

全国黄金行业 工作交流

2017 第 2 期
(总第 2 期)

中国黄金协会

2017 年 2 月 20 日

【本期要目】

- ◎专家谈黄金：黄金——货币国际化的价值支撑
- ◎《工业和信息化部关于推进黄金行业转型升级的指导意见》解读
- ◎招金集团：建立科技人才体系 完善创新激励机制
- ◎中金珠宝：利用供应链融资 实现多方共赢
- ◎深圳黄金：创新技术服务模式 助力黄金市场发展

黄金——货币国际化的价值支撑

近代先后出现两个世界强国：19世纪英国确立世界殖民霸权，成为“日不落”帝国；20世纪美国崛起，成为世界超级强国。这两个国家崛起的历史条件不同，崛起的路径选择有别，但实现货币国际化是共同的特征。黄金作为战略储备，在英镑和美元的国际化过程中发挥了十分重要的价值支持作用。

在商品经济主导的时代，货币是维系经济运行的“血脉”，拥有货币权就拥有了经济发展的控制权和社会财富的所有权、分配权，而货币的国际化是扩大货币权的必由之路。货币国际化是指变一国货币为多国使用的国际货币，其隐含的意义为一国货币权扩大到多国，乃至全球。货币国际化不是一个强权的胁迫过程，而是他国自愿选择的过程，所以国际化的货币必须是价值稳定的强势货币。货币发行国要想实现货币价值的稳定，必须拥有强大的经济支撑力，并要有极强的信用，履行承诺不会发生信用风险。拥有适度的黄金储备，不仅使货币有了价值基础，而且对货币发行国的信誉具有很好的提升作用。英镑和美元正是凭借国家黄金储备的有力支撑，逐步实现了国际化进程。

18世纪的工业革命使英国社会生产力获得极大发展，但由于当时的金银双本位制使得英镑价值十分不稳定，英镑未成为强势货币，阻碍了英国的经济发展。为解决这一问题，英国于1717年确立了金本位制，100年后又将金本位制确认为英国法定的货币制度。随着金本位制的建立、实施和推进，

英国经济进入了稳定的发展阶段，英镑逐步成为价值坚挺的强势货币。1867年巴黎国际货币会议承认黄金是世界货币的唯一形式，到1900年已有59个国家实行金本位制，覆盖了几乎世界上主要的经济国家，以黄金为价值本位的英镑完成了国际化进程，成为国际贸易的支付结算工具和资产储备手段。

两次世界大战的冲击使英国丧失了维持金本位制的能力，英镑也开始了从国际中心货币向辅助货币衰落的进程。第二次世界大战之后，美国政府占有全球70%的黄金，美元走向全球霸主地位，成为英镑的强大挑战者。1944年，为安排战后国际货币秩序，召开了布雷顿森林国际货币会议，英国和美国都提出了各自的战后货币体系方案。没有黄金做货币价值支撑的英国提出将战后国际货币体系的稳定性建立在信用的基础之上；美国则建议以黄金为基础，实行以美元为中心货币的金汇兑本位，承担以美元官价兑换黄金的国际义务。美国以其强有力的黄金储备以及政治经济等各方面的优势，最终赢得了谈判，确立了美元对国际货币体系的主导地位，建立了战后国际货币体系新秩序。

因黄金流失严重，美国于1971年宣布停止履行以美元官价兑黄金的国际义务，一般理解为割断了美元与黄金的联系，并于1973年强力实现了美元与石油的挂钩，使美元的价值获得了有力的支撑。但实际上美国并没有割断美元与黄金的联系，始终将黄金视为美元命运的最后屏障和防止金融风险的防波堤：近二十多年来，美国黄金储备始终保持在

8100 吨左右，占国家外汇储备总量的 70%以上，并没有因黄金非货币的推进而减少；将黄金储备视为国家核心战略资产，与独立宣言、宪法原始稿一起存放在西点军校诺克斯堡的地库中，由数万军队保卫；要求贸易合作伙伴将本国黄金储备的一部分存放在美国，累计存金总量超过 7000 吨，黄金仍是国际贸易结算的最后手段；2009 年 3 月美国国防部开展了一次秘密的模拟金融战，组成美国、俄国、中国、泛太平洋四个编队，美国是最大的输家，但最终的结论是即使美元完全崩溃，美国仍有大量黄金可以依靠。一系列事实表明，美国清醒地认识到黄金在国际货币的形成发展过程以及存续过程中仍将发挥非常重要的价值基础作用。

