编者按 2021年，面对复杂严峻的国内外经济形势和大幅震荡的大宗商品市场行情，公司上下以“争做世界一流企业”目标为指引，迎难而上，砥砺前行，圆满完成各项目标任务，顺利实现“十四五”开门红。期间，公司涌现了一大批奋力拼搏、勇于担当、冲锋在前、业绩突出的先进集体和个人。为激发广大员工干事创业的激情，现将2021年优秀集体先进事迹进行分享，供内部交流学习。

创先争优做先锋 开拓进取创佳绩
记2021年度创效钻石奖获奖单位——再生资源二部

再生资源二部成立于2020年，成立当年，部门实物量、营收、考核利润均大幅超预算完成，考核利润超3000万并荣获公司创效金奖。2021年，再生资源二部继续保持良好发展势头，再创佳绩，全年废钢实物量超350万吨，营收超115亿元，考核利润突破6000万元。成立两年，部门相继开发了一大批优质客户，业务布局也从华北地区逐步扩展至华东、华中地区，有力推动了公司再生资源产业链布局，打响了再生资源行业内的“中拓品牌”。

争做先锋 开疆拓土

再生资源行业属于新兴行业，目前行业存在着发展时间短、行业标准缺失、业务模式粗糙、管理技术落后的问题，同时公司也提出了发展新品种的需求。在这样的契机下，原钢铁五部责任人王晓剑主动请缨，转岗至再生资源二部担任责任人。部门成立之初，团队仅11人，一人常常身兼数职，业务推进也是边尝试边开展。

创业初期，为解决下游客户订单不足问题，部门责任人、一线业务员每天奔走于北方各大钢厂，实地调研每个钢厂的废钢添加比例。期间，王晓剑等人吃了许多闭门羹，但他们不气馁，屡败屡战，不断总结反思，优化商务模式，终于赢得一批钢厂客户的信任和支持。

期间，由于人手短缺，业务员白天沟通业务，往返穿梭于于客户和基地之间，晚上还要在尘土飞扬的钢厂门前接车，困了就在车里和衣而眠，甚至有些业务经理每天只睡四五个小时。部门业务量的突飞猛进同样离不开内勤的辛苦付出，由于钢厂全年无休，为更好服务客户，内勤人员经常牺牲周末时间，义务加班制表付款，甚至还养成了周末出门背着电脑的习惯。正是靠着部门全体人员的实干、汗水与努力，公司逐步在行业内树立了专业、精准、高效的“中拓品牌”。

党建+业务 齐头并进

再生资源二部党支部与部门同时成立，当时部门11个人，党员占7名，实现了部门关键岗位党员全覆盖。支部内，多人荣获省交通集团“先锋党员”、公司“优秀共产党员”“先进个人”等称号，支部也被评为公司先进基层党组织。通过认真落实各项党建工作，持续加强思想、组织、作风、反腐倡廉和制度建设，为部门中心工作的发展提供了坚强的政治和组织保证，党建工作与经营工作日益紧密。在近两年的“双加双提升”项目（合资公司推进）和“中拓星”项目(提质增效 营销先锋)中，逐渐建立了“书记+部门+项目”一抓到底的项目机制，形成了“书记领办、党员攻坚、部门协作”的工作方法，并带领整个部门投入项目中。两年时间，部门先后成立了2家下游端合资公司和5家上游端合资公司，不仅向上延伸了再生资源产业链，还有力促进了再生资源的纵向分配与集成整合。“提质增效 营销先锋”项目也凭借实物量突破100万吨，考核利润实现2000万荣获公司中拓星优胜项目。

坚持创新 再铸辉煌

在业务规模逐渐扩大的同时，部门逐渐意识到单一的业务模式缺少竞争力，要想增强核心竞争力，必须丰富商务模式。通过调研走访，部门创新性地与下游钢厂客户打造厂库供应链模式，并以此延伸，与优质供应商达成基地仓储业务合作，搭建“废钢供需市场+电子平台+物流配送”一体化网络配送模式。同时，部门还积极引入外部资金，创新性建立了“厂库供应链+平台+金融”的多元化再生资源产业服务模式，进一步丰富了部门业态，降低了资金成本，增强了客户黏性。

