

菏泽电信公司与公交公司在预付资金去向上发生分歧,公交IC卡推迟安装城市一卡通,不能“卡”住便民

本报记者



牡丹一卡通发行后,菏泽市支付市场反应不一,同为运营商的中国移动由于在电子支付领域主导业务方向不同而没有感到过多压力,而功能相近的山东一卡通则在与其争夺公共事业领域中,感到压力重重。

而因预付卡资金去向协商不一致,公交IC卡系统迟迟不能上马,牡丹一卡通也不能进入这一领域。发行一卡通的最终目的是便民、利民、多种选择更宜形成良性竞争,最终收益的都是百姓。

其他运营商:业务方向不同

14日下午,在中华东路一家电信营业厅里,工作人员把其手机后盖打开,向记者展示“天翼牡丹一卡通”手机卡,这是一块薄薄的黑色卡片,其功能和普通

IC卡一样,可缴纳手机费、水费、电费。

“虽然牡丹一卡通由电信公司发行、经营,但对移动公司的影响并不大。”中国移动菏泽分公司数据重客部经理陈秀春说,“电信公司做实体支付卡,移动公司也在做自己的支付系统,我们专注于手机短信支付和上网支付,虽然都是支付领域,但两家业务方向不同”。

据陈秀春介绍,电信公司进入支付领域,不代表移动公司不能进入,目前移动公司用户可以通过发短信交电费、买电影票,下一步还准备进入水、电、燃、购物等领域,牡丹一卡通对移动公司支付业务并无太大影响。此外,电信公司推出的牡丹一卡通,本意要做一种便民、利民的产品,这种实体卡发展的关键是规模效应,加盟的商户越多,持卡人越多,就越便利。

山东一卡通:进公共领域受阻

2010年10月开始,由鲁商集团发行的“山东一卡通”进入菏泽市场,牡丹一卡通正式发行后,由于功能相近,两者的竞争不可避免。

山东一卡通科技有限公司菏泽分公司综合部主任李丽表示,山东一卡通可以在全省范围内使用,目前菏泽市已有几百家商户加盟山东一卡通,行业分布在酒店、餐饮、娱乐等各场所,但公共事业领域一直“进不去”。她说:“从长远来看,水、电、暖等公共事业缴费是一卡通不可或缺的功能。自牡丹一卡通发行后,我们和水、电等单位谈合作能感到明显的阻力。”

针对阻力问题,李丽只是表示,山东一卡通进入公共事业领域,资金投入不成问题,关键看政策导向。“在菏泽受阻并不稀奇,山东一卡通进入其他城市的过程中也遇到同样问题,凡是当地发行一卡通的,山东一卡通就“不好进”李丽说。

“预付卡业务的关键看预付

资金在哪里,也就是市民存进预付卡的钱流向哪里,量少时虽然显不出效益,但用的人多了,这将是笔巨大的资金。”李丽分析道,如果市民都购买山东一卡通,钱等于交给鲁商集团,而购买牡丹一卡通,钱是交给中国电信菏泽分公司。

“其实老百姓用卡图的是方便,多种卡也是多种选择,既然落脚点是便民、利民,就应由市民自主选择。”李丽说。

公交系统:IC卡被“卡”住

在2路公交车上,记者遇到了菏泽学院学生小李,他向记者坦言,每次上车前备零钱让他不习惯,其他城市公交车上大多装有IC卡系统,菏泽什么时候能有呢?

