

北国边陲铁塔事业的“开拓者”

劳模风采

CHINA TOWER
中国铁塔

北国边陲铁塔事业的“开拓者”



——黑龙江鹤岗分公司
党支部书记、总经理 韩宏辰

创业领头雁，创新排头兵

他以披荆斩棘的创业勇气打开局面，身先士卒、创造环境，带领团队攻坚“疑难站”、勇啃“骨头站”，盘活运营商“死站”22个，完成历史难点站选址83个，为公司创收61万元；他以踏实肯干的务实作风夯实基础，率队在零下30多度的冰天雪地中，披星戴月，风餐露宿，100%完成1127个基站的资产清查；他以勇于实践的创新精神提升效益，带领团队创新“圆盘式”与“组合式”抱杆获得国家专利，在省公司最佳创新实践成果评比中一次获得9个奖项。他撸起袖子带头干、扑下身子务实干，不愧为龙江边陲铁塔事业的领头雁、开拓者！

“你们在疑难站点攻关方面取得了显著成效，为联通网络改善奠定了坚实基础。”联通公司在写给鹤岗铁塔的感谢信中这样写道。而在黑龙江铁塔鹤岗分公司总经理韩宏辰的心里，这并非一封普通的感谢信。

三年前，韩宏辰初到煤城鹤岗，人生地不熟，刚刚成立的公司也让他感觉到工作起来千头万绪。韩宏辰决定把资产清查作为鹤岗铁塔成立后的首要任务。在“首战即决战，决战是必胜”这一信念和决心的引领下，韩宏辰和他的12名员工在零下二十多摄氏度的冰天雪地里开始了一千多个基站的清查工作。

有一次，到山里清查基站，结果车被大雪捂住，他们走了七八里路才借来了工具挖雪铲冰，耗费两个多小时才脱险。耗时半个多月，鹤岗铁塔终于完成了1127

个基站的现场清查工作，到站清查率 100%，累计行程 2.1 万公里。

“勇于创新既是根本，更是关键。”韩宏辰告诉记者，“为了鼓励员工大胆创新实践，我们先后出台了《专项激励奖实施方案》和《‘种子’创新计划管理办法》，我们始终坚持问题导向，切实解决实际问题。”“颜色标示基站天线法”就是鹤岗铁塔员工们的智慧成果。为了准确及时分辨一个基站到底有几家运营商共享，解决资产接收、后续商务谈判、故障判断等困难，员工们开动脑筋，拓展思路，想出了“颜色标示基站天线法”，获得了黑龙江铁塔最佳实践一等奖并得到应用推广。此外，鹤岗铁塔创新成果“圆盘式”和“组合式”抱杆获得了国家知识产权局颁发的两项“实用新型专利证书”。

在员工心里，韩宏辰是早出晚归、披星戴月的“好战友”；而在运营商的眼里，他是真正把铁塔事业当自家买卖的“工作狂”。但是在韩宏辰心里，他觉得自己未必是个好父亲、好儿子、好丈夫。三年前，他只身一人来到鹤岗，虽然家离公司只有 200 多公里，但工作性质决定了他和亲人聚少离多。2016 年春节回家，韩宏辰的父亲刚刚做完手术，当他用热毛巾为父亲擦拭身体时，父亲说：“孩子，我知道你忙，爸没事……”

韩宏辰说：“无论前进的道路上多么艰难，我都会撸起袖子加油干、甩开膀子拼命干、扑下身子务实干，不忘初心，砥砺前行。”

厚植深耕辽沈大地的“铁塔工匠”



——辽宁省分公司建设部
大项目室分建设管理员 何立军

坚持专注专业，努力追求卓越

他致力于整合电信企业网络需求，由他负责的大连地铁公网覆盖项目节约运营商投资7500万元，达到了技术新、工期短、造价低、质量高、效果好的建设要求，首次实现了真正意义上的共建共享，彰显了中国铁塔成立的意义和价值；他靠专业体现价值，靠责任创造效益，在又好又快完成高速公路隧道覆盖项目的同时他通过各种措施实现降本增效，节约投资4000万元。他勤学苦钻、孜孜不倦，攻克一道道无线通信覆盖领域技术难题，不愧为辽沈大地的“铁塔工匠”！

