

深一度
浙江新闻名专栏

昨日，市物价局公布轨道交通票价方案，从2月份听证会到经市委、市政府最终确定，轨道交通的票价为什么这样制定？与听证方案相比，作了哪些调整？

甬版轨道交通票价出炉始末

本报记者 张燕 通讯员 朱丹丹

轨道交通票价方案

我市全线网轨道交通票价实行里程分段计价票制，具体票价在起步价4公里2元基础上，按照分段累进、递远递减加价办法计算确定。

市内外离休干部、残疾军人、因公致残人民警察、重度残疾人、市内外70周岁及以上老年人，市区全日制大、中、小学校学生等能享受免费或优惠票价。

集多方意见制定票价

据市物价局负责人介绍，轨道交通票价建议方案是在前期调研、成本监审、举行票价听证会、网上征求市民意见、听取政府有关部门和单位意见等基础上，按照统筹兼顾、有利于经济社会科学发展和综合配套的原则，综合考虑定价成本、居民承受能力、运营企业可持续发展、公共财政状况、杭州等城市票价水平以及社会各方面意见等因素研究提出的。

在制定轨道交通票价方案过程中，首先是统筹兼顾社会各方面利益，坚持公益性定位，实行低票价制度，充分考虑居民经济和心理承受能力，同时兼顾运营企业经营状况和可持续发展能力；其次是与公交车、出租车保持合理比价关系，合理配置城市交通资源，缓解城市交通矛盾特别是高峰时段地面交通压力；再次是实行分段累进、递远递减加价办法，促进城乡人员流动，推进城乡发展一体化。

由于轨道交通属于重大的民生工程，其票价直接关系到广大群众的切身利益，市委、市人大、市政府、市政协高度重视票价制定工作，市委常委会、市人大主任会议、市政府常务会议、市政协主席会议分别听取市物价局关于轨道交通票价建议方案的汇报，经市委、市政府同意，最终确定票价方案。

听证会民意被采纳

市物价局负责人表示，最终的票价方案采纳了轨道交通票价听证会上多数听证会参加人提出的意见和建议。主要有：起步价定为2元，加价里程采用加速递远递减加价办法，使用公共交通IC卡乘车享受一定幅度优惠等。但也有部分意

轨道交通票价听证方案与最终方案比较表

方案		票价	2元	3元	4元	5元	6元	7元	8元	具体方案
听证方案	I		4	8	12	18	24	32	40	起步价4公里2元；超过4公里部分，实行分段累进递减加价确定，其中4~12公里部分，每1元可乘4公里；12~24公里部分，每1元可乘6公里；24公里以上部分，每1元可乘8公里。
	II	可乘里程（单位：公里）	4	8	13	19	26	33	40	起步价4公里2元；超过4公里部分，实行分段累进递减加价确定，其中4~8公里部分，每1元可乘4公里；8~13公里部分，每1元可乘5公里；13~19公里部分，每1元可乘6公里；19公里以上部分，每1元可乘7公里。
	III		-	6	14	24	36	48	60	起步价6公里3元；超过6公里部分，实行分段累进递减加价确定，其中6~14公里部分，每1元可乘8公里；14~24公里部分，每1元可乘10公里；24公里以上部分，每1元可乘12公里。
最终方案			4	8	13	20	29	38	47	起步价4公里2元；超过4公里部分，实行分段累进递减加价确定，其中4~8公里部分，每1元可乘4公里；8~13公里部分，每1元可乘5公里；13~20公里部分，每1元可乘7公里；20公里以上部分，每1元可乘9公里。

上市公司一季度业绩同比增8.08%

据上海证券报报道，截至4月30日，上市公司2014年一季报已悉数披露，2534家公司整体业绩同比增长8.08%，低于去年首季增长水平，且较去年第三、第四季度进一步回落。

据上证报资讯统计，一季度2534家上市公司整体合计实现营业收入64928亿元、净利润合计6016亿元，可比公司总营收同比上升5.79%，净利润同比增8.08%。值得注意的是，上述两组数据对应的增速分别小于去年一季度7.8%、10.7%的水平。

与此同时，相对于去年第三、第四季度上市

公司单季整体业绩同比攀升21%、11%，今年一季度业绩同比增幅收窄至10%以内，呈持续回落态势。

可比数据还显示，今年一季度上市公司整体营业收入环比下滑13.44%；而营业利润、净利润环比提升18.57%、14.87%，尽管呈现较大程度提升，但增速也都低于2013年第一季度水平。

不过，剔除金融类公司和“两桶油”后，上市公司一季度净利润同比增长8.64%，略高于整体水平。且由于去年一季度剔除后的业

绩同比增幅不到7%，因此，今年一季度这部分公司的增长水平其实还略有提升。

一季报的盈亏比例方面，上述2534家公司中，2062家盈利，472家亏损，亏损面比例18.63%，高于上年同期水平。盈利公司中，1210家公司盈利同比增长，占比58.68%。

