“携号转网”新政实现两大突破

靓号规则有明显突破;不能有超长合约,有些合约可随时申请取消等

近日,全国“携号转网”系统上线试运行,将于11月底正式覆盖全国。工信部于同日印发《携号转网服务管理规定》(以下简称《规定》),明确了电信业务经营者在提供携号转网服务过程中实施细则。业内人士认为,《规定》的落地为携号转网的顺利实施保驾护航,为运营商提供了一个公平竞争的平台,将促使三大运营商不断提升服务。

新政两大突破

携号转网”也称“号码携带”或“移机不改号”,即用户可在保持手机号不变的前提下更换移动电信运营商,并享受相应资费政策。

根据携号转网最新进度时间表,今年9月20日之前,天津、江西、湖北、海南、云南5个试点省(市)完成试验,正式提供服务;11月10日至25日,全国其他26省、自治区、直辖市携号转网服务上线试运行;11月30日前,全国范围内正式提供服务。

据悉,该《规定》将于12月1日起施行。运营商相关负责人表示,试运行期间及正式提供服务初期,可能会因技术原因导致故障,企业将会进一步完善系统功能和改进用户体验,敬请广大用户谅解。

专家表示,多省携号转网试运行有两大突破,最大的变化是靓号规则有明显突破,包括靓号不再允许永久最低消费、也可转网等。另一个变化则与合约相关,包括不能有超长合约,有些合约可随时申请取消等。

对于携号转码的适用范围《规定》也做出明确:现阶段携号转网服务适用的地号段范围不包含物联网用户号码、卫星移动用户号码和移动通信转售用户号码。目前,三大运营商公布了四个不支持携号转网的号段,即188/157/170/171,其中170和171为虚拟运营商号段。

九类行为明令禁止

按照《规定》要求,电信业务经营者在提供携号转网服务过程中,不得有妨碍服务、干扰用户选择、阻挠携转、降低通信服务质量、比较宣传、虚假宣传等九类违规行为。

据了解,在试点阶段,为防止用户流失,部分电信运营商采取捆绑业务套餐、延长排队时间等做法变相设置障碍,还有一些满足转网条件的用户被运营商告知存在诸多风险后无奈放弃转网。

在此次《规定》中,为维护公平竞争环境,要求电信业务经营者不得在携号转网服务以及相关资费方案的宣传中进行比较宣传,提及其他电信业务经营者名称(包括简称、标识)和资费方案名称等;不得利用恶意代客办理携号转网、恶意代客申诉等各种方式,妨碍、破坏其他电信业务经营者携号转网服务正常运行。为保障携号转网用户的权益,要求电信业务经营者应当将携号转入用户视同为本网新入网用户,严格落实电话用户实名登记有关规定,并确保携号转入用户在同等条件下享有同等权利。

工信部表示,《规定》是维护用户合法权益的重要保障。电信业务经营者应明确服务办理条件和流程并向社会公开,以保障用户在办理“携号转网”过程中规则更加透明,流程更加顺畅。电信业务经营者应当将携号转入用户视同为本网新入网用户,严格落实电话用户实名登记有关规定,并确保携号转入用户在同等条件下享有同等权利。

试运行阶段仍有风险

此外,《规定》还提出,电信企业应向用户做好风险告知。明确告知用户办理“携号转网”服务可能面临的风险和损失,并需要获得用户确认。不过,携号转网目前不支持跨省转号,仅限于同省市运营商转号。

对于携号转网的用户趋势,专家分析,携号转网初期热潮过后,转网初期热潮过后,转网需求会维持在一个非常低的水平。主要原因是三大运营商在售套餐趋于一致,低价套餐吸引用户的做法受限制。另外,运营商加强了对老用户关怀,如出现明确的离网趋势,运营商肯定会采取积极的应对措施。

专家认为,携号转网对三大运营商目前的格局基本没有影响,有利于推动不合理资费“加速离场”,减弱了运营商对偏远地区重复覆盖的需求。

(人民网)

并非『畅通无阻』 携号转网到底难在哪?

