧，比如著名的显卡吧，笔记本吧等，喜爱电子产品的玩家，普遍不喜欢实体店。在资金有限的情况下，不如考虑线上产品。

## 3. 餐饮业的营销模式

很多消费者可能认为电子商务对餐饮业的冲击微乎其微，但是这之后，却有着更大的旋涡。

以前酒香不怕巷子深，现在的时代多少有点改变。美团与糯米，伴随着智能手机的普及而普及。很多餐饮业纷纷加入了“团”的行列。因为这种模式可以在基本不降低利润的基础上，带来更多的顾客，并且能够通过线上宣传，省了很多广告费。

暑假我与男友去买蛋挞，美团团购 5.8 元四个，现金却需要 10 元。相差近一倍的价格。其中的消费吸引力可见一斑。家人外出聚餐，纷纷使用美团等手机 APP，这更是一大革新。

线上餐饮，是改变我们生活质量的一个很显眼的产品。从市场自由竞争角度讲，这种模式很有生命力，它降低了我们的消费风险，供给侧的信息更能够被消费者看到。在大众收入不高的情况下，我们有理由相信，此类产品的普及率会更高。

总结：我县的工资收入，普遍偏低，在房价过高、青年自身素质不高的情况下，想要获得较高的幸福指数，还是比较困难。能够合理控制支出，规划收益投资，将是提高生活水平的不二选择。