

# 价格升易降难、绑定销售条款眼花缭乱 话费套餐 套着套路

手机通信套餐价格升易降难、部分低价实惠套餐被运营商单方面取消、绑定销售条款让人眼花缭乱……尽管手机通信“提速降费”推行多年，但一些消费者想办理称心如意的套餐，依然面临障碍。

## 办套餐易 换套餐难

“流量剩太多了，套餐远超出实际使用需求。”进入12月，吉林省长春市市民黄先生看到手机上剩余20多个GB的流量，想在明年换个套餐。

两年前，黄先生办理了一款每月129元的手机套餐，包含30GB国内流量，同时包括家庭1200兆宽带网络等服务。

黄先生说：“没承想，想换低价套餐，不是打一通客服电话就能解决的。”

办套餐易，换套餐难。黄先生从客服处得知，要换低价套餐，还需补上一笔违约金，“办套餐时，业务员就推荐了几个不同价位的套餐，问我办哪一款，没提过违约金的事。”这笔违约金，让黄先生多了几分犹豫。

在海南省海口市，市民王先生遇到了类似烦恼。

“您好，我想把之前99元的套餐，改成你们新推出的39元大流量套餐。”前不久，王先生致电运营商客服，希望变更自己的套餐。

“先生，非常抱歉，这款39元的套餐是新用户专属优惠，老用户暂时无法办理。不过我们可以为您推荐另外几款套餐……”客服回答。

“那我能换成什么样的低价套餐呢？”王先生问。

“我为您查询到，可以选择一款29元的套餐，包含5GB通用流量和100分钟通话。”客服建议。

当王先生对此表示不满意，并询问为何不能办理“新用户专属”套餐时，客服给出了新的解决方案：“如果您确实喜欢这款39元的套餐，建议您可以考虑新办一张卡来使用，同样非常划算。”

想省钱，要么放弃用了多年的老号码，要么只能在几款“性价比不高”的老套餐里打转。王先生的遭遇并非个例。

记者调查发现，与过去“强硬拒绝”不同，如今运营商的办法更显精明，用“新老用户有别”等软钉子，将老用户“固定”在高价套餐里。

## 合约捆绑 增加成本

带着疑惑，黄先生来到单位附近的一家营业厅，详细了解换

套餐情况。

“业务受理单上写得很清楚，全屋光宽带合约包，共36期合约，在产品有效期内用户承诺在网。如申请办理提前解约，需支付解约赔偿金。”业务员说。

对于所谓的业务受理单，黄先生几乎没印象：“当时就让我签了个名，也怪自己没注意，没想到里面含了这么多条款，这次看了才知道。”在黄先生追问下，他终于得知合约的违约金金额为40元乘以未履约的月份数。

更让黄先生不解的是，当时办理套餐时，业务员曾咨询是否需要提高网速，推荐了一项收费活动，而如今，对于该活动，另一名营业员的说法却与之前推荐办理时的说辞不同。

“当时的业务员说有一个3年599元的活动，可提高全屋网速，赠送全屋光纤覆盖设备。我寻思相当于3年后设备归我，这才办理的。”黄先生回忆。

如今，经详细咨询后，黄先生却被告知，这599元实际上是设备调测费，3年合约期满后需归还设备。“不还就算我整丢了，还得赔偿。”黄先生说。

“感觉自己被忽悠了，前后说法不一，之前办理时明确说的是赠送设备，我才办理的。”本是奔着更换套餐而来，却没想到此前的“到期赠送”实为“有期使用”，这让黄先生更为头疼。

记者调查发现，“合约捆绑”是运营商“留住”高消费客户的常见套路。

“说是回馈老用户，上门免费送手机，结果话费套餐悄悄从99元涨到159元，还签了3年合约！”不久前，一名博主在社交平台上分享了父亲的遭遇。当她发现问题并要求取消时，运营商强硬拒绝，声称有老人签字和视频为证，提前解约需支付高额违约金。

这类“合约机”套路，往往针对老年群体。业务员上门推销时，通常只强调“免费送”，对高额套餐、长期合约、违约责任等关键信息含糊其词，甚至刻意隐瞒。一些老人在不完全知悉的情况下签字、拍视频，等到子女发现话费异常时，为时已晚。

可在相应条款基础上，制定更为详细的规范性文件，对运营商的销售行为进行约束。同时，监管部门对上述乱象应加大日常执法监管力度，还要畅通投诉渠道，为消费者维权提供有力保障。

法律专家建议，一方面，监管部门应定期针对“合约机”套路等群众投诉集中的业务开展专项整治。另一方面，消费者对推销通信套餐里的“免费”“优惠”等字眼要多些警惕，如遇侵权，可及时通过12315（消费者投诉举报热线）等渠道申诉。

据人民日报报

# “国奖、省奖”竟被明码标价售卖？ 公开叫卖 卖掉公信

国创赛、挑战杯等国家级大学生赛事本应是公平竞技的赛场，但一些中介机构，包括在校大学生，竟然通过“挂名”和“项目整体售卖”的方式，在网上明码标价出售这些赛事奖项，帮助参赛大学生“躺拿省国奖”，价格从数千元至数万元不等。

业内人士认为，这不仅有害教育公平，助长学术不端风气，影响赛事权威性与公信力，而且极易滋生教育腐败。网络平台、赛事举办方、高校、教育部门要形成合力，遏制国家级大学生赛事售卖奖项乱象。