大学毕业后，他一直从事无线电通信专业技术和专业管理工作，先后参与了哈大高铁、桃仙国际机场、京沈高铁等无线网络覆盖项目。科班出身的他工作中出类拔萃，先后获得了辽宁通信行业共建共享先进工作者、全国十大“最美铁塔人”、全国首届“十大最美通信人”等荣誉。他就是辽宁铁塔建设部项目经理何立军。

2014年，中国铁塔刚成立时，何立军就看到了实现梦想的机会，因为他觉得中国铁塔能够彻底解决通信行业中共建共享的发展难题。他第一时间找到领导，申请加入辽宁铁塔。到铁塔后，何立军得知运营商在大连地铁公网覆盖项目上迟

迟没有达成共识，便立马行动，和相关部门沟通协商，仅用了一周时间就拿下了中国铁塔成立后大项目的第一单。

项目拿下后，何立军和同事们一起组织方案论证，与运营商反复协商，认真编写产品技术规范，创新定制关键器件，严格招标和产品检测，经过 45 天的艰苦努力，终于赶在地铁开通前完工，将三家电信企业的 9 个网络整合，用一套天馈系统完成覆盖，共节约投资数千万元，节约占比 70% 以上。同时，这个项目代表中国铁塔参加了 2015 年北京国际通信展。

2015 年冬天，正是丹东至大连快速铁路隧道覆盖项目设备开通调试期间。在这一期间，隧道传出 8 个设备点驻波告警，施工单位查找多次都没有结果。天寒地冻、山路高远，何立军带着几个工人在现场开展测试排查工作，忙活起来可能就是连续的五六个小时的工作量。铁塔人在和寒冷的天气抗争，也要同工作难题做斗争。

对于铁塔事业，何立军自己心中“有杆秤”：只有真正专注事业，才能做到特别专业；只有平时勤学苦钻，工作才能没有遗憾。他说：“必须努力学习钻研，成为‘行家里手’，才能练就当好铁塔‘工匠’的绝活。”

心怀感恩情系铁塔的“康巴雄鹰”

劳模风采

CHINA TOWER
中国铁塔

心怀感恩情系铁塔的“康巴雄鹰”



——四川甘孜分公司
区域经理 曾康

高原之子，铁塔管家

他不辜负组织的培养，用实际行动回报家乡；以舍我其谁的精神勇挑重担，主动请缨到位置最偏远、平均海拔最高、条件最艰苦的三个县区工作。他奋勇争先，不畏艰险，主动担当，用脚步丈量酷寒高原，在平均海拔高达4000米的“生命禁区”，守护着328座属于中国铁塔的“生命资产”。他用滴水穿石的坚守和百折不挠的韧劲，在全州率先加入规委会，新建站100%场租减免，全力以赴改善了发展环境，不愧为高原铁塔的守护人、翱翔蓝天的“康巴雄鹰”！

康巴藏族歌手亚东演唱的《向往神鹰》歌曲唱道：“啊，神鹰啊，你使我实现了童年的梦想。”向往神鹰，情系铁塔，同为藏族青年的曾康则在铁塔事业上找到了自己的追求和梦想， he 现在是四川甘孜州分公司的一名区域经理。

1988年，曾康刚满5岁，他的父母在一次道路抢修中因山体滑坡去世。这对曾康和姐姐来说犹如晴天霹雳。不过从小姐姐就告诉曾康父亲讲过的一句话：不求你们有多大的能耐和本事，只希望有一颗感恩的心，在生活中能拼搏上进。正是父亲遗留下来的教诲，以及父老乡亲的邻里协助，让曾康很快成长起来。2014

