

全国黄金行业 工作交流

2017 第 5 期
(总第 5 期)

中国黄金协会

2017 年 5 月 17 日

【本期要目】

- ◎专家谈黄金：黄金助力人民币国际化
- ◎中国黄金：索瑞米项目取得丰硕成果
- ◎中矿集团：培育廉洁文化 铲除腐败土壤
- ◎金一：开拓老区潜在市场 践行国民品牌使命
- ◎建设银行：注重产融结合 创造多样价值

黄金助力人民币国际化

人民币国际化是国家富强之基，是完成中华民族伟大复兴的必然选择，也是推动当今国际货币体系改革做出的重要选择。近年来，随着人民币国际化货币的作用不断增强，国际化进程的稳步推进，我国不仅需要稳定和强大的金融系统支撑，也需要相应的黄金储备作为基石，为实现人民币国际化增信。与英镑和美元的国际化一样，黄金财富也是人民币国际化的重要支撑力。因此，国家黄金战略与人民币国际化存在着密切的关联性，是人民币国际化进程的重要组成部分。国家黄金战略包括黄金储备战略、黄金产业战略和黄金市场战略。

一是要大幅提高黄金在外汇储备中的数量和比例。较多的黄金储备可提高经济的稳定性，既有利于提高人民币国际信任度，也有利于推动人民币的国际化。2015年，我国央行增持黄金707.84吨，黄金储备达到1762.3吨，占外汇储备的1.8%；2016年，黄金储备达到1823.3吨。我国黄金储备占比不仅低于全球平均水平，也低于新兴经济体水平，更低于主要竞争对手美国。我国黄金储备总量全球第六位，也与我国经济总量世界第二位的水平不符。

我国应统筹考虑人民币国际化等各方面要素，建立科学合理的黄金增持机制。在人民币国际化进程中，我国黄金储备的规模应达到或超过美国，即8000吨以上，在外汇储备中的比重达到10%左右。同时，顺应和推动西金东流趋势，

大力推进藏金于民，降低或取消黄金消费税，进一步满足百姓藏金购金需求，让黄金资产流动起来，让民间存金发挥更大的现实作用。目前，我国民间藏金量为人均 5.7 克，应提升至全球平均水平人均 23 克。

二是要将黄金产业列入国家战略产业。西方主要国家十分重视黄金产业，从战略高度对黄金生产、黄金市场、黄金储备 3 个关键环节加以支持和控制，形成国家层面的综合黄金控制力。在未来国际新秩序的建立当中，依然需要以黄金作为物质基础，以增强国家的综合实力和话语权。

我国应该将黄金产业列入国家战略产业，制定并实施具体的战略举措，加大黄金资源勘探投入，支持黄金技术进步和产业升级，大力提升黄金生产力，将黄金作为“一带一路”战略实施的先导产业，支持国内大型黄金企业“走出去”，提高全球黄金资源的控制力。

三是要加速黄金市场市场化、国际化发展。黄金市场是我国金融市场中的重要组成部分，具有鲜明的国际化特征。我国要进一步明确黄金市场作为人民币国际化的市场窗口作用，把黄金市场的发展提升为国家战略的高度，大力发展服务实体经济的黄金市场，加速市场化和国际化进程，着力推进上海黄金交易所国际板的建设，打造上海金定价机制，提升我国对全球黄金财富的话语权。（北京黄金经济发展研究中心专家委员会秘书长 刘山恩）

中国黄金

索瑞米项目取得丰硕成果

为响应国家“一带一路”战略，中国黄金积极推进“走出去”战略布局，2013年12月，成功收购刚果（布）索瑞米铜铅锌项目65%股权。该项目位于刚果共和国最南端，设计采矿规模约1500吨/日，年产阴极铜2万吨，概算投资1.4421亿美元。

