# 移动公司无线维护工作总结(合集9篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-03-11

*移动公司无线维护工作总结120xx年x月进入中国通信产业有限公司泸州分公司后，按照公司的要求和工作安排，组织人员对全市300多个C网基站进行基站基础资料创建及对联通划转站进行全面割接整治，后又将全市400多面单极化天线换为双极化天线。通过参...*

**移动公司无线维护工作总结1**

20xx年x月进入中国通信产业有限公司泸州分公司后，按照公司的要求和工作安排，组织人员对全市300多个C网基站进行基站基础资料创建及对联通划转站进行全面割接整治，后又将全市400多面单极化天线换为双极化天线。通过参加公司组织的培训课和自学后，使我了解了

ZTE8800、ZTEI2等设备的传输与接收原理，掌握了中兴型主设备的维护及优化。能熟练地对基站及配套设备进行维护，并正规的学习了光电缆的接续、封焊。为以后的线路维护工作打下了良好的基础。树立了完整的通信网概念，对CDMA无线基站的维护优化产生了强烈的学习求知欲。在公司及部门的安排带领下，积极参加公司组织的内训，还常常组织班组人员轮流讲授本专业、本岗位的培训课，使班组成员对本专业的相关知识有了巩固与加深，了解和掌握新设备、新技术、新的操作要求与规范...安全生产事关职工生命和企业财产安全、事关社会稳定，只有全员懂得安全知识，提高安全对生产要重性的认识，只有集中力量抓安全生产，坚持安全第一，使职工和管理人员都牢牢树立起安全意识，真正警醒起来，才能真正保障企业生产的安全运行。严格遵守安全生产责任制和安全操作规程。“安全生产责任重于泰山”，在企业内部，各部门、各班组也要按照各自分工坚守岗位，切实负起安全责任，并实行按制度奖罚分明，对检查出的隐患整改及时到位。实践证明，安全生产责任制能切实做到防患于未然，对于生产事故的发生能起到明显的遏制作用。为了做到生产，我坚持在每天早例会和每周的周会中，让班组全体员工及实习人员认真学习并严格遵守公司的安全生产制度，贯彻执行公司和部门对安全生产的指令和要求。平时坚持搞好安全生产设备、安全装备、消防设施及防护器具的检查维护工作，使其保持完好性能和正常运行。我还时常督促教育新员工正确合理使用劳保用品、工作器具、正确使用灭火器材。通过培训提高了职工的安全生产操作技能和遵守安全生产规章制度的自觉性，提高了全班维护人员的工作水平??

**移动公司无线维护工作总结2**

开展网络与信息安全责任考核工作必要性

对于网络与信息安全责任考核工作来说，只有对其开展的必要性有深入的理解和认同之后，才能够在实际的工作中进行有效的贯彻和落实，做到“信息安全，人人有责”。中国移动开展网络与信息安全责任考核工作的必要性主要有以下几方面：1.保障公民财产安全和社会良性发展中国移动每年都会收到大量关于电信诈骗的投诉，电信诈骗对公民的财产安全和社会的稳定有着极大的危害。中国移动开展网络与信息安全的考核工作，能够就社会发展中的一些危险因素，以及潜在的风险和漏洞进行及时的排查和处理，净化网络环境，为公民信息的传输和资源的获得提供良好的技术支撑。中国移动广西公司长期派驻人员到\_门反虚假信息诈骗中心协助办公，进行涉案号码信息查询、关停等工作；提取嫌疑号码提交给公安刑侦、技侦部门，提供线索；协助公安机关捣毁网络诈骗窝点，捉拿犯罪嫌疑人，收缴\_等作案工作；配合当地公安机关加强打击伪基站工作。截至20\_年底，累计破获伪基站案件39起，缴获伪基站设备40台，抓获犯罪嫌疑人43人。2.优化企业内部管理的必然选择客户的满意度决定市场的份额。客户的满意度是通过基层分公司和员工来提升的，因此，在开展网络与信息安全责任考核工作的初期阶段，中国移动就把考核的重点放在基层运营公司，通过提高基层人员的信息安全意识来提升整个集团的网络与信息安全实力，从而获得较高的客户满意度。按照考核要求在基层建立有效的客户投诉和反馈途径，更好地了解客户对网络与信息安全方面的需求，从而提升服务的有效性。实践证明，中国移动通过开展有效的网络与信息安全责任考核工作，进一步优化了企业内部管理，提升了客户满意度，从而使更多的用户选择使用中国移动的服务。

开展网络与信息安全责任考核工作的问题

目前，中国移动的网络与信息安全责任考核工作尚处于探索和完善阶段，随着技术和制度都在不断地完善和发展，社会环境的变化，安全责任考核工作的侧重点和难度也在不断地提升。就中国移动而言，在当下网络与信息安全责任考核工作过程中，主要存在以下几方面的问题：1.执行情况参差不齐中国移动各地区分子公司对于信息安全工作的重视度以及信息安全方面的资源和能力差距比较大。虽然在考核之前会对各个指标进行专业性的指导和说明，但是往往由于参与考核的基层人员能力有限，造成考核结果与实际情况之间的偏差，影响考核结果的准确性。另一方面，对于一些难以定量的指标尚未形成固定的考核标准，在考核过程中会出现模棱两可的情况。对于技术性指标的考核主要体现在通信设备安全性和保密性方面，虽然技术在不断发展，但是对于那些作用周期长以及新技术方面，当前考核手段难以纳入并得到有效执行。2.忽视客户满意度对于中国移动来说，客户满意度是生存和发展的决定性因素，如何通过有效的途径了解客户对企业产品和业务的看法或建议，是企业需要重点关注的内容。同时，客户对信息安全性的重视度也在不断提升，在这样的背景下，中国移动包括第三方权威机构在对网络与信息安全工作进行考核时，对信息安全考核的目标认识存在一定的误解，往往为了达到考核目标，把客户的满意度割裂出去，相关工作开展更多从企业内部进行，忽视了客户对企业信息安全满意度的内容。