据调查,公交乘车不能刷卡是菏泽市民对市区内公交最不满意的现状之一。而记者得知,前段时间已经进入招投标程序的公交IC卡系统和智能调度系统近期却被叫停。

菏泽市公共汽车公司信息科科长李樟告诉记者,按照计划,他们打算用公司院内东北角一栋两

层楼房一楼东侧的一个房间作为公交IC卡充值处,但公交IC卡系统和智能调度系统迟迟建立不起来,这里一直闲置着。

据李樟介绍,今年7月28日,菏泽市公共汽车公司与中国电信菏泽分公司曾签订过一份协议,达成双方系统可以兼容的协议,但随着项目推进,电信公司欲将公交IC卡系统纳为其子系统,与最初协议不符,公交公司遂自行开始招标。

“建立现代公交,除了建IC卡收费系统,还有智能调度系统,这对人车公里、成本核算、安全间隔里程监控非常重要。如果IC卡收费系统做成牡丹一卡通的子系统,智能调度系统的一些功能将实现不了。”李樟说。

采访中,菏泽电信公司工作人员曾透露,技术上两个系统可以实现兼容,问题的关键在预付资金上,公交公司想把客户预付资金纳入自己的账户。

对这一点,公交公司方面并没有明确否认,其公司一负责人表示,公交系统和水、电费系统不同,没有原始的乘车记录,数据存在修改过滤的可能,他们考虑的是公交资金安全。

菏泽金融行业将资金注入到农村经济发展中——

小额贷款助农民土地“生金”

文/片 本报记者 田卉



▲成武县九女镇冉楼村村民张才忠正在蔬菜大棚内“管理”菜苗。

今年上半年,成武县九女镇冉楼村村民张才忠通过贷款投资百余万,建造“寿光标准”的10座蔬菜大棚拔地而起,一时成为村民们热议的话题。菏泽金融行业将资金注入到农村经济发展中,助农村土地生金的现象,给很多农民创业提供了新的契机。

从智接村到九女镇的一条乡间小路上,步入眼帘的多是绿油油的麦田,透过车窗,10座长120米、宽20米的蔬菜大棚纵向排开,格外引人注目。这10座蔬菜大棚就是张才忠于今年上半年投资130多万建起来的,如今棚内的辣椒苗正郁郁生长。

张才忠是冉楼村一位普通村民,他从电视上多次看到寿光的农民靠蔬菜大棚发家致富的宣传,自己也想改变自耕田上一茬玉米接一茬小麦的耕种模式。有了想法后,技术和资金成了“绊脚石”。

为能够学习到寿光蔬菜大棚种植的先进经验,张才忠先后多次到寿光去学习大棚搭建技术、菜苗的培植方法,科学的管理经验。他说:“当时没有什么想法,就觉得他们能种大棚,咱们也能种,多看看人家咋弄的。在如何解决技术问题有了眉目之后,资金又成了首要的难题。”

当地农村信用社了解到张才忠的困境后,围绕“扎根农村、服务三农”的总体思路,通过审核张才忠的申请,贷款给他成立的蔬菜种植专业合作社30万元,银行的贷款对张才忠实现建造“寿光标准”的大棚无疑是雪中送炭。

看着棚内的菜苗长势喜人,张才忠说,

多亏了信用社贷款的扶持,不然蔬菜大棚的建成不会这么顺利。现在10座大棚的技术指导都聘请寿光的专业指导人员,长期在村里提供技术指导。

张才忠给记者算了一笔账,按照之前成熟的种植技术培育的辣椒,价格不会低于2.5元/斤,这种棚内蔬菜可以持续结果到明年9月份,一棵苗保守估计可结果20斤,每个棚内3000多棵苗,初步估计每个棚可收获6万斤辣椒,和传统的种植小麦、玉米相比,利润要翻上几番。大棚的管理需要大量的人手,仅采摘辣椒至少需要四人,这样村里大部分闲散劳动力被利用起来。

近年来,像张才忠这样凭借银行小额贷款创业,增收的人不在少数,仅九女镇智楼及周围村,目前已建立蔬菜、农机、谷物种植等6个合作社。通过申请小额合作贷款,实现了集体化、集约化经营。在农民增收的同时,农村经济面貌发生新变化,很多村镇呈现出现代农业发展新格局。金融行业也在逐渐改变经营思路,不少银行由原来的“坐门等客”到“送货上门”,再到现在的“客户培育”,实现由单纯的“服务员”向农民致富的“组织者”和“引领人”转变,管贷能力得到较大提升,农村阵地得到进一步巩固,实现银行和农民的双方共赢。