英、美两国的历史证明，货币的国际化是一个民族、一个国家成为世界经济中心的标志，而黄金储备是货币国际化的重要支撑力。作为主权国家货币的终极价值尺度，黄金始终是货币背后的价值支撑，国际货币地位始终离不开黄金储备的支持。（北京黄金经济发展研究中心专家委员会秘书长 刘山恩）

《工业和信息化部关于推进黄金行业转型升级的指导意见》解读

2017 年 1 月 13 日，《工业和信息化部关于推进黄金行业转型升级的指导意见》（工信部原[2017]10 号，以下简称《指导意见》）正式印发，意见中明确了黄金是重要的战略资源，兼具商品和货币属性，在满足人民生活需要、保障国家金融和经济安全等方面具有重要作用。《指导意见》体现了创新、

协调、绿色、开放、共享发展理念，以《国民经济和社会发展规划第十三个五年规划纲要》以及《中国制造 2025》为主要依据，紧密结合我国黄金行业的发展实际，提出了黄金行业“十三五”发展的主要目标、主要任务和保障措施。

《指导意见》是在广泛征求并吸取、采纳有关部门、地方、行业协会、相关企业和专家意见的基础上起草的，它的编制是统一行业发展认识的过程，是凝聚行业集体智慧的结晶。作为推动黄金行业健康发展的纲领性文件，《指导意见》是有关企业编制发展规划、制定发展措施的重要依据，对促进我国黄金企业加快提高国际竞争力，推动我国黄金行业加快转变发展方式，实现由注重规模扩张发展向注重品种质量效益转变具有重要意义。

虽然在“十二五”期间，我国黄金行业锐意进取、求实创新，取得了勘探、开采、选冶、交易、设计、加工、消费、投资交易全产业链的跨越式发展，使我国成为黄金大国，但还不是黄金强国，在查明资源储量、黄金产量、生产能力、结构调整等方面还需要进一步提高，因此，《指导意见》在全面总结黄金行业“十二五”期间取得的成绩和存在问题的基础上，细化了黄金行业“十三五”发展目标，即 2020 年规划全国黄金查明资源储量为 13000-14000 吨，黄金产量 500 吨（力争达到 550 吨），新增产能合计 125 吨，淘汰落后产能合计 40 吨，开采企业数量减少到 450 家左右，实现 4 家黄金企业进入全球黄金矿业公司 20 强，2-3 家跨入全球 10 强，同时为了推进黄金行业绿色矿山建设，特别细化了相应

的指标：企业固体废物综合利用率达到 35%以上，水循环利用率达到 90%以上，土地复垦率超过 60%，矿区绿化覆盖率达到 90%以上。

为了实现既定的发展目标，结合我国黄金行业存在的主要问题，《指导意见》同时详细提出了相应的主要任务。

一、我国地质勘查程度仍旧不高，部分老矿山已出现资源危机，深部探矿技术有待进一步开发，因此《指导意见》提出了要加强地质勘查，中东部地区以深部、外围资源开发和超深部资源勘查为重点，加大西部资源勘查开发力度。

二、针对我国黄金行业“小、散、乱”以及资源开发格局尚不合理的现状，《指导意见》提出要加快重点基地建设，鼓励推进“分散开采、集中选冶”资源开发模式，提高产业集中度。

三、鉴于我国黄金行业在深部开采中尚需解决地热、地压、提升等问题，复杂难处理多金属选矿和氰化尾渣处理等问题也需继续研发和解决，《指导意见》提出要加强深部矿体开采提升、岩爆、降温，尾渣膏体充填，低氰提金、“造钼捕金”等技术的研究。

四、针对我国黄金精深加工产品发展不够快速以及我国黄金行业在国际标准制修订领域的话语权、影响力尚需进一步提升的问题，《指导意见》提出了要完善创新体系建设，充分利用行业科技创新领域的前沿或优势技术，提升创新能力；推进规范化管理，鼓励引进国际先进标准，特别是我国亟需的深部开采、提升、岩爆、降温、通风等标准。