中国移动网络与信息安全责任考核工作经验

1.统筹谋划、狠抓落实，不断总结提高不断总结考核工作经验，将各分子公司的网络信息安全工作与集团考核工作有机结合。年初，明确考核工作思路，制定下发考核要点，细化任务进度和工作措施。同时，各分子公司加强培训交流，详细解读考核要求，开展经验分享。集团公司加强督查、狠抓落实。年中，组织各分子公司开展考核工作实地检查，及时发现问题和薄弱环节，明确整改要求和落实措施，推动问题尽快解决。年底，制定评分模板，量化细化考核指标，确保打分客观、准确，真实反映中国移动企业网络信息安全工作落实情况，务求考核要求落到实处。2.强化网络与信息安全责任考核意识网络与信息安全考核工作是一项长期性的工作，要想取得良好的成果，关键是提升整个公司人员对安全责任考核工作的认识，使安全责任工作深入到每位移动员工心中，贯穿于其日常的具体工作中。通过责任意识的强化，能够提升员工和管理者的重视度和对于网络与客户信息的有效保护，提升信息的安全级别。同时，通过强化意识，让员工从自身的工作情况出发，对本单位内部的网络与信息安全责任考核指标进行有效的讨论，提升考核的实效性，切实从技术层面保障考核效果的及时性和准确性。3.兼顾各方利益群体，加强协调和沟通网络与信息安全责任考核工作要想达到良好的考核效果，需要主管部门及各运营商多方面的共同努力。首先，需要国家相关部门通过法律、政策等方面的有效约束，为营造良好的网络与信息安全创造环境；其次，中国移动作为电信运营商之一，要与同行业的其他两个运营商进行密切的合作和相关技术的共享，将自身的优势转化为行业的优势，提升整个电信运营行业的网络与信息安全层次；第三，相关的网络与信息使用单位要根据自身的需要将相关的信息反馈给电信运营企业，为其提升网络与信息安全考核的等级提供必要的信息支撑。4.增强客户满意度在考核指标中的比例客户满意度对移动业务的发展有着决定的作用，正是因为中国移动根据客户对信息传递速度越来越高的要求，才率先推出了4G业务。因此，在开展网络与信息安全责任考核工作时，要将客户对本企业网络与信息安全工作的意见和看法进行有效的吸纳，这样，一方面提升了客户的满意度，无形之中提升了企业的竞争力；另一方面，也有助于企业将外部环境纳入到网络与信息安全责任考核工作中，提升考核工作的认可度。

**移动公司无线维护工作总结3**

全业务代维工作专题汇报工作刚刚在杭州大厦结束了，我才有如释重负的感觉，不管结果如何，全业务代维资格与能力论证、专题汇报两项工作都告了段落；但是我们毕竟准备了一个多月，彷徨、紧张了好多天，而今，种种情绪皆随着会议的落幕而渐行远去……

回想起来，这一个多月又是过得忙碌而有序的：从五月底开始，便开始准备论证材料，每天对着《代维公司全业务代维资格与能力论证细则》中的两张表格逐一搜集整理资料、分类统计、找分公司领导签字、排版装订，生怕哪一部分被遗漏。论证检查结束后工作重心转到了专题汇报ppt的制作：我曾一度彷徨要汇报的内容太多，无法在给定的20分钟内一一陈述，公司高层为此前后三次碰面讨论汇报的侧重点；又在正式汇报前一周举行两次模拟演讲，最后几天我比较紧张，虽然内容已经确定不变了，但是我演讲的时间始终无法控制在二十分钟以内。好在我们维护中心的其他人提出了好多中肯的意见，陈总甚至逐页给我指点演讲的语速和重点。我知道，站在台上的是我一个人，但是没有我们团队的集体智慧，我肯定无法在这二十分钟内镇定自如、娓娓道来。

不过从检查与汇报的结果来看，也暴露出了我们工作的不足点，我相信对于这些问题的总结与反思，对我们公司以及对我个人成长都是很有积极意义的。

**移动公司无线维护工作总结4**

光阴如梭，日子在弹指一挥间就流逝过去，就在此时回头总结之际才意识到时间的匆匆不待。20xx年7月，作为刚刚跨出校门的，带着懵懂和对即将开始的工作的期待我进入到了移动公司，来到这个团结温暖的大家庭。第一个岗位是作为营业员在营业厅进行为期两个月的实习。实习的过程就是学习的过程，在营业厅各位“前辈”们的指导下，业务水平也日臻成熟。营业厅的生活很苦，但是看到客户们满意而归的笑容，工作一天的我们再辛苦也值得。实习结束后，经领导安排在业务部成为了一名业务管理员。业务部就像是战场的作战指挥所，制定市场的发展战略。每天都要处理很多的数据，不容许丝毫的疏忽，也让我深深的体会到“天下大事,必作于细”这句话的含义。在业务部的时间虽然短暂，却让我在业务部这一群可爱的人身上学到了坚忍不拔的意志和勇往直前的气魄，对我今后的工作和生活将会是一笔巨大的财富。

我现在的工作岗位是基站维护员，主要是负责基站电费、无线基站的维护优化产生了强烈的学习求知欲。在公司及部门的安排带领下，积极参加公司组织的内训，还常常组织班组人员轮流讲授本专业、本岗位的培训课，使班组成员对本专业的相关知识有了巩固与加深，了解和掌握新设备、新技术、新的操作要求与规范...安全生产事关职工生命和企业财产安全、事关社会稳定，只有全员懂得安全知识，提高安全对生产要重性的认识，只有集中力量抓安全生产，坚持安全第一，使职工和管理人员都牢牢树立起安全意识，真正警醒起来，才能真正保障企业生产的安全运行。严格遵守安全生产责任制和安全操作规程。“安全生产责任重于泰山”，在企业内部，各部门、各班组也要按照各自分工坚守岗位，切实负起安全责任，并实行按制度奖罚分明，对检查出的隐患整改及时到位。实践证明，安全生产责任制能切实做到防患于未然，对于生产事故的发生能起到明显的遏制作用。为了做到生产，我坚持在每天早例会和每周的周会中，让班组全体员工及实习人员认真学习并严格遵守公司的安全生产制度，贯彻执行公司和部门对安全生产的指令和要求。平时坚持搞好安全生产设备、安全装备、消防设施及防护器具的检查维护工作，使其保持完好性能和正常运行。我还时常督促教育新员工正确合理使用劳保用品、工作器具、正确使用灭火器材。通过培训提高了职工的安全生产操作技能和遵守安全生产规章制度的自觉性，提高了全班维护人员的工作水平。

