## 主持人语

9月1日晚,油价终于确定调价。一场关于油价该不该涨、何时涨的争论,暂时划上了句号

CFP图

你看,你看

# 油价的脸悄悄地在改变

发改委没有如期调价!

# 提前囤油 如意算盘落空

9月2日,油价上调了。

对长沙市民刘先生来说,8月 25日排队加油的经历让他郁闷至 极。

那天晚上, 刘先生想去加油, 可他跑了几个地方,发现每一个加 油站都被车子挤得爆满。他也是听 人说,8月26日油价将上调后,赶去 加油的。终于,在排了半个多小时 队后,他加满了油。

开车的竟有为油不涨价而苦恼的,这是不是有点不可思议。当然,涨价并不是刘先生希望的,而是他的一种焦虑。对他来说,油价没涨毕竟是件大好事;但这要涨不涨,就像没落地的另一只靴子,让人心上心下的。

另外,真正郁闷的,恐怕是下 面的这两类人了。

一类,汽柴油批发商。圈油!圈油!在8月26日到来之前,一些汽柴油批发商拼命进货。他们被称之为"炒油一族"。

因为,国际油价涨了;因为,这一天距上次油价调整日——7月29日,正好是22个工作日。按照5月8日国家发改委公布的《石油价格管理办法(试行)》,这一天可相应调整国内成品油价格。

可是,他们失算了!调价没有 如期而至,一直等到9月2日,国家 发改委才出手调整!

另一类,"石化双雄"——中石油、中石化。不涨价,它们怎么能继续坐享垄断带来的利润,继续稳当"最赚钱的公司"。

前几天,中石油的销售人员感叹,包括中海油在内的三大石油公司,都没预想到发改委会推迟调价,而且三大公司之前还分别采取了措施,中海油上海公司从上周三开始停批,而中石化从上周二开始每天将批发价推高50元-100元/吨,中石油则只做大单批发。

一些成品油销售企业的负责 人更是心有怨言:既然成品油涨 价的条件成立,就要按规矩办,不 然新的成品油价格机制就没有意 发改委顶住了多方的

质疑和压力,勇于"爽约",

其实是下了一招受老百姓

欢迎的妙棋,无疑也是民生

对垄断的一次胜利。

义。

这一次,发改委顶住了多方的 质疑和压力,勇于"爽约",其实是 下了一招受老百姓欢迎的妙棋, 无疑也是民生对垄断的一次胜 到

稳定价格、避免投机,遏制通 胀预期是当前经济和政策的重要 考虑。今年前7个月,人民币各项贷 款增加7.73万亿元,同比多增4.89 万亿元,新增贷款同比增速达到 272%。信贷投放创出天量的同时, 股市涨了、房价涨了,跟着,资源 类商品——水、电、油、蛋、气等也 涨起来了。

8月以来,发改委出台了多份 规范价格的文件,对水价、油价、 液化气、电视收费等价格作出规 范,遏止地方涨价冲动。

而此次推迟或者说停止成品 油调价,更像是发出一个信号,给 老百姓吃下一颗定心丸。这背后, 其实体现了政府建设和谐社会、 关心民本民生的情怀。

虽然此次调价"爽约",是基于 当前现实的综合考虑,但我们也 应该明白,这个不是常态,成品油 定价机制仍需坚持,9月2日油价的 上调就是力证。

只是, 今后我们的政策出台, 应更多地从现实生活出发, 从民 本角度出发, 尽量减少国内油价 上调给社会和人们带来的冲击。

的件击。 ■朱团胜 发改委为何推迟调价?

# 担心 成通货膨胀助推器

这几天有两拨人心情肯定不好。一个是面对击破半年线的股民, 一个是认为发改委会调价而大量图 积汽、柴油的商人们。

这些商人并不案,因为截至8月 24日,国际原油连续22个工作日的 移动平均价为70.79美元/桶,涨幅 达10.66%。他们认为,按照石油价格 管理细则,发改委会在8月26日上调 成品油油价,理论涨价空间达500元 /吨。不过,自8月26日的时间窗口直 到9月2日前,发改委并未按照市场 预期调整汽柴油零售价格。

发改委为什么要"爽约"?

### 商人:对政策理解有误

这次,这些商人的失算,很大的原因是他们只了解《石油价格管理办法》部分内容,并没有了解到全部。因为在这个办法里,有一个非常智慧的词汇,那就是新成品油定价机制中规定是"可相应调整",这个"可"字就意味着,不是到了22个工作日后,必须要调整,而是发改委根据当前的具体情况,可调也可不调。

## 发改委:担心引发通胀

发改委这次之所以推迟调整成 品油价格, 最重要的一个原因是担 心助推通货膨胀。

伴随信贷高速增长,流动性过剩,直接导致了股市和房地产价格 迅速回升,和老百姓密切相关的商 品价格也开始大幅上涨。这种背景 下,如果再上调成品油的价格,自然 就会有火上加油的效果,加速通通 膨胀的产生。毕竟,成品广。作为国家 走要宏观调控部门的发致委,不 走要宏观调控部门的整体后果,所 以在8月26日不但没有上调成品油 价格的情况下,还在8月27日下发加 知,要求各地价格主管部门切实加 强价格监管,稳定重要商品价格。

还有,经历过金融危机的冲击后,国家采取了一揽子刺激经济的办法,让中国经济和企业开始复苏。这从8月31日公布的上半年全部上市公司利润下降14.58%,但二季度环比一季度上升36%这样的数据也

