

深读

锐观察

国货价格“内外有别”？

一件中国制造的“意大利皮衣”，在美国布法罗打折之后只卖70美元，而在国内的商场，同样的皮衣竟能卖到1500元。巨大的差价让广州市社科院国际问题研究所副所长、副研究员胥东明感到有些惊讶。

胥东明告诉记者，他此前去美国时也曾仔细留意过国内外价格上的差异，发现海外的中国制造比国内便宜的主要集中在服装鞋帽等耐用消费品领域。

他还举例说，一条Levi's的牛仔裤，在美国的折扣店卖15-30美元（约人民币99-198元）之间，但同一条裤子，出口转内销，在国内的专卖店至少要卖700元。一双耐克运动鞋，在美国售价33美元（约人民币217元），出口转香港回内地，就要卖到近700元人民币。

相同商品在两国的售价相差两三倍。

但另一方面，2010年中国人均GDP初步统计为29748元。而美国的人均GDP折合成人民币约为309690元，两者相差近10倍。

长期以来，在中国人的印象中，汽车、香水、奢侈品等商品在国外的售价远比国内低。但如今，为什么连中国制造的普通消费品在出口后也会卖得更便宜？

物流渠道成本 高于外销

在胥东明看来，个中原因非常复杂，首先是与流通渠道的成本费用有关。国外的渠道流通效率更高，物流成本更低，大宗采

部分国货在国内售价比国外高约3倍，人均GDP只有美国人1/10的中国人为何要花两三倍的价格买相同的中国制造商品？



▲香港街头随处可见大包小包购买日用品的内地人。

购更具有话语权，零售终端可以给出一个比国内更低的折扣，而且还不亏钱；而国内流通渠道税费太高，且效率低下。

对此，广东一家鞋企负责人也深有感触。他对记者说，金融危机之后，公司开始从事内销市场，“但进不知道、一进吓一跳”，没想到内销渠道涉及到这么多的费用和成本。

“以前，做出口的时候，我们直接与美国经销商谈，他甚至会帮我把货铺进大半个美国，我只

需要负责运输费用，就把货物推给他们。”这位负责人说。

而在中国，大型的经销商较少，企业时常要到每家商超去铺货，进入沃尔玛这种集中采购的超市还好，大部分超市是要一个个去谈，其间还有条码费、进场费、上架费、节庆费、信息处理费等，一个品项进入商超就要花费6万-8万元的相关费用。

上述鞋企负责人告诉记者，最近厂家准备在大商场开专卖店，才发现这是最难的问题，首

先进场费高达30万元，但还不一定能进得去，还要花钱找关系，为此企业的公关费就花了数万元。而进入大商场以后，因为售价较低，厂家还要被迫提价，以配合商场的高端定位。

另外，中国的物流成本也很高。这位负责人举例说，从上海到广州，一公斤货物大概0.5元，而从上海海运到美国芝加哥，一公斤货物不过0.8元。据中国物流与采购联合会统计数据，2007年中国物流总成本占GDP的比重约为18.4%，而欧美发达国家仅占8.99%。中国企业的物流成本比欧美发达国家高出40%~50%。

“几乎同样品质的鞋子，我们在国内的价格几乎是国外的1~3倍，中间的渠道成本占了绝大部分，在海外我们是赚钱的。但在国内，即便是产品全部卖掉，其销售额还不够租金、工资、运输、管理的费用。”上述鞋企负责人说。无论是流通渠道抑或是生产过程中所产生的税费，最后无疑都转嫁到终端零售价。

高税费

推高售价

在财经专栏作家端宏斌看来，中国的出口退税是企业能够低价出口的一个重要原因。自1994年税制改革以来，中国的出口退税政策经历了12轮调整。2009年4月1日，国家正式发文，中国纺织企业出口退税率从原来的15%上调至16%，希望借此推动纺织企业的复苏。

“也就是说外国人每消费

100元商品，其中就有16元是中国人奉送给他的。”端宏斌说。

而当中国制造的商品从海外再次回流到国内之后，不仅要缴纳关税，增值税部分则要收取增值税，而美国没有增值税之说。衡量我国的进口关税有多高，豪华汽车就是最好的例子，根据我国关税政策，进口车从到岸到通关，需要缴纳关税、增值税和消费税，大排量进口汽车税费占到车辆总价的45%左右。

典型的还有苹果公司iPhone、iPad等产品，尽管是在中国生产组装，但在中国市场，不仅上市时间要比海外晚许多个月，售价也要高出不少。

胥东明认为，某些商品价格倒挂也与国内游资炒作不无关系。“国内信息不透明，投资渠道少，导致热钱四处攻击，寻找可以炒作的机会，那些容易保存的、稀缺的商品，比如茶叶、药材、粮食、酒、黄金等，也就成了热钱的猎物，而在信息高度透明的美国，这是不可想象的事情。”胥东明说。

在日本大阪国际机场内商店经销的中国茅台酒，500ml装只卖合人民币956元，而在国内，春节期间茅台酒已经炒到1480元。上等的云南滇红，在伦敦一家茶店卖到每50克40元人民币，而同一品牌的茶到了国内价格几乎要翻倍。

但是，也并非所有国货都如此，大部分情况而言，国货在海外售价尤其是欧洲的售价还是明显高于国内，比如，十多元的“大宝”化妆品卖到日本就要1800日元（约人民币100元）左右。

据《第一财经日报》

东风小康 | 风东风 | 安少康

V27上市送狂人大奖直降万元
购V27最高直降8417元小康补贴



联系电话：0531-85360779

潍坊经销商：0536-8939660

德州经销商：0534-2137711

东营经销商：0533-5086666

南京经销商：0531-2288999

青岛经销商：0532-87762727

烟台经销商：0535-6522088

临沂经销商：0539-3637600

济南经销商：0531-25082222

聊城经销商：0533-3201519

菏泽经销商：0533-2710661

济宁经销商：0537-3206405

泰安经销商：0531-53666666



乐风春天礼—快乐如风
福利抢购：乐风全系现金直降13000元，再加2000元大礼包

个股简评 仅供参

据此操作 风险自负

山东神光金融集团有限公司