**移动公司无线维护工作总结5**

竞聘演讲稿(通信公司副总经理)

尊敬的各位领导，各位评委，同事们，大家好！

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。

我叫刘\*\*，现任\*\*移动通信分公司财务部主任，\_党员，90年1月毕业于黑龙江省邮电学校财会专业中专；98年7月毕业于黑龙江省电视大学财会专业大专；20xx年1月毕业于黑龙江省行政管理学院财会专业本科；其间94年10月考取了助理会计师资格；20xx年5月考取了会计师资格。

80年至83年10月旅大警备区小长山守备区司令部服兵役，任报务员上士；83年11月至87年8月\*\*市邮电局电报科报务员；87年9月至90年1月黑龙江省邮电学校财会专业学习，任党支部书记兼班长；90年2月至95年4月\*\*市邮电局计财科会计检查员；95年5月至98年11月\*\*市邮电局财务检查室主任，助理会计师；98年11月至99年6月\*\*市电信局审计室主任；99年7月至现在\*\*移动通信分公司财务部主任。

在部队服役期间：多次受到连团嘉奖，并获得军旗前照像奖励一次，83年光荣加入中国\_。

在黑龙江省邮电学校学习期间：担任党支部书记兼班长。我们班学习成绩在全学年名列前茅，而且在各项文体活动中也取得优异成绩，改变了以往财会班能文不能武的状况，我也曾多次被学校评为优秀班干部和优秀毕业生。

在\*\*市邮电局期间：编写了区局会计培训教材（相当于区局会计制度），并认真讲课，培养了一大批财务人员，使区局的财务工作有了很大提高。

在\*\*移动通信分公司财务部期间：99年4月我被指定为\*\*移动通信分公司财务负责人，参与同电信分营工作，我深深感到我的责任重大，依据分营文件据理力争，尽职尽现，避免了大量的资金损失，把住分营财务关；整章建制做了大量的基础工作，加强了财务管理力度。20xx年清理固定资产验收时荣获全省第二名，清理欠费和营业款上缴都受到了省公司财务部的奖励和好评，会计基础工作达标顺利通过验收；财务部连续三年被市公司评为先进集体，我也连续三年被评为先进个人；

今天，我竞聘的职务\*\*移动通信公司副总经理。

一、公司副总经理即是管理者，同时又是执行者。

副总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要发扬团队精神，充分调动广大干部和员工积极性，与员工打与一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

二、副总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切身利益。

副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为负责网络建设与维护的副总经理，对内代砜突?敕ǎ?酝獯?砉?炯际跣蜗螅?钦故竟?就?缡盗?途?衩婷驳闹饕?辉保?弊芫?砉ぷ餍?实母叩椭苯庸叵档秸?龉?驹俗?俣鹊目炻???缰副甑耐瓿捎敕窬??某砂埽?虼烁弊芫?沓?司弑附锨康囊滴瘛⑼?绻芾怼⒍员ū矸治龅饶芰χ?猓?褂Ω谜莆找欢ǖ奈淖肿酆虾筒呗灾贫ǖ确矫娴幕?局?叮?簿褪撬涤Ω镁弑付喾矫娴淖酆纤刂省?/gt;之所以参加竞聘并不是因为看到有好的位置就盲目的参预，不为做官，只为做事，能在工作中全面的发挥自己，更好的为企业服务，实现自身的价值：

一、多年的财务管理工作炼就了廉洁、正派性格作风

我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。多年的财务管理实践，使我具备了很强的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉国家财经法规和公司财经制度。并在实际财务工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了做为一名企业管理者的基本素质。

二、我有热爱本职工作的强烈的事业心和吃苦而劳的敬业精神。

能承担繁重而复杂的工作。自加入移动公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。工作起来不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献。在财务部工作的近两年时间里，我与其他员工一同养成了严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好副总经理工作所必须的基础。

三、具有敏锐 的政治思维

日常工作中注重学习理论学习，具备一定的政策理论水平和信息扑捉能力，自信能够做好分公司总经理的助手和参谋，摆正自己的位置，到位不越位，能够在工作中把握正确的发展方向，保持较高的政治敏锐性和对上级领导工作要求的落实能力，最好调动相关部门的积极性全面有力的执行领导工作要求。在长期的财务实践工作中培养了较好的组织协调能力和积累了一定的企业统筹管理工作经验。实践锻炼让我在管理思想、管理理念上有了一个大的飞跃，我懂得了怎样从大的方向去把握企业动作的脉搏，我明白了怎样才能用最有效的策略去击败最强大的对手，我知道了要在最关键的时刻向领导提出最合理化的建议。

四、有较强的创新意识

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

五、具有较强的沟通协调能力

在\*\*生活三十多年，对\*\*地区政治、经济、文化、风土人情和各行各业深入了解，并建立了广泛密切的人际关系，尤其对邮政、网通、联通、电信、铁通等竞争对手及工商、税务等上级业务管理部门更加了解，能够做到知彼知已，百战不殆。

六、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。

一个人如果没有追求，没有进取精神，时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

七、多年的财务工作，以及高臣总经理提出的“诚实为人，踏实做事”企训的鞭策下，使我早已形成了坦诚、直率的严谨办事作风，讲话不会拐弯抹角，有时候得罪人，这也形成了我在工作和生活中的一个弱点。

以上诸多的实际情况决定了我能够更快地进入副总经理的角色，大力的开展工作。如果我能够竞争上\*\*分公司副总经理这项工作，我将在总经理的带领下，实现“两个转变”，抓好“三项工作”。

一、实现“两个转变”。

一是实现自身角色的转变。即由财务部主任的具体项目管理工作向组织领导者角色转变。既当指挥员，又要当好战斗员，与全体移动员工，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。从做财务部主任时的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营和网络建设、维护的中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保企业健康有益的开展。

二、抓好“三项工作”

一是抓好员工执行力

工作是做出来的，而不想出来的。再好的工作方案，如果不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工的工作积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