由于再生资源行业交易环节存在监管难、资源配置低、税收征管难度大等问题。在经过部门多次走访交流后，公司于2021年9月与客户成立合资公司——山东拾拓供应链有限公司。此举从税务“五流”为契入点，通过互联网打破再生资源行业传统交易模式，运用互联网存证手段构建第三方税务服务平台，利用互联网+区块链技术，全程电子化方式解决个人投售户成立市场主体（转变为个体工商户等形式小规模纳税人），补全第一交易环节的纳税主体和交易凭证，获取完整且无法篡改的交易证据链。截止2021年底，山东拾拓贸易实物量累计超10万吨，营业收入超4亿元。该合资公司在创造良好经济效益的同时，也积累了丰富的再生资源线上平台开发维护经验，进一步提升了我司在再生资源行业的数字化管理能力，同时为公司搭建个体工商户网络奠定了良好的基础。

部门立足于废钢行业，积极开发其它再生资源品种，目前已与行业内领先的再生铝生产销售企业——新格集团达成初步合作意向，同时部门还积极与行业内知名再生资源公司协商合作，继续扩大再生资源经营品种，填补部门发展品种空白、区域空白。

不忘初心 砥砺前行

接下来，再生资源二部将继续依托现有客户资源，发挥国有企业上市公司的品牌和社会公信力，不断开发新的优质客户，扩大产业布局，提升整体运营质量和行业竞争力，为公司再生资源全国布局当好“排头兵”，为助力公司成为高集中度、有规模、有垄断力、有话语权的再生资源组织者，再生资源行业的标准制定者和引领者而不懈奋斗。

（文：再生资源二部 李腾飞）

不忘初心砥砺行 超越自我开新局
记2021年度创效钻石奖获奖单位——优特钢一部

优特钢一部自2010年成立，经历了十几年的风风雨雨，这一路上有艰辛，有付出，有成长，更有收获。2021年，优特钢一部线材部二级单元完成实物量84.07万吨，较上年同比增长7.81%，其中线材77.94万吨，占实物量总量的92.01%，较上年同比增长2.46%，圆钢6.13万吨，占比7.29%，同比增长221%，圆钢业务开拓成果显著；完成营收39.42亿元，较上年同比增长49.52%，其中线材36.47亿元，圆钢2.94亿元。优特钢一部一级单元（含矿石部）全年完成实物量523.73万吨，实现营业收入84.60亿元，完成考核利润5190.09万元，预算完成率96.1%。

一岗双责两手硬

2021年是建党100周年，是党史学习大年，也是优特钢一部的党建工作提升年。2021年，优特钢一部新招毕业生7人，其中预备党员3人，正式党员1人，统战人员2人，部门员工中党员比例达到50%，更大程度发挥了党员带头办事创业、核心骨干和联系群众的作用。2021年优特钢一部党支部支委到期换届，本次换届推选部门中层和统管人员以上的党员担任支委，这使得部门更好地将党建引领和中心工作相结合，有力提高了部门运行效率和攻坚克难的力量。此外，2021年通过支部品牌创建——打造红色狼子军和双加双提升项目——江苏区域开拓项目，部门的团队建设和经营工作也取得了长足的成效。通过责任人带头率先履行“一岗双责”任务，部门党员骨干表率执行，真正做到了“党建强则企业强”，党建经营“两手抓两手硬”的目标。

不忘初心砥砺行

优特钢一部始终牢记公司成为世界一流的产业链组织者和供应链管理者的企业愿景和让产业链更集约更高效的企业使命，坚持“做专做精，做强做大”工业线材销售的主营业务，优特钢一部在“卖货”之余，做了很多的钻研和探索。2020年末，由责任人带头，常态召开业务研判会，了解各个码头和下游客户的库存情况，上游钢厂的排产计划，同时结合年底各个物流环节的运力情况，制定“冬储计划”，以便来年能“开门大捷”。此外，在大行情波动时，部门不定期召开业务交流会，及时调整销售计划和节奏。同时，部门不定期组织开展业务模式交流和头脑风暴，为业务员提供分析部门现有业务模式并提出建议的机会。经过多年的学习积累，优特钢一部的业务同事除了精通销售技巧外，在钢材产品知识和行情研判，钢厂政策和区域价差以及销售模式上都有了丰富的经验。“远期单模式”“期现结合”“区域价差”“品种价差”“保证金模式”等，都为部门获取了额外利润。部门坚持服务客户的理念，为客户提供行情信息和产品知识，不仅能帮助客户确定采购时机，降低成本，也能帮助客户寻找合适的产品，改进工艺。当然，好的业务，离不开好的内勤，优特钢一部的内勤团队是配套业务开展的坚强后备力量。她们坚守岗位，以高质量完成工作任务为目标，主动放弃休息时间，据统计，优特钢一部内勤团队全年合计加班3000多工时，人均加班180多工时，最高的将近400工时，充分展现了中拓铁军爱岗敬业的精神。正是部门团结一致，上下一心，甘守寂寞，勇于开拓，才成就了部门来之不易的成绩。