行业方面，申万28个行业大类中，一季度有17个行业的整体业绩都实现了同比提升。建材、通信、电气设备、传媒等行业增幅在30%以上，其他行业增幅不高。钢铁、有色金属行业在去年短暂扭亏后，今年一季度却无法延续升势，

(据新华社)

本报讯 (记者刘玉凤)成立两年时间，集聚百位专家，专注于为宁波经济和文化建设献智献策——宁波日报·江厦智库日前主办的商业模式创新研讨会上，智库特约专家学者与30余位企业家再掀头脑风暴，为宁波民营经济的转型发展建言献策。江厦智库秘书长魏玉祺表示，自2012年4月28日成立以来，智库已为百余家企业提供了具体的管理发展咨询指导并取得积极成效，其中包括宁波华宝石节能科技股份有限公司等发展势头正猛的优质民企。

作为宁波第一家民间智库，宁波日报·江厦智库聚集了大批政府机构、高等院校、研究机构和企事业单位的专家，致力于为宁波寻求产业变革和商业模式创新的企业提供专业的诊断、咨询和服务。两年来吸收了一大批包括马光远、新望、黄力泓、冯并、李义平、喻国明等众多经济专家在内的专业人士，开展了《宁波制造企业行业标杆的转型示范效应》、《宁波产业链条上的创新路径》、《民营企业国际化拓展路径》等课题研究，策划出版《新宁波帮》系列丛书，组织开展了供应链创新、财富管理之道、特色农副产业发展等众多主题沙龙，解读了宁波中小企业在当前发展中的难点并提供可操作的转型升级突破口。

在本次商业模式创新研讨会上，专家、企业家就商业模式创新涉及的企业内外部环境、经营各个环节做了深度探讨。有专家提出：资源配置、研发、制造、营销、市场、融资、人力资源管理等每一个环节和因素的创新，都有可能演变成为一种新的成功的商业模式，每家企业都有可能挖掘出更有利于自身发展的商业模式。

对于智库的未来发展，魏玉祺秘书长表示，作为宁波本土的民间智库，江厦智库今后将组织更多的企业家、职业经理人、专家学者开展交流活动，探讨民营企业发展和产业转型升级等课题，期望为更多企业提供专业的咨询服务。

案例

宁波华宝石： 创新4S管理营销模式

华宝石是一家专业从事绿色新型墙材研发、生产、销售、施工的企业，其独立研发的绿色新型墙材液态石及贴片石系列产品，获得市场的认可。华宝石在竞争中认识到：好产品不等于好市场，创新营销模式才能给好产品“锦上添花”带来好市场。在宁波日报·江厦智库的支持下，华宝石成功探索出4S管理营销模式，在众多中小企业中异军突起。

不同于建材行业传统的批发、卖场、工程项目、自营店、网络营销、加盟代理和体验馆等销售模式，华宝石4S管理营销模式在销售(sale)上提出真实体验、共创价值的理念；在施工(structure)上提出标准、专业、高效的施工理念；在服务(service)上提出贴身定制、超值服务的理念；在信息(survey)上提出共建、共享、共同成长的理念。

华宝石在4S模式下全程提供优质个性化的售前、售中、售后服务，迅速赢得了消费者的青睐，给加盟商带来了丰厚的利润和无形的价值，公司走上良性上升发展之路。

(刘玉凤)

电信翼支付牵手 余姚最大团购网站

本报讯(记者余晓晨 通讯员应剑涛)昨日，中国电信股份有限公司宁波分公司与余姚最大的本土团购网站青年优品签署翼支付业务合作协议，成为翼支付全国首例团购网站合作项目。

上月底，中国电信旗下第三方支付平台翼支付获得互联网支付、预付卡发行与受理牌照，合规经营的业务范围涵盖互联网支付、移动电话支付、固定电话支付、预付卡发行与受理、银行卡收单等。在昨日的合作仪式上，余姚本土最早、最大的线上团购服务商米粒团正式更名为“青年优品”。此前，米粒团已有合作商家800多户，注册会员有6万多人。

据介绍，翼支付与全国知名网站合作不断扩大，包括唯品会、格瓦拉、前程无忧、奥特莱斯商城等。目前，翼支付在宁波已有445家合作商户，仅加油业务就吸引了近20万本地用户，创造线上交易额超4600万元，成为移动支付领域的实力竞争者。



今年以来，随着航空公司增加进出境加班航班和旅游包机，宁波空港各项业务快速增长。来自宁波海关的统计显示，一季度宁波空港进出境航班1681架次，进出境人员突破23万人次，同比分别增长5.1%和9.3%，预计今年进出境人员总数将突破90万人次。

为了应对进出境客流的增长，宁波机场海关组织党员和团员组成“青年志愿者服务队”，为进出境旅客营造高效、便捷、和谐的通关环境。

图为“五一”期间，机场海关青年志愿者服务队队员在为来甬外商讲解通关政策。

(俞永均 江赞 周斌 文/摄)