对于老百姓而言,还是 要习惯成品油价格的频繁变 动。在中国不能主导原油价 格的情况下,顺势而为,建立 合理的成品油价格,对整个 社会还是有利的。

证明了这一点。但目前经济回稳还 不牢固,此刻过于频繁调整成品油 的价格,自然对整个企业经营业绩 继续回升不利。所以发改委此刻慎 重对待油价上调,就不难理解了。

### 企业:炼油板块盈利

当然,发改委延迟调整成品油价格,和中石油、中石化炼油部分上半年较好的业绩也有关系。随着成品油价格规定出台以后,去年上半年中石化炼油板块亏损了460亿元,而今年盈利了近200亿元;而中石油的炼油与化工板块经营利润也达到172亿元,去年可是亏损了598亿。有了这种利润基础打底,适当要中石油、中石化做点牺牲还是有条件的。

不过,尽管发改委此次推迟了上 调成品油的价格,但总体来说,发改 委还是会坚持5月才出台的《石油价 格管理办法》来调控油价的。

对于老百姓而言,还是要习惯成品的特整变动。因为格的频繁变动。因为格的频繁变动。因为格的情况下的人格的基础来自原油的的情况下,顺势而为,建立合理的成品。在,顺势而为,建立合理的成品。张。张。是有人现在开始树立更多的能源,有姓从现在开始树立更多的能源。年时观点,多使用公共交通,也许是可避成品油价格继续高涨的最有利办法。

■易鹏(本报特约评论员)

## | 观点

# 好事还是坏事?

#### 涨价延期彰显政府责任

国际油价波动频繁,如果紧 跟国际油价,不但国内消费者增 加无谓的开支,频繁变动的油价 还会给宏观经济增加更多的不确 定因素。

当前正值工业经济回升的关键时期,农副产品的价格也有所上涨,市场对调价非常敏感,作为重要的商品之一,成品油调价理应降低频率。

市场秩序也是发改委关心的 因素之一。目前众多的炒家已备 货待涨,如期调价只能鼓励投机。 所以我们不难看出,油价涨

价延期,其实彰显了政府的责任。 ——常智慧

## 油价调整到底有无原则?

根据发改委相关人士的解释:"如果紧跟国际油价,不但国内消费者增加无谓的开支,频繁变动的油价还会给宏观经济增加更多的不确定因素。"

可这些问题实际上一直都存在,那么制定相关的油价调整机制时难道就没考虑过上述两点吗? 如果真像这位人士所说,那

如果具像这位人士所说,那么22个工作日和4%的临界点本身就缺乏存在的意义,因为根据它我们根本无法知道油价什么时候真会调整。

所以笔者想干脆理解为:油 价调整其实没有原则。

——梁千里

#### 担心占小便宜吃大亏

有些人真有点"蛮不讲理", 跟着国际油价涨的时候,有人批评是"跟涨不跟跌"。这一次,国际油价一个月内飙升10%以上,但是国内油价没有跟涨,对于用油的老百姓来说,应该是一大福音, 我们应该热烈欢呼才对啊,可舆论依然发出了质疑之声。

为什么会这样呢?笔者其实 也在担心:今天不跟涨,将来会不 会出现更多的不跟跌,让消费者 "占小便宜吃大亏"呢?

这样看来,对于这次不跟涨,确实需要分析和观察,不可过分 乐观。

——殷国安

### 国际油价约有20美元虚高

当原油进入期货市场,就越来越成为投机者炒作的对象。正如2007年147美元每桶的历史最高油价,不能反映原油在市场上的供需关系,当前70美元每桶的原油价格同样不能被认为是原油的真正价值。

与黄金、股市等一样,原油已被看作是经济发展的风后标,不仅仅反映市场的供求关系。国际油价现有的70多美元每桶中,有50美元左右反映了供求关系,有20美元左右是虚高。所以我觉得国内油价应从国内的整体经济形势和需求来考量,不宜跟随太紧。

——范小平

本版主持:朱团胜

本版主持: 未回胜 网 址: http://hunan.voc.com.cn/ (湖南在线)

QQ群:75158790

(三湘财经观察) E-mail:sxhsgc@voc.com.cn

(三湘华声观察)

**>** 经济信息

# 从门店质量提升看国美战略转型

最近有新闻媒体报道称,国美电器正在由规模之争转变为效率之争, 谈到的就是国美电器战略转型问题。 现如今,国美门店管理就是公司战略 转型之一。 为了提升门店精细化的管理,国 美电器总部专门编制了五六十人的 门店再造中心。研究门店效益最大化 的形态和布局、商品的摆设、产品的 引进、流程、消费者的需要和购物体 验等等,这充分说明了国美电器对门店改造的重视。

前不久,国美电器侯家塘旗舰店重装开业,门店的改造已经达到了预期的目标。整个卖场经过改造后,商品布局更加合理。一楼主要经营小家电、厨卫以及3C等产品,二楼则是冰箱、洗衣机和彩电。一楼卖

场,商品琳琅满目,良好的灯光效果 仿佛让顾客置身于一种奇幻的家电 世界。在顾客周边到处都是家电,无 需弯腰,伸手可得,方便极了。二楼 的展区,让顾客的视线更加开阔,冰 箱、洗衣机和彩电的布局让您一目 了然,宽阔的走廊,装修一新的彩电 体验区,让您购物就像在享受美好 的生活一般。

上面这些细节,对有些顾客来说可能算不了什么,但这就是国美电器坚持的从"规模扩张"转到"精细化管理"、从"开店增长"到"提升单店经营质量"的战略转变的具体措施。据悉,门店质量提升只是公司战略转型的一个方面。