

全国黄金行业 工作交流

2024 第 6 期
(总第 90 期)

中国黄金协会

2024 年 6 月 17 日

【本期目录】

- ◎智能高效99.999%金电解关键技术及装备研发获重大突破
- ◎紫金矿业创新融合"地采选冶环"焕发黄金价值
- ◎中金资源“两合一区”改革落地见成效
- ◎菜百股份直营精细化管理 提质增效促增长

智能高效99.999%金电解关键技术及装备研发 获重大突破

随着近年来科学技术的突飞猛进，电子、通讯、半导体和航空等行业对所用黄金的纯度提出越来越高的要求，如晶体管和集成电路中的欧姆接点中使用的高纯金材料纯度要求大于99.999%；在电子行业中用于引线、靶材及焊料的金材或合金的原材料中，用99.999%金代替99.99%金则会使材料的可焊性、半导体特性及稳定性等有很大的改善；在航空航天工业99.999%金用于特殊高精密部件的制造。除工业用途外，近年来随着人民消费水平的不断提高，消费者对黄金制品的纯度有更高的追求，99.999%高纯金备受消费者青睐和追捧。

99.999%高纯金提纯工艺主要有电解法、溶剂萃取法和化学还原法。目前，国内外大多数厂家主要采用电解法生产高纯金，但传统电解工艺具有电解效率低、生产周期长、操作条件差、黄金积压量大，占用资金等难题。为此，山东黄金冶炼有限公司等单位开展了《智能高效99.999%金电解关键技术及装备研发》项目，该项目基于传统黄金电解精炼所用电解槽自动化程度低、作业环境差、电解速度慢、生产周期长和黄金积压量大等缺点和不足，研究和优化金电解槽结构和性能，提高电解设备操作的自动化和智能化，改善金电解精炼作业环境，提升电解速度，缩短电

解周期，减少黄金积压，实现金电解精炼的高效生产运行；针对目前化学溶解法和隔膜槽电解法两种金电解液造液工序复杂繁琐、造液周期长、生产成本低、黄金损耗大等问题，研究开发金电解液新制作工艺，从而简化金电解液制作工序，降低电解液生产制作成本、减少黄金损耗以及减轻员工劳动强度；探索和研究金电解精炼过程中影响 99.999%高纯金的 Ag、Cu、Pb 等杂质行为和主要因素，从而优化 99.999%高纯金电解提纯和金锭熔铸的工艺条件，稳定生产出符合 GB/T 25933-2010《99.999%高纯金》标准要求的产品质量。

该项目实施后，建成了年产 8 吨的高纯金生产线，实现了高效电解 99.999%高纯金稳定快速生产，累积新增产值 3202.90 万元，新增利润 3051.51 万元，经济效益显著；高效电解 99.999%高纯金的成功研发开辟了一种黄金电解精炼造液的新工艺，在黄金电解精炼行业极具推广和应用价值，社会效益显著。经中国黄金协会组织专家委员会评价，该成果达到国际先进水平。

紫金矿业创新融合“地采选冶环”焕发黄金价值

“中国矿业企业面向全球配置资源是必然选择，构建全球竞争力是‘出海’进程中的‘必答题’，紫金矿业从开发低品位矿山起家，在30多年实践中，总结出的矿石流‘五环归一’矿业工程管理模式，将为全球黄金矿山焕发更大的价值提供科学的‘紫金方案’”4月25日，在第四届全国黄金行业科技创新与新技术应用交流大会的主旨论坛上，紫金矿业集团股份有限公司副总裁廖元杭说。

随着大数据服务、物联网应用、5G通信基础设施和相关设备、汽车工业等领域快速增长，黄金需求不断走强。同时，地缘政治不确定性持续蔓延，全球货币体系渐呈多元化趋势，全球央行掀起“购金热”，黄金具备极为广阔的配置空间。受成矿地质条件限制，全球黄金矿产储存分布非常不均衡，中国黄金资源禀赋、储采比远低于全球平均水平。近年来，黄金勘探预算投入不足，新发现矿床数量和资源量持续下降，中国黄金矿产供应紧张。

多年来，紫金矿业以“为人类美好生活提供低碳矿物原料”为公司使命，坚定实施全球化战略，面向全球配置资源，重点布局铜、金、锌、锂等金属矿种，公司海外主要矿产资源储量、产量和利润全面超越国内，已成为中国最大、全球前十的矿产铜、金、锌、银生产企业。当前，紫金矿业拥有苏里南罗斯贝尔金矿、

哥伦比亚武里蒂卡金矿等一批世界级黄金资产；全球十大金矿之一的巴布亚新几内亚波格拉金矿已复产。在中国境内持有陇南紫金、山西紫金、贵州紫金、萨瓦亚尔顿金矿等一批优质中型黄金矿山资产。2023年，紫金矿业矿产金产量68吨，同比增长超过20%，产量位居全球前十、中国第一，2020年以来年均复合增速超过15%，是全球金企产能增长最快的公司，未来将持续谋划全球优质金矿项目投资，黄金产能将持续进一步提升。

