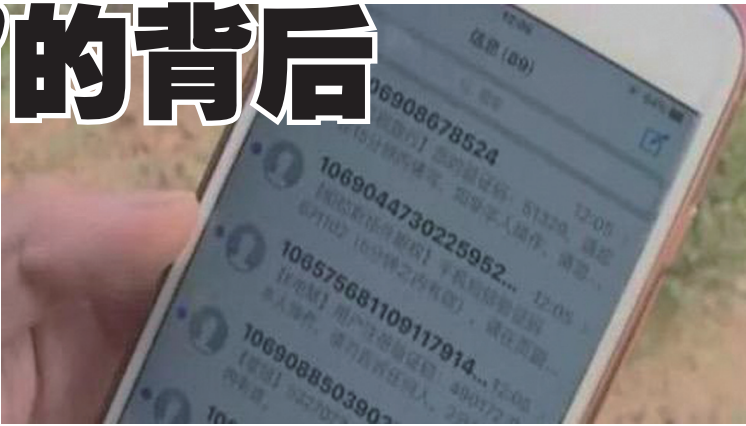


不想要、躲不掉、惹人恼

106 骚扰短信“轰炸”的背后藏了什么猫腻？



“×××又发大红包啦,搜索领取!”“恭喜您获得5万元贷款额度,点击领取!”记者调查发现,这类包含着诸如营销推广、物流外卖、政务验证等内容的短信大部分由106开头的号码发出,甚至一些短信还能精准地使用收信人的真实姓名;不同短信群发商对于内容的审核强度也不一致。

新华社电

106 骚扰短信让广大手机用户不堪其扰

“‘双十一’是各个商家的广告短信,这段时间是支付宝红包码,奇怪的是,你用手机屏蔽这个号码的短信,一段时间后同一家公司又用另一个106号段发来推广信息。”说起106短信,厦门市民庄女士显得有些无奈。

业内专家向记者介绍,106短信平台是指三大通信运营商提供的网关短信平台,手机上收到的106号码开头的短信均由该平台发送。

不想要、躲不掉、惹人

恼,成为遭受106号段短信骚扰用户的心声。在社交媒体上,有关106号段骚扰短信的吐槽不胜枚举。

记者在查阅自己的福州移动手机号时发现,最近10天仅被手机安全软件拦截的106开头的无效短信就有30余条,加上未被拦截的短信,日均收到此类短信在5条左右。有些营销推广短信内容甚至含有记者姓名等个人信息,而其中一些短信来源并非记者曾经光顾过

的网店或企业。

在新浪微博上,以“106短信”为关键词进行检索后可以看到,不少商家正利用微博招徕106短信平台的“生意”,这些商家大多以“到达率高、转化率高、三网不屏蔽”等为广告语进行宣传。

记者在淘宝、QQ等渠道搜索发现,推销106短信平台渠道的商家也不在少数,针对不同的短信条数和短信内容,商家的报价不尽相同。数量越多,单价越

低,5000条短信的单价在7分钱左右,当数量到达10万条,价格降到每条5分钱,而部分涉及“A货”“博彩”“股票”等内容的短信价格则相对较高,每条售价在8分至3角。

还有一些卖家表示,只要发送数量达到10万条以上,即使是博彩、网贷等灰色地带甚至违法违规推广信息,经过对内容的修改“伪装”后,也一样可以由106短信平台发出。

齐抓共管,将反垃圾短信进行到底

在堵截106短信平台垃圾短信问题上,中国移动福建分公司称,2018年该公司拒绝引入106短信平台客户560余户,行业拦截短信量1280余万条;中国联通福建分公司未列明拦截短信数量,但对平台客户的违约行为作出一般、严重、重大三类分级;中国电信福建分公司表示,将提升技术手段,加强垃圾短信管控,为用户手机净屏工作承担应有的责任。