## 中介明码标价“保奖”

有网民在网上“吐槽”国家级大学生赛事：“国创赛、挑战杯、三创赛这些A类创新创业比赛，网上随便一搜，挂名保奖的一大堆，国金3万，国银2万，国铜1万，一个个明码标价。”

记者检索发现，微信公众号“扁鱼学社”宣称可以助力国创赛、挑战杯、三创赛获奖，甚至定制保奖。11月17日，“扁鱼学社”发文称，可以“协议式一作保奖”，从计划书、PPT（大师级）定制到全方位包装等到比赛结束，由专家一手辅助定制辅导，最低作为一作，获取国家A级创赛省三等奖。合同制，适合需要创赛保研的同学。价格15000元起。

“扁鱼学社”除了有后端的售卖环节，前端还有回收项目的环节，形成完整产业链。据其公众号发文，高价回收国创赛、挑战杯、三创赛、职规赛竞赛项目，回收价格为：省级三等奖或省铜奖200元；省级二等奖或省银奖250元；省级一等奖或省金奖350元；国家级三等奖或国铜奖700元；国家级二等奖或国银奖900元；国家级一等奖或国金奖1200元。职规赛回收价格为创赛的一半。

事实上，“扁鱼学社”并非个案。微信公众号“云帆创赛”宣称，针对想要拿奖但没有队友、没有项目、没有时间的同学，他们团队可提供“协议式保奖”服务，具体分为“组队协议保奖”和“一作保奖”，并公布了具体的收费标准。微信公众号“高校科创竞赛指南”则称，可以“协议式一作保奖”，价格为15000元起，同时还可提供“挂名拿奖”服务，“组队协议式保奖”价格为2000元起。

## 价格数千至数万元

记者暗访发现，一些中介机构

将国家级大学生赛事做成了生意，原本只是提供辅导服务，后来异化成收钱卖奖，号称帮助大学生“躺拿省国奖”，完全违背了赛事的本意。具体方式主要分“挂名”和“项目整体售卖”两种。

通过闲鱼平台，记者搜索“挑战杯挂奖”发现，有大量经营此类项目的店铺。有些店铺销售“挂名”服务。譬如，一家店铺标注“互联网+、三创赛、挑战杯挂奖”，具体内容为：已有成熟项目队伍、缺队友，直接入队，只挂名字，不用做事，躺拿省国奖，显示已售40+。一家店主告诉记者，他们是挂名拿奖，客户只负责挂个名，其他环节全程由他们负责。

有些店铺销售整个项目。譬如，一家店铺标注：“国创赛、三创赛、大学生创新创业双创项目均适用。绝对原创，保证质量，同一个项目，一人只卖一个，不会冲突。计划书均配套PPT，也有相应学习成长材料，项目计划书页数为50页到100页，内容既可供学习，也可直接用于参赛。”

不同的服务内容，价格不同。一家店铺的报价为“挂名省奖”5000元，“项目整体售卖”9000元。另有中介给出的挂名价格为：从省三到国一分别是2000元、3000元、4000元、8000元、10000元、15000元。

除专业中介机构外，记者发现，还有一些商家可能是在校学生。一家店铺销售养老领域的机器人项目，商家自称是江苏一所大学的学生。

一家店铺的工作人员与记者微信私聊时表示，手上有现成的队伍和渠道资源。当记者询问：“和评委有认识的吗？”对方回复称：“也有。”并承诺拿不了奖可以退钱，还发来截图显示单日营收突破25万元。

## 说法

## 损害教育公平 亟待重拳整治

国家级大学生赛事乱象背后有着巨大的现实利益驱动。多所高校的学生称，国家级竞赛奖项是很多高校研究生推免（保研）资格中的硬性指标或重要加分项，在综合测评中，国家级竞赛奖项是拉开差距的“大杀器”，直接关系到能否获得奖学金。

有关人士认为，这种买卖奖项的行为不仅与赛事创办初衷相悖，而且损害教育公平，助长学术不端风气，也影响了国家级赛事的权威性与公信力。此外，将教育领域的荣誉变成商品，为权力寻租和利益交换提供了土壤，极易滋生教育腐败。

专家建议，要遏制大学生竞赛中的卖奖、买奖乱象，需要多方合力、重拳出击。一方面，网络平台要加大对公开售卖奖项中介机构的治理力度；赛事举办方应完善评审机制，坚决打击挂名、搭便车、花钱购买整个项目等行为；高校需要对参赛作品加强审核与监管，发现造假行为严肃查处。另一方面，教育部门需要优化大学生评价机制，降低“一奖定综测”的权重，建立更加多元、综合的人才评价体系，同时加强教育宣传，引导广大师生形成诚信治学、公平竞赛的良好风气。

据经济参考报

## 说法

## 依法落实消费者自主选择权

吉林大学法学院诉讼法教研部主任贾志强教授表示，消费者在办理套餐时，运营商和销售人员负有告知和提醒义务，不得虚假宣传、片面夸大或混淆资费优惠幅度。建议消费者在与通信套餐销售人员沟通过程中，重点详细了解并确认宣传表述模糊的服务费用性质及变更或退订方式，做好证据留存。

贾志强认为，应进一步细化行业规定和服务标准。消费者权益保护法等提供了最基本的法律保障框架，监管部门和行业协