紫金矿业始终坚持黄金开发先导地位，黄金是关键业务板块和重要的利润增长点。公司运用经济思维和系统性思维，以“经济社会效益最大化”为出发点和落脚点，以“矿石流”为走向，将地勘、采矿、选矿、冶金和环保五个环节进行统筹研究和全流程控制，达到“矿石流五环归一”的最优状态，形成矿业工程管理全流程系统能力，开辟黄金资源绿色高效开发新路径，成为紫金矿业矿产金产量高速增长强劲引擎。

海外矿业投资坚持先进思想引领，坚持共同发展理念，将优秀ESG理念与实践融入项目管理与运营，打造关联者“命运共同体”；契合国家战略，与国家重大战略部署同频共振；遵循市场机制，推进实现决策效率高、经营机制活的管理模式；紧抓市场机遇，持续跟踪市场上具有良好价值体现的大型项目的并购机会，重点关注具备潜力但被严重低估的公司与项目，重视投资前尽职调查，实现“逆周期”并购；灵活制定策略，根据地缘政治、

经济形势变化，对海外大型公司的并购兼顾整体并购和单个资产的研究和争取，同时多元化收购手段；重视人才培养，打造有理想、能担当、肯吃苦、敢创新的国际化管理和技术团队；聚焦矿业主业，坚持矿产资源优先战略，适度延伸新材料相关产业，发挥板块协同作用。

中金资源：“两合一区”改革落地见成效

国企深化改革是提升企业活力和效率的关键环节，对增强国有企业活力、提高效率，加快构建新发展格局，具有重要意义。2022年7月，中国黄金集团从优化战略布局、夯实全产业链角度出发，赋予中国黄金集团资源有限公司（以下简称中金资源）新的职能，剥离出8家企业，划转进3家企业。中金资源党委及经营班子准确理解把握国企深化改革核心要义，深刻理解集团公司战略调整意图，坚持问题导向，突出重点任务，以坚强的决心、坚定的意志、坚实的力度，推动“两合一区”改革落地见效，为加快实现新职能新业务拓展转型，推动实现高质量改革发展奠定了坚实基础。

一、解放思想，打通改革痛点堵点

改革势必会影响干部职工思想稳定，唯有解放思想才能消除阻力包袱、行稳致远，解放思想是深化改革、破解发展难题的关键所在。为解决这一棘手的问题，中金资源坚持以科学理论为指导，充分利用学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育契机，系统组织理论学习，深刻领会习近平总书记关于全面深化改革重要论述的精髓要义，准确把握全面深化改革的指导思想、总体目标和价值取向，从中寻找“两个一以贯之”的答案，吸取改革前行的智慧与力量。同时，广泛开展调查研究，了解实

情，掌握民意，为改革从实际出发，先破后立、大胆创新提供现实依据。

经过无数次的思想碰撞，路径探索，最终统一思想，形成“两合一区”改革框架构想方案，即将吉林省区域内所属企业吉林海沟、吉林吉顺、吉林广顺进行合并改革（一合）；将湖南省区域内所属企业会同恒鑫注销，湖南鑫瑞、会同金龙、会同鑫发进行合并改革（一合）；将西北区域所属企业成县二郎注销，甘肃阳山、甘肃金州、甘肃金钨、青海贵德、卢氏茂源实施区域管理（一区）。同一区域由一套领导班子统一管理，同一区域组织机构重新优化，同一区域管理人员、技术人员有效融合。当然，形成改革框架构想方案并不代表成功，改革能够真正落实落地，不断增强内生发展动力，取得实际效果才可走的更远。

二、四个同步，解决改革重点难点

两年来，中金资源以击鼓催征、时不我待的紧迫感，用深化改革为企业转型发展赢得时间和空间。“两合一区”改革在班子搭建、组织建设、机构设置、企业赋能上实现“四个同步”，解决了改革中的重点难点问题。

一是班子结构搭建同步。按照“对党忠诚、勇于创新、治企有方、兴企有为、清正廉洁”标准要求，中金资源党委以强化大局意识、增强团队精神、锻造敢于担当为重点，统筹平台内企业领导人员年龄、专业、经验等因素，同时充分尊重并考虑个人意

愿，对“两合一区”领导班子进行酝酿、调整，企业领导班子由27人减少至16人，平均年龄由55岁降至48岁，3套班子负责12家企业，领导班子实现了精简高效、科学搭配。