作为中国黄金在非洲发展的桥头堡，索瑞米管理团队于2014年3月正式组建。2015年4月，克服重重困难，快速适应环境，项目正式开工建设。2016年8月，项目仅用16个月时间完成整体工程建设，具备带料试生产条件，创造了中国黄金海外艰苦条件下工程建设新纪录。面对刚果（布）政局不稳、疾病肆虐和物资极度缺乏的环境，中国黄金在建设中不畏困难，勇于挑战，超前布局，快速融合，涌现出许多工作亮点。

快速融合，营造和谐环境

解决索瑞米公司人员遗留问题。从尊重当地基本劳工制度做起，求同存异，快速融于当地。管理层与公司工会保持密切沟通，倾听工会建议和诉求，为员工解决疾病救治、生活物资匮乏等实际问题，同时加强当地员工的荣誉感和主人翁精神。

强化与政府部门沟通协调。通过各种渠道与刚果（布）矿业部、土地部、能源部等政府部门在短期内建立了良好关

系，实现了政府办事的“快速通道”。及时与环保部门协商，在正式环评批复前办理临时环评批复，使得项目提前半年开工建设。为解决用地问题，邀请土地部长、农业部长亲临现场，顺利完成征地工作，并与大使馆以及各中资企业建立了良好的互动关系，在面临施工过程中机械设备短缺和物资缺乏时，顺利得到中资企业帮助。由于快速融于当地的环境，营造了一个安定和谐的外部条件，为项目快速推进保驾护航。

科学组织，优化设计

根据项目筹建时制定的“超前策划、单体审查、过程优化和整体推进”建设原则，由设计单位负责人、主要设计人员到现场深入、认真调研，基本设计和施工图设计同时进行，并多次组织相关专家进行单体设计专题优化和评审，科学划分各工程标段招标，在 2014 年底前完成了全部工程安装、设备的招标定标，为迅速投入施工建设奠定了基础。

在设计阶段和施工周期安排上，认真贯彻中国黄金“建设不完，优化不止”的理念。中国黄金投资管理部门与企业、设计单位一道，在设备采购、工程招标和施工环节共节约投资 2800 万元，并成立设计审查优化小组，对各施工图设计进行逐一审查和优化，设计优化累计 42 项，节省资金 2000 多万元。根据当地气候特点，利用 2015 年旱季完成选冶厂主体土建和尾矿库施工，在雨季阶段完成选冶厂主体设备安装。

集思广益，全过程贯穿降本增效

优化水源地，降低用水成本。通过谷歌地球发现 3 公里

以外山上的常年性瀑布，于是优化设计方案，引瀑布水通过自流的方式解决生产用水，节约投资 500 多万元。

自制炸药，降低爆破成本。受 2015 年 2 月中国货轮在哥伦比亚被扣事件的影响，原定于 4 月底运抵矿区的炸药雷管等爆破物资推迟到 9 月底。面对这一困境，寻求自制炸药技术并获得政府认可，成功解决了炸药问题，降低爆破成本 40%以上。

自办农场，降低餐饮成本。刚果（布）新鲜蔬菜奇缺，价格昂贵。为解决 300 多名工人的食物来源问题，项目提前筹划，在 2015 年初以低成本征用附近 70 公顷的土地创办农场，目前可满足各种蔬菜、猪肉、鸡肉、鸭肉、鱼等食材需求，餐饮成本大幅降低。

自制生石灰，降低建设成本。为解决生石灰国外投资风险大、无人应标的难题，经多次咨询和专题研究，决定自建石灰窑，自制石灰，在设计中改变生石灰添加方式解决自制石灰粒度大等问题，大大降低生石灰成本。开采农场范围内河流的砂石料，不仅保证砂石料的快速供应，而且降低相关成本 70%。

“转卖”供电，降低用电成本。设计投资 3400 万元建设从刚果（布）国家电网变电站到选冶厂 33 公里的外部输电线路，经多次与政府部门沟通协商，争取到“公司垫资、政府买单”的优惠政策，将 33 公里的输电线路以 961 万美元（合 6300 万元）的价格“转卖”给当地政府，线路归政府所有和管理，生产期将以电费予以抵扣，大幅节省投产后