距离12月1日《携号转网服务管理规定》施行的时间已经不多了。此前,电信移动联通已经相继发布了携号转网操作细则,一周过去了,不少观众却反映,携号转网困难重重。携号转网很难么?号码在手,为何难以“说走就走”?按照现在三大运营商公布的政策来看,携号转网只要三步:确认携入资格;提交携入申请;激活号卡。

三个步骤,听起来很简单,但真正走起来却困难重重,记者在体验携号转网的时候,第一步就被卡住了。

携号转网并非“想转就转”

根据携号转网操作细则,除虚拟运营商、卫星电话以及物联网用户以外的普通手机用户都可以办理。申请用户需要入网满120天,与转出方结清电信费用并与转出方没有在网约定期限限制协议或已解除相关协议。记者分别用自己移动和联通的手机号按要求发送了携号转网查询短信。中国移动回复的短信提示了办理携号转网将可能会影响到的业务,提醒记者申请前做好相关业务变更。记者随后致电10086,客服人员确认这个移动的号码符合携号转网条件,已经验证通过。

中国移动客服人员表示,类似集团套餐、网龄和入网年限等将消失且支付宝微信等也有可能受到影响,建议等各方面完善之后再操作。

中国联通回复的短信则告知,记者的联通号码因3个原因暂时无法办理携号转网。经过电话咨询,记者确认其中两项是手机和家里宽带捆绑的优惠套餐,去联通营业厅撤销后就能办理携号转网。

中国联通客服人员告诉记者需要本人去营业厅去操作,因为涉及到手机捆绑的宽带。如果不想使用,需要本人拿着原件到营业厅办理宽带撤机的同时再取消账单合并,光猫、机顶盒这些设备或者连接线,需要一并收回。

转还是不转?观望者居多

理论上来说,如果用户套餐不多,结清手机话费,携号转网可能会顺利一些。那么真实情况是什么样的呢?目前天津、海南、江西、湖北、云南五个携号转网前期试点省市已经于9月19号正式提供“携号转网”服务。其中天津、海南从2010年就开始了试点,第二批的江西、湖北、云南的试点期也已经达到了5年。但截至到今年10月底,全国累计携转人次只有305万,记者在对几个先行试点地区的用户采访中也发现,对于携号转网持观望态度的用户居多。

江西九江的袁孟婉是受访者中唯一一个办了携号转网的用户。袁孟婉是移动的全球通用户,一个月前转入电信的网络后,每月套餐从128元降到了98元,还能跟同是电信用户的家里人享受亲情号之间的话费优惠。

专家指出,从国际上看,大多数国家的每年携号转网用户比例都在1%左右。今年10月份天津、海南等先期正式携号转网的五省市携号转网的数量是15.9万,占当地移动用户总量的千分之一。

携号转网到底难在哪儿?

号码在手为何难以“说走就走”呢?携号转网到底难在哪儿?

携号转网在技术上有难度么?北京邮电大学教授杨少石表示,携号转网从技术上并无难度,国外十几年前已经有成熟模式。携号转网目前主要遇到的问题不在技术方面而是利益分割 ,移动号码深度商业化,运营商不舍独有“靓号”,号码背后存巨大数据资产,都导致携号转网的实际操作容易遇到困难。

12月1日,《携号转网服务管理规定》将要正式施行了。而事实上,携号转网政策最早可以追溯到2006年,但是十几年来,携号转网政策一直没有落地。2017年下半年,工信部发布的《信息通信行业发展规划(2016－2020年)》明确提出,2020年将在全国范围内推行携号转网服务。2018年12月,工信部表示,在天津、海南、江西、湖北、云南五个试点省市实行携号转网新流程。今年3月,《政府工作报告》中提出,年底前在全国实行携号转网。今年10月,工信部公布的携号转网时间表显示,9月20日前,天津市、海南省、江西省、湖北省、云南省5个试点完成试验,正式提供服务;11月10日至25日,其他地方“携号转网”服务上线试运行;11月30日前,全国范围内正式提供服务。也就是说,从今年11月10日,到月底30号,20天内,三大运营商就要准备好在全国范围内 正式提供携号转网服务了。可以说,携号转网从以前的慢慢来,已经变成有明确时间规定,势在必行、加速落地的服务了。

