



## 携号转网业务又有新动作

# 你的手机号码快要“自由”了

□大河报·大河客户端记者 李萍

炒了很多年的携号转网,在沉寂几年之后,突然又成为这几天的热点。据工信部消息,自12月1日起,天津、海南、江西、湖北、云南五个试点省市正式启用“携号转网”新规。很多人都在问,这项新规什么时候会在河南实施?



### 携号转网 老生成新晋网红

虽然这周携号转网成热门,但实事求是地说,它绝对不是小鲜肉,最多只能算是常谈的老生变成了新晋网红。

早在2006年,原信息产业部就发布了《信息产业部关于保障移动电话用户资费方案选择权的通知》,该文件又被业界称为“携号转套餐”政策。政策颁布后,各省市运营商根据自身的实际情况,或分阶段执行或全面执行。从执行的情况来看,用户在运营商开始实施的3~6个月内,对该政策表现出了相当大的热情,随着转套餐用户的需求得到释放,6个月后转套餐用户的比例明显下降。

2010年11月,工信部第一批携号转网试点在天津、海南启动。2014年9月,第二批携号转网试点在江西、湖北、云南三省落地实施。但由于手续繁琐,需要到相关运营商指定的营业厅办理携转业务,市场反应冷淡。

2017年8月,工信部明确指出要在2020年全国范围内推行携号转网服务,12月1日,天津、海南、江西、湖北、云南五个试点省市正式启用“携号转网”新规。从几个地方的媒体报道来看,办理携号转网业务的人并没有想象的多。据了解,携号转网新规实行的第一天,江西省已有六十多个手机号码完成了携号转网。与前几年呼声很高的情况相比,不温不火的状态算是如实反映了大家对该项业务的态度。

### 由热变冷 催化剂是市场变革

当初国家出台有关携号转

网的规定,其初衷就是促进通信市场的良性竞争。携号转网对消费者来说,可以减少用户的转网成本;对国家来说,能节约号码资源。还可以打破现有运营商的优势地位,从而促进市场竞争,优化市场结构,可谓“一举三得”。

从现实看,携号转网从2006年政策出台时的一片欢呼,到2010年试点启动备受关注,再到如今的变化,真实地反映了移动通信市场的进化和蜕变。当年携号转网受欢迎、受关注,是对于消费者来说,手机承载的功能就是通话和短信,一旦对运营商不满意,携号转网既方便自己,不用来回倒腾联系人,又可以对运营商施加压力。但随着移动互联网和智能手机的普及,现在的手机,通话和短信渐次退居次要功能,网上冲浪以及银行卡、支付宝、微信支付等金融功能,甚至很多影响自己生活的日常应用和社交功能,都与手机紧紧绑在一起。如果你携号转网,这些功能让你解绑,重新绑定等,都要花费大半天功夫。正是因为手机承载的功能太多了,很多人才发出感叹:现在携号转网,还不如我新开个户呢。

其实,也不是所有的消费者对携号转网都很冷淡,也有不少消费者对此项业务表现出了很大的期待。有网友表示,同一个手机号码可以在不同运营商之间自由“切换”,让用户自主选择权更大了,更换运营商的门槛降低了。虽然目前这项服务还在地

方试点过程中,但其代表的方向是明确的。在移动网络市场,未来阻碍消费者自由流动的限制会越来越来少。

还有网友认为,“携号转网”不仅是对消费者权益的有力保障,也能更大程度地激发电信市场的活力,以更大的竞争压力促使运营商切实降低资费标准、改进服务质量,推进通信行业供给侧结构性改革。

### 专家声音 携号转网推进行业进步

对于2020年全国范围内推行携号转网服务,多位业内专家均表示,这对于消费者来说是一件好事。

如果可以将服务做到位,携号转网对于广大用户来说没有坏处,只有好处。电信行业独立分析师付亮直言:“当用户的电话号码在各大运营商网络中都可以正常使用时,通过比较服务的质量和优惠程度,用户可以自行选择最满意的运营商,促使运营商改善自己的业务。”携号转网普及后,运营商良好的服务质量成为吸粉的关键,但用户也要小心各运营商现有的优势变劣势,不能简单用现在的服务体验选择运营商。对于大伙都关心的资费问题,业内专家分析下降的空间不大。在有关部门大力倡导提速降费的当下,资费已经很便宜了,下降的空间并没有想象中的大。真正推动费用下降的是技术和政策。