的生产运营成本费用。

弘扬中国文化，为中国黄金品牌增辉

2016年1月，中国黄金与孔子学院合作，在项目营地联合创办孔子课堂，为公司当地员工、当地学生以及周边青年免费提供汉语培训，同时为中方员工提供法语培训，目前已结业3期培训班，并将长期开展下去。同时，2016年1月创办“刚果河畔”月刊，记录建设历程中的员工心声，每月将电子版月刊发送给员工和家属，让大家共同感受建设过程中工作与生活的历程，成为大家的精神乐园。

索瑞米项目的建成，充分体现了黄金人不怕牺牲、敢为人先、勇于创新、攻坚克难的精神，践行了中国黄金“走出来、走进去、走上去”的海外发展理念，其成功经验可为其他海外项目建设所借鉴。

中矿集团 培育廉洁文化 铲除腐败土壤

山东中矿集团有限公司属招远地方大型国有资产管理公司，以黄金采选冶为主业，经营范围涉及旅游、服务、贵金属投资、房地产、现代农业等领域，现有职工4700人，资产总额99亿元。

多年来，中矿集团始终把反腐倡廉工作当作企业的政治生命线，保证了干部队伍无违法犯罪现象，促进了企业持续健康发展。

寓教使其明理。公司长期开展各种形式的廉洁文化教育活动，领导班子以身作则，无条件执行相关规定。中矿集团领导班子成员一律无专车、无秘书、无职务消费，班子成员及其亲属朋友不参与工程承包和物资供应。

中央“八项规定”出台后，班子成员严禁参与各类宴请活动，没有一人借婚丧嫁娶之机收受礼品、礼金。领导班子成员以身作则，对全体干部职工产生了强大的导向作用。无论是岗位调整还是工资分配，一些所谓利益交换的“潜规则”，在中矿集团公司失去滋生的土壤。

监督使其不易。公司强化企业内部审计制度，凡属经济合同，需经过主管领导、审计部法律人员、财务部、总经理会审，并采取公开招标、源头采购、跟踪监督、事后问责等措施，全公司多年来没有出现失职渎职、贪污受贿等违法现象。公司充分发挥职代会作用，提高民主管理监督水平，为反腐倡廉工作提供有力的组织保证。

动态使其不懈。人事动态管理是中矿集团始终坚持的用人制度，公司从副总经理、中层管理人员到一线职工，根据工作状态和工作效果随时撤换。对管人、管钱、管物、管项目的“实权”干部职工，中矿集团每隔一段时间就要进行调岗，交接双方必须对各项工作进行程序化盘点。

明赏使其不怠。公司结合每月的工作效果，设立特殊事项奖惩制度。如罗山金矿一名井下工人发明了虹吸泄水法，解决了尾砂充填过程中的巷道淤积、排水周期长等难题，公司一次性奖励3万元。特殊事项奖惩制度使职工获得了与价

值创造和精神导向相对称的收益，促使大家在大利和小利、长远利益与眼前利益之间做出正确选择。

关爱使其无忧。公司每年投入安全措施资金近亿元，使得井下矿山全部建成了高标准的安全避险“六大系统”，并为全体职工建立健康档案，每年进行健康查体，对患病职工及时调岗。公司率先研发成功了“黄金矿山循环经济及生态工业系统技术集成”项目，同时，建成现代生态农业基地，为职工提供有机蔬菜和生态化肉、禽、蛋、油，保证职工饮食安全，并先后解决了偏远矿区职工饮水难、洗澡难、洗衣难、取暖难等生活问题，使职工切实感受到企业发展给自己带来的实惠和幸福。