腾讯手机管家安全专家杨启波建议,有关部门的监管应该聚焦在合作渠道上,比如建立规范的短信群发监督过滤系统,对有问题群发行为、服务提供商和运营商进行直接管理。

杨启波同时指出,一般手机用户可以在手机中安装专业软件来识别拦截各种骚扰诈骗短信,部分品牌手机也自带相应的防骚扰功能,避免群发短信骚扰。

上海金融与法律研究院执行院长傅蔚冈认为,尽管当下用户习惯已从短信转向微信等即时聊天工具,但仍有不少中老年用户保留阅读短信的习惯,有关部门需要加强对这类用户的保护。傅蔚冈建议各通信运营商在提供通信服务的基础之上,更加注重承担企业社会责任,积极投身社会共治治理。

高额利润让 106 短信平台变了味

腾讯手机管家的统计数据 displays,仅今年第三季度,用户主动举报垃圾短信3.99亿条,而其中通过106短信平台发出的垃圾短信占比高达92%。记者在调查采访中发现,高额的利润回报、便捷的运作手段让一些经营106短信平台的商家铤而走险。

——有多种代理模式,利润回报诱人。记者以加盟代理为由,从一名专门从事106短信平台营销的代理处得知,其大客户

主要来自网贷和荐股企业,一些博彩业者也在使用。他向记者推荐了三种代理模式,并表示每谈成一笔业务,可获得10%的提成,一些敏感行业提成更高。“成交一个大客户够吃半年。”这名代理说,“一个客户充值10万元,你就能净赚1万元。”

——获客门槛低,运作便捷。记者发现,一些短信平台以“提供接收方手机号”作为交易门槛。记者在百度中输入“手机号

码生成器”,轻易就可以下载到用于生成不同地区手机号的软件,按照自己选定的号段即可成批生成相应的手机号码。一位电商从业者告诉记者,除下载号码生成器外,在一些贩卖个人信息的QQ群中也可以用批量购买的方式获取完整的客户信息。一些拥有会员管理系统的网店或企业则可以直接导入会员手机号,向其精准推送营销广告信息。

——垃圾骚扰短信判定标

准不一。中国电信福建分公司在给记者的采访回函中表示:106短信平台发送的短信内容多样,不同用户接受标准也不尽相同,当前相关法律法规也缺乏垃圾短信的判定标准。“把‘双11’变成‘双||’,一些使用关键词的拦截技术可能就失效了。”业内人士表示,一些平台运营者为了“骗过”骚扰拦截,使用异形字来代替原有关键词,客观上也增加了骚扰识别与拦截的难度。

中国“莱特兄弟”:模拟飞行台上的“飞行家”

新华社哈尔滨12月16日电 “这辈子只坐过飞机,这回终于开了一把。”在哈尔滨市一家航空科普馆体验过模拟飞行,68岁的老人赵向阳心满意足。让老人圆梦的是一个“草根玩家”创业团队——哈尔滨莱特兄弟科技开发有限公司。

从开发第一块电路板,到自主研制飞行模拟舱,从组建兴趣小组,到成立科技公司,刘忠亮、葛俊、付强、周志园,四个来自不同地区、不同职业的飞行爱好者,在短短几年时间里实现着同一个“飞行梦”。

被游戏激活的“飞行梦”

1987年出生的刘忠亮从小痴迷飞机,但对于在山东农村长大的他来说,翱翔天空是个遥远的梦想。在苏州一家电子厂工作后,一款模拟飞行游戏让他觉得“离天空近了一点”。

“玩游戏还不过瘾。”刘忠亮说,2009年他创办了中国模拟飞行论坛,汇集了很多和他一样的飞行爱好者。

一天,一个“飞友”在论坛里晒出一张电路板照片,电路板上的开关、按钮,可以代替鼠标调节“飞机”的高度、速度和航向。这让刘忠亮眼前一亮:“有了足够的实体硬件,是不是可以造个模拟飞行器?”