二是抓好计划建设工作。根据\*\*地型地貌的实际，要有计划，合理安排资源，把有限的建设资金用到最需要的地方，发挥最有效的作用。

哪里信号弱，哪里通信有障碍，就说明我们的网络建设还存在着不足，这个不足最快的反应者就是用户，只有广泛的倾听用户的反馈才能够及时准确掌握网络上存在的弱点。

如果我成功竞选上副总经理，第一步工作，我将在全市开展一次全面的用户调查和研究用户，主动了解用户对中国移动网络上的要求和呼声，在充分的调查研究的基础上，为网络建设决策的制订，各项投资方案的出台提供准确真实的依据。要与市场经营找好配合战，充分利用市场经营的营业和营销、大客户经理这个资源窗口，在他们中间长期开展“多说一句话”活动，要求每位营业员营销员和客户经理向每一位办理业务的客户主动询问其对我公司网络上的意见和建议，最大程度减少客户的不满情绪，为网络建设提供真实有效的依据，为经营工作力争达到客户普遍满意打下双重基础。

三是抓好网络维护工作。效益是企业的生命，也是员工凝聚力的根本所在，网络好坏在一定程度上决定着经营工作开展是否能够处于优势，能否让更多的用户满意，对企业发展起着至关重要的作用。网络运营维护工作要做到重点突出、大胆尝试，要将维护工作渗透到日常工作的每一分钟，不能够等出现问题后再解决问题，必须做到预维护，将问题可能产生的原因分析透彻，针对每一个可能导致故障的原因要整理出具体的解决办法，并时时刻刻进行预检查，确保网络不出故障。

并在日常工作中注重“三勤”。一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析用户对网络需求，得出正确结论，解决网络运营中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；二是腿勤，以每一分钟维护网络为根本要求，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把网络维护工作做实做细；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。

**移动公司无线维护工作总结6**

首先，我对自己能工作在移动通信公司这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里，感到十分荣幸；其次我要感谢省公司领导采取竞聘上岗的用人机制给了我这次可以充分展示的机会。

我叫刘\*\*，现任\*\*移动通信分公司财务部主任，中国\_党员，90年1月毕业于黑龙江省邮电学校财会专业中专；98年7月毕业于黑龙江省电视大学财会专业大专；2000年1月毕业于黑龙江省行政管理学院财会专业本科；其间94年10月考取了助理会计师资格；20\_年5月考取了会计师资格。

80年至83年10月旅大警备区小长山守备区司令部服兵役，任报务员上士；83年11月至87年8月\*\*市邮电局电报科报务员；87年9月至90年1月黑龙江省邮电学校财会专业学习，任党支部书记兼班长；90年2月至95年4月\*\*市邮电局计财科会计检查员；95年5月至98年11月\*\*市邮电局财务检查室主任，助理会计师；98年11月至99年6月\*\*市电信局审计室主任；99年7月至现在\*\*移动通信分公司财务部主任。

在部队服役期间：多次受到连团嘉奖，并获得军旗前照像奖励一次，83年光荣加入中国\_。

在黑龙江省邮电学校学习期间：担任党支部书记兼班长。我们班学习成绩在全学年名列前茅，而且在各项文体活动中也取得优异成绩，改变了以往财会班能文不能武的状况，我也曾多次被学校评为优秀班干部和优秀毕业生。

在\*\*市邮电局期间：编写了区局会计培训教材（相当于区局会计制度），并认真讲课，培养了一大批财务人员，使区局的财务工作有了很大提高。

在\*\*移动通信分公司财务部期间： 99年4月我被指定为\*\*移动通信分公司财务负责人，参与同电信分营工作，我深深感到我的责任重大，依据分营文件据理力争，尽职尽现，避免了大量的资金损失，把住分营财务关；整章建制做了大量的基础工作，加强了财务管理力度。20\_年清理固定资产验收时荣获全省第二名，清理欠费和营业款上缴都受到了省公司财务部的奖励和好评，会计基础工作达标顺利通过验收；财务部连续三年被市公司评为先进集体，我也连续三年被评为先进个人；

今天，我竞聘的职务\*\*移动通信公司副总经理。

一、公司副总经理即是管理者，同时又是执行者。

副总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要发扬团队精神，充分调动广大干部和员工积极性，与员工打与一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

二、 副总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切身利益。

副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为负责网络建设与维护的副总经理，对内代表客户想法，对外代表公司技术形象，是展示公司网络实力和精神面貌的主要一员，副总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，网络指标的完成与否经营的成败，因此副总经理除了具备较强的业务、网络管理、对报表分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。

之所以参加竞聘并不是因为看到有好的位置就盲目的参预，不为做官，只为做事，能在工作中全面的发挥自己，更好的为企业服务，实现自身的价值：

多年的财务管理工作炼就了廉洁、正派性格作风

我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。多年的财务管理实践，使我具备了很强的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉国家财经法规和公司财经制度。并在实际财务工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了做为一名企业管理者的基本素质。

我有热爱本职工作的强烈的事业心和吃苦而劳的敬业精神。

能承担繁重而复杂的工作。自加入移动公司的那天起，我就立志把全部精力奉献给我所热爱的移动通信事业。工作起来不辞辛苦、不讲报酬、无私奉献。在财务部工作的近两年时间里，我与其他员工一同养成了严明的组织纪律性、吃苦耐劳的优良品质、雷厉风行的工作作风，这是干好副总经理工作所必须的基础。

具有敏锐的政治思维

日常工作中注重学习理论学习，具备一定的政策理论水平和信息扑捉能力，自信能够做好分公司总经理的助手和参谋，摆正自己的位置，到位不越位，能够在工作中把握正确的发展方向，保持较高的政治敏锐性和对上级领导工作要求的落实能力，最好调动相关部门的积极性全面有力的执行领导工作要求。在长期的财务实践工作中培养了较好的组织协调能力和积累了一定的企业统筹管理工作经验。实践锻炼让我在管理思想、管理理念上有了一个大的飞跃，我懂得了怎样从大的方向去把握企业动作的脉搏，我明白了怎样才能用最有效的策略去击败最强大的对手，我知道了要在最关键的时刻向领导提出最合理化的建议。