二是党组织重塑同步。中金资源党委书记、董事长、总经理魏峰指出，改革中必须保证党的工作机构健全、党务工作者队伍稳定、党组织和党员作用有效发挥，这也是《关于在深化国有企业改革中坚持党的领导加强党的建设的若干意见》明确要求，必须贯彻好执行好。“两合一区”改革撤销了吉林吉顺党委，将吉林广顺党支部划归吉林海沟党委管理；会同三家企业党员关系转至湖南鑫瑞党支部；甘肃阳山、甘肃金州、卢氏茂源党支部规范化管理。党组织建设做到“四同步”，为党组织实现组织化、制度化、具体化、标准化建设奠定了基础。

三是机构设置优化同步。改革方案本着“机构不重设、人员要精简、效率要提高”的原则，对12家企业机构设置和定岗定员进行重新优化，技术部门、行政部门等职能部门合并运行，采选生产机构独立运行，中层管理人员竞聘上岗，员工双向选择并互补消化。“两合一区”12家企业共计减缩部门机构14个，中层管理人员由68人精简至47人，员工科学转移或合规解除劳动关系88人，做到了中层管理人员能上能下、员工能进能出，提升了管理人员及员工干事创业的活力。

四是企业治理赋能同步。中金资源在做好“两合一区”领导

班子配备的同时，配齐建强了企业的董事会、监事会，第一时间指导企业优化党组织前置研究讨论重大经营管理事项清单，完善“三重一大”决策机制。面对新的管理格局，根据不同企业面临的不同重点不同难点问题，强化分类施策，优化调整经营策略，制定重点工作推进考核机制、重大业绩贡献奖励机制和党建责任制考核评价机制，完善领导人员薪酬管理机制和工资总额管理办法，实施任期制和契约化管理创新，形成了切实可行的“一企一策”一揽子解决方案，做到改革、考核与激励同步实施、有效联动、统筹发力，为企业治理赋能、提气。

三、坚定目标，实现改革落点标点

中金资源在“两合一区”改革中以增强企业核心功能定位为目标，最大限度提高工作效率，激发干部职工干事创业激情，着力实现改革的“三个小目标”。

一是打通了员工互补壁垒。吉林海沟、吉林广顺合并前直线距离不足五十公里但交流甚少，合并之后直接实现技术人员、管理人员深度融合、优势互补；会同金龙、会同鑫发作为探矿型企业，6名员工直接并入湖南鑫瑞，不但解决湖南鑫瑞人员短缺问题，同时解决了会同金龙、会同鑫发管理费用压减问题；甘肃阳山、甘肃金州、甘肃金钨、青海贵德、卢氏茂源区域管理更是如此。“两合一区”改革让事有人干，人有事干，实现集中力量解决难事、办理要事 1+1>2 的效果。

二是实现了科学民主决策。“两合一区”改革前，卢氏茂源、会同金龙等企业仅有 1-2 名领导人员，党员不足 7 人，党支部只有书记没有支部委员，不仅无法实现集体决策，更增加了领导人员大事小事一个人说了算的履职风险，改革后片区企业由一套班子集中统一管理，规范捋顺党支部，选举产生支部委员，领导人员可根据分工不同各履其职，各有侧重，并充分发挥集体智慧为“三重一大”科学决策提供保障。

三是激发了干事创业活力。“两合一区”改革过程中，考虑企业领导人员年龄和工作精力因素，并根据个人意愿，实施领导人员退出领导岗位 13 人，为年轻干部腾出了发展空间，同时，指导片区企业开展中层管理人员竞聘上岗，极大提升了干部年轻化、知识化、专业化程度，激发了干部担当作为、干事创业的活力，调动了干部工作积极性，提高工作效率，干部推诿扯皮的现象大为降低，一心一意谋发展、改革创新增效益的氛围逐渐形成。

深化改革只有进行时没有完成时，解放思想同样没有止境没有尽头。作为中央企业二级企业，中金资源有这样的决心和信心，认准的事情，坚持不懈干下去，决不半途而废。未来，将坚定不移向深化改找突破、要效益，蜕变、再造和新生，以开启转型发展新篇章，为集团公司高质量发展，加快建设世界一流黄金产业集团贡献力量。

菜百股份直营精细化管理 提质增效促增长

近日，北京菜市口百货股份有限公司（下称：菜百股份）发布 2023 年年度报告及 2024 年第一季度报告。报告显示，菜百股份 2023 年实现营收 165.52 亿元，同比增长 50.61%；实现归母净利润 7.07 亿元，同比增长 53.61%；实现扣非归母净利润 6.58 亿元，同比增长 62.18%。2024 年第一季度实现营收 63.16 亿元，同比增长 25.01%；实现归母净利润 2.72 亿元，同比增长 16.15%，实现扣非归母净利润 2.52 亿元，同比增长 17.99%。对于业绩增长，菜百股份将其归功于公司坚持全直营连锁模式经营，秉承经营效率和单店效益领先的原则，保持以稳健发展的策略深耕市场，持续优化整体门店运营质量和市场布局。

