

全国黄金行业 工作交流

2022 第 5 期
(总第 65 期)

中国黄金协会

2022 年 5 月 19 日

【本期要目】

- ◎滇西地区成矿理论和找矿关键技术获重大突破
- ◎山东黄金：集采统购 协同创效，为发展提供高质量保障
- ◎长春黄金研究院线上开展丰富多彩的党建活动
- ◎菜百股份：构建大营销布局，全面提升业绩
- ◎熊猫普制金币溢价回购，开创实物黄金回购新模式

滇西地区成矿理论和找矿关键技术获重大突破

滇西地区成矿地质条件优越，找矿潜力巨大，是我国重要的有色金属和金成矿带。上世纪八、九十年代滇西地区陆续探明了几个金矿，但随着持续开发，资源几近枯竭，寻找新资源迫在眉睫，如何实现该地区找矿重大突破是近年来来的一个重大科技难题。

云南黄金矿业集团股份有限公司在区内拥有北衙金矿、长安金矿等多个金矿山，为实现公司可持续发展目标，云南黄金联合中国地质科学院矿产资源研究所、昆明理工大学等单位开展了“滇西地区金多金属矿成矿理论与找矿”相关的研究与找矿勘查工作。项目整体从地球动力学演化过程重大地质事件研究切入，通过地质特征、岩石矿物学和地球化学分析，重点解剖北衙金多金属矿床成矿作用过程，查明控制成矿的关键地质作用和成矿地质体，准确地厘定矿床类型；在确定矿床类型的基础上，通过对成矿地质体、围岩性质、矿体矿物组合、元素分带、蚀变分带等特征综合分析，建立该类型矿床的成矿模式；深入分析成矿模式确定的各类地质体的物理、化学、波谱特征，将其转化为可识别的物探、化探、遥感信息，从而建立以地、物、化、遥为主体的“多维”找矿模型；通过矿床地质特征、地球化学特征对比，在区域范围内寻找和识别与解剖典型矿床相一致的矿区或者矿床，运用成矿-找矿模型，开展区域成矿预测，指导找矿勘查，部署探矿工程，从而实现找矿突破。

该项目将科研理论与找矿勘查密切结合,应用富碱斑岩型金矿床成矿模式和找矿模型,开展了区域成矿预测,在预测区内经过 10 余年的连续工程勘探,在北衙金矿、长安金矿、黑牛凹金矿、芹河矿区实现了金、铜、铁、铅锌、银的找矿重大突破,新增资源储量金金属 169 吨,铜金属 42 万吨,铁矿石 3674 万吨,伴生银金属 7299 吨,铅金属 258 万吨,锌金属 78 万吨,相当于发现 1 个超大型金矿床,1 个超大型银矿床,3 个超大型铅锌矿床,1 个中型铜矿床和 1 个中型铁矿床。

经中国黄金协会组织专家委员会评价,该项目成果理论创新性强,成果转化应用生产的企业经济效益和社会效益巨大,具有很好的推广应用前景,对促进黄金行业科技进步做出了重要贡献,项目成果整体达到国际领先水平。

山东黄金：集采统购 协同创效，为发展 提供高质量保障

2021 年，山东黄金集团成立集采中心，总结多年来大宗物资采购经验，结合省内外矿山等企业特点，重塑物资供应管控一体化、电商平台精益化体系，从集采统一管控出发，聚焦数据梳理、制度完善、计划统筹、战略合作等突破点，积极探索物资采购新模式、搭建集中采购新平台，开启“规模创造效益、协同创造价值、数字创造未来、品牌创造辉煌”新征程。

一、建章立制 强基固本，构建集采“新体系”

深入基层企业，摸清制约集团采购工作的瓶颈，再造和优化采购流程体系，创建采购计划审批等审批流 6 个。构建集采管理体系，梳理、制定《物资采购管理办法》《物资供应商管理办法》《2022 年度大宗物资集中采购清单》《物资询比价管理办法》等一系列规章制度，实现中心工作有序、高效运转。

“走出去”交流“充电”，到山东能源、山东高速、鲁商集团等多家企业进行交流，建立战略供应商互访计划，深入 ABB 厦门工厂、中信重工、山特维克洛阳大修厂、源创电气等企业调研考察，直观了解成本结构、生产效率及品质管控，不断探索集采高效运营模式。

二、优化流程 协同创效，释放集采“新效能”

充分发挥物资管控职能，按照“年计划、季统筹、月采购”原则，全面梳理年度采购需求，将设备 9 个大类、85 个小类，

备品备件 4 个大类、22 个小类，材料 10 个大类、78 个小类纳入集团集采范围，确定对外招标品类，最大程度提高招标率。从区域、周期、品类三个维度，统筹所需采购物资，实现统一时间、统一采购、统一定价。以业务流转各节点完成时限、合同履约率、物资验收质量管理为抓手，持续提升业务办理效率。畅通“集采+自购”采购流程，引进京东、苏宁、西域、震坤行、固安捷等多家战略合作电商，推进电子采购平台建设，最大程度发挥规模集采效应，全力保障企业生产。

目前，集采中心共组织完成 51 个货物招标采购项目，中标总金额 2 亿余元，比预算价格降低 10%以上；完成询比价 4100 余项，含税总价约 7000 余万元；与中石油、中石化建立全面润滑方案，仅胶东四大矿润滑油品类合计减少 36%，全年预计降低采购成本 400 余万，降幅 10%以上，成本管控成效突出。

三、源头把控 多点发力，构筑集采“新关口”