四、有较强的创新意识

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

具有较强的沟通协调能力

在\*\*生活三十多年，对\*\*地区政治、经济、文化、风土人情和各行各业深入了解，并建立了广泛密切的人际关系，尤其对邮政、网通、联通、电信、铁通等竞争对手及工商、税务等上级业务管理部门更加了解，能够做到知彼知已，百战不殆。

六、最重要的一点，我有强烈的进取心和永不服输的精神。

一个人如果没有追求，没有进取精神，时刻以追求高标准来鞭策、激励自己，那么，无论在工作上还是在事业上，都不会有大的作为。在这方面，我深有感触，自参加工作的那天起，我就给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么工作，干，就要干好，就要做得比别人优秀，我相信自己的能力，我自信，经过努力，我一定能成功！

七、多

年的财务工作，以及高臣总经理提出的“诚实为人，踏实做事”企训的鞭策下，使我早已形成了坦诚、直率的严谨办事作风，讲话不会拐弯抹角，有时候得罪人，这也形成了我在工作和生活中的一个弱点。

以上诸多的实际情况决定了我能够更快地进入副总经理的角色，大力的开展工作。如果我能够竞争上\*\*分公司副总经理这项工作，我将在总经理的带领下，实现“两个转变”，抓好“三项工作”。

实现“两个转变”。

一是实现自身角色的转变。即由财务部主任的具体项目管理工作向组织领导者角色转变。既当指挥员，又要当好战斗员，与全体移动员工，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干。发挥整体优势，创造一个良好的、积极的工作氛围。

二是实现思维方式的转变。从做财务部主任时的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样才能办好”的主动寻求开拓工作新局面的思维方式转变，围绕市场经营和网络建设、维护的中心工作结合实际制订分管工作计划，有安排、有检查，保证各项工作落到实处，确保企业健康有益的开展。

二、抓好“三项工作”

一是抓好员工执行力

工作是做出来的，而不想出来的。再好的工作方案，如果不能够得到很好的落实，也不会达到预期的效果。提高员工的执行能力，首先要以身垂范，将领导分配的工作首先细分，抓住重点，有计划、有步骤、有检查，面面俱到。另外要充分调动员工的工作积极性，关怀员工、做好员工之间紧密团结和配合的示范员和检查员，随时掌握工作的进展，各个环节是否协调一致，对开展得力的及时总结，推广经验，对落后的要及时提出有效的改进措施，有奖有罚，充分调动员工的工作热情。

二是抓好计划建设工作。根据\*\*地型地貌的实际，要有计划，合理安排资源，把有限的建设资金用到最需要的地方，发挥最有效的作用。

哪里信号弱，哪里通信有障碍，就说明我们的网络建设还存在着不足，这个不足最快的反应者就是用户，只有广泛的倾听用户的反馈才能够及时准确掌握网络上存在的弱点。

如果我成功竞选上副总经理，第一步工作，我将在全市开展一次全面的用户调查和研究用户，主动了解用户对中国移动网络上的要求和呼声，在充分的调查研究的基础上，为网络建设决策的制订，各项投资方案的出台提供准确真实的依据。要与市场经营找好配合战，充分利用市场经营的营业和营销、大客户经理这个资源窗口，在他们中间长期开展“多说一句话”活动，要求每位营业员营销员和客户经理向每一位办理业务的客户主动询问其对我公司网络上的意见和建议，最大程度减少客户的不满情绪，为网络建设提供真实有效的依据，为经营工作力争达到客户普遍满意打下双重基础。

三是抓好网络维护工作。效益是企业的生命，也是员工凝聚力的根本所在，网络好坏在一定程度上决定着经营工作开展是否能够处于优势，能否让更多的用户满意，对企业发展起着至关重要的作用。网络运营维护工作要做到重点突出、大胆尝试，要将维护工作渗透到日常工作的每一分钟，不能够等出现问题后再解决问题，必须做到预维护，将问题可能产生的原因分析透彻，针对每一个可能导致故障的原因要整理出具体的解决办法，并时时刻刻进行预检查，确保网络不出故障。

并在日常工作中注重“三勤”。一是脑勤，勤学善思，注重研究剖析用户对网络需求，得出正确结论，解决网络运营中的难点问题，为领导多出点子，多献计策；二是腿勤，以每一分钟维护网络为根本要求，不怕多跑路，不怕多流汗，舍得花气力，把网络维护工作做实做细；三是嘴勤，多向领导汇报情况，多向各科室和有关部门通报情况，加强沟通，密切协作，树立活跃、高效的企业形象。

**移动公司无线维护工作总结7**

移动公司工作总结

移动公司员工的个人工作总结

时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，距离我到移动公司工作也有半年时间了。在过去的半年里，公司领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工，并在工作中取得了一定的成绩，但同时也存在了诸多不足之处。现我对这半年来的工作做一个简单的工作总结。 作为一名刚刚走出校园的大学生，我对未来所要从事的工作充满了热情，迫切希望能为公司的发展做出自己的贡献，但由于工作经验较少，还需要进一步的学习才能独立开展工作。8月份我们到公司报道后，经领导安排在运维部和市场部各实习半个月，实习的过程就是学习的过程，通过一个月的实习，我熟悉了公司各部门的运作过程，对自己未来的工作职责也有了一个明确的概念。实习过后，我被分配到了运维部传输数据中心工作，在这里，通过同事们的指导和自己的实践操作，我已基本掌握了自己所需要的工作技能，能够较好的完成自己的工作任务。

我的工作是初级维护，主要负责是对二干传输设备的维护和电路资料的整理。二干传输设备的维护工作包括：

一、SDH设备运行环境、状态

包括对温度，湿度、清洁度、设备表面、机架与配线架清洁，列头柜电源熔丝及告警设备风扇状态的检查与清洁，还包括机房巡检，DDF，ODF接头目测。

**移动公司无线维护工作总结8**

一：专线类型

五大类：1：互联网 2：电路租赁 3：语音专线 4：GPS专线 5：短信专线 （类专线较少，故障较少，不作统计，且可以找厂家支援）

互联网设备：

主要是中兴和华为，分为类型：SDH 和 PTN GPPON （SDH 和 PTN这两种类型比较像 使用尾纤一样，功能差不多，相对SDH来说，PTN技术较新，现在使用非常广泛）