廉洁文化在中矿集团打造了一支特别能吃苦、特别能攻关、特别能战斗的干部职工队伍，形成了风清气正的内部环境。

金一

开拓老区潜在市场 践行国民品牌使命

北京金一文化发展股份有限公司（以下简称金一）是集首饰设计研发、生产和销售于一体的黄金珠宝企业。公司上市后，不断拓展多元化的经营模式，在中国黄金珠宝首饰批发及零售渠道、智能制造、供应链金融等行业上下游及相关行业进行战略布局，已逐步打造成一家优秀的平台型企业。2017年4月，金一与江西省瑞金市政府启动项目合作，大规

模进驻赣南地区，旨在整合优化江西原有的行业市场格局，积极促进赣南黄金珠宝产业的发展。

国品落地，开启赣南“金”字产业新征程。金一与瑞金市政府启动项目合作，在瑞金建设黄金珠宝产业园和生产基地，并携手江西和美珠宝公司宣布5月将在赣南18个县市开设218家终端门店。未来，金一将构建以瑞金为核心，辐射整个江西地区的供应链服务网络，建立供应能力强大且具有高度灵活性的珠宝产业服务体系，充分依托金一在供应链、资金、系统管理及人才上的优势，打造一个信息、功能服务齐全的珠宝采供销一体化平台。通过金一国民品牌的引领，促进资本和人才的引进，同时带动各类生产制造业的发展，以此促进整个赣南地区的经济快速向前迈进，开启“金”字产业的新征程。

同“金”连枝，打造黄金旅游新生态。瑞金是苏维埃中央政府成立的地方，是中国著名的红色故里，红色文化已成为瑞金的历史名片，红色旅游产业则一直是瑞金发展的核心产业。金一与瑞金市政府合作，结合黄金珠宝产品推进红色旅游文化产业的发展，使黄金珠宝产品更好地融入本土，弘扬红色文化和长征精神。为此，金一为江西地区进行了定制化的产品革新。随着百家门店的陆续开业，金一红色系列产品——“瑞·金1931”也于革命老区首次面市。毛主席胸章、革命纪念币、五角星汽车挂饰等多款平价又精美的特色纪念品，承载着经久不息的红色文化，将成为百姓家中最珍贵的收藏，也是金一在地域产品创新上的一次大胆尝试。金一瑞

金明星店则通过瑞金市政府的支持直接入驻瑞金旅游集散中心，通过瑞金强大的文化背书，更有效地传播金一品牌。此次合作，使黄金珠宝与文化旅游相结合，丰富瑞金的文化名片，加速国民黄金品牌在江西落地生根，同“金”连枝，实现积极的联动效应和促进作用，激活当地潜在的黄金珠宝市场，为革命老区的经济发展注入新的活力。

幸福出发，带领苏区人民创造美好新生活。金一作为黄金珠宝国民品牌的愿景，一直致力于要把幸福带到每一个人的身边，不只是炫目的黄金珠宝，更是每一个人如黄金般灿烂的温暖故事和动人情怀。为践行这一宗旨，金一赞助了瑞金市委市政府举办的“田坞四季乡村文化旅游节”系列活动。其中，为“微马健走”活动参赛选手提供了舒适的纪念版微马队服，带领苏区人民体会运动生活的魅力，倡导健康的生活方式，一起创造更加幸福的新生活；为“客家集体婚礼”活动提供旗下精美产品作为活动礼品，为客家新人送上来自国民品牌的满满祝福，陪他们一起迎接温暖的新生活。

建设银行 注重产融结合 创造多样价值

建设银行是中国黄金市场的主要参与者之一，十余年来，其黄金业务保持高速增长，吸引了市场和客户的高度关注，个人贵金属客户已超过 5000 万户，企业贵金属客户超过 5000 家。2016 年，建设银行贵金属交易量接近 8 万吨，

同比上升 46%；业务收入比上年同期增长超过 50%，市场占比大幅提高，同业排名第一。建设银行从五个维度开展黄金业务，注重产融结合，为黄金市场和客户提供强有力的综合金融服务。

