

思政案例 9:

刘万武



工程机械运用与维护专业毕业生

从最基层的车辆修理工做起，不怕脏、不畏苦、不嫌累，努力钻研工程机械液压技术，发挥业务特长，有理想有信念，为自己定下勇当行业技术排头兵，成长为一名优秀的工程设备管理与修理高级工，受到过习近平总书记的接见。曾任山东电建宁夏公司党委书记、执行董事刘万武。现任中国电建集团湖北公司党委委员、副总经理，中国电建集团优秀共产党员，荣获 2019 年度宁夏回族自治区劳动模范称号。

风正一帆悬

——记集团公司 2019 年度优秀共产党员刘万武

2020-07-02 来源：山东电建

常言道：一方水土养育一方人。

举止儒雅，目光如炬，思路敏捷、幽默自信，成熟睿智，齐鲁大地滋养了他的钢铁之躯，泰山赋予他高大伟岸的体魄，黄河为他注入雄劲奔放的血性，儒家的“修齐治平”的家国情怀给予他驾驭企业之舵的秘笈。

他就是山东电建宁夏公司党委书记、执行董事刘万武。

肩负企业腾飞的使命，他以过人的激情和魄力，睿智和执着，仅仅用了两年多的时间，将宁夏电建牵引到一个充满活力和不竭动力的发展快车道，让这个有着 60 年沧桑砥砺的老国企重新焕发出熠熠的光彩，铸就了宁夏电建发展史上的一个又一个传奇。2017 年至 2019 年，企业营业收入从 13.07 亿增至 30 亿，实现 2.3 倍增长；新签合同额从 27 亿增至 70 亿，实现 2.6 倍增长；利润从 1600 万增至 3000 万。

战略先行，谋划鸿篇巨制

2017 年 8 月，按照山东电建公司党委安排，这位没带一兵一卒一分钱的“光杆司令”只身前往宁夏，走马上任宁夏电建公司党委书记、执行董事。

经过深入的调研和深思熟虑，他和党委班子果断科学决策布局，提出了“大市场、大发展”理念和“宁夏电建梦”的构想。为实现这一梦想，明确了发展定位、发展目标以及清晰的实现路径，制定了“156”（力争到2020年，公司实现新签合同100亿元，营业收入50亿元，利润6000万元，国际业务量占公司业务总量的50%以上）及“211”（力争到2025年，公司实现新签合同200亿元，营业收入100亿元，利润1亿元，公司一体化综合服务能力实现国际化）阶段性发展目标。

这一战略目标的提出，当时在干部职工中引起了极大的震动。要知道，2017年宁夏电建一年的市场订单不过20多亿，要在三年内达到一百亿，许多人对此提出质疑。

刘万武鼓励大家：面对同质化竞争日益激烈的市场环境，要实现“宁夏电建梦”不难，难的是转变传统思维和落后观念，难的是要树立足够的信心和勇气。

为此，他提出要调整企业战略布局，着力推进“两个转型、两个升级”，即：由传统业务向基础设施、石油化工、节能环保等非电业务转型；由单一施工为主向一体化服务转型；管理方式由粗放型向集约化、精细化升级；业务规模由低等级、小规模向高等级、大规模升级，逐渐形成了“一主当先，两翼齐飞、多轮驱动”的业务布局，不断推动企业高速高质发展。

在战略的指引下，刘万武带领公司广大干部员工，坚持“以市场为龙头、以经营为核心、以履约为保证”三位一体的发展观，化战略为行动，以考核促落实，从顶层设计扎实走向落地实施，掀开了企业发展的新篇章。

一马当先，市场抢滩布点

市场是企业的生命线，没有市场，一切无从谈起。

一身西装，一只皮箱、一杯红茶，一本书籍，这是刘万武出差在外留给许多客户的印象。据不完全统计，两年来，刘万武出差超过500天，频繁地对接高层、拜访客户，洽谈合作，大部分的时间，他都是在飞机和车厢里度过的。

他带领班子以“宁夏电建+”的胸怀拥抱世界，积极扩大“朋友圈”，赴全国各地抢滩布点，拜访客户，努力整合投融资、规划、设计、技术、设备等有利资源为我所用。着力构建和完善三级市场营销体系及配套激励政策，分解指标，压实责任，激励和奖惩并重，形成上下联动的市场营销格局。强力推进提升利润空间。通过战略合作、市场培养、提前介入、融资撬动等方式突破发展瓶颈，培育一揽子服务能力，实现企业由工程施工总承包向PC、EPC、PPP等高端商业模式的创新，推进市场开发由价格营销向品牌营销、价值营销转变。实行差异化市场营销战略，积极向新能源海上风电、扶贫光伏及高海拔光伏、军民融合、微电网、水环境治理等新领域进军，不断在基础设施、石油化工等领域实现更大突破。截至目前，宁夏电建战旗已插遍除港澳台以外项目覆盖了几乎全国所有省市区域，2018年和2019年的市场订单圆满完成，极大提振了全体员工的市場开发士气，

让宁夏电建道路越走越宽。2017年，公司新签合同 27.18 亿元；2018年，公司新签合同 40.6 亿元，中标金额 50.94 亿元；2019年，公司新签合同 70.87 亿元，市场订单连年攀升。

