

敢打硬仗 啃硬骨头 全力推进精品网络建设

——记山东移动潍坊公司诸城分公司党员曲建军

曲建军,39岁,是潍坊公司诸城分公司建设维护部主任。提到曲建军,忍不住想到一个“拼”字。在“两学一做”学习教育专题研讨会上,曲建军说过这样一段让人印象深刻的话:“作为一名共产党员,理想信念要坚定,开拓进取的精气神要足,要敢做事,更要敢担事,还要做成事!要能拼搏,善拼搏,敢拼搏!要做到在任何岗位、任何地方、任何时候、任何情况下,都牢牢记着自己的党员身份,党员就得带头干!”

2016年,诸城建设维护部工作在全市排名第一;2017年上半年,排名全市前三。好成绩离不开公司上下同心,凝心聚力,攻坚克难的决心和魄力;离不开应对网络建设各种不确定和不可预见因素的反

应力和敏锐性;离不开及时解决网络建设前后出现问题的掌控力和责任心。

敢不敢啃硬骨头,用数据说话。自开展打造精品网络活动,特别是“提能力 强执行 促发展”主题活动开展以来,曲建军充分发挥尖兵带头作用,要求员工做到的,自己首先做到,充分起到了模范带头作用。在高价值小区FTTH建设过程中,曲建军全程包靠小区,抓结果,抓责任,对未建设的居民小区狠抓落实。从谈判到建设到开通,一趟不行,两趟,两趟不行,再跑两趟,直到拿下。奥运花园小区是诸城高价值小区,40多栋楼,市场需求很大。物业经理一直以各种理由拒绝我们FTTH宽带进入,

曲建军来来回回跑了6趟,物业经理一直未见面。曲建军想这样一趟趟不见面不如来个“守株待兔”。得知该小区物业经理下午要回小区,曲建军就从下午2点一直等到5点。苍天不负有心人,终于等到物业经理。曲建军带着60名住户签名的联名材料,一个箭步冲上去,直接塞到了物业经理手里。并从各个方面对移动宽带接入如何提升小区档次,如何让住户满意进行了讲解。最后物业经理看到了移动公司的诚意,最终同意进小区建设。2016年,家客开通站点758处,端口建设113168个;2017年上半年,新增端口38936个,始终保持全市前三名的好成绩。

敢不敢打硬仗,用数据证明。在

LTE建设中,曲建军充分发扬敢于打硬仗、敢啃硬骨头的优良作风,以解决高价值区域LTE建设为目的,从宏基站、室分、微站选址、确址、建设,列明责任人,列明完成时间表,从传输、设备、调测全部明确责任人,真正做到了事事有落实,事事有回音。有问题的及时反馈到工作微信群,曲建军第一时间解答和解决,确保开通流程顺畅。枫香湖畔小区是诸城高价值小区,该小区有34栋楼,小区周围宏站信号无法有效覆盖,信号一直较弱。一方面是用户反映强烈,一方面是小区大源物业担心建设会破坏小区防水影响美观,不同意建设楼间对打。曲建军组织成立了“枫香湖畔攻坚克难小组”,几个党员首当其冲地站了出来。针

对物业提出的问题,一一分析解决。通过创新化设计防水,制定个性化美化天线,终于得到了物业的认可。目前该小区楼间对打正在顺利施工中,率先完成了4G楼间对打信号覆盖,室内分布覆盖,FTTH宽带覆盖,为市场的发展做了强有力的网络支撑。2016年诸城共建设宏站222个,微站12个,室分34个,无论站点开通数,还是开通进度,均列全市第一名。

“专业化运作,精细化管理”,严格按照省公司和市公司的要求,扎实工作,不断创新,持续提高网络维护能力;新形式,新挑战,曲建军坚决以共产党员的素质要求,立足本职,锐意进取,为打造公司精品网络做出贡献。