GPON：

互联网现在更多用的类型是GPON （GPON只能使用在互联网上，但是今年在推广SBC，即IP语音专线，从GPON的设备接网线到IAD上组成语音专线） 主要有华为的设备：MA5626 中兴的设备 F822 优点：口多，可以一台设备插多条网线 这样就可以多个客户 ，节约光缆资源，现在华为onu用的是最多，中兴的onu也有，相对使用较少。

GPON使用尾纤类型：圆转大方头，一根纤芯 内部一收光一发光 （一般聚类市场更多的使用的是皮缆接冷接头）

SDH：主要用在互联网 电路租赁 （语音专线使用的是其两兆线）

互联网使用的是网口 接网线

电路租赁使用的有网口和两兆两种 其中如果使用两兆使用的是BNC头，也叫两兆头 要用电烙铁焊接

**移动公司无线维护工作总结9**

相比15年前，中国电信市场已从一个政企不分的行政垄断结构，演变为三巨头主导下的寡头市场结构。竞争从无到有，局部还很激烈，但与开放环境下的国外市场相比，中国电信市场的竞争仍然非常不充分，且遗留下了顽固的既得利益群体。

时至今日，上一轮电信改革的红利已经释放殆尽，中国电信市场的发展亟须新一轮改革刺激。相比以往单纯的政府主导，此轮改革在新技术革命的背景下展开，面临边缘化风险的电信寡头自身亦有改革意愿。

自去年开始，决策层开放了虚拟运营商牌照，放松了宽带接入网民间资本进入的限制，准备成立了家铁塔公司，种种迹象表明，新一轮电信改革似乎已经启动，并隐约闪现出彻底打破垄断、真正让市场起决定性作用的势头。

但即将成立的国家铁塔公司并不能背书上述解读。这家公司仅涵盖了部分移动基础网络设施，仍是平衡三大运营商利益的结果。所谓的“网业分离”实际仍由三大运营商把持，三大集团既当裁判员又当运动员的角色定位没有得到根本改变。

民营资本虽然被鼓励进入电信业，但在国家铁塔公司和运营商开放的转售资源中仍只能扮演补充角色，同时一家独享资源的国家铁塔公司亦有可能形成新的垄断。

因此，展望中国电信业未来，两种结局都有可能。乐观的结局是决策层超越既得利益羁绊，彻底打破三大运营商对基础网络的垄断，进而带动整个产业链尤其是互联网及相关产业的繁荣，而运营商自身也蝶化为真正的市场化公司；不那么乐观的结局是市场和权力再度纠结，决策层仅向社会开放部分电信垄断资源，因此导致新技术革命进程受阻，中国互联网及相关产业与国外同行的差距拉大，运营商自身也深陷依赖垄断保护的泥潭不能自拔。

――编者

4月30日，也就是《财经》记者爆出电信业要成立“国家基站公司”的第二天，工信部旋即在其官网以相关司局负责人的名义“回应”称：“目前，三家基础电信企业正在研究共同组建一家通信设施公司，负责统筹建设通信铁塔设施，进一步提高电信基础设施共建共享水平。”

工信部的回应虽未就“国家基站公司”做出明确答复，但已表明国家有决心将一些基础电信网络分离出来统一建设。部分乐观的电信业人士认为，这是中国电信业实施“网业分离”的第一步，亦是电信业再改革的信号（网业分离，即电信网络与电信业务分开运营）。

基站是电信运营商布建移动互联网的抓手，抓手到哪儿，移动信号就到哪儿。全国现有约140万个基站。工信部在年初时曾预计，今年新增4G基站就将超过50万个，年底仅4G基站就可达到100万个。

铁塔是基站的重要组成部分。电信运营商建设铁塔将通讯天线安置到最高点以增加服务半径，达到理想的通讯效果。通信铁塔耗资巨大，其建设成本和土地选址成本，约占电信运营商资本开支的三分之一左右。

但由于信息通信与基建管理的管理职能分散于不同政府部门，再加上民众担心辐射的“邻避运动”，因此造成基站的选址、建设越来越难，目前已出现影响4G发展进程的现象。同时，三大运营商都承受着利润下滑的巨大压力，面对开支巨大的铁塔和基站建设已不堪重负。

今年3月，\_便决定牵头成立国家基站公司，为平衡三大电信运营商的利益关系，后明确为国家铁塔公司。具体由三大运营商出资组建，并允许民资入股。该公司目前已经进入筹备阶段，预计下半年挂牌。

这与工信部回应声明和发改委的近期发文所言颇为一致。工信部声明称：“这种模式（国家铁塔公司）的探索应按照市场化原则和三中全会提出的积极发展混合所有制经济的精神进行组建设计和运营。”5月下旬，发改委发文：鼓励社会资本进入3G、4G移动网络、大容量传输网等领域。

《财经》记者经多方确认获知，\_计划将铁塔公司49%的股份分配给民资。国家铁塔公司将成为电信基础设施领域采用混合所有制的第一家\_控股混合所有制公司，这比将移动转售业务开放给民资（虚拟运营商）再进一步。后者在电信基础业务运营层面引入竞争，前者将民资进入领域扩展到基础设施建设领域。

中国电信业是近20年来变化最多、管理机构调整最多的行业之一，历经邮电部、\_、工业和信息化部等复杂沿革，基础电信运营商更是历经了多轮复杂重组。

改革成果十分显著，走在多个行业前列。中国手机用户总数超过10亿，8亿用户用手机上网。中国电信市场，用20年时间走完了发达国家50年的历程。

但新时代已悄然来临，已有的改革成果迅速变得不敷应对。物联网、大数据、云计算，微信、微博、可穿戴、智能移动设备，这些新的移动技术、产品、应用服务均有赖于基础电信网络的支持，也正倒逼着政府和国有电信企业释放出更多的垄断资源。 铁塔公司始末

目前只看见一家国家铁塔公司，垄断特质鲜明，缺乏对价、没有成本压力，如果接入费的监管再无法跟上，很容易造成上游定价畸形，最终成本只能转嫁给下游消费者

20\_年初，中国电信集团公司向监管层第一次提议设立一个铁塔公司，统筹三大运营商铁塔设施的建设和运维。中国电信的理由如下：三大运营商正值4G网络建设高峰年，铁塔公司不仅可避免重复投资，提高现有投资效益，节约土地资源，降低能源消耗，亦可解决多年来日益恶化的基站站址寻址难的问题，此事亦可加速运营商4G基站建设脚步，保证4G网络覆盖质量。

