

运营商设拦截防线 多部门从源头打压

全国防骚扰信息综合服务平台正加紧建设

“您的房子要卖吗?”“年利率4.5%的贷款考虑一下吗?”“20天英语培训您了解一下?”“健身游泳馆新开业,现在办卡可打八折”“我公司现推出全新保险产品,健康、人寿、意外、大病能保尽保”“办理我行信用卡,第一年免年费”……相信很多人都接到过这样的推销电话,甚至有时一天能接十几个,令人不胜其烦。

一时间,骚扰电话这个屡禁不止的陈年痼疾,再次成为舆论热点。人们纷纷晒出短信截图问:“运营商这次是要动真格了吗?”“骚扰电话这次终于能被彻底根治了吗?”

防御战:标记+拦截

治理骚扰电话的“作战计划”,是2018年7月30日工信部、最高人民法院、最高人民检察院等13个部门印发的《综合整治骚扰电话专项行动方案》(以下简称“《方案》”)。《方案》决定自2018年7月起至2019年12月底,在全国开展为期一年半的综合整治骚扰电话专项行动。

这份“作战计划”不仅明确了各“兵种”的责任分工,而且还制定了详细的行动时间表。比如《方案》要求在2019年3月底前,各大运营商要具备通过短信、闪信等业务为国内手机用户提供涉嫌骚扰电话来电号码标注提醒和风险监控警示能力。

针对骚扰电话的“侵袭”,首先要打好防御战。运营商和互联网企业给用户设置的第一道防线是“号码标记”业务。

与过去用户完全暴露在骚扰电话的“火力”下不同,如今大部分骚扰电话打

时,旁边往往会有一行小字,显示“该号码被多少人标记为诈骗电话/广告推销/快递外卖……”用户看到这些标记,可以直接挂断拒接,大大减少了上当受骗和受骚扰的可能性。

但有人会说,即便没有形成通话,但手机频繁响铃、震动,也很烦人。能不能干脆就不要让它们接入?可以。这就是第二道防线:“来电拦截”业务。

比如,中国移动就推出了“高频骚扰电话防护”业务,用户发送“KTFSR”到10086即可完成免费开通。用户可以在公众号内设置个性化的拦截规则,针对骚扰电话重灾区的“400”“950”“951”“952”号段,用户也可以选择一键拦截。据悉,中国联通、中国电信的相关业务也已建设完成,正在内部调试。

虽然第二道防线还未完全筑成,但依托“号码标记”的第一道防线,用户仍然可以下载专业防骚扰电话APP,通过设置“拦截阈值”(该号码被标记次数超过某一数量时自动拒接)来实现骚扰电话的拦截。

用户按照流程完成上述设置后,被电话骚扰的频次将大幅下降。但即便如此,仍难免有漏网之鱼。因为骚扰电话也在不断“进化”,拦截技术智能化的同时,骚扰技术也在“智能化”。比如今年“3·15”晚会曝光的骚扰电话机器人,一天能打5000个电话,是传统人工效率的10倍以上。

这就提醒我们,治理骚扰电话,仅仅止于被动防御是不行的,必须还要有反击的手段。

反击战:“断粮”+举报

兵法云:欲破军取胜,必先断其粮草。要破解骚扰电话“武器升级”的问题,必须先断掉它们“军火商”的供给,要从源头上切断骚扰电话相关软件、设备的信息来源。

北京市通信管理局日前集中约谈了百度、奇虎360、搜狗等搜索服务提供商。针对网络上依然存在的“嗜池”“改号APP”等骚扰电话软件、设备的变体词、关联词组等问题,要求3家搜索企业进行全面清理排查,建立动态监测和屏蔽机制,对骚扰电话软件和设备信息要发现一起屏蔽一起。3家搜索服务提供商表示,将严格贯彻落实工信部及北京市通信管理局的要求,全面排查存在的问题,立即进行整改。

“断粮草”之后,还要用好举报这个手段。对于骚扰电话的漏网之鱼,大多数人只是抱怨两句,最多把号码拉入黑名单,但并没有进行举报,甚至许多人都不知道该如何举报,或者觉得举报没有用。