通讯员 刘长文

潍坊联通顺利完成“双十一”重点网络保障

面对一年一度的“双十一”网购盛宴,各家电商使出浑身解数,众多网友也为商家众多的“秒杀”、“抢购”积蓄能量;为保障双十一期间网络通畅,提升线上网民的购物体验,应对大流量的网络冲击,潍坊联通网优中心根据省公司部署,结合去年双十一的流量增长情况,开展一系列工作,提升网络应对能力。

首先结合不久前的十九大重点保障预案,启动双十一网络

保障应急预案,加强值班监控与故障调度,确保网络安全与稳定。根据2016年双11对应小时粒度环比增长比例预估2017年小区对应小时流量、用户数及PRB利用率,并按小时总流量大于15G且平均用户数大于40、PRB利用率小于60%,且满足扩容标准小时次数大于或等于3的标准进行预估,统计出需扩容的小区数量;同时,对现网基站覆盖区域的分布、用户特点进行分

析,做好峰值预估,评估现网基站承载容量,做好新增小区开通及CA扩容,提升现网网络承载能力。

同时协同建设部门,重点做好高校校园,两园一队,2I2C等重点区域的新站及室内分布系统的建设,增强覆盖;密切监控双十一期间的各基站及小区流量、PRB资源利用率等指标情况,对因各种原因未及时得到基站增补和扩容的小区,做好统

计、分析,提出改善措施,为今后新一期的工程建设规划提供精准依据。

“双十一”期间,潍坊联通共计完成43个基站的双载波扩容,完成8个基站的CA载波均衡调整,有力保障了双十一期间的移动网用户购物体验,为合作伙伴坚守的“天下没有难做的生意”的使命提供网络保障的同时,也提升了潍坊联通移动网的客户感知。通讯员 聂利列 经济润

移动支付对提升国人“获得感”贡献率最高

出门不带钱包,一部手机就能搞定吃穿住行;菜市场买菜,路边摊买早点,都可以手机扫码支付;以往需要跑腿、排队才能办的事,足不出户就可以完成……这些5年前还无法想象的事,已经变成我们习以为常的生活。国内权威智库机构“瞭望智库”发布的一份报告显示,过去5年,中国的科技创新带来了民众“获得感”的持续提升,科技领域“获得感”得分5年间增长72%,仅过去一年就提高了约20%。在各领域的科技成果中,支付宝为代表的移动支付在提升民众“获得感”中的贡献率最高,占26%。

科技创新带来“获得感”飙升

这份《2012-2017科技创新对人民群众“获得感”贡献分析报告》,是国内第一份科技领域“获得感”报告。报告显示,2012-2017年,中国人科技领域“获得感”总得分由50.01上升至85.99,5年间增长了72%;其中,过去一年科技“获得感”上升最快,增长约20%。这可以在过去5年我国科技成果集中爆发,高铁、移动支付、网购、共享单车等新技术快速普及的事实得到印证。

为世界人民带来“获得感”

报告同时指出,中国创新发展战略不仅为中国人民带来更多“获得感”,也在通过技术输出和经验共享,为世界人民带来“获得感”。在高端制造、移动支付、共享经济等与人们生活密切相关的领域,中国正在从“跟随者”变成“引领者”。以支付为例,为解决电子商务的信任问题,2004年支付宝诞生,开创引领了移动支付、信用贷款,以支付为入口连接公共服务等技术和模式创新,带动了一大批跟随者,让中国的移动支付实现“弯道超车”,取得世界领先地位。而就在近期,奈斯比特、里夫金、赫拉利等多位世界级未来学者不约而同聚焦中国,认为中国正成为下一轮科技革命的焦点和中心,“中国浪潮”正在兴起。

通讯员 张茂涛

聊城联通第三届羽毛球团体赛成功举办

11月11日,聊城联通第三届羽毛球团体赛在聊城奥体中心成功举办,东昌府分公司代表队力拔头筹再次捍卫冠军地位,聊城联通党委书记、总经理姚东、工会主席,副总经理陈龙、副总经理朱宪平出席了开幕式。

