

选题（20%）	说理（60%）	文笔（20%）	总分

作者：李响

学号：1800013705

学校院系：心理与认知科学学院

提交日期：2020 年 12 月 18 日

为什么中国的奢侈品那么贵？

奢侈品在中国人的生活中已经屡见不鲜。根据方正证券的研报，中国的奢侈品行业规模于 2018 年达到了 850 亿欧元，占全球总市场的三分之一。然而，中国人购买奢侈品的交易只有 30% 发生在大陆境内，用经济学家的话来说产生了巨大的“消费外流”。我们身边找海外代购、出国时买奢侈品带回国的例子也比比皆是。如果去问消费者找代购的理由，他一定会说：中国的奢侈品太贵了！

以 2019 年疫情前的价格为例，取人民币与欧元的汇率为 19 年末的 7.8，我们可以看到中欧奢侈品具有明显价差：Chanel 经典 25.5 寸 classic flap 包中国价格 51500 人民币，法国价格 6050 欧元，换算后比中国便宜 2000 多人民币；Gucci 小号酒神包中国价格 17400 人民币，法国价格 1690 欧元，换算后整整便宜五分之一。即便取近几年人民币欧元间接汇率的最小值，价差也仍旧存在。这不禁让我们想问，中欧奢侈品的价差从何而来？

一些人会将原因怪罪于奢侈品商家，认为它们看准中国“人傻钱多”，想要“宰中国人一笔”。用经济学的术语诠释，这种说法认为奢侈品商家针对中国消费者独特的需求曲线，使用区别定价来获得最多的利益。造就上述独特性的可能原因是：中国经济高速发展，快速的富裕刺激了高档次的消费意愿；消费心理不成熟，炫耀性消费、从众性消费占主导。区别定价的前提是奢侈品商家是垄断企业：奢侈品的品牌效应使得需求侧对价格没有决定作用，商家又选择控制产量将价格维持在高水平，稀缺的产量又进一步加强了品牌效应。

2000 字

这样的说法合理吗？有一定的道理，但它只是孤立地考虑了奢侈品厂商的行为，而没有从经济的一般均衡角度来分析问题。

在一般均衡的视角下，中国市场的行为也会对全球其他市场产生影响。我们不妨先假设中法奢侈品价格存在差异，看看会发生什么。一个理性的人会从中发现商机：他可以从法国以低价买入奢侈品，再到中国卖出，赚取差价——用经济学的术语，他会做出套利行为。然而，现实中我们没有观察到这么多的“理性人”，因为套利的成本不只是在法国支付的较低价格，还包括往返机票费、海关报关的关税等。上述成本使得一个中国消费者在中国和法国

购买奢侈品需要支付的成本（而非价格）相仿，即形成了“无套利条件”。

有人会问，海外代购商不就是套利的人吗？仔细思考其实不然，代购所做的并不是利用价格的差异，而是想办法降低机票费和关税成本，人为地制造利润空间。一次往返可以带回大量的奢侈品，平摊了交通成本；更有甚者违背法律，通过逃避关税降低成本。例如有新闻报道 2012 年一位空姐开店经营代购，逃税 113 万元，最终获刑 11 年。因此，代购盛行的一个原因可能是法律意识的缺乏，这当然是另一个话题了。

我们可以简单总结：从消费者的角度来看，中法奢侈品的价差并非源于品牌的价格歧视，而是对交通成本和关税的弥补。从厂家的角度来看故事也很相似：奢侈品厂家在本土（欧洲）生产奢侈品，经海路或空路将产品运到中国，缴纳关税进入境内。运费和税费成本当然体现在了奢侈品的价格之中。

那么，如果降低运费和关税，是否中国的奢侈品价格就能降低？答案是肯定的，但这并非易事。除非开辟新路线，运输成本一般很难降低。关税方面，奢侈品降税始终是颇具争议的话题。以商务部为代表的观点认为，奢侈品税负过高造成消费外流，不如降低税费将消费留在国内，带动国内经济发展；以财政部为代表的观点认为，奢侈品征税是对富人征税，有利于社会公平。争论的结果是 2015 年中国首次大幅度降低奢侈品的进口关税，虽然当时确实导致了一些品牌的价格下调，然而前文的数据已经表明目前价差仍旧存在。无论如何，税收政策的确是价差中的重要一环，但不太可能在短期发生改变。

综上所述，中欧奢侈品的价差主要由运输成本和税收政策带来，符合经济学中的“无套利条件”。奢侈品品牌集中在发源地欧美，出于对品质的追求和对产量的操纵，品牌也将生产集中在欧美。考虑到运费和关税的不可避免性，这必然带来中国奢侈品价格过高的问题。与其指望欧美奢侈品降价，我们不妨期望中国本土能涌现出有竞争力的奢侈品牌。■

WORD 批量转 PDF 工具-未注册 注册码购买 QQ: 3049816538(注册后本文字和以下内容消失)

成都购房咨询, 大专本科成都落户咨询, 成都社保代缴咨询 QQ: 3049816538

2000 字