对此,12321网络不良和垃圾信息举报中心主任郝智超说:“请告诉大家,举报一定是有用的。”

根据《方案》,工信部委托中国互联网协会建立12321举报中心,统一受理骚扰电话举报,同时也要求各电信运营商建立骚扰电话举报处置机制。用户可以下载12321的APP或者拨打运营商服务热线进行骚扰电话的举报。

但郝智超表示,目前治理骚扰电话仍然存在一些难点。首先,是“用户意愿”确认难。面对举报信息,许多企业辩称,该用户并未明确表示拒绝推销电话,因此不知者不怪。

大决战:平台+立法

现存的治理手段中,绝大多数是把压力给了电信运营商,而那些骚扰电话真正的呼出者、受益者,比如做电话营销的房地产企业、金融机构、教育机构等,却没有受到多少实质性的惩罚。同时,目前的技术拦截手段,大多数只是帮用户捂住了耳朵,却少有办法堵住那些利益驱动方的嘴巴。

骚扰电话是一个社会问题,而不仅是通信行业的问题,其他各部门也要积极负起责任来。

这样的呼吁已经得到了“兄弟部队”的积极回应。3月29日,国家市场监督管理总局发布了《关于开展“守护消费”暨打击侵害消费者个人信息违法行为专项执法行动的通知》,就是“未经消费者同意或者请求,或者消费者明确表示拒绝的,向其发送商业性信息”的违法行为。

进行“大决战”,必须要有大威力的武器,国内正在加紧建设两件对骚扰电话“杀伤力”极大的武器:一个是全国防骚扰信息综合服务平台;一个是《个人信息保护法》。

《方案》时间表显示,中国将在2019年12月底前初步建成这一平台。而《个人信息保护法》则将对骚扰电话、不规范营销电话等行为作出明确的法律规定,彻底改变治理骚扰电话无法可依的局面,这将是治理骚扰电话的“核武器”。

战役蓝图已经画好,终极武器正在路上,人们期待骚扰电话早日从日常生活中消失。(韩维正)

“种养一体”效益凸显 实现农牧循环发展

伊利与牧场合作伙伴更加贴心

五月的暖风吹拂下,青岛绿草源牧场外的小麦泛着绿油油。牧场还田的牛粪,让一株株麦苗长得非常茁壮。牧场场长高冠俊指着这片充满生机的田野,对前来服务的伊利鲁东奶源区域经理闫海滨说:“伊利推动的种养一体化,帮我们解决了养牛‘吃’和‘拉’的两大难题,我们再也不愁了!”

为了帮助牧场更好地发展,伊利经过探索,推动粗饲料本地化种植,促进种养结合、种养一体。闫海滨介绍说:“伊利从2013年就开始推动这项工作,帮助合作牧场就近解决饲料供应,降低饲养成本,同时推动粪污还田,实现农牧循环发展。”

推动“种养一体” 解决发展难题

绿草源牧场存栏奶牛800多头,此前为了处理粪污,牧场租赁了一批土地,用牛粪来种干果。伊利的技术人员到牧场服务时看到这个情况,很是可惜:“你们有这么好的资源,不拿来种饲料养牛,有点儿舍本逐末了。”伊利技术人员建议牧场自种粗饲料,这样省下的钱比种干果赚的还要多。

在伊利专家的建议下,绿草源牧场选择与当地环境适宜的玉米、小麦、旱稻、花生秧等作为种植品种。伊利还组织绿草源牧场的人员参加饲料种植相关的培训,帮助他们学得“功夫”在身。

2017年,绿草源开始尝试自种粗饲料。种子播下去,又有牛粪这样的上好有机肥,庄稼长势非常喜人。收割时节,伊利的技术人员又来到田间地头,进行现场指导。高冠俊说:“伊利的技术人员指导得非常细,我们的切割刀不行了,还会督促我们去磨一磨。”然后是晾晒、装窖、做青贮,整个过程伊利技术人员都会跟踪指导。开窖的第一时间,牧场还要将饲料样本寄到伊利奶科院,奶科院的专家