超越自我开新局

优特钢一部已稳居浙江区域最大的工业线材经销商多年，浙江区域业务趋于饱和，部门发展遇到瓶颈。优特钢一部在“十四五”开局之年，积极寻求突破创新，自我加压，将江苏区域开拓作为部门重点开发业务项目，于2021年底已顺利完成既定目标。部门优秀外派业务员、党员骨干沈皓达，主动放弃坚持了多年的温州区域，将工作交接，以开拓江苏区域先锋队的身份，白手起家，以海盐网点为跳板，和海盐办的同事一起构建江苏区域销售网点。一开始面对这片陌生的市场，他们拔剑四顾心茫然，一时找不到终端客户的落脚点，同时还面临着本地贸易商的排斥打压，外加本地仓库码头的蛮横强权主义，遭受重大打击。凭借丰富的销售经验和敏锐的商业嗅觉，发扬青年党员吃苦耐劳深入基层的精神，团队合力发扬铁军的执行力，前期他们打开渠道收集客户资料，中期他们不论酷暑还是严寒，一出差便是半个月，驾车走南闯北进行了地毯式的客户群体开发走访，抽丝剥茧地深挖每一处贸易机会，后期他们还打通上下游仓储、运输物流，完成了一系列配套的供应链体系，在短短半年时间内便已打开市场，为江苏客户提供完整配套供货服务。一次次碰壁和沉寂后，等来的是厚积薄发，江苏区域开拓的成果是很人的。目前江苏区域月销量已突破既定目标8000吨，达到10000吨，合计年销量12万吨；开发有效客户突破既定目标50家，达到83家。在部门内部紧跟杭州、海盐区域成为第三大业务区域，即便在整个江苏区域也成为了与本地老牌贸易商齐头并进的优质供货商。总体看，该区域物流成本低，销售价格高，已成为部门新的利润增长点，预计今年营业额将达6亿元。后期还将与浙江区域联动，形成华东地区销售网络，打响中拓名号。

积极进取 未来可期

十年如一日，见证了优特钢一部全体同事投身于工作的巨大热忱。未来，优特钢一部将保持初心，奋勇进取，为助力公司成为一流企业继续发光发热、添砖加瓦，努力做出应有的贡献。

（文：优特钢一部 吕伯称）

地址:杭州市下城区文晖路303号 邮编:310014 编辑部主任:赵岩 执行编辑:平其义 校对:陆剑峰 杜江 巩湘湘 电话:0571-86855955 传真:0571-86855900

同责同心同创

创业创新创效

ZSD News

浙商中拓 ZHESHANG DEVELOPMENT

2022年第05期

总第101期

2022/05/31 星期二

主办：浙商中拓集团股份有限公司 www.zmd.com.cn 总编：许泓 副总编：徐愧儒 雷邦景 准印证号：浙内准字第0606号 内部资料 免费交流

公司党委书记、董事长袁仁军应邀参加海南省及海口市政企见面会

■ 海南平台公司

5月20日至21日，公司党委书记、董事长袁仁军，党委委员、副总经理雷邦景及相关人员一行赴海南走访交流，应邀参加海南省政府组织的“政企面对面，服务心贴心”早餐会及海口市政府组织的政企一对一座谈，并调研海南平台公司。

5月21日上午，袁仁军代表浙商中拓应邀参加由海南省政府组织的“政企面对面，服务心贴心”早餐会。海南省省长冯飞及省政府主要领导、有关部门负责人出席早餐会，与参会企业责任人围坐一桌，共进早餐，共话海南自贸港建设。作为新引进企业代表，袁仁军表示海南自贸港发展潜力大，营商环境好，配套政策优，吸引了浙商中拓投资落地平台公司。同时，针对政策落地及未来发展，他希望切实发挥好政策对于产业发展的推动作用，打通政策落地“最后一公里”，保障政策落实见效。海南省政府主要领导对浙商中拓积极参与海南自贸港建设落地平台公司及袁仁军提出的建设性建议表示赞赏与肯定，并表示海南自贸港将持续优化营商环境，加强政企对接，建立健全政企常态化沟通机制，欢迎浙商中拓旗下公司落地海南，政府将致力提供全方位优质服务与高效帮助，持续支持企业做大做强。