一项政策对行业的促进作用有多大,除了政策本身,落实也是关键。只有把改革的政策落到实处,运营商能够把工作做实做细,监管部门对具体成效和消费者反馈保持密切关注,及时纠正和预防可能出现的“潜规则”与“套路”,才能真正把政策的促进作用体现出来。

### 携号转网 河南还要再等等

看着人家可以享受携号转网的福利,很多河南消费者开始不淡定了:河南什么时候才能开展这项业务?记者就此与移动、联通、电信三家运营商联系。

河南移动的相关人员表示,河南不是携号转网试点省份,目前还没有接到相关通知,后续将按主管部门的统一要求,积极配合做好相关工作。联通和电信方面也表示,暂时没有接到通知,河南具体什么时候能办理携号转网业务,还不清楚。

## 跨行业合作助推融合

### 中国平煤神马集团与中国铁塔公司 河南省分公司签署战略合作协议

□大河报·大河客户端记者 李萍

11月30日,中国平煤神马集团与中国铁塔股份有限公司河南省分公司签订战略合作协议,建立全面战略合作伙伴关系,通过资源共享、资源互补,共同探索产业升级、转型发展之路。

平煤神马集团是国有特大型能源化工企业,是国内品种最全的炼焦煤、动力煤生产基地,亚洲最大的尼龙化工生产基地。河南铁塔是中国铁塔在河南省的分公司,主营通信铁塔、基站机房、电源空调等配套设施及室内分布系统通信设施的建设、维护和运营,在省内拥有通信铁塔10万多座,通信机房7.4万个,室内分布系统2000套,覆盖面积一亿多

平方米,是我省信息通信基础设施服务商。

根据协议,双方将充分发挥各自的资源、技术优势,广泛开展数据信息服务、资产信息化管理、电力保障和通信基础设施工程建设维护等方面的合作,共同开发各类创新产品及服务,持续拓展合作领域,推动产业融合升级,服务于经济社会建设,助推中原出彩。

河南铁塔党委书记、总经理薛敬进表示,此次签约是一次具有战略意义的牵手,传统产业与互联网的跨界深度融合,是践行“共享经济”的新发展理念的有益探索,将对双方未来发展和我省经济建设产生重要而深远的影响。

## 严选好货真低价 永乐携手大牌共庆生

□大河报·大河客户端记者 龚旭

12月5日,主题为“长有你 相伴有你”的永乐集团32周年庆典活动在北京集团总部举行,集团零售总裁王俊洲在会上表示,30多年来,中国零售行业经历了“从百货到连锁”“从连锁到电商”的阶段,正处于“互联网技术赋能线下,线上线下一体化”“人工智能和物联网技术赋能零售”的转型过程中。作为“家·生活”整体方案提供商,集团通过深刻洞察消费者需求,积极与合作伙伴产生协同效应,以“新业务、新市场、新技术”的举措,引领新零售时代的行业变革。

32周年庆典期间,集团从消费者需求出发,与美的、卡萨帝、松下、海尔、格力等众多品牌商家联合推出的多款定制化产品将以大力度优惠回馈消费者,严选好货真低价;家电满千返百,上不封顶;家电以

旧换新,最高补贴500元;还可参与集团“万人组团拼底价”活动。

活动期间,集团还推出“买贵赔、晚到赔、假就赔、以旧换新”四大特色服务来强化服务品质。其中,家电以旧换新最高补贴500元。永乐管家还推出了69元换iPhone电池、清洗家电5折起、套购商品一次达等物流配送服务产品。河南地区作为集团发展的中流砥柱,将会在河南大区总经理黄辉的带领下,紧跟集团的战略方针,把集团“新业务、新市场、新技术”战略在河南市场进行有效落地实施,全面带动河南大区的蓬勃发展,推动河南大区进入快速发展通道。在集团32周年庆典来临之际,黄辉表示,将会推出一系列的优惠活动回馈广大的消费者,集团32周年庆值得你等待。