(经 报)

超长合约和高额低消 “靓号”转网遇障碍

三大运营商即将于11月底在全国推行“携号转网”服务,手机用户可以自由选择运营商服务。各电信企业和中国信息通信研究院已完成全国“携号转网”系统建设改造,相关系统已于11月10日起上线试运行。

不过,试运行期间,曾备受争议的手机“靓号”,这一次又遭遇携号转网争议。有用户反映,他在申请办理携号转网业务时,因该号码使用合约期至“2050年”,按照联通要求需支付违约金才能携号转网。记者了解到,目前,手机靓号携号转网转入、转出都存在障碍。

超长合约、高额最低消费……手机携“靓号”转网不容易

不少用户青睐末几位是“666”“888”等的靓号,而想要拿到这类号码,目前三大运营商给出的方案是预存至少两年的话费,每月承诺几百元的最低消费。中国移动北京某营业厅的客服人员介绍,目前的靓号均与5G套餐绑定,两年到期后,才可调低消费套餐档位。

移动客服表示:“是要承诺消费的,号码的级别不一样,承诺的也不一样。打个比方,你选一个(月租)188元的方案,那您就需要先把188(套餐)的两年钱存进来。这两年之内,你每月消费不能低于188元。两年到期以后,消费套餐可以(两年)降一个档位,但是只要你使用这个号码,就必须要承诺消费。”

电信专家付亮介绍,靓号市场的存在有其必然性,工信部明文规定手机号码不能买卖,所以预存话费模式成了规避规定的手段。

付亮告诉记者:“工信部明确,运营商不能买卖号码,号码是没有价格的,但是用户在买的时候,两个8的号码,大家抢,两个4的号码,贴钱都没人要。用户实际上给号码标了不同价格。”

有网友反映,正是由于在选择靓号的时候与运营商签订了类似的协议,所以在携号转网的过程中,出现了转出难的情况。中国联通北京某营业厅客服人员告诉记者,靓号并不是不可以转网,但在转网之后,又需要跟新的运营商签订新协议,重新计算至少两年的高额消费套餐。

联通客服表示:“有400的、有200的每月承诺通讯费,AABB(号码组合承诺)200元,然后豹子号(3个号码相同)是400元。都是(预付)两年的费用。你要转(网)的话,就要重新计算两年了。”

三家运营商客服人员均表示,如果用户在未到达两年期限时想要转网,还需要按照协议约定,缴纳违约金以解除协议。

具体细则亟待出台 手机靓号携号转网“想转就转”

工信部印发的《携号转网服务管理规定》,自2019年12月1日起将施行。

中国信通院标准研究所业务与网络研究部副主任黄荷仙告诉记者:“‘管理规定’是加强行业监管的重要依据。 管理规定明确指出,电信业务经营者在提供‘携号转网’服务过程中,不得存在的禁止性行为,为电信监管机构实施监督检查提供重要依据。”

“管理规定”中提到,“电信业务经营者应当将携号转入用户视同为本网新入网用户”。电信专家付亮认为,这条规定初衷是保障用户的权益,避免通信运营商将新入网用户区别对待,但实际过程中,通信运营商将从其他运营商转入的号码按照自家的规定执行,重新签约重新规定,出现了“非靓号转入后成为靓号”等情况。而配套印发的《携号转网服务管理规定》虽然对电信业务经营者进行了指导性规定,但并未就“靓号转网”等具体问题作出明确规定,三大运营商各自对什么是靓号的界定等均未明确。