中国电信20\_年开始建设移动网络，截至目前约有30万个基站。与美国87家铁塔公司仅拥有10万座铁塔相比这已绝非小数，但与中国另外两家电信运营商对比却相形见绌，中国移动有基站70多万个、中国联通有40多万个。

中国基站数量事实上已略有饱和，再建基站已非易事。特别是在核心地区，建设一个铁塔、安放基站天线不仅要受到开发商物业的层层盘剥，还可能受到住户的强烈抵制。20\_年，中国移动计划建设20万个4G基站，只完成6万个，站址缺失是主要原因之一。

而一旦铁塔共享，中国电信可瞬间补齐基站差距，解决其部署4G网络的难题。

20\_年“两会”期间，中国电信控股的中国通信服务青海公司总经理邓晓辉，就铁塔公司提出了更进一步的想法：可将中通服上市公司改造成为新的铁塔公司，形成一个由\_\_直接管理、三大运营商共同持股并引入多元化民营资本的新型混合所有制公司。

中国通信服务公司（下称“中通服”）成立于1996年，是中国电信控股的子公司，另外两大运营商也持有该公司股份。电信基础运营商（包括海外运营商）将基础电信网络建好后，便交由中通服代为运营维护。这本是一项旱涝保收的服务业务，但20\_年，在互联网的冲击下，运营商建网投入滞后，中通服业绩亦受拖累。

20\_年初，在中通服的年度总结大会上，中国电信董事长王晓初语气沉重地说：“上市七年第一次未完成年初预算目标。”

将中通服放入电信基础设施的新垄断公司里，无论整体包入还是持股参与，中国电信都能获益匪浅。一是扔掉包袱，二是在未来基础设施资源的再洗牌中占据重要席位。

此外，中国电信在提交的方案中，还列举了多项有可能的铁塔公司组建模式。例如，引入民营资本或外资、引入其他国有资本、国内A股上市等。方案尤其提出，铁塔公司在后期应该收购运营商存量基站。

此事对于中国电信，可谓一举数得。

中国电信上交方案后，受到决策层高度重视。但方案一看便知，对中国电信最为有利，中国移动最吃亏，为了平衡关系，\_将成立铁塔公司的具体筹备，交由中国移动负责。

有中国移动内部人士向《财经》记者透露，此事令具体分管领导感到左右为难：从移动自身利益考量，铁塔公司就没有成立必要；但叫停它的可能性几乎为零，主管部门交给的任务又不好不完成。

一些中国移动员工后来称这一行为是“摘桃子”，讽刺中国电信在中国移动的基站形成超大规模之后，来分享果实。

铁塔公司在迅速被列入国家日程的同时，亦从一开始便被抹上了厚厚的利益色彩。

20\_年3月26日，由\_牵头，会同工信部，组织三大运营商召开协调会。此次会议研究讨论了铁塔公司组建涉及的重要问题，设立铁塔公司协调组和筹备组。其中，协调组负责协调公司组建中的重大事项，筹备组负责具体的公司组建工作。\_副主任、党委副书记张喜武任协调组组长。

中国移动几经权衡之下最终拿出了筹备方案，并在4月中旬召开的一次只有三家运营商参加的讨论会上基本通过。

该方案兼顾各方利益。业务方面，铁塔公司业务范围仅限铁塔及周边配套设施，成立初期将承揽三大运营商所有新建铁塔，运营商不再单独新建，存量铁塔部分，由于涉及上市公司的资产剥离和资产变更，铁塔公司前期只做存量铁塔运营维护，后期再逐步纳入。

在资产方面，公司注册资金60亿元，先期运营资金40亿元。三家运营商共持51%，出资比为4∶3∶3（移动∶电信∶联通），民间资本占比49%。

按照计划，铁塔公司将尽快启动注册流程，名字很有可能是“国家铁塔股份有限公司”，9月完成注册成立。

一位与会者告诉《财经》记者，引入民资并非中国移动提交的方案内容，而是\_的新提议，那次会议并未商讨引入的民资类型和范围，而是约定“由\_单独研究并发文”。

铁塔公司虽由中国电信提出，但\_推动此事，或有意借机形成一揽子的改革方案。否则只成立一家铁塔公司会带来新的垄断利益。

冰冷木讷的铁塔，带来的利益却性感丰满，它是运营商最大的支出之一，也是下游产业链最大的肥肉。在运营商内部，负责基础设施的岗位可谓肥缺，回扣丰厚。铁塔耗资巨大，每个造价一般在20万元左右，总体建设成本和土地选址成本约占电信运营商资本开支三分之一左右。

在这样一个高利润的垄断行业引入民资，民资的角色定位很难看清。\_发展研究中心企业研究所副所长张文魁向《财经》记者表示，混合所有制要真正起到转换机制的作用，否则将很有可能成为垄断红利寻租的载体。“是让民资来装点门面，分食垄断红利，还是让民资来激活机制？”

中国社会科学院规制与竞争研究中心主任张昕竹认为，目前只看见一家国家铁塔公司，垄断特质鲜明，缺乏对价、没有成本压力，如果接入费的监管再无法跟上，很容易造成上游定价（接入费）畸形，最终成本只能转嫁给下游的终端消费者。

他建议，监管层如果引入一家“民营铁塔公司”，就可弥补没有对价的缺陷，保证公平竞争和市场有效。 固网宽带引入竞争者

中国广电网络公司的挂牌意味着，国家将逐步放开固网宽带资源，激活市场竞争，也有望让市场解决多年未决的骨干网互联互通问题

基础网络不只是移动互联网（基站、铁塔），还包括制约互联网产业进一步发展的骨干网，后者的垄断问题更是悬置多年未决。

骨干网是连接城市和地区网的高速光纤网络，也是最基础的网络。由于历史渊源，目前中国95%的互联网国际出口、90%的宽带互联网接入用户、99%互联网内容服务商（ISP），都集中在中国电信和联通这两家公司。

