

手机实名制为何遭遇“软执行”

新华社记者 刘敏 章菡 沈洋

新规定遭遇“软执行”

按照工信部部署,实施手机实名制旨在促进电信业务健康发展、保护客户权益。相关网站的调查显示,一半以上的手机用户对手机实名制表示支持。按说这项措施应当具有广泛的社会基础,然而有规不循的做法却仍有“市场”。

记者5日在北京市采访时发现,虽然大型营业厅已经按要求严格进行手机新用户的实名登记,但在一些报刊亭和路边店铺里仍然能够轻易买到“匿名”手机卡。

石景山区鲁谷社区一家小店里,记者提出不用身份证买卡,店主一下从柜台里拿出十几张“神州行”“如意通”“动感地带”手机卡。当被问及实名制对销售有何影响,这位姓陈的店主答道:“运营商的分销员还在送货,生意不受什么影响。”

在杭州市沈塘桥车站边的一个报刊亭,摊主说:“有客户点名就要非实名的卡。再怎么说身份证给我们,也无法辨别真伪。”在南昌市广场南路一家手机卡代售点,摊主虽会提醒买卡市民用身份证登记,但表示9月1日前的卡,不需实名登记。

终端零售如此,批发代理又如何呢?记者联系到一位长期给石景山区商辅送手机卡、自称北京移动西区分公司分销员的马女士,她说:“除了全球通的卡需用身份证办理外,其他一概不需要身份证。公司有办法给新人网的卡办理相关手续。”

记者在调查中发现,很多通过网络平台交易的手卡同样游离在实名登记之外。以某知名网络零售商圈为例,每天有40万件左右手机卡在出售,除个别商家在网店首页注明“实名购卡”之外,多数商家都表示不用实名登记,直接“拍下”即可。

记者向网站一位“四钻”级店主询问是否需要身份证信息,对方告知:“如购卡者希望实名,可以自己带证件去营业厅办理。或提供一个身份证号码我们帮着记录一下备用”。但是对于商家是否会将客户信息提交营业厅或是妥善备案,客户无从得知。

采访中一家网络购物运营商的负责人对记者说,并未接到工信部等相关部门对网络售卡需要实名登记指导意见。但是公司管理层已经注意到相关规定,会逐步引导网店卖家自觉配合有关工作。

9月1日起,我国正式实施手机用户实名登记制度,新入网手机用户需向运营商提供真实的身份证件进行实名登记。然而新规刚刚实施,记者却在采访中发现,一些地方特别是小规模代理点“匿名”便可购买新卡的现象仍然存在。

酝酿已久、呼声颇高的手机实名制为何未能做到令行禁止?是什么原因导致违规行为的存在?怎样维护新规有效实施?“新华视点”记者对这一系列问题进行了跟踪调查。



在南昌市拍摄的一家手机卡代售点,“匿名”手机卡仍然很受欢迎。 新华社发

违规背后是利益的驱动

关于手机实名制的讨论早在2002年就已开始,国内一些城市陆续启动手机实名制试点。然而当“靴子”终于落地之时,却为何仍难避免一些环节的“软执行”?

采访中记者发现,利益驱动是阻碍手机实名制推进的主因,部分运营商和代理商担心入网门槛提高后造成客户流失,因而对实名制采取半推半就的态度。买家的需求、卖家的利润、管理的漏洞共同构成“非实名”存在的土壤。

据了解,目前电信运营商放号有三种方式:自建营业厅、合作营业厅和代理点,实施实名制的主要难题是如何规范下游代理点。一些代理点往往以不具备身份证复印和辨别身份证真伪为托词,与监管部门玩起了“猫捉老鼠”的游戏。

那么这些代理点是怎样从运营商处拿到卡的呢?据了解,在运营商的放号平台中,一般一张身份证可以办理多张卡,这些号码出

售时不用客户重新登记。浙江一位运营商对记者说:“批发商拿着身份证来办理,我们没有理由不给他办。”

部分违规运营商应对实名制的方法则另有“猫腻”。北京市一位通信企业高管人员告诉记者,一些代理商通过与通信运营商的内部关系,囤积预交费卡,另有部分运营商和代理商抓住实名制刚刚启动的时机,在手机卡入网时间上“打主意”。