付亮表示:“三个运营商对靓号的认定有区别,甚至同一个运营商对靓号的认定也不一样,今年和明年的(标准)也不一样。也有一些特殊情况,这个号码是靓号,但是我为了促销,新号段靓号比较多,就把靓号放进去,就低价或者免费把靓号给了用户。过一段时间,靓号紧张了,运营商又把这些号码视为靓号了。这个时候如果用户把靓号转让的话,运营商又会把这些号当靓号处理。”

有用户反映,他在申请办理携号转网业务时,才发现该号码使用合约期至“2050年”。还有用户反映,自己的合约期甚至签到了“2111年”。付亮表示,“靓号”转网难的问题,其实是在进入试运行阶段的携号转网,将长久以来“靓号”存在的问题暴露了出来,像这样的问题合约就是典型的历史遗留问题。

“有的靓号规定了一个非常长的有限期,甚至可以说是无限的,有的网友甚至能晒出自己签的百年的靓号合同,如果是套餐的话,两三年之内的短期合同还可以理解,如果签了一个永久的靓号合同,这就有问题了。”付亮对此说道。

付亮表示,运营商应当在工信部相关规定的指导下,出台具体的靓号细则,规范靓号分配,并及时向社会公布。

(央 广)

携号转网,最终能否实现“不转”?

这个月10号,试点9年的携号转网在全国进入试运行阶段,在11月30日前将分三个阶段实现全国范围内正式提供服务。理论上,除了限制号码,只要是实名入网满120天、没欠费、正常使用的号码,都可以自由选择电信运营商。而且,一旦转网成功,还可以享受新客户优惠。政策一出,有人叫好、有人观望。

为什么叫好?以前,之所以有人想换号,多数还在于特定区域某运营商提供的信号不好。通话依然是大家尤其是老年人、生意人使用手机的刚需。能够享受更清晰音质,还不需要向朋友们一个个通知换了新号码,携号转网的确利好良多。

但也有人抱持着观望态度。因为运营商告知,携转之后,此前享受的集团套餐、入网年限全部清零,甚至家里绑定的宽带优惠也有影响,还可能会出现“收不到验证码”等情况。更有运营商规定,携转业务必须到指定营业厅的指定坐席办理。号码不一定能转成,自己却要先去“转”几趟,不少人望而却步。

携号转网的不同市场反应,也许是在提醒人们尚需保持耐心。从2010年天津、海南率先试点以来,越来越多的实践证明,携号转网不止是给号码换个东家,而是一项系统工程。比如,转网后,号码不再对应运营商,如何保证无延迟、高清晰的通信,需要摸索的时间与成本。特别是一串实名认证的手机号背后,绑定了复杂的社会关系与繁多的经济权益,如何在便利、安全与成本之间满足用户的需求,委实不是一夕之功。更有业内人士测算,三大运营商为携号转网做的投入至少需要数百亿元。

既然携号转网那么费力费钱,为什么还要下大力气去推动这个事情?从本质上说,就是为了竞争。这几年,提速降费成了总理关心的民生工程,也取得了很好的效果。但是在手机号码不能随意转网的情况下,三家运营商之间做的还是“有限竞争”,争夺的主要是增量用户。对存量用户而言,一个手机号牵扯了太多社会关系,对应着各种互联网应用的入口,因此即使运营商服务不佳,粘性不得不在。当然,从博弈的角度看,携号转网政策的出台,根本上或许是为了“不转”。因为打开转网这条用户通道,就意味着运营商“过去的战绩”清零,都要直面“完全竞争的未来”。历史的商业“护城河”填平了,意味着未来谁的服务高出一筹,谁就能赢得用户,无论新老。如此一来,运营商继续提升服务的行动是可以预期的。携号转网后,你未必会真的去转网,但你的投诉电话,客服大概率会接听得更用心。