近年来,聊城联通充分发挥文体协会作用,其中羽毛球运动拥有更广泛的群众基础,连续三年举办了羽毛球团体赛,调动了广大员工强身健体积极性。开幕式



上,工会主席陈龙在致辞中希望全体运动员弘扬体育精神,比出激情、赛出干劲,比出团结、赛出友谊,比出水平,赛出风格,取得比赛成绩和精神文明双丰收。除羽毛球团体赛外,聊城联通将继续开展更多文体活动,充分利用各种条件,因陋就简,组织更多的员工合理安排业余时间,积极参加乒乓球、网球、健身、歌唱、诗朗诵等各种文体活动。通讯员 申晨光

淄博电信开发区分公司开展“如何做好团结协作”主题研讨

为更好地践行十九大精神,改变慵懒工作作风和本位主义思想现状,提升个人和团队的“政治意识、责任意识、规矩意识、担当意识”,近日,淄博电信开发区分公司组织开展了“如何做好团结协作”主题研讨活动。

此次活动中,区县全体员工积极响应,展开大讨论、深理解,自我剖析存在问题,思考下一步如何开展工作。同时结合自身岗位,以《如何做好团结协作》为题撰写心得体会,内容包含“我应怎样干好工作,怎样理解我和我

的岗位在团队中的作用及重要性,怎么认识工作中的协调和配合作用,我是怎么协调和配合别人工作”。

通过研讨,大家能够坐下来认真思考自身存在的问题,与区县公司领导面对面的交流个人体

会,对各位支局长下一步更好开展工作起到了良好的促进作用,支局长也积极表态,下一步要加强团队建设,从自身做起,提升个人能力,提高四个意识,努力为公司更好发展贡献力量。

通讯员 张巧丽

潍坊电信联合市青联举办“打造物联网生态圈 助推新旧动能转换”青联讲堂

11月10日下午,中国电信潍坊分公司团委与潍坊市青联举办“打造物联网生态圈 助推新旧动能转换”第八期青联讲堂。市教育、农业、经济、文化艺术、医药卫生、社会组织、社会中介、技能人才等各界青联委员参加活动。

活动现场,与会人员首先参观了中国电信潍坊分公司智慧大棚、智慧家庭组网、智慧停车等信息化业务演示观摩,对物联网的应用有了初步了解。参观结束后,中国电信潍坊分公司物联网专家为大家作了题为《构建精

品网络,推进生态合作,拥抱万物互联新时代》的报告,从初识物联网、广义与蜂窝移动物联网、NB-IoT窄带物联网的商用情况和行业政策发展现状等几个方面进行了深入讲解。

通过参加这次青联讲堂活

动,我对智慧云有了更多的认识,我们工作中的很多数据,都可以上传到云储存中,不仅保障了数据安全,节约了运营成本,更节省了办公空间,提高了办公效率,真正实现了快捷高效办公。通讯员 张巧丽

泰安铁塔公司“绚丽夜空”户外广告业务推介会成果丰硕

为加快推进拓展新业务,2017年11月9日,泰安铁塔公司组织举行了“绚丽夜空”广告业务推介会,全市18家广告业翘楚公司参加了推介会,现场签订10份业务合作协议,取得丰硕成果。

推介会上,泰安铁塔公司详细介绍了铁塔公司的基本情况、业务经营范围、广告合作模式和运营策略,现场举例分析测算了铁塔广告技术方案、成本和效益,强调了在广告业务推广上的政策优势、网络优势、运维优势、

资源优势,具有广阔的业务发展空间。与会广告商对铁塔广告模式表示赞同,就具体合作事宜及疑难点与铁塔公司进行深入沟通交流,表现出较强的合作意愿,10家广告商现场签订了业务合作协议。

本次广告业务推介会的顺利召开,是践行铁塔公司业务战略转型的重要举措,将更好地促进落实资源共享社会责任,实现“通信塔”向“社会塔”的转变,促进共建共享共赢。

通讯员 艾成才

电信服务专版

政策指导: 山东省通信管理局信息通信管理处
承办: 山东省通信行业协会
订版电话: 0531-82092808