具体来说,一些运营商将大量预交费手机卡在9月1日前就“囤”起来,进行暂时停机等方法变通处理,再慢慢出售这些“睡眠卡”,卖出之后再行开通;另外一个办法是将9月1日以后卖出的非实名登记手机卡入网时间变更到9月1日以前。

在北京西单明珠移动通信营业点,一位工作人员拿出一本号簿,卡号价格从几百元到上千元不等。他说,9月1日之前“办好”的预付费卡不用实名登记,全球通卡是公司员工用自己身份证办理的,用户在买卡的

时候只需用本人身份证过一下户就可以。当记者问及他怎么拿到这些卡,他只回答:“公司有办法。”

房地产市场有地产商囤房囤地,电信系统也有代理商囤号?浙江一位通信服务代理商告诉记者:“反正两三年后才全部完成老用户的手机实名登记,现在买了方便的预交费手机卡,还可以用几年。”

应完善违规行为处罚制度

根据规定,手机新用户自9月1日起办理入网均需出示身份证明,对于没有实名制的老用户,运营商将用2到3年时间完成补登工作。现在新规刚出台就遭遇“软执行”,人们不禁担忧更为繁杂的老用户补登工作如何顺利进行?

分析人士认为,实施手机实名制不但能够帮助运营商减少客户欠费风险,加强对客户精确管理,而且能够保护手机用户的信息安全,维护用户权益,因此我国推行手机实名制势在必行,且应当出台相应的法规加以约束。

通信专家项立刚说:“登记过程中最关键的是要加强社会登记点的管理,必须要有相对专业的监管队伍和相关的处罚管理的方法。在立法上为通信运营商设定内容审查义务,履行对企业员工和业务代理商的监管、管理职责。”

工信部电信研究院通信信息研究所副所长徐玉表示,落实手机实名制最大的问题是对违规行为进行处罚缺乏法律依据。如此一来,推行手机实名制就会遇到多重阻力,或者变成政府部门的“一厢情愿”,单靠企业的社会责任进行内部约束,难以胜任。

专家认为,应对所涉及的运营商、通信监管机构、公安部门、邮政部门等的职能和作用进一步细化,对各方承担的权力和责任加以明确。建立问责制度,因“非实名”导致的非法电信行为要给予相关监管机构相应惩处。

此外,电信专家陈金桥建议,运营商在登记消费者信息时可以严格简化,尽可能减少不必要信息的填写,例如家庭住址、籍贯等。同时,启动全环节监控程序,包括从登记、存储、传输、回訪等,通过建立责任人监督制,加强业务管理,并定期对从业人员进行培训和考核。

新华视点

前八个月绿城农民现金收入增一成

本报讯(记者 卢文军 实习生 孙鹏)市农调队对全市12个县(市)、区930个农村住户的抽样调查显示:前八个月,全市农民现金收入人均8025元,比上年同期增加725元,增长9.9%,增幅同比提高0.9个百分点。

工资性收入较快增长。前八个月,全市农村居民的工资性收入人均2918元,增长12.9%,同比提高2.3个百分点。工资性收入占农民现金收入的比重36.4%,对现金收入增长的贡献率为46%。其中:在本乡(镇)地域内得到的收入人均2199元,同比增长12.1%,占工资性收入的比重为75.3%;外出务工得到的现金收入人均541元,增长18.4%。

家庭经营收入平稳增长。前八个月,全市农村居民家庭经营现金收入4379元,增长7.2%,同比提高0.1个百分点。家庭经营收入占农民现金收入的比重达54.6%。其中,出售农业产品得到的现金收入人均943元,增长8.8%;出售牧业产品得到的现金收入人均1401元,增长4.5%。

非生产性收入持续增加。前八个月,农民非生产性人均现金收入728元,增长15.8%,占农民人均现金收入的比重为9.0%。其中:财产性收入人均434元,比上年同期增长10.1%;转移性收入人均294元,增长25.4%。

组织机构代码网上受理平台开通运行

本报讯 近日,郑州市组织机构代码办事大厅的办公地址已由原文化宫路103号迁至华山路188号。新的办事大厅比原来增加了接待窗口,各项硬件设施也较以前更加完善。郑州市组织机构代码网上受理平台也于近日开通运行。

