

昨日,快报封6版率先披露并详细解释了阶梯电价被误读的问题:关于用电量的“定档定级”不作一刀切,由各省市定标准,江苏也将在举行听证会后确定自己的档级标准。昨晚,国家发改委关于阶梯电价第一档标准偏低质疑的回应也正式出炉。其中明确表示:认为此次阶梯电价将按照110度和140度分档是个误解。

快报昨日率先澄清阶梯电价误读问题,发改委也回应——

# 第一档110度、140度不是全国一刀切

国家发改委价格司司长曹长庆昨天接受“新华视点”记者专访时,就《阶梯电价改革方案(征求意见稿)》中消费者关心的有关问题进行了详细解答。特别强调,许多人以为,此次阶梯电价方案是按照110度和140度分档,因此觉得第一档电量偏低,这是个误解。此次公开征求意见的两个方案,只是规定各地应按70%或者80%的覆盖率去确定各地分档标准,但相同的覆盖率下,各地具体电量分档标准会有所不同。比如,同样70%的覆盖率,全国平均是110度,但浙江可能是130度。

上述说法,快报昨日在报道中已作出详尽叙述。记者在详细阅读此次阶梯电价的征求意见稿,并在采访了江苏省物价局有关人士后获悉,110度或140度并不是最终的执行标准。征求意见中并没有说第一档电量就是110度或是140度,而是要求以覆盖率来确定各档电量标准的,两个方案分别按照覆盖70%、80%的居民户数的比例来定第一档的电量,全国平均水平是110度或140度,并不代表各地都是这个水平,具体的分档是由各地结合居民家庭的实际用电量来测算的。



资料图片

以江苏为例,快报昨日获悉的独家数据显示,今年前三季度,江苏城镇居民每月每户平均用电量为192.5度。按照国家发改委的回应及江苏省物价部门的解释,届时将分别按照覆盖70%、80%的居民户数的比例,来核定江苏第一档的电量。

发改委表示,采取按覆盖一定比例的居民数量确定各档电量标准,主要就是为了解决电量分档标准地区差异的问题。各地虽然覆盖率是相同的,但具体对应的分档标准将随各地用电情况的不同而不同。

快报记者 郑春平 陈英

## »热点问答

**国家发改委价格司:**

# 目前居民电价不具备下调基础 阶梯电价对通胀影响不大

昨日,国家发改委价格司司长曹长庆接受“新华视点”记者专访时,回应了有关阶梯电价的各项热点问题。并透露,截至10月11日,通过国家发展改革委公布的网络平台,已收到网络反馈意见8600多条。

**记者:**有网民建议,对于数代同堂的家庭应在确定用电量分档时,适当考虑家庭人口较多的因素。此意见是否可行?

**答:**研究过程中,曾讨论过以家庭为单位和按家庭人口数确定电量基数,两种分类方式都难以做到十全十美。我们建议以家庭为基础确定电量分档,对于超过正常人口数较多的家庭,由各地在确定具体实施方案时采取特殊措施灵活处理,如规定超过一定人口数量的家庭,经一定程序批准后可以申请加装电表或者增加用电基数等。

**记者:**很多人认为阶梯电价电量分档应该考虑季节性差异,怎么看待这个问题?

**答:**南北季节气候差异较大,在用电方面确实存在季节性不均衡问题。解决这个问题可以有几种思路:一是按照季度设置分档标准。二是按照季度或以年为周期来计算阶梯电费。两种思路各有利弊。为了妥善解决该问题,我们已委托电力技术研究机构进行深入研究论证,提出政策建议。

**记者:**部分公众认为,目前征求意见的两套方案均是在现行电价基础上递增,为何不设计“电价下调”的档次?

**答:**我国除居民外的其他行业电价年均上涨4%,但绝大多数

地区居民用电价格一直未作调整,导致居民电价大幅低于工业电价,这既与国际上居民电价高于工业电价的惯例不符,也与当前较高的一次能源价格不相称。因此,目前居民电价整体不具备下调的基础。但从照顾社会弱势群众考虑,对设置“电价下调”档次问题也有过考虑,即对低收入居民家庭实行优惠电价或者电价补贴,但操作难度比较大,需要进一步评估和论证。因此,在这次初步设计方案中暂未作统一规定,拟由各地根据实际情况分散决策。

**记者:**政府机关等用电大户,将如何推行阶梯电价?

**答:**政府机关应当带头节能减排。但目前政府机关、社会团体执行的是一般工商业类电价,去年非居民用电价格已经每千瓦时上调2.8分钱,其电价水平比居民电价高出很多,因此,不宜执行居民阶梯电价。为了促进政府机关等用电大户节约用电,个别地方政府出台了一些超限额加价等政策。下一步,我们将组织力量,对该问题进行专门研究。

**记者:**调整居民电价前提是成本监审,这次征求意见前是否对电网企业成本进行监审?

**答:**按照现行规定,调整居民电价确实要召开价格听证会,并对电网企业供电成本进行监审。

但这次向社会公开征求意见的《关于居民生活用电实行阶梯电价的指导意见(征求意见稿)》,主要内容是建立阶梯电价机制,各地具体的电量与电价标准,将在各地制定实施方案时明确。因而,国家没有组织对各地电网企业成本进行监审,而由各地在制定具体实施方案时对当地电网企业成本进行监审,并召开价格听证会后实施。