互联网公司要发展业务，需要向电信、联通租赁机房设备，购买互联网出口，然后通过优化出售给用户。由于中国电信和中国联通分别主导南北市场，十分强势，买方不仅无议价能力，还备受卖方限制。

由于中国的骨干网之间不能实现互联互通，几张主要的骨干网，其实就是几个大“局域网”。互联网企业必须把同样的内容部署三份，在三大运营商的数据中心部署服务器，租用机架以及电力等配套，并购买专线连接到自己的数据中心。

十余年来，互联网公司在骨干网上付给运营商的租赁成本一直居高不下，自20\_年至今，类似腾讯这样的公司，年“移动及电信收费以及频宽及服务器托管费”支出高达数十亿元。对于那些消耗带宽的企业来说，成本更甚。优酷总裁刘德乐曾透露，中国视频企业的带宽成本，是Youtube的4倍。

租不如建。自20\_年开始，腾讯等一些互联网公司开始模仿谷歌、Facebook自建骨干网（自用），以降低成本，提高互联网服务性能，确保有足够的带宽支持网络视频、照片、游戏等不断增长的流量。

从全球范围看，这正在成为互联网巨头的发展趋势。过去一年来，互联网公司甚至开始在自建网络的道路上走得更远，谷歌等公司甚至已经开始铺设海底和地下光缆，达成租赁所谓暗光纤的长期协议，自行生产网络硬件。

经过数年努力，谷歌在全球范围控制的光纤网络超过10万英里（约合万公里），超过美国运营商Sprint的不足4万英里（约合万公里）。

这为国内互联网公司提供了样本。阿里巴巴的一位技术负责人曾在一次饭局中对华为的工程师调侃：以后，阿里巴巴完全可以自己设计网络设备架构，你们就负责帮我们生产制作就好了。

传统上是电信公司客户的科技公司成了电信公司的竞争对手。运营商称这些对手为“泛运营商”。

中国邮电大学教授阚凯力曾呼吁多年，给广电和移动发放互联网骨干网牌照，并允许设立独立的国际出口局。由于中国移动和广电此前已经建设了一定规模的骨干网，发牌授予其经营权，互联网骨干网就由目前的一南一北垄断，变为四家竞争。

“中国移动和广电目前都有自己的骨干网，但不能经营，这是问题本质。”阚凯力向《财经》记者表示，广电和移动只需两张牌照，就能激活整个市场。

最近两年，互联网公司加入战局，令情况更加复杂。是参考国际监管经验，逐步实现骨干网间的免费对等直连，还是将骨干网经营权限制在几个运营商手中？监管部门需要仔细考量。

20\_年5月28日，中国广播电视网络有限公司（下称“广电网络”）宣布正式挂牌成立。根据\_对广电网络组建方案的批复，广电网络应可开展增值电信业务、比照增值电信业务管理的基础电信业务、基于有线电视网络提供的互联网接入业务等。

广电网络公司成立，最大的意义在于代表全国34个省级广播网络公司，在申请基础业务运营牌照、网间结算、宽带出口等方面成为政策承接的主体。

国家新闻出版广电总局科技委副主任杜百川曾对《财经》记者表示，广电到现在还没有拿到宽带牌照，是因为国家不可能给每个省广电都发一张宽带牌照。宽带业务是广电网络的基础业务，因此，可以预见广电网络下一阶段的核心工作之一一定是争取这张迟来的宽带牌照。

广电网络公司此时正式成立，亦可充分利用新一轮电信政策调整带来的利好。其一，工信部今年即将放开宽带接入网民间资本进入的限制，广电网络公司完全可以借助民间资本解决钱的问题，实现网络的快速建设。

其二，中广互\_经理曾会明认为，广电网络要跟国家有关部门争取宽带方面的政策，解决电信企业对广电网络实现双向收费、网间结算价格居高不下的问题。预计今年基础网络之间的网间结算改革力度很大，广电完全可借此东风再上一城。

接受《财经》记者采访的多数业内人士认为，广电网络的挂牌意味着，国家将逐步放开固网宽带资源，激活市场竞争，并有可能让市场完成所有骨干网的自然连接。

回顾过去，从移动到固网，决策层的调整思路极为相似：增加竞争主体，部分资源向民营资本开放（如移动转售业务、宽带接入网）。展望未来，移动业务已经先行一步，通过建立铁塔公司初步剥离基础网络。借鉴移动经验，固网宽带的进一步改革也只是时间问题。

不过到目前为止，\_尚未真正开放基础网络建设与业务运营上的竞争。此外，三大运营商仍然既是裁判员又是运动员，作为特大型国企，运营商的体制改革也并未真正展开。 运营商定位抉择

决策层需要确定，运营商是继续保持高额利润，以国有资产增值为首要任务，还是在承受打破垄断降低利润的代价之后，转为整个国民经济的底层平台

近期，\_向三大运营商下达了三年降低50%营销费用的目标。《财经》记者经多方确认获知，今年中国移动要削减270亿元营销费用，约占中国移动此前规划支出1700亿元的16%，中国移动的营销费用包括了渠道佣金、保留客户成本和终端补贴成本。中国电信和中国联通，也有约40亿元的削减任务。

5月中旬，中国移动某省的一位部门领导很不好意思地向来访者表示，运营商很快将关闭全国所有机场的VIP中心，到期不再续约。

辅之以近期出台的电信业“营改增”税改计划、虚拟运营商入场导致的运营商资费集体跳水现象，未来一年到三年，运营商在营收和利润上要维持继续增长态势已经越来越力不从心。

以中移动为例，年报数据显示，中国移动20\_年净利润为1217亿元，净利润率依然高达19%，在央企里仅次于中石油的1296亿元。但其净利润率同比下降，亦是其15年来首次出现净利润下降。

决策层首先需要确定，运营商要继续保持高额利润，承担国有资产保值增值任务，还是在充分市场化后转为整个国民经济蓬勃发展的底层平台？选择后者，就意味着打破垄断，至少短期内打破高利。

“把运营商推出去，但又不给运营商松绑和武器，最后的结果就是运营商会死得很惨。”中国联通的一位人士坦言，运营商的优势在于垄断红利，一旦失去，便毫无优势。

运营商只好在容许的范围内“自救”。这次最先行动的依然是移动用户数最少、移动业务营收利润率最低的中国电信。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn