

宽限期保留期

用户指南

文档版本

01

发布日期

2024-05-23



版权所有 © 华为技术有限公司 2024。保留一切权利。

非经本公司书面许可，任何单位和个人不得擅自摘抄、复制本文档内容的部分或全部，并不得以任何形式传播。

商标声明



HUAWEI和其他华为商标均为华为技术有限公司的商标。

本文档提及的其他所有商标或注册商标，由各自的所有人拥有。

注意

您购买的产品、服务或特性等应受华为公司商业合同和条款的约束，本文档中描述的全部或部分产品、服务或特性可能不在您的购买或使用范围之内。除非合同另有约定，华为公司对本文档内容不做任何明示或暗示的声明或保证。

由于产品版本升级或其他原因，本文档内容会不定期进行更新。除非另有约定，本文档仅作为使用指导，本文档中的所有陈述、信息和建议不构成任何明示或暗示的担保。

华为技术有限公司

地址：深圳市龙岗区坂田华为总部办公楼 邮编：518129

网址：<https://www.huawei.com>

客户服务邮箱：support@huawei.com

客户服务电话：4008302118

安全声明

漏洞处理流程

华为公司对产品漏洞管理的规定以“漏洞处理流程”为准，该流程的详细内容请参见如下网址：

<https://www.huawei.com/cn/psirt/vul-response-process>

如企业客户须获取漏洞信息，请参见如下网址：

<https://securitybulletin.huawei.com/enterprise/cn/security-advisory>

目 录

1 宽限期保留期..... 1

1 宽限期保留期

宽限期：指客户的包年/包月资源到期未续订或按需资源欠费时，华为云提供给客户进行续费与充值的时间，宽限期内该资源可以正常使用。

保留期：指宽限期到期后客户的包年/包月资源仍未续订或按需资源仍未缴清欠款，将进入保留期。保留期内该资源不能正常使用，但对客户存储在该资源中的数据仍予以保留。

资源进入宽限期/保留期后，华为云将会通过邮件、短信等方式向您发送提醒，提醒您续订或充值。保留期到期后，包年/包月资源仍未续订或按需资源仍未充值缴清欠款，存储在该资源中的数据将被删除，包年/包月资源将被释放，按需资源将被删除。



宽限期规则

宽限期内您可正常使用已购买和开通的资源，您应当支付宽限期的费用。

1. 包年/包月资源续费：在续费时因余额不足出现续费不成功，华为云不会立即停止您的服务，资源进入宽限期。若您在宽限期内对资源续费，包年/包月资源在宽限期内产生的相关费用将在您续费时一并收取（抵扣续费周期时长）。
2. 包年/包月资源未续费：资源到期后自动进入宽限期。包年/包月资源在宽限期内产生的相关费用将在您续费时一并收取（抵扣续费周期时长）。
3. 按需资源：客户账号因按需资源自动扣费导致欠费后，客户账号将变成欠费状态。欠费后，按需资源不会立即停止服务，资源进入宽限期。您需支付按需资源在宽限期内产生的费用，相关费用可在[华为云官网>费用与成本>费用中心>总览“欠费金额”](#)查看，华为云将在您充值时自动扣取欠费金额。

保留期规则

进入保留期后的资源，您不可以正常使用，但存储在该资源中的内容会被系统保留。保留期到期时如您仍未全额付费，相应的资源将被释放或删除，您资源的内容也会被删除。

1. 包年/包月资源：宽限期到期，若您仍未对资源进行续费，则资源进入保留期，保留期内资源不可用。若您在保留期内对资源续费，包年/包月资源在宽限期和保留期内产生的相关费用将在您续费时一并收取（抵扣续费周期时长）；若保留期到期您仍未续费，相应的资源将被释放，您资源的内容也会被删除。
2. 按需资源：宽限期到期，若您仍未支付账户欠款，则资源进入保留期，保留期内不计费。保留期到期时，若您仍未支付账户欠款，相应的资源将被删除，您资源的内容也会被删除。

宽限期和保留期时长规则

华为云中国站宽限期和保留期时长设定如表1-1所示。华为云有权根据客户等级定义不同客户的宽限期和保留期时长。

表 1-1 不同订购方式宽限期和保留期时长规则说明

客户等级	包年/包月资源		按需资源	
-	宽限期（自然日）	保留期（自然日）	宽限期（自然日）	保留期（自然日）
V5	7	15	7	15
V4				
V3	7	7	1	7
V2	1	7	0	7
V1				
V0	1	1	0	1

说明

客户等级由累计消费金额决定，年度累计消费越高，等级越高。查看客户等级及更多相关信息请参见[如何查看客户等级？](#)

特殊说明

针对促销活动等特殊场景，如促销活动官方页面有明确的宽限期与保留期说明，以活动页面规定为准。

关于消息&短信产品、语音交互服务SIS的宽限期和保留期服务说明，请以产品文档页面相关描述为准。