五、由于我国黄金行业在低品位矿石提金、复杂难选冶资源综合利用、伴生元素综合回收及尾矿资源再利用等方面还有进一步的提升空间，为此，《指导意见》提出要积极开展黄金资源节约与综合利用标准制修订工作，同时鼓励开展低品位、难处理以及共伴生资源的综合利用，鼓励尾矿综合利用和氰化渣综合回收，提高资源回收利用率。

六、由于我国黄金饰品附加值不高，加工技术工艺相对落后，与信息化、高新技术融合不够，对黄金珠宝产品文化内涵挖掘不够，因此，《指导意见》提出培育发展产业链完善、技术工艺先进、节能环保的黄金珠宝高端制造产业园，利用“互联网+”，建设黄金珠宝交易云商平台等，促进黄金文化传播和黄金品牌树立推广。

七、我国黄金企业的竞争力还需进一步增强，需要继续完善黄金市场法律法规和相关政策支持体系，加大黄金市场监管力度，防范黄金市场风险。对此，《指导意见》提出要强化企业内部管理，推进优化“五率”、降本增效工作，探索发展混合所有制，增强企业竞争力；完善黄金市场体系，配合政府部门进一步加大黄金市场监管力度，切实防范市场风险，保护投资者利益。

八、我国黄金行业的安全生产水平需进一步提高，节能减排任务艰巨，废渣、废气、废水排放问题需进一步解决。对此，《指导意见》提出进一步建立健全黄金生产安全标准体系，依法淘汰黄金采选冶和精炼能源消耗达不到国家强制标准的企业，加强采矿、选冶和氰化尾渣贮存场所的环境管

理，开展黄金行业含氰尾渣污染控制技术研究，实施行业清洁化改造，全面推进国家级绿色矿山建设。

《指导意见》对促进我国黄金行业科学发展、转变方式，提高黄金行业国际竞争力，具有十分重要的指导意义。

“十三五”时期是我国由黄金大国迈向黄金强国的关键时期，国家“一带一路”战略实施，人民币国际化步伐的加快，人民生活水平的提高，为黄金行业发展带来了重要战略机遇。为深入理解、准确把握《指导意见》，受工业和信息化部原材料工业司委托，中国黄金协会以《指导意见》为依据，特编制了《黄金行业“十三五”发展规划》，并从行业自律、科技投入、人才培养、金融融资、黄金市场等方面制定了相关保障措施，作为未来五年引领黄金全产业链持续健康发展的规划文件。

招金集团 建立科技人才体系 完善创新激励机制

面对黄金行业严峻复杂的发展形势，招金集团把科技创新作为产业升级和跨越发展的有力支撑，在体制和机制领域不断拓展创新空间，着力打造企业科技创新的不竭动力和源泉。

打造科技创新团队。招金集团重视科技队伍建设，为充分挖掘科技人才的潜能，建立了一套由一线员工到工程技术人员，再到高端技术团队的多层级、全覆盖的科技创新人才体系。一是岗位创新人才体系。目前，招金集团共建有9个

“职工创新工作室”，使一线员工直接成为岗位科技创新的主体。蚕庄金矿等4个企业的“职工创新工作室”均被评为省级创新工作室，岗位创新成果层出不穷。二是工程技术创新人才体系。招金集团拥有各类科技人员1000多人，其中，中高级技术人员300多人。他们是公司科技创新的中坚力量，围绕制约企业发展的瓶颈问题，广泛开展工艺技术和方法手段创新研究。三是高端创新人才体系，主要汇聚博士后工作站、院士工作站和科研院所、高等院校等高端人才，聚焦国际前沿、行业共性关键技术，开展理论和带有方向性的课题研究。

为充分调动科技人员的积极性，在科技人才管理方面，招金集团构建了管理人员和技术人才薪酬体系“双轨”运行机制，为技术人员量身打造了以科研成果和贡献为导向的非领导职务晋升序列，实现了技术人员薪酬水平和学术成果的双提升。对高端人才的引进和使用，公司采取了“不求所在、但求所用”的用人政策，有效推动了借脑引智工程的实施。