据介绍,郑州市市区范围内(不含高新开发区、经济技术开发区)需要办理组织机构代码有关业务的单位,不但可以到办事大厅现场办理,还可以登陆郑州市组织机构代码信息网,点击进入“网上办公”版块,根据不同业务类型,进行网上申报,代码办工作人员会在一个工作日内对您的网上申报是否受理给予回复。此项便民服务将可为您节约办事时间、提高办事效率。郑州市组织机构代码信息网网址是: <http://zzid.zhengzhou.gov.cn>。(尚方)

个性店名吸引眼球

本报讯(记者 王影)郑州几乎每天都有新店开张,为了突出个性招揽生意,店家做足“面子”工程,把注意力瞄准店名,在起店名上花尽心思。记者昨日搜街发现,有的店名凸现自我彰显个性,有的前卫泼辣,有的寓意深刻……郑州的大街小巷也因此变得丰富多彩。

记者在桐柏路、丰乐路、东里路等街道走了一圈,沿途看到不少有趣的店名:卖生活日用品的小店叫“这个小店不好玩”;外贸服饰小店叫“8,00外贸”;卖韩式服装的小店店名“优酷衣”,三个字是倒立着写的,令人误解店主安放了门头;时尚服饰小店“30℃”,字体大得惊人,“眼球”想不被吸引都难。

其中一家店老板李女士说:“一个店的店名起得出色、抢眼,对招徕顾客的确作用很大。”在李女士看来,起店名一要顺口,二要与众不同,最重要的是好记。同时,市民对于百花齐放的店名,也表示很养眼,增加了不少情趣。

免费燕麦早餐“开进”写字楼

本报讯 为引起市民对健康早餐重要性的关注,澳洲西麦燕麦组织的“我为中国添能量”全国百万大试吃行动于近日进驻本市,由芳香可口的速食燕麦粥带来的健康“补课”得到了白领朋友们的较高评价。

由于富含蛋白质、可溶性膳食纤维和其他营养成分,燕麦是公认的优质“早餐主粮”,作为燕麦领域的旗帜企业,西麦认为,应该把树立健康早餐的观念和习惯作为推广的第一步。市民只需在现场或登陆西麦能量网站(www.seamild.com.cn/power)登记,就能参与到增添能量的行动之中来——西麦的健康早餐会在每个周五的“欢乐能量派发日”将能量早餐免费送到你的手中。(武铭)

经济与法

交强险过期车辆 交通肇事咋赔付

本报讯(记者 武建玲 通讯员 唐孝勇)7日上午,市中级人民法院对一起道路交通事故人身损害赔偿案作出终审判决:因肇事车辆发生交通事故时,交强险合同已过期且未续保,判决肇事者、登记车主承担交强险责任限额以内的损失和费用,超过部分由承保商业三者险保险公司承担。

去年9月21日,章某驾驶妻子李某的小汽车,与骑电动车的魏某相撞。魏某伤情经鉴定构成十级伤残。此次事故经交警认定,章某负事故全部责任。事后,李某向魏某支付1.1万元,但双方就赔偿事宜未协商成功。魏某一纸诉状将肇事者章某、车主李某以及承保商业三者险的保险公司告上法庭,要求赔偿各项损失共计8万余元。

一审法院判决,除李某已向魏某支付的1.1万元外,保险公司在商业三者险保额5万元范围内进行赔偿,即保险公司直接支付魏某5万元理赔金;对超出部分的6000余元由章某、李某共同赔偿。保险公司不服,认为肇事车辆在发生交通事故时,投保的机动车交强险已经过期且未续保,承保商业三者险的保险公司承担的保险责任应当扣除肇事车辆在交强险范围内应承担的损失和费用,遂上诉至市中级人民法院,请求依法改判。

市中级人民法院经审理查明,交通事故发生时,肇事车辆的交强险合同确实已失效。根据李某与保险公司的约定,保险公司关于其承担的保险责任应当扣除肇事车辆在交强险范围内应承担的损失和费用的理由,应予支持,遂作出上述判决。



9月8日,香港苏富比举行2010年瑰丽珠宝及翡翠首饰秋季拍卖会,展出四套总价逾1亿港元的钻石、宝石、翡翠及珍珠等焦点拍品。图为模特在展示钻石蝴蝶别针、蓝宝石指环、天然珍珠镶钻耳环以及天然珍珠镶钻项链。新华社发