据了解,现在菏泽多家金融机构都确立了扎根农村、服务三农”的总体思路,一些金融机构通过推出“富民工程”发放贷款,促进农民增收,实现银行经营利润增幅,达到农民增收、银行增效的预期目标。

特大喜讯 即日起,在我市备受欢迎的新型男性健康品“植物伟哥”举办回馈新老顾客特大优惠活动:初次打进电话即可免费获赠价值68元的体验装!老顾客买三赠4;买五赠8;买十赠20;另赠男性朋友一直想要却不方便买到的超值神秘礼物……

植物伟哥免费男人疯狂争抢

从非洲补肾蔬菜黄秋葵中高浓缩提取有效成分的新型高科技男性健康品“植物伟哥”,一直在我市受到男性朋友及其家属的追捧和热爱。许多服用过“植物伟哥”的男性朋友发来了热情洋溢的短信:

“绝对事实,服用期间,每次小便时咬紧牙关,效果会更好!男性能力超强!不知道其他朋友感觉怎样?!”

“哥们聚餐也吃过黄秋葵,效果有但是绝对没有‘植物伟哥’来得这么爽!”

“二十岁的冲动,三十岁的耐力,四十岁的经验,吃了‘植物伟哥’就全有了!”

“吃了‘植物伟哥’,我第一次在老婆眼里看到了幸福满足的表情,这种感觉真是太棒了!”

当然也有反对和不满的声音,有女性朋友发来信息这样说:“如果老公变得强大,他有了别的想法怎么办?”

对于“植物伟哥”的使用,专家给出了建议:两性生活对男人的影响是显而易见的,和谐和满足会让男人彻底放松,消除不良情绪,缓解工作压力。服用“植物伟哥”能明显提升男人在两性生活中的愉快感,不失为一种很好的减压方法。但是绝对不能过量服用或因此放纵,只需要2-3天服用一粒就能达到满意的效果。

不就是壮阳蔬菜吗,真有那么大的作用?喜欢刨根问底的朋友,可能会对“植物伟哥”为何具有与美国著名治疗男性功能障碍药相似的效果而感到疑惑不解。药剂师张博士对此解释说:“其实黄秋葵的食疗作用有限,即使你吃100公斤,能被吸收的也只是很微小的一部分,而通过先进工艺提取的‘植物伟哥’是一种超浓缩剂,一粒软胶囊的



有效浓度相当于20公斤黄秋葵。而且它并不是药物,你连一丁点脸红心跳的副作用都不会有,完全跟吃蔬菜一样安全!”

“植物伟哥”能够全面提升男人对两性生活的调控能力:

服用当晚 夫妻生活明显感觉到比以前更有乐趣,三天内都能保持旺盛的兴趣。

一个疗程 解决所有的肾虚状况,让男人正常化。底子薄、身体差、精力衰、力不从心、控制不住、性趣不高等现象得到明显改善或消失。

二个疗程 体力、精力充沛,年轻男人更上一层楼,中老年男人恢复年轻时的感觉。阳痿、早泄、疲软、尿频、尿急、尿不尽、尿等待、腰酸腿软等性功能障碍及前列腺方面的毛病得到根本解决!!

三个疗程 夫妻生活达到和谐完美!一切应付自如,彻底征服对方!让你的自信心空前高涨,充分享受满足感和幸福感!

“植物伟哥”回馈新老顾客特大优惠活动正在进行,您可以通过以下两种方式报名参加:

一是拨打男性健康热线4006997597报名;二是编辑您的快递地址发送短信至13969017267报名。

优惠活动截止至2011年11月30日,赠品有限,先报先得,赠完即止。