同时，招金集团还成立了科学技术委员会和科技创新经费管理委员会，专门负责科技创新的战略管理和资金支持，为科技创新工作提供了组织保障。

完善科技创新制度。招金集团先后出台了《科技创新管理办法》、《知识产权管理制度》、《科技创新奖励办法》等多项制度和科技创新股权激励、创新成果收益共享、科技拔尖人才优先晋升等配套激励措施，并根据科技创新新特点、新需求适时修订，做到与时俱进，保障了制度、政策的适用性

和先进性。

为了奖励在科技创新工作中取得优异成绩的青年科技人员，路东尚董事长自己出资 100 万元，与公司配套资金结合，成立了招金集团“尚科基金”，并根据企业发展情况，每年发布科技创新“十大科技攻关课题”，每两年召开一届全集团科技大会，对评选出的优秀科技成果，按照一等奖奖励人民币 100 万，二等奖奖励 50 万，三等奖奖励 30 万的标准进行特殊奖励，极大地调动了科研人员科技创新的积极性。自“尚科基金”运作以来，先后奖励重大科技项目 14 个，发放奖金 465 万元，奖励科技标兵 81 人。

优化科技创新平台。“十二五”期间，招金集团共投入专项资金 2.36 亿元，加快重点创新平台建设。截至目前，新增国家级企业技术中心、山东省黄金工程技术研究中心、山东省微孔滤膜制备技术及应用工程实验室、山东省贵金属分离与综合利用重点实验室、高性能膜与膜工程技术国家地方联合工程实验室五大创新平台，先后开展 19 项关键技术的研发；博士后科研工作站、院士工作站，共引进博士后 5 人、院士 4 人，开展重点攻坚课题 10 项，并取得了重要成果。

招金集团以科技创新为依托，不断创新体制、完善制度、优化平台，凝聚科技创新合力，助推企业稳步发展。

中金珠宝

利用供应链融资 实现多方共赢

中国黄金集团黄金珠宝有限公司（以下简称中金珠宝公司）是国内专业从事“中国黄金”品牌运营的大型专业黄金珠宝生产销售企业，实施“品牌+连锁”的经营战略，专卖店达 2000 余家，覆盖全国市场。为维护公司在中国黄金市场的主导地位，解决融资难、融资贵的问题，提高加盟成员单位的销售业绩，中金珠宝公司授权子公司中金珠宝（天津）有限公司（以下简称天津公司）构建融资平台，向满足条件的黄金珠宝加盟商提供以委托采购服务为载体的供应链融资项目。该项目于 2016 年 7 月 1 日正式启动，目前已有 42 家加盟商加入。借助中金珠宝公司的信用，供应链融资项目使加盟商得到了融资支持，在增加销售收入的同时，推动优秀加盟商的发展壮大，提高中国黄金集团在市场上的影响力，打造出多方共赢的局面。

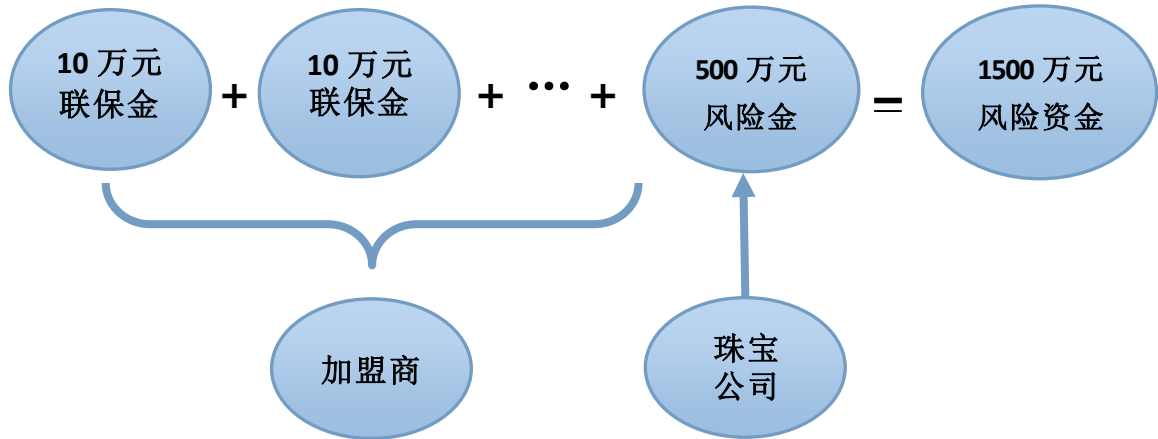
供应链融资是把供应链上的核心企业及其相关的上下游配套企业作为一个整体，将资金流有效整合到供应链管理中，为供应链中的企业解决资金流困难的融资模式。通过对有实力核心企业的责任捆绑，针对链条上供应商、经销商及终端用户等不同企业的融资需求，对产业链相关的资金流、物流实现有效地控制，各节点企业之间实现信息共享、风险共担、利益共存，从而真正实现整体的有效管理。