今天,我们早已不再怀疑,信息世界嬗动的一次翅膀,会在整个社会刮起一场飓风。犹记世纪之交,笔者用一坨蜿蜒盘旋的蓝色电线,将厚重的计算机与俗称“猫”的调制解调器相连,中断电话服务、耐心等待拨号后,虚拟世界的精彩映现在荧屏之上,那份悸动至今难忘。20年来,从安装固定电话收取初装费三五千到充话费送手机,从每月二十元定制短信包到“冰激凌”套餐流量随便用,从第一次网上购物时的将信将疑到如今“双十一”的大手大脚,日益稳定、先进的电信基础设施,为社会的创新与发展提供着必不可少的支撑。

物尽其用,货畅其流。资源条件不变的前提下,提升竞争、降低交易成本,本身就可以增进社会的总体福利。开启新一轮行业洗牌的携号转网,让用户用脚投票,让市场真正在资源配置中起决定作用,这样的竞争,值得期待。

(人 评)

太太乐借“进博会”东风传播鲜味文化

借进博会的东风,许多知名企业勇于开拓、锐意进取,在发展征程上越走越远,越飞越高,上海太太乐食品有限公司便是其中做得尤为出色的一例。

“高品质,好滋味”,太太乐作为全球知名的大型鸡精生产企业之一,早已在消费者心中形成了值得信赖的优秀品牌形象。1995年太太乐鸡精产销量一举突破三千吨大关,为企业的发展打下了坚实的基础,2006年,太太乐实现精类产品销量额突破5.6万吨,同时其于2002年牵头起草《中国鸡精调味料的行业标准》,2007年其起草的《中国鸡粉行业标准》也正式实施。2018年12月18日,太太乐年销售额逾50亿元。

成立30多年以来,太太乐不仅产品一直在围绕“鲜”字发展,企业更加肩负了传播鲜味科学和鲜味文化的使命,2007年太太乐开通工业旅游线路“鲜味之旅”,参观人数从每年数千人到如今年度参观人数10万人。“鲜味之旅”于2018年5月再次进行了升级改建,给消费者呈现一个更加丰富多彩的参观学习场所。

2018年“第六届鲜味科学与品质生活国际鲜味研讨会”的召开、“太太乐首届全国鲜味科学知识竞赛”的启动以及“《鲜味的秘密》”六集纪录片的播出都让太太乐在鲜味文化传播的道路上大放异彩。以后,太太乐还将持续打造更大的产业帝国,向100亿乃至200亿目标大步迈进。

从探索、起步到5.6万吨,太太乐人用了数十年时间;从鸡精类5.6万吨到精类10万吨,太太乐人用了6年时间;从精类10万吨到13万吨,太太乐人用了更短的时间……未来太太乐必将依靠30年来的铿锵脚步,尽快实现销量百亿乃至两百亿的销量目标。

“省猫闪店”全国首届供应链合作大会在深圳举行

11月17日,由全国首家致力于县域特色产品链接城市社区消费者的服务商——省猫闪购(深圳)科技有限公司主办的“省猫闪店”全国首届供应链合作大会在深圳举行。商务部研究院专家李建华、商务部信息化司原巡视员聂林海和中国国际电子商务中心研究院院长李鸣涛等专家嘉宾和广州市新基业彩印有限公司曾芳华,壹点壹滴集团董事长谭励耘,省猫闪购总裁徐小波,壹点壹滴董事、副总裁兼省猫闪购副总经理卢兆元等专家和业界代表共同出席中国社区新零售联盟成立仪式。

促进产业链、信息链、商品链、物流链、资金链等供应互通推动中国农业产业升级,助力农村农民增益增收,共同探索中国县域产业创新发展之路。会议期间,“省猫闪店”宣布将与全国100个县域展开供应链合作,与各级政府携手共建产业发展的新生态。截止目前,全国1000家“省猫闪店”建设工作正在全面进行,预计到2020年将达到万家规模。