年，中国铁塔的成立猛然点燃了曾康心中的激情，到铁塔开创新天地，像高原雄鹰那样展翅飞翔，成为他的迫切愿望。

正当公司领导为高海拔区域的人员安排犯愁时，曾康就主动请缨，申请到位置最偏远、平均海拔最高、条件最艰苦的石渠、色达、甘孜三县工作。这三个县面积 4.189 万平方公里，平均海拔达到 4000 米，属于“生命禁区”。在资产清查期间，曾康每天工作时间都会超过 12 个小时，户外填写记录时，签字笔在零下 30 摄氏度的气温下被冻得不出水，得揣在怀里捂上一阵子才能派上用场。饿了一口馍，渴了一把雪，曾康坚持用车轮和脚步在“生命禁区”丈量土地，清查属于中国铁塔的“生命资产”。

2016 年 9 月，色达迎来初冬第一场雪，同时铁塔基站建设也开始了。可是开工不久，先后两支施工队都因难以适应高海拔作业强度而不得不撤离现场。基础浇筑一时无法开展，曾康和第三支施工队开动脑筋，想办法从附近牧民手中借来大锅，捡来牛粪烧热水，烧筑中不停地加热水搅拌。在寒冷的风雪中，曾康的手被一次次冻僵得伸不开，滴下的粒粒汗珠瞬间凝聚成冰。

爬高山、进牧场，以星辰为伴，到乡政府或牧民家中借宿，有时荒无人烟，只能以车为家；高原气候说变就变，有时遇到暴风雨、泥石流，有时遇到大批狼群，朝着人们嚎叫追赶。但是，曾康心里明白：“缺条件不能缺精神，缺氧气不能缺士气。”

奋战一线绽放湘中的“铁塔玫瑰”



——湖南娄底分公司
维护部经理 张琳

奋战维护一线，巾帼不让须眉

她坚持以“100%客户响应、100%服务达标”为目标，深入一线发现问题，沉在一线突破难点，干在一线推动落实，她在与客户进行维护对接时，用心服务、精心钻研，制定了10多个实施办法和操作流程，将维护工作嵌入客户现有流程中，使验收管理、维护质量评价等工作效率大大提升，真正做到了让客户省心、让客户满意；在各种通信应急保障、重大故障抢修等关键时刻她都全力以赴组织调度，带领维护团队开拓进取，奋勇争先，以实际行动诠释“求是求实 自强不息”的铁塔精神，不愧为绽放在湘中的“铁塔玫瑰”！

张琳是铁塔公司里少见的女性维护部经理。2015年8月，湖南铁塔娄底分公司成立维护中心时，张琳凭借自己在电信企业20年的维护工作经历，主动向组织请缨从综合部调到直接面对一线、面对客户的维护中心工作。

做维护工作难，但作为一名奋战在维护一线的女同志更难，有着常人无法体会的苦累和心酸。张琳的孩子还在读小学，而学校组织的活动她几乎没有参加过。一次，孩子得了急性肠胃炎，上吐下泻了一个多星期，张琳因忙于维护工作，实在没更多的时间照顾他。在启动“三性达标”工作时，张琳恰好有了三个月的身孕。为了不影响工作进度，她瞒着领导和同事，坚持带领团队成员辗转各区域现

场核实资源资产。由于娄底市 60%的基站都建在山上，山高坡陡，崎岖不平，不幸的是在一天经过了 8 个小时的山路颠簸后，张琳的孩子流产了。

巾帼不让须眉，张琳始终都在一线。今年 7 月 1 日，娄底市暴发了三百年一遇的洪灾，多个重灾乡镇通信几近全阻。接到通知后，张琳一个小时内与三家电信企业共同组建了 80 支发电、10 支电力线路抢修队伍，紧急调拨了 50 台油机机动支援。紧接着，张琳又马不停蹄赶往受灾最严重的涟源县，带领抢修队伍冒着狂风暴雨，一身泥泞地奔赴抢险一线。24 小时内，凡电信企业光缆抢修完成的区域，铁塔的基站供电都全部恢复。