绿草源牧场附近田地种植的小麦快要收割了,高冠俊和闫海滨商议饲料制作储备等一系列工作安排。

经过化验,分析饲料的营养成分,为牧场做合理的饲料配方。

在饲养环节,伊利的牧场SOP管理有着详细的流程和细致的操作规范。在精细的喂养下,奶牛的单产也有大幅提升,从之前的28—30公斤逐渐提高到现在的37.5公斤。事实证明,自己种粗饲料也能把牛养好。高冠俊掰着手指头算了算,说:“靠自己种饲料,牧场每公斤奶的饲料成本从原来的2.2元降到现在的1.9元。另外用牛粪施肥,肥料钱一年也省下近20万。省下来就是挣的,这么算起来,我们一年多挣了100多万,这要感谢伊利的帮助。”

提供全面帮扶 热情周到服务

佳顺牧场在种养一体化道路上起步较早。早在2009年,佳顺牧场就开始用处理后的牛粪种植青贮等粗饲料。但由于缺乏技术指导,青贮制作的流程不规范,开窖之后不是上面烂

了,就是边上烂了,造成很大的浪费。自从2012年和伊利开始合作,这种情况获得大大改观。伊利通过技术培训、现场指导,帮助牧场掌握饲料“烹饪”的方法。佳顺牧场的业主孙道金说:“有伊利的技术指导,我们的饲料再也没烂过。以前是不用进口苜蓿就不会养牛,现在奶牛吃我们自己的料也能养得好!”

除了技术帮扶外,伊利还帮助牧场解决饲料种植中“钱”的问题。为了帮助合作伙伴解决融资难题,伊利创新产业链金融模式,从2014年开始,与银行等金融机构合作,推出“青贮保”等金融产品,帮助牧场解燃眉之急。去年,佳顺牧场就利用“青贮保”,获得伊利300多万元的资金支持。业主孙道金说:“这么大笔资金,伊利一个礼拜就帮我们解决了,我们都没想到有这么快!”

拓宽联结途径 促进行业共赢

牧场自己种植粗饲料有时缺乏足够的

土地资源,为此伊利还推动牧场和种植户合作,通过密切产业联结,来解决饲料本地化种植中遇到的问题,同时带动农牧民增收。拿绿草源牧场来说,虽然自己种植了1600亩的粗饲料,但每年还有3000吨的缺口。为了弥补这个缺口,绿草源牧场与当地种植户合作,签订协议,种植户来种,牧场来收购。这个过程,伊利依然会投入其中,帮助牧场把控饲料的品质等。伊利推动的产业联结模式,让种养双方实现了共赢。绿草源牧场场长高冠俊说:“从本地购买饲料,我们省了钱。同时,种植户的收益也高了。”位于山东临朐的新荷牧场则完全采用向周边种植户收购的方式,实现粗饲料本地化种植。新荷牧场共带动周边种植户4800亩地的粗饲料种植,每年为种植户创收48万元。据统计,在伊利的推动下,仅青贮玉米一项,在全国就带动了260多万亩的种植和销售,全年为种植户带来16亿元的收入。

当前,“种养一体化”是国家着力倡导和扶持的生产模式。伊利作为行业引领者,通过推动“种养一体化”,密切与原奶供应商的利益联结,在帮助他们降本增效的同时,推动奶业生产与生态协同发展。这些工作,最终也是为消费者提供更好的品质服务。通过推动“种养一体”,伊利把品质保障工作前置到牧草种植环节,真正做到从源头打造一杯营养健康的好牛奶。可以说,助力奶业振兴,保障乳品品质,伊利又走在行业前头。

松软的卧床上,奶牛悠闲地反刍着,它们咀嚼的已不仅是“洋西餐”,也有适口的“家乡饭”。五月的微风吹过,它们似乎能闻到牧场外麦子散发的悠悠清香……

(郝理)