中金珠宝公司原有订货业务模式为：加盟商向中金珠宝公司预付 100% 货款；公司确认收到货款后，加盟商在交易平

台进行系统订货；中金珠宝公司根据订单进行发货，加盟商收到货品进行销售，交易结束。项目实施后的订货模式为：满足条件的黄金珠宝加盟商交易前不再需要支付全额货款，而只需在签订委托采购合同后向天津公司支付订货保证金，即 30%货款，剩余货款由天津公司垫付；天津公司再向中金珠宝公司支付 100%货款；中金珠宝公司确认收到 100%货款后，加盟商即可在中金交易平台进行订货，中金珠宝公司根据订货计划向加盟商发货；合同到期后，加盟商按照合同约定向天津公司支付代垫货款及委托代理费用即可。同时，为降低融资风险，天津公司向华泰财产保险有限公司北京分公司投保，以达到增信和风险兜底的目的。

项目每期规模为 1 亿元，共 100 个委托采购单元。每个委托采购单元的金额为 100 万元，每个加盟商最多申请加入 2 个委托采购单元，即 200 万元。对于每个委托采购单元，加盟商支付 30 万元的订货保证金和 10 万元的最高额联保保证金（本保证金按照银行活期利率支付利息），由天津公司垫付剩余 70 万元货款，并收取加盟商年利率 8%的服务费。中金珠宝公司为每个采购单元支付 5 万元的风险担保金（见图 1）。根据客户自身需求及评级情况，可以申请融资期限为 3 个月至 1 年时间，在申请规定的期限内，资金可以循环使用。规定期限到期，本项目不可延期，需还款后重新申请。

图 1：风险资金组成示意图



目前，供应链融资项目实施情况良好，解决了部分加盟商的货品资金问题，增加了公司的销售收入，从 2016 年 7 月项目实施至今，销售总额提升约 5500 万元。

供应链融资参与者众多，过程相对复杂，因此，供应链融资的风险形态和风险管理方式也有别于一般的融资模式，如何有效识别和防范供应链融资风险是该项目顺利实施的基本保证。中金珠宝公司的做法是在项目实施过程中，进一步完善供应链管理及相关工作，加强风险的监控与管理。

加强完善对加盟商供应链融资项目准入标准。在信用风险管理的过程中，两方面风险被划入重点评估与控制的对象，一方面是企业经营状况与前景，另一方面是加盟商道德风险爆发的可能性。目前，中金珠宝公司针对供应链融资项目参加成员进行了条件限制：加盟商与中金珠宝公司合作时间应在 2 年（含）以上；上一会计年度年销售额不低于 500 万元，配货周期原则上不超过 90 天；此前与公司的业务合作中无逾期支付货款等不良记录；融资总额不超过其上一会

计年度销售收入的 20%，最高不超过 140 万元且加盟商已为通过供应链管理计划购买了以黄金珠宝为标的的投保足额的财产险。中金珠宝公司进一步完善融资准入风险机制，针对加盟商经营状况、业务活动等方面加强监控，在选择加盟商时提前做好有关道德风险的预警，以确保贷款能收回。