刘忠亮和上海、郑州等地的“飞友”组成硬件开发小组,说干就干。为组建模拟舱,当时的小组成员、在郑州从事室内设计周志园在自家楼下租了一间地下室,队友们把各自负责的零部件研制好,就纷纷赶来这里组装、焊接。

“我们很快发现,这些努力远远不够。模拟舱是个庞大的系统工程,需要不断投入时间、精力,还有‘砸钱’。”小组成员、在郑州一家旅游公司做调度的付强说,这个大胆的设想曾一度面临破灭。

2012年,一位来自哈尔滨的飞行爱好者葛俊得知他们的“飞行计划”后,立即投资30万元。有了这笔资金,他们的模拟舱研发驶入快车道,雏形初现。

“要做,就做到更大。”2014年春天,刘忠亮和团队成员一起辞职,北上哈尔滨与葛俊汇合,并联合成立公司,取名为“莱特兄弟”。

刘忠亮说,1903年莱特兄弟发明了第一架飞机,圆了人类飞上天空的梦想,他希望中国大地上也能出现开创人类历史的飞行故事和飞行英雄。为了这个“飞行梦”,值得赌一把。

距离蓝天,究竟有多远?

曾在海外生活的葛俊热爱飞行,还考取了私人飞行执照。当他回国后发现,中国的飞行文化

和国外相比很不成气候。模拟飞行市场的匮乏让他甚至找不到“可以玩飞的地方”。

葛俊说,飞行模拟舱是飞行员训练的必需品,因为很多故障的处置训练不可能用真飞机。然而,模拟舱属于高精尖设备,市场几乎被国外厂商垄断,模拟舱价格从数百万元到上千万元不等,让普通爱好者望尘莫及。

“只有自主研发,才能降低生产成本。”刘忠亮坚信,这一定会给飞行员培训带来“福音”。

连续两年多时间里,小到每个螺丝钉,大到整个电路,他们都坚持自主设计,工作到凌晨一两点是常事。除了自己摸索,他们还邀请经验丰富的机长和教练员前来“试飞”,专挑毛病、找缺点,让技术难题一项项突破,生产流程一步步完善。

经过反复论证和试验,2014年8月,第一台按1:1比例研制的波音737-800模拟舱工程机诞生,并在一年后完成标准化生产流程。

2016年11月,“莱特兄弟”再次完善的飞行模拟舱通过了中国民航科学技术研究院FTD4级鉴定。刘忠亮说,这是进军专业航空培训设备的第一步。

让“莱特兄弟”欣喜的是,圆梦路上,他们得到了当地政府的支持,公司所在厂区三年内享受免租政策。“这对于初创企业来



一名飞行教练正在操作、展示哈尔滨莱特兄弟科技开发有限公司研发的飞行模拟舱。

说,是不小的福利。”葛俊说。

让更多中国孩子离天空更近

按键规整,灯光斑斓,窗外绚烂……飞行舱被誉为“最美办公室”。周志园说,这份美丽背后集合了物理、电子、编程、材料、飞行驾驶等诸多领域的专业知识。他们的“飞行梦”已经吸引越来越多专业人士加入,其中包括不少外国专家,公司已经在荷兰、北京、天津、哈尔滨等多地建立研发中心。

如今,“莱特兄弟”自主研发的波音737-800模拟机拿到了美国波音公司的数据包授权和商标授权。他们还收购了美国一家航校,为进军飞行员培训领域打下基础。

一路走来,付强十分感慨,同

行看待他们的目光在不断变化。“2014、2015年,他们说我们是‘了不起的玩家’;2016、2017年,他们开始和我们讨论技术层面的东西;到了现在,已经把我们看成竞争对手。”

谈及规划,刘忠亮说,“莱特兄弟”的小目标,其实是个大愿景。他们正在调试的模拟机将申请更高等级的鉴定,而未来他们希望参与到国产大飞机模拟机的开发研制当中。

“莱特兄弟”计划把模拟飞行体验推向大众,通过航空科普馆,方便更多中国孩子近距离接触航空、体验航空、了解航空。

“让飞行文化在中国普及,培养出更多飞行爱好者,把飞行梦种进孩子们的心里。”刘忠亮说,这是关乎中国未来飞行人才储备、航空强国建设的大文章,也是“莱特兄弟”将一直努力的方向。