**记者:**今年以来物价持续上涨,启动阶梯电价,是否会加剧通货膨胀压力?

**答:**根据《指导意见》,实施居民阶梯电价制度后,70%-80%的居民用电价格能够保持基本稳定。对大多数居民家庭来说,电费支出基本不受影响,只有少数用电量多的居民家庭电费支出会有所增加。因此,总体而言,实行阶梯电价对通货膨胀影响不大。

**记者:**目前公布的是征求意见稿,最终方案有无可能做些调整?

**答:**截至10月11日,通过国家发展改革委公布的网络平台,我们已收到网络反馈意见8600多条,其中有很多是非常具有建设性的意见和建议。我们希望大家继续积极踊跃建言献策。对这些意见和建议,我们将进行认真研究,并据此对方案进行必要的修改和完善。

综合 新华视点

## »棉花涨价

# 棉花价格飙升 秋冬服装“水涨船高”

“T恤145元、衬衫259元”,看着衣服上的标价牌,想要采购秋装的耿小姐吃了一惊,去年同样牌子,差不多款式的T恤才卖120多元,今年高了20多元。上调的不只是服装价格,还有毛巾、床上用品、布料等,凡是跟棉沾边的,价格都在上调。

## [市场]

### T恤、毛巾、内衣全涨了

这个周末,市民高小姐带着母亲想去买一些秋装,发现去年买的一套全棉内衣,今年涨了10块钱一套。“我们上个月刚调的。”内衣店的工作人员也实话实说,接到总公司的通知,店里所有全棉的内衣都涨了10块钱一套。

记者昨天走访了一些商场、超市等,发现今年几乎所有的棉制品都涨价了。在一家专门从事布匹批发,制作床单、窗帘的店铺,老板指着一款棉布告诉记者:去年是17元钱一米,现在卖23元。商场的一些柜台小姐表示,由于今年上的秋装都是新款,跟去年的价格不太好比,但总体来看,价格比去年上涨了10%—20%。在环北服装批发市场,包括夏秋T恤、衬衫、家居服、婴幼儿服装、各种内衣等以棉布为主要原料的服饰,大多出现了一两成的上涨,甚至连袜子也涨了,原来讨价还价10元可以买4双,现在10元3双,老板坚决不让价。

## [调查]

一的新疆,去年棉花产量因灾减产21.3%,而今年由于遭受雨雪、冰雹等灾害,也减产两到三成。

根据产销存数据计算,2009—2010年度全国棉市产需缺口高达258万吨,较上年度扩大117万吨。与此同时,棉花的种植面积还在逐年萎缩,江苏是传统产棉大省,上世纪90年代,全省棉花种植面积有1000多万亩,到2008年已经下降到了500万亩,今年只有350万亩了。不过胡亚中预计,今年棉花价格的飙升,也许会“拉回来”一些种棉者,明年的种植面积可能会上升。

## [调查] 不排除游资“炒棉花”

棉价飙升,除了国内棉花减产之外,与国际大环境也有一定关系,今年,棉花生产大国印度限制棉花出口、巴基斯坦棉花遭灾大幅减产也直接导致了棉花的供不应求。

而市场上也有人认为,不排除有人为炒作的因素。由于棉纱和棉花价格的持续上涨,让一些企业和投机人士看到了其中有利可图,于是较早地以低价格收购囤积棉花,数月后不论是加工成纱销售还是直接倒卖都能获得不菲收益。中国棉花协会日前的调研也印证了这一说法。中棉协近期发布的一份行业预警中提到,“大中型企业目前库存十分充裕,有的大型纺织企业存有6个月的用棉量。”而在过去两年,糟糕的需求状况曾让纺织企业不敢存棉,随用随买成为行业通行的操作手法,大企业的囤棉量甚至也不过一个月。一位业内人士表示,大型棉纺企业大部分是在囤积棉花,而棉纱则多是囤积在棉纱贸易商、经销商这类中间环节。囤积要求的资金规模,使得小型的棉纺企业根本无力参与这场“盛宴”。

## [原因]

### 棉花产量减少,棉价飙升

衣食住行中,向来以食和住涨得最为厉害,而这次,衣也出了一次风头,掀起了一波涨潮。其推手就是从去年开始一路上涨的棉花价格。

“棉花价格涨得太厉害了。”江苏省棉花协会副秘书长胡亚中告诉记者,去年这个时候,棉花价格才1.4万元/吨,现在新棉上市,居然高到了2.4万元/吨,涨了7成。棉花价格涨了,再看棉纱,普通21支棉纱从去年的1.8万元一吨涨到了3万多左右。为什么出现这样的情况?普遍认为,这是由于棉花主产区新疆地区的棉花欠收减产导致的,有统计显示,约占全国棉花种植面积总量三分之二。

## »说法

# 棉制品还没涨到位?

记者在采访中发现,很多批发商在进价涨了之后,要么不敢涨,要么不敢涨到位,比如进价提高了8元,他只敢上调5元,还是想通过压缩自己的利润空间来留住客源。昨天无锡市雪竹针织有限公司相关负责人算了一笔账,该公司用的32支精梳棉从去年的2.3万元一吨涨到了现在的3.9万元一吨,涨幅70%,而棉的成本占到了一件全棉制品成本的60%

-70%,所以全棉制品的总体成本上升了40%-50%。“但我们的出厂价只是上调了一点点,根本不

可能达到这么高。”如果真的按照成本涨幅上调零售价,肯定会怕客人吓跑,所以企业只能自己消化一部分成本压力。

有专业人士分析,棉花价格每上涨1%,棉纺企业毛利率就会下降0.53%。而棉纺企业本身的利润率就比较低,这样就将一些小企业逼向了困境。一位服装公司工作人员说“现在接多少订单生产多少,根本不敢多生产,棉花每拿一次货涨一次,拿多了万一什么时候跌下去呢。”

快报记者 陈英