大麥克指數與購買力平價理論

黃志典　金融案例評析

「購買力平價理論」(theory of purchasing power parity，PPP）是最簡單易懂的匯率決定理論，它是指當市場為完全競爭、貿易障礙不存在、交易成本為零時，同一種貨幣在不同的國家將具有相同的購買力，例如 1 美元在美國可以買到 1 根香蕉，則 1 美元在台灣或其他任何國家也應該可以買到 1 根香蕉，所以，如果 1 根香蕉在美國的價格是 1 美元、在台灣的價格是 30 元新台幣，則美元兌新台幣的匯率將是 1 美元=30 元新台幣。

大麥克漢堡（Big Mac）是麥當勞的招牌漢堡，在世界 120 國都有銷售，而且有全球劃一的製作規格，因此，英國經濟學人雜誌(The Economist）從 1986 年開始編製「大麥克指數」(Big Mac Index)，以「大麥克在各國的價格/大麥克在美國的價格」(大麥克指數）充當「購買力平價條件所隱含的匯率（exchange rate implied by PPP)」，並將它作為評估各國貨幣幣值高估或低估的指標。

如表 1 所示，在 2007 年，大麥克漢堡在台灣的售價是新台幣 75 元，在美國的售價是 2.54 美元，因此，大麥克指數為 23.29 NT/U＄，亦即根據購買力平價理論，1 美元應該兌換 23.29 元新台幣，然而，當時 1 美元實際可以兌換 33.39 元新台幣。

比較大麥克指數（23.29 NT/U＄）與實際匯率（33.39 NT/U＄）可知，我們用 23.29 元新台幣應該就可以買到 1 美元，可是我們實際上必須用 33.39 元新台幣的才可以買到 1 美元，這顯示新台幣幣值被低估了 30.24% 。新台幣幣值被低估的比率可以使用下式求算：

$$\left(\frac{1}{33.39}-\frac{1}{23.29}\right)/\frac{1}{23.29}=\frac{23.29-33.39}{33.39}=-30.24\%$$

同理可知，在 2007 年，人民幣幣值被低估了 55.54%，而澳幣幣值被低估了 11.85%。

根據 2007 年的大麥克指數，亞洲國家的貨幣幣值普遍被低估，馬來西亞被低估 53%、泰國被低估 47%、印尼被低估 48%、菲律賓被低估 46%、新加坡被低估 24%，而歐洲發達國家的貨幣幣值普遍被高估，歐元區平均被高估 22%，英國被高估 18%，北歐的冰島被高估 123%，挪威被高估 102%。

理論上，實際匯率經過一段時間應該會向「購買力平價條件所隱含的匯率」靠近，亦即一國貨幣幣值高低估的比率經過一段時間後應該會縮小，實際並不一定如此。表 2 為 2001 年的經濟學人大麥克指數，比較表 1 與表 2 可以發現，澳幣幣值被低估的比率由 2001 年的 40%縮小為 2007 年的 11.85%，然而，從 2001 年到 2007 年，新台幣和人民幣幣值被低估的比率卻不減反增。

大麥克指數因為饒富趣味而廣被引用，後來經濟學人在 2004 年更推出「拿鐵指數」，把麥當勞的招牌漢堡換成星巴克的拿鐵咖啡。

大麥克指數儼然已經成為評估各國貨幣價值高估或低估的最簡易指標，但由於諸多因素的限制，例如牛肉的貿易障礙、各國在銷售稅、房租、工資與市場競爭程度等方面的差異，大麥克指數並不能衡量一國貨幣真正的幣值，更為時髦的拿鐵指數也是如此。

表 1:　2007 年 2 月 1 日的大麥克指數

國家	大麥克售價	隱含匯率	實際匯率	高估（+）/低估（-）比率
美國	3.22 U$			
澳洲	3.45 A$	1.07 A$/U$	1.22 A$/U$	-11.85%
台灣	75 NT	23.29 NT/U$	33.39NT/U$	-30.24%
中國大陸	11.0 RMB	3.42 RMB/U$	7.68 RMB/U$	-55.51%

資料來源：2007 年 2 月 1 日，經濟學人

表 2:　2001 年 4 月 21 日的大麥克指數

國家	大麥克售價	隱含匯率	實際匯率	高估（+）/低估（-）比率
美國	2.54 U$			
澳洲	3.00 A$	1.18 A$/U$	1.95 A$/U$	-40%
台灣	70 NT	27.6NT/U$	32.9NT/U$	-16%
中國大陸	9.9 RMB	3.90 RMB/U$	8.28 RMB/U$	-53%

資料來源：2001 年 4 月 21 日，經濟學人