提高风险参与人员的风险管理意识。逐步建立供应链融资项目实施各环节专人负责的管理体系，每个环节的负责人不仅需要在各自的工作领域内表现出色，还要具备强烈的责任心和风险管理意识，实施供应链融资业务的员工需要具备良好的风险管理意识，对风险具有十分灵敏的嗅觉。通过提升供应链融资项目参与人员的风险管理意识，进而提高中金珠宝公司整体风险管理效果。

建立风险预警机制。对采用供应链融资业务的加盟商信用风险情况进行动态监测和早期预警，预警程序为：加盟商信用信息的收集和传递、风险分析、风险处置、处置后评价。将这些指标具体分为先行、同步、滞后等三大类，并设定适当的预警指标警限值，当预警指标偏离其正常水平并超过警限值时就表明有警情出现。参与供应链融资实施的管理人员实时观察风险指标的异常变动，判断其是否已达到或者超过风险水平，并及时采取相应对策进行管理控制，将损失降到最低。

深圳黄金

创新技术服务模式 助力黄金市场发展

2008年金融危机以来，黄金逐渐成为大众化的投资和资产配置产品。投资者如何更便利地参与正规、合法的黄金投资，投资者利益如何得到有效保障，是近年来国内黄金投资市场的一项难题。深圳金融电子结算中心（以下简称深圳结算中心）和深圳黄金投资有限公司（以下简称深圳黄金）在黄金代理交易业务方面，不断健全运营机制，创新服务模式，有效推动我国黄金投资市场的发展。

深圳结算中心成立于1995年，是经中国人民银行总行批准的全国首家金融电子结算中心。2008年，深圳结算中心成为上海黄金交易所（以下简称金交所）金融类会员，并在金交所的指导下，自主研发了一套黄金二级交易系统，利用自身的清算网络和技术优势，搭建依托金交所主系统的黄金交易服务平台，为金交所非会员银行、合作机构以及投资者提供专业的黄金交易代理服务。

深圳黄金是深圳结算中心黄金代理业务的指定授权机构，负责全国黄金交易业务市场推广和营销服务，在行业研究、业务培训、风险控制、客户服务、市场推广等方面，为深圳结算中心黄金代理业务提供强有力的保障。

满足银行创新发展需要，提升银行竞争力。参与黄金投资市场是众多地区性中小商业银行创新发展的需要，金交所是我国最具群众基础的官方黄金投资平台，成为中小商业银行参与黄金市场的首选渠道。深圳结算中心作为金交所非银

行金融类会员，为商业银行提供资金清算和支付结算服务。自主研发的黄金交易二级系统方便对接各中小商业银行，为中小商业银行参与黄金投资市场、开发黄金业务产品、提升银行竞争力，提供了便捷的接入通道。目前全国已有 50 多家中小商业银行合作参与了黄金代理业务。

严格准入规范，强化投资者适当性管理。根据金交所交易产品的特点，提出了标准化、规范化的客户准入规则。通过风险测评、投资教育、风险揭示等环节，加强投资者准入管理，确保投资者对黄金投资产品相关风险的充分揭示，从源头上保障投资者的合法权益；对于不符合准入条件的投资者，不为其提供相应产品和服务。

强化技术和服务创新，完善交易平台。发挥技术专业优势，自行开发、完善了黄金交易二级系统和 PC 快金系统，全国首家推出“金赢在线”手机 APP 贵金属交易系统，并对移动互联 APP 的应用进行了探索尝试，为银行、机构和客户提供标准、快速、便捷的交易工具。

多维度监管，有效安全管理客户资金。根据金交所清算相关规定，制定了一系列资金管理制度、规范，对客户的资金进行有效管理；通过商业银行、金交所及其指定的结算银行的多方监管，保障客户的资金安全。同时，专门开发了资金管理平台，对各商业银行代理黄金交易专用账户的资金头寸进行集中管理，提升资金调拨的效率和资金管理的力度。

风险集中管控，加强对市场风险的防范及处理。发挥专业优势，采用集中管控的方式，通过风险管理控制系统，对

合作银行、机构的客户进行实时风险监控，并围绕“事前防范”和“事中控制”两个关键环节，建立起一套完整的制度措施，保障对风险事件的提前规避和有效处理。