去年夏天，娄底主城区大面积停电。城区高楼发电困难，停电后网络信号难以保障，电信企业以往对此也是束手无策。张琳组织维护人员使用了蓄电池包、直流发电、紧急布放发电线缆、临时搭用业主用电等多种方式及时解决。在面对一幢二十多层的租赁基站断电实在无计可施时，一名“女汉子”带领着一帮“男汉子”，一层一层地将油机抬上去发电。当走完最后一级阶梯时，由于体力严重透支，张琳眼前一黑就晕了过去。

在工作中，张琳最大的体会就是，能够迎难而上、攻坚克难，在关键时刻站得出来，危急关头豁得出来，是赢得客户和社会广泛认可的关键。“特别能吃苦、特别能战斗”，如今这位铁塔玫瑰仍然在坚守一线，坚持深入一线发现问题，沉在一线突破难点，干在一线推动落实。

宁负生命不负使命的“铁塔铁人”

劳模风采

CHINA TOWER
中国铁塔

勇于拼搏善抓管理的“铁塔铁人”



——海南三亚分公司
党支部书记、总经理 吴东

宁可欠账生命，也不有负使命

他以铁人精神带领团队快速高效完成新建交付和基站征址等急难险重任务，经营业绩连年领先全省；面对着一个半月内需要完成84个站点征址的海南西环高铁通信覆盖项目，他带领团队带着草帽、卷起裤脚、冒着高温，走遍了沿线120公里的田间地头；他心系铁塔作表率，两次重病恪职守，顾大家舍小家，始终用行动承载使命，不愧为在天涯海角砥砺前行、拼搏奋进的“铁塔铁人”！

三亚，“东方夏威夷”，具有热带海滨风景特色的国际旅游城市。而在海南铁塔三亚分公司总经理吴东的心里，三亚是创业之城。吴东的朋友经常问他：“都五十来岁的人了，还像个拼命三郎，到底是图个什么？”吴东的回答是：“如果仅仅是为了钱，我不一定来铁塔。”

2014年11月，对生性喜欢挑战的吴东来讲，来到铁塔工作是他人生的一个新起点。摆在吴东眼前的首个“命题作文”就是海南西环高铁通信覆盖项目，这也是2015年中国铁塔的一号工程。西环沿线历经多个市县，又多属于森林保护区、少数民族聚集区等协调难点地域。面对着一个半月内需要完成84个站点征址

这一几乎不可能完成的任务，吴东带领团队戴着草帽、卷起裤脚、冒着高温，走遍了沿线 120 公里的田间地头，快速推进征址工作，硬是不折不扣地完成了任务，为西环基站建设铺平了道路，最终推动了东西环高铁在海南最南端的完美连接成环。

把基站建在市委市政府机关大院是运营商以往想干而没有干成的事。为争取先机、实现突破，三亚铁塔在三亚市“双修双城”试点中，全力配合市政府，按照统一规划原则，制定基站规划建设方案，调整城区“老骨头”站点至可覆盖的道路，新建灯杆站。2015 年 12 月，三亚市委大院内建成开通了通信基站。三亚市委市政府带头在办公区内允许建设基站，用实际行动消除了人们对辐射的疑虑，形成了广泛正面的社会效应，树立了铁塔公司良好的社会形象。

由于长期加班熬夜的原因，2016 年年底，吴东累倒在工作岗位上，同事们将吴东送到医院。从昏迷中醒来时，他才发现医生已经为他做了心脏搭桥手术。手术后不久，吴东立马赶回单位上班，仍然是加班加点冲刺任务。2016 年，三亚铁塔交出了令人满意的答卷，新业务取得零的突破，公司成本管控明显提升，全年绩效考核位列海南地市分公司榜首，人均利润贡献率排名全国第一。