诚信为本，铸造最美品牌

“项目现场是企业的金名片！”

“做人要讲诚信，做企业更要讲诚信！”

刘万武深受孔孟之道的熏陶，将仁义礼信修其身，作为自己遵循的道德准则。在“诚信、精细、创造、共赢”的核心价值观的基础上，他提出“尊重市场、尊重业主，成就客户价值最大化”的理念，要求项目团队要立足现场，用实际行动将业主合同外的期望值转化成我们履约的附加值，做到质量工艺的“一次成优”，力争“做最好乙方”。这些思想，成为宁夏电建人不断实现良好履约的精神法宝。

金川撒瓦脚光伏扶贫项目位于海拔 4150 米的高原，空气稀薄、高寒缺氧，昼夜温差很大，积雪可达半米深，气候条件极其恶劣。物资设备运输难度很大，很多道路只能依靠马帮驮运材料，而整个工期不到 2 个月。项目被业内誉为世界海拔最高的山地光伏项目，几乎是“不可能完成的任务”。宁夏电建毅然承担了这一历史重任，克服千难万险，最终完美履约，感动了业主，被评价为宁夏电建创造的“金川奇迹”。

在他的带动下，2018 年至今，公司多个项目创造了优异成绩：延安热电项目创出了大唐同类型机型的最好水平；吉林通榆项目仅用 55 天实现全容量并网，创造“通榆速度”；华能宁夏大坝电厂 8 号机组各项指标创华能同类机组最好水平；威海文登垃圾发电项目振动仅 6.0 微米，创全国同类机组最优水平；北塔山 100MW 风电 EPC 项目创造了 45 天浇筑完成 40 基风机基础的宁夏电建“风速度”；河北阜城风电项目被业主、总包方评价为“参建单位的标杆”；内蒙白音华项目被国电投誉为“无瑕疵”项目。公司建设的北师大银川学校 EPC 项目、灵武职教中心 PPP 项目着力打造速度、品质、人文、智慧、环保品牌升级，现场安全质量标准化工地建设多次接受区、市各级政府及单位的大型观摩活动，观摩学习近千人次。公司累计收到客户各类表扬信函 100 余次，这是客户对宁夏电建诚信履约的最高褒奖。

也正因为此，宁夏电建靠诚信履约感动了业主，赢得了越来越多的客户信赖，也迎来了公司市场订单的逐年翻番。

大爱无疆 尽显家国情怀

作为一位企业家，刘万武不仅有激情、有担当、敢作为，更是充满了家国情怀。

他常说：“让企业早日进入百亿俱乐部，让干部走出去有尊严，让员工生活更美好，实现‘宁夏电建梦’，这就是我最大的梦想，为了这个梦想，我可以拼尽全力。”

他在微博中写到：“执子之手，共同背负企业的希望。既然找对了方向，就不怕山高路长。即使华发斑驳，尽管背井离乡。但我和生于斯、长于斯的你一样，把对公司的爱深深埋入胸膛。”

这是这份对企业深深的爱、对员工深深的爱，让他浑身充满了战斗的豪情和不竭的动力。

在他的日历里，没有上下班、没有周末、没有节假日、没有年休，有的只是无休无止的工作。

刘万武的父母、妻子、儿孙都在远隔千里之外的山东。来宁夏工作两年多，除了春节回家与家人短暂团聚外，刘万武与家人团聚的时间加起来不到一个月。两年多来，繁忙的工作和巨大的压力，让他的心脏经常性出现早搏，被迫做了手术。住院期间，他的电话一直不停歇，做完手术没两天，他就急匆匆的赶回工作岗位。

他常说：“员工对美好生活的向往，是公司党委奋斗的动力源泉和价值取向”。他是这么说的，也是这么做的。

面对历史遗留问题，他敢于担当，直面应对，主动解决。在企业资金紧张的情况下，挤出 1500 万元，不断推进解决员工牵肠挂肚十多年的股金清退难题。斥资近千万元，完成了“三供一业”移交改造，让员工享受更专业的物业服务。在企业发展的同时，不断提高员工工资，每年工资的增长率不低于 10%；同时将员工公积金缴费比例由 8%调高至 10%，补充医疗缴费比例由 2.5%调高至 5%，使企业发展成果广泛惠及员工。

电力施工建设被称为“只与山川大地对话”的职业，其艰辛艰苦可见一斑。刘万武提出必须保障野外施工员工有“四有”，即有饭吃、有房子住、有网络可用、有职工书屋。刘万武鼓励各项目开展丰富多彩的工地文化节活动，丰富员工精神文化生活，提高员工凝聚力。

惟其磨砺，始得玉成。两年多来，宁夏电建在刘万武的带领下，在自我革新、自我调整、自我成长的道路上破冰前行，企业逐步走上了高速高质高尚的良性轨道。

两年多的锤炼和洗礼，造就了刘万武沉着、坚毅、睿智、乐观、向上的品质。

“面对波谲云诡的国内外形势，要实现新时代健康快速发展，实现宁夏电建梦，必须走出宁夏，真正融入国家的政治、经济、文化的滚滚洪流中去，才能打破原有思维局限，真正在视野上、思维上及对高端资源认识上融入，融入时代、融入社会、融入当地经济发展”。

说这话时，刘万武眉宇间更多了几分笃定和自信。