发挥金融服务功能，支持黄金产业发展

黄金采选、冶炼行业是典型的资金密集型行业，建设银行除了提供传统信贷服务以外，还针对行业特点和发展趋势，提供多样化融资服务。建设银行与国内外黄金上下游企业、从事黄金业务的金融机构保持密切合作，将资产负债管理理念应用在黄金业务上。首先是加强对黄金资源开采和市场供需的分析，做好战略重点客户的选择和培养；第二是着眼黄金产业的整个生产流程和供应链管理，不断优化黄金租借、黄金质押贷款等业务，同时做好债券、股票等融资模式创新，为黄金企业扩大再生产提供资金和资本支持；第三是积极配合大型黄金企业“走出去”战略，整合商业银行的全球资源，在国际化平台上为企业 provide 贸易融资、并购顾问等一揽子金融服务；第四是密切关注黄金企业生产、经营过程，确保银行融资被用于黄金生产、加工和流通等实需环节，严格防范客户挪用资金带来的违约风险。

丰富工具渠道，满足客户交易需求

针对企业客户的交易及套保需求，建设银行提供以金交所各项自营和代理产品为基础，涵盖寄售、账户、实物、租借、积存等各类黄金业务的全套产品；还借助较为成熟的黄金租借、远期、掉期和期权等工具，帮助企业规避价格波动

风险。

针对个人客户的资产配置和投资需求，建设银行拥有账户贵金属、账户商品、代理金交所交易、积存金和实物贵金属等全系列产品。此外，建设银行在个人业务的开户、交易环节持续布局移动渠道，推进贵金属在网上银行、手机银行、PC 客户端等电子渠道实现全覆盖，为客户提供更便捷的交易渠道。

推动国际发展，提供全球一站式服务

近年来，建设银行通过黄金寄售进口、国际板、实物金销售、产业基金等形式，向全球客户提供“一站式”综合服务。2015 年，建设银行成为 LBMA 黄金定价银行，并获评美国《环球金融》杂志(Global Finance)的“最佳人民币商品银行”；2016 年，建设银行成为上海黄金交易所“上海金”定价银行，并成为第一家参与伦敦白银定价的中资银行。建设银行正在充分利用“一带一路”建设和人民币国际化的机会，加快全球战略布局和机构布局。目前已在 27 个国家和地区设立海外机构，覆盖了新加坡、俄罗斯、越南、阿联酋等“一带一路”沿线国家，搭建了跨时区、跨地域、多币种的全方位金融服务网络，更好地支持中国企业“走出去”，并服务当地客户。

提升研究品质，满足客户差异化资讯需求

建设银行设立了专职研究团队，系统分析企业、金融同业和个人客户对资讯信息的需求，有针对性地开展研究工作，提供及时、深入、全面的资讯服务。

一方面，提供全方位研究观点。持续完善贵金属和大宗商品研究框架，并结合汇率、利率、债券、股票市场，研究金融市场运行、价格传导机制。在提高中长期趋势研判质量的同时，特别关注应用型研究。着重关注去杠杆大背景下，银行业监管导向的变化，进行多角度解读，特别注意黄金业务和其他业务之间的交叉影响。加强对产业、资金等方面的深度挖掘，通过实地调研、电话交流等方式，对黄金产业上下游的上市公司开展研究，填补产品和企业真实诉求之间的空白。根据各类内外部约束条件，为对公客户制定策略，满足生产经营过程中的融资、对冲、理财需求。

另一方面，建立功能丰富的资讯平台，并培育研究品牌。不断完善微信公众号功能、内容，2016年3月，“建行贵金属业务”微信公众号正式改版，成为研究、交易、营销三位一体的全方位服务平台，内容涵盖利率、汇率、债券、贵金属及大宗商品等交易类业务，实现客户群体全覆盖。培育自有的建设银行专业研究品牌，和《理财周刊》、《中国黄金报》、《建行财富》等主流专业媒体保持良好合作，发表的市场点评、政策解读文章，得到较高评价；常规的行情研报定期在Reuters、Bloomberg、Wind等权威资讯平台发布；同时，信息发布方式扩至电台、电视台等传统媒体。