一、深耕黄金品类，全直营强品牌+线上打开成长空间

菜百股份目前经营品类包括黄金饰品、贵金属投资产品、贵金属文化产品和钻翠珠宝饰品等在内的全品类，除主品牌“菜百首饰”外，还拥有专注于古法黄金的子品牌“菜百传世”、专注于时尚轻奢珠宝的子品牌“菜百悦时光”。渠道方面以直营为主，销售网络主要包括线下直营店渠道、银行渠道和线上电商渠道等，截至 2023 年，拥有 87 家直营连锁门店，其中北京市门店 59 家。位于北京的总店作为公司最大的单体门店，营业面积达 8800 平方米，具备产品款式更加丰富、购物体验更加多元化等

天然优势。总店也是在北京市文物局备案的国有博物馆——“北京菜百黄金珠宝博物馆”，通过馆店结合的运营模式，为黄金珠宝爱好者提供体验式服务，构筑沉浸式情景化购物场景。

在经营上，菜百股份采用全渠道营销策略，且不同于多数黄金珠宝零售企业，公司坚持全直营的经营模式，秉承经营效率和单店效益领先的原则，保持以稳健发展的策略深耕市场，持续优化整体门店运营质量和市场布局。同时，公司构建了以京津冀为核心，逐步拓展至西北地区、华东地区的线下直营连锁门店布局，与多家银行合作在银行网点开展销售，并通过入驻第三方电商平台开设线上店铺、开展直播渠道销售及官方自营商城等，触达覆盖全国范围的消费者，提升品牌知名度。

截至 2023 年末，公司拥有包括覆盖北京各行政区和天津、河北、包头、西安、苏州的 87 家直营连锁门店，2023 年实现销售额 133.11 亿元。在线上电商渠道上，包括菜百首饰官方商城及在京东、天猫、抖音、拼多多等电商平台开设的 17 家线上店铺、直播销售等在内的覆盖全国市场的线上销售网络；2023 年取得收入 30.17 亿元。此外，公司与北京农村商业银行、北京银行等多家银行开展合作，利用银行渠道体系完善、网点众多的优点，在银行网点开展销售。

二、产品力推动中长期发展

目前消费者购买黄金饰品时，除看重保值增值功能外，也更

为关注其饰品特征，对于工艺设计感有了更高的期待，尤其是年轻消费者崛起，更为注重产品的个性化和设计美感。在此背景下，各品牌方也在积极改进黄金生产技术，进行创意设计及其研究，以契合终端消费者需求，如古法金饰品、硬足金饰品等多种黄金饰品近年受到消费者的青睐。

对此，菜百股份持续加强自主产品设计和 IP 联名设计，注重产品文化内涵，结合消费者多方面、多维度的喜好和需求，以产品系列化、系列主题化为理念，形成多类自主产品矩阵。近年来，公司持续挖掘文化 IP，引入包括故宫“宫匠黄金”系列、颐和园“一生颐饰”系列在内的中国传统文化典藏产品。2023 上半年加大自主设计研发力度，细化“京承百韵”“菜百东方花园”“菜百恋意”“菜百传世”等系列定位，持续丰富款式，并尝试多种材质组合设计。与中国国家博物馆、北海公园签署合作协议，开发富有中华优秀传统文化元素的黄金珠宝产品。同时，公司紧抓零售市场、黄金珠宝行业机遇，与国际国内行业设计大师沟通协作，深入洞察消费趋势，拓展行业视野。

同时，菜百股份基于直营销场的优势，设计团队与销售更加贴近一线消费者，能够敏锐洞察消费者的需求变化。通过自主设计及联合设计相结合的方式，一方面以自主设计完成“菜百首饰”原创产品、特色产品的开发，另一方面充分联合国内外珠宝行业设计大师、整合上游供方设计师团队资源，共同设计符合消费者

喜好的黄金珠宝产品。

而在研发设计团队方面，公司统筹自有设计团队及行业大师、专业院校、供应商等多维度设计资源，构建完善的设计人才体系。公司首饰设计团队 2002 年便成立，20 多年来采取内部培养和外部引进的方式不断培养设计师，队伍不断成长和壮大。此外，公司尝试搭建菜百 AI 辅助设计平台，可通过输入文字描述生成含有相应元素的创意首饰图片。

未来，菜百股份将继续发挥直营优势，突出效率优先，创新营销，高质高效推进营销网络建设，秉承稳健发展原则，扎实稳步推进市场拓展，以“保增长、提效益”为目标，坚持走高质量发展道路，专注黄金珠宝零售主业经营，提质增效、创新发展，做强做优国有资本，推动公司可持续健康发展。