即将进行原地扩建改造的宁波火车站9月7日晚送走最后一批旅客后正式关闭,从9月8日起由宁波铁路东站正式“接班”。扩建后的宁波南站将有站房5万平方米,比改造前扩大16倍多。届时,宁波铁路交通主站将重新迁回南站,而东站将作为永临结合的过渡性客站。

9月8日,在宁波铁路东站,乘坐宁波至重庆K1078次列车的旅客从新站台上车。新华社发

户分类 村收集 乡运输 市处理 新密生活垃圾中转经验全省推广

本报讯(记者 孟斌)昨日,省住房和城乡建设厅下发通知,要求全省各地结合实际情况,学习新密市、长葛市、漯河郾城区等三市(区)的建制镇生活垃圾中转站运行管理的主要经验,尽快建立健全乡镇生活垃圾中转站运行管理长效机制,充分发挥其社会效益。

8月下旬,省住房和城乡建设厅组织9个督察组,对全省建制镇生活垃圾中转站运行情况进行了第四次集中督察,在全省

874个建制镇生活垃圾中转站中共抽查131座,正常运行120座,占抽查总数的92%。在督察中发现,新密市、长葛市、漯河郾城区等三市(区)建制镇生活垃圾中转站运营机制较为健全,运行管理模式良好,社会效益逐渐显现,他们的主要管理经验将在全省推广。

通知称,新密市积极建立“户分类、村收集、乡运输、市处理”的垃圾清运收集处理模式,在建制镇生活垃圾中转站运营经

费保障方面,采取垃圾进中转站前的清扫、收集、运输费用由镇财政负担,垃圾进中转站后的运输处理费用及管理人员费用由市财政补贴的办法,对全市11座建制镇生活垃圾中转站运行管理费用做了核算,每年市财政补贴100万元,逐月拨入市住房城乡建设局。

漯河市郾城区、长葛市也分别探索出值得推广的生活垃圾中转站运行管理经验。

致富故事

“透明”带来的财富

本报记者 郑磊 通讯员 徐克镜 文/图

“我走上致富路有一个秘诀:透明经营,顾客点什么菜,我当面做,炒菜过程全公开。”昨日,在二七区永安社区某饭店,店老板杨立不向记者介绍自己的致富经。

“穷人的孩子早当家,我们姊妹多,家里穷,我早早就想学一门手艺改善家境。”杨立不向记者诉说学艺经历,因家里穷,弟妹们没有吃喝,1970年,年仅17岁的他就响应国家政策,作为知青“上山下乡”,被安排到陕州东郊二十里铺莆田农场种地。其间,他掌握了诸多蔬菜的营养价值,为以后配菜炒菜奠定了基础。

1975年,他被安排到一家饭店,因勤学好问,聪明能干,被提拔做厨师,“由于我在家中就会做饭,加上掌握了一定的配菜基础,所以我的炒菜技术提高得很快。”杨立不还说,他逐渐学会了豫菜系、川菜系、粤菜系等100多种菜的做法。其间,还从其他师傅那儿学会了闷饼、手抓饼等面食做法,深受顾客欢迎,有时

遇见春节高峰一天就能炒出500多份。

2002年,因单位效益不好,杨立不被迫下岗。“当时自己小孩正上学,妻子所在的单位也破产,全家生活一下陷入困境。”杨立不面对当时的生活艰辛记忆犹新。后来,杨立不决定利用自己的厨艺创业致富。

因家里没有积蓄,他就向亲戚朋友借了8000多元,在二七区保金街开办了一家小店。杨立不还说,由于自己店小,刚开业没有信誉度和知名度,她坚持维持。前三年,几乎没有挣到钱。到了2005年,他突然想出“明厨炒菜”的办法,让顾客了解自己炒菜的全过程,靠干净、实惠、低廉赢得了顾客。一时间,附近居民和单位纷纷来订饭。为诚信经营,他把每天买的肉、米和蔬菜价格、地址都列出来贴在店内,并对顾客承诺:只赚加工费,送货上门,经营日渐红火。如今平均年营业额达到20多万元,真正走上致富路。

图为杨立不向员工传授切菜技艺。