在 2017 年“三性达标”的攻坚阶段，吴东又不幸得了重度肺炎，高烧不退，头晕目眩。为了在关键时刻不影响工作进度，吴东说服医生，打着吊瓶坚持在公司指挥，带领团队日以继夜，克服重重困难，终于取得省内初验第一的好成绩。俗话说，五十而知天命。活在当下，吴东心里更明白自己想要什么，他表示：“既然选择了铁塔，也就选择了事业，干好事业就得敬业；来到了铁塔就肩负着使命，履行好使命有时就得拼命。我宁可欠账生命，也不有负使命。”

竭诚服务客户的“形象代言人”



——公司运营发展部
客户经理 石涛

以真诚换来真情，用服务树立口碑

他坚持“三有利”和“乙方思维”，将铁塔梦融入行动中，体现在岗位上，真正把客户放在心上，把服务做到极致，电信企业的领导从他身上直接感受到铁塔公司的主动服务意识和精品服务水平，为公司树立了良好形象；他着眼行业共建共享发展大局，践行改革使命，努力营造良好环境，追求与客户协同发展，推动多项通信设施规划要求落地实施，赢得了国家相关部委、电信企业的广泛赞誉，他不愧为中国铁塔竭诚服务利益客户“形象代言人”！

“当好客户经理太难了，真不是人干的！”“铁塔公司这么累，工资也不高，你干的尽是伺候人的事，要不要来我们这里？”这些都是同事和客户的抱怨与挖苦，然而，石涛并没有因此而动摇过，因为他的信念在于“服务无止境，满意无终点”，也在于“真心换来真情，服务树立口碑”。

石涛是中国铁塔公司运营发展部高级客户经理。三年来，石涛坚持将铁塔梦融入服务中，当好竭诚服务客户的铁塔人。“只有树立‘乙方思维’，才能真正把‘打造精品服务’的要求落到实处。”石涛这样告诫自己，“服务的核心就是要把客户放在心中，想客户所想，急客户所急，办客户所需。”有时为了客户一个诉

求，他要随时服务，通宵达旦抓数据、写材料、答复客户更是成为常态化工作方式；有时为了客户一个签字，他要在办公室、会议室、客户公司楼下等一两个小时，甚至更久。

在铁塔工作当中，基站建设面广事杂。石涛告诉记者：“住建部、国土部、交通部等相关部门，我和我的同事们每天都在努力进行沟通，获取行业支持。”交通沿线基站建设难度高，电信企业所反映的问题多年未得到解决。这让石涛和他的团队看在眼里，急在心头。于是，石涛不等不靠，主动作为，收集了各地实际案例 20 多个，提出了对口联系、规划、建设、维护、费用等 6 类 17 条建议，跑去与工信部、交通部及三家电信企业汇报沟通了几十次，最终在历经一年修改 14 稿后，工信部和交通部联合下发了交通运输与公共通信融合发展的要求。

降本增效，既是三家运营商对铁塔公司所提出的行业实际要求，也是中国铁塔一向坚持的行业发展目标。而协商成本、效益问题则是客户经理最难的事情之一。在与联通的协商过程中，石涛曾在联通总部“蹲守”工作了近三个星期，白天坐在联通的办公室里，不断与客户协商，客户开会时或下班后，他就抓紧根据讨论修改完善方案，最终商定了全部需求并由总部统一管理、严控独享比例等关键要求。为了抢时间，石涛坚持人跟文件走，紧盯各个环节进度。在领导签发环节，他当场就看到了联通公司领导批示的 6 条意见，当晚就连夜加班拿出修改方案和说明，最终顺利下发了第一份需求管理文件，为双方协同共赢打下了基础。

“俯首甘为孺子牛，永做追梦铁塔人。”石涛表示，“我将在公司领导的指导和同事们的支持下，再接再厉，提供精品服务。”