5月20日，袁仁军一行应邀参加海口市政府组织的政企一对一座谈。会上，袁仁军向海口市市长丁晖、副市长邓立松及相关领导详细介绍了公司经营情况、业务模式、业务布局及在海南的未来发展规划。丁晖对公司近年的快速发展成就表示赞赏，并表示政府欢迎浙商中拓到海口投资，将全力支持公司建设成为海南自贸港现代服务业中的重点示范企业，期待公司为区域经济发展贡献更多“中拓力量”。

期间，袁仁军一行还到海南平台公司调研指导工作，听取了海南平台公司关于2021年全年及2022年一季度经营情况的汇报。袁仁军指出，海南平台公司作为公司布局海南自贸港的“中拓先行军”，要抢抓发展机遇，结合当地政策与目标定位，加大探索开发新业务的力度，加强人才引进与团队建设，持续发力、扩大经营，在服务海南自贸港建设和在为客户创造价值中不断实现自身发展，努力打造成为具有竞争力的区域平台公司。

（李昕彤）

省交通集团党委委员、副总经理俞激调研公司财务数字化工作

■ 财务资产管理部

近日，省交通集团党委委员、副总经理俞激携相关人员到公司开展数字化对接与“两金”管控工作专题调研。公司党委书记、董事长袁仁军，党委副书记、总经理张端清，副总经理魏勇，党委委员、财务总监邓朱明，党委委员、副总经理雷邦景及相关人员参加调研。

会上，张端清介绍了公司数字化发展历程、目前数字化布局及配套系统。雷邦景具体介绍了公司“灵前台，强中台，稳后台”的数字化整体方案及公司目前使用的数字化系统、数据标准和现行的业财管理需求。魏勇从技术层面和实施经验方面阐述了公司在实施财务共享过程中的举措。邓朱明汇报了公司财务数字化规划、建设场景及路径方案。

听取汇报后，俞激对公司的数字化基础和发展给予充分肯定，并指出财务共享是全集团的系统工程，需要各方共建共商共享，更好地实现数据赋能和财务职能转型，促进财务在支持业务决策、高效运营、推动企业价值增长等方面发挥重要作用。针对下阶段财务共享建设问题，他提出三点要求：一是集团相关职能部门要加强专题调研，梳理出财务共享中的实际需求，积极应对目前存在的难题。二是要以需求为导向，慎重评估对接方案，找到集团财务共享和公司自身数字化建设的契合点。三是要加强谋划，结合公司自身发展和管理提升需求，做到统筹兼顾、一企一策，保障项目平稳落地。

俞激一行还针对公司目前的“两金”情况进行调研，并听取财务资产管理部对两金情况的汇报和原因分析。

（姚徐璇）

公司亮相2021年度浙江国有上市公司集体业绩说明会

■ 投资证券部

近日，公司与浙江国资下属其他5家国有控股上市公司共同参加了浙江省国资委、上海证券交易所、深圳证券交易所、中证中小投资者服务中心联合举办的“在浙里 看国企”浙江国有控股上市公司2021年度集体业绩说明会。公司党委书记、董事长袁仁军，独立董事许永斌，党委委员、财务总监邓朱明，党委委员、副总经理、董事会秘书雷邦景等通过线上直播和网络互动方式参会，并与分析师、投资者、媒体等参会嘉宾展开深入细致交流。

会上，袁仁军向投资者详细介绍了公司2021年度经营业绩、主要业务模式、履行社会责任、行业发展空间及未来发展思路等情况。与会领导对投服中心、分析师、投资机构、媒体代表关心的市值管理、再生资源业务、大宗商品价格波动对公司的影响等问题进行现场答复，并对网络互动平台的文字提问进行一一解答，共回复问题29个，回复率100%，对投资者的建议和意见给予充分重视。

今年是国企改革三年行动的收官之年，召开集体业绩说明会是省国资委推动浙江国有上市公司高质量发展的具体举措之一。参加本次业绩说明会，向外界充分展现了公司良好的经营业绩和市场形象，进一步增进投资者对公司企业价值及经营理念的认同，促进公司更好发展。今后，公司将持续做好经营管理，不断提升经营业绩，增厚股东收益，加强信息披露，主动传递公司价值，积极做好与投资者沟通交流，与资本市场形成良性互动。

（陈凌宇）