规范招标机构和供应商管理，把好采购质量“入口”关。梳理完善招标采购流程，严格筛选招标代理机构并组织召开业务交流会，立足法律法规及采购需求，探索建立符合现代企业招投标工作新模式。组建集团评标专家库，整合物资采购人才资源，提高招评标工作质量。梳理集采目录中生产商及一级代理商，确保优质供应商入库。按照“制造商为主、代理商为辅、贸易商补充”原则，重点清理小规模贸易商，开放供应商注册，吸纳大型生产商合作，提升供应商库质量。在采购供应商管理一体化、需求来源多元化、采购计划协同化、采供方式多样化、数据分析智能化

方面重点发力，发挥平台整合资源优势，从源头抓好质量管控。

四、聚焦需求 精准服务，开启集采“新模式”

精准了解企业“采购清单”，指导企业梳理年度物资采购计划，科学做好采购计划提报，拟定采购方式及招标采购计划。建立日总结、周调度及部门例会工作机制，实现集采中心各项工作可控、在控、能控，确保为企业提供精准高效的采购保障和服务。结合当前疫情防控形势，着力完善生产物资保障体系监测，组织企业全力抓好生产防疫物资保障工作，确保生产物资供应链高效顺畅。落实集团安全生产相关要求，举办物资设备安全知识专题培训，推动采购业务与安全生产相融合，发挥桥梁纽带作用，促进企业运营效率提升。

集采统购管的是入口，搭建平台提供的是服务，多方参与保障的是质量，通过线下调研、集采优选、统管分供，山东黄金集团在采购供应方面逐渐摸索出一条适合自己的新路，供应商品质量得到可靠保证、采购成本实现大幅缩减、后期服务得以高效保障，为实现高质量发展提供了有力支撑。

长春黄金研究院线上开展丰富多彩的党建活动

居家办公近 40 天里，长春黄金研究院有限公司以科研工作不停歇、党的建设不动摇、理论学习不间断的突出表现不断为复工复产做着准备。各级党组织依托理论中心组集体学习、专题学习研讨会、“三会一课”和主题党日活动等形式，以理论学习为基础，以线上会议为渠道，开展了丰富多样的党建活动，以实际行动发挥着党建引领保障和党支部战斗堡垒的作用。

一、率先垂范延伸学习效能

居家办公期间，研究院党委理论学习中心组共进行两次集体线上学习，由党委中心组成员带头领学，扩大至中层管理人员、部门助理，以及各级党组织。中心组成员认真履行职责，做到带头学、思、讲、写、研。在两次学习中，与会人员深入领会了习近平生态文明思想、习近平法治思想、习近平总书记关于安全生产的重要指示精神，以及关于中青年干部培养及基础学科人才培养方面的重要论述。

研究院团委组织全体团员进行 6 次“青年大学习”网上主题团课系列活动，通过网上主题团课平台进行视频学习和自主测试，使团员青年更加深入领会了共青团作为党的助手和后备军所肩负的历史使命，以及广大青年在强国时代的责任与担当。

二、召开线上组织生活会

第一党支部、第二党支部、第三党支部、第四党支部先后以线上会议的形式召开支部组织生活会。研究院领导班子成员分别

以普通党员身份参加会议。在支部书记代表支部委员会作对照检查发言后，党员们围绕学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，对照党中央和习近平总书记的号召和要求、对照新时代合格党员标准、对照入党誓词、对照革命先辈和先进典型，结合自身思想和工作实际，严肃开展了批评和自我批评。每名党员都能把自己摆进去，深挖思想根源，认真对照检查，做到说明问题不遮掩、批评意见有辣味，达到了统一思想、凝聚共识、增进团结、鼓足干劲的目的。

三、进行线上党课学习

公司纪委书记石生钢以《学习抗美援朝精神》为题，为第四党支部讲授专题党课。他从抗美援朝战争综述、抗美援朝精神的丰富内涵，以及抗美援朝精神的时代价值三方面详细全面讲述了中国人民志愿军抗美援朝出国作战，经过异常残酷的艰苦斗争，赢得保家卫国的伟大胜利，并锻造形成伟大的抗美援朝精神。

第一党支部书记王晓彤以《学习党的十九届六中全会精神》为题为支部党员讲授党课。党课系统阐述了党的十九届六中全会精神介绍、总结党的百年奋斗的重大成就和历史经验的意义、党百年奋斗的辉煌成就、党百年奋斗的经验启示四方面内容。

第六党支部书记张继武以《科学防疫践初心、共克时艰担使命》主题，为支部党员讲授专题党课。他结合自己的学习和思考，从对新冠肺炎的认识，发病特征、传播途径、诊疗方案，如何科学防疫，以及疫情面前党员如何发挥先锋模范作用、党支部如何发挥战斗堡垒作用等方面，为党员进行精彩讲解。

第三党支部深入学习习近平总书记关于疫情防控重要讲话精神，以及《中国共产党组织工作条例》。通过学习，党员们对党中央提出的“提高科学精准防控水平，优化防控举措，尽快遏制疫情扩散蔓延势头”有了深入了解，同时也在学习《条例》的过程中，对党的组织工作的制度化规范化有了更深的认识。

第六党支部集中学习了研究院 2022 年党风廉政建设和反腐败工作会议精神、《长春黄金研究院有限公司“合规管理强化年”实施方案》和中国黄金集团有限公司党委书记、董事长卢进在集团公司安全生产视频会上的讲话要求。以近期集团公司和研究院的重点会议要求为学习内容，使党员们在居家期间也能深入了解形势，及时跟进动态，为复工复产打下良好基础。

第七党支部深入研讨了研究院党委书记、董事长高金昌在第七党支部组织生活会上针对科研工作提出的“充分发挥基层党支部战斗堡垒作用和党员干部的桥梁纽带作用，知难不畏难，以工作为重心成立党小组，群策群力，攻坚克难”要求，并通过讨论，确认了党小组成员及党小组工作重点方案，激励支部党员在特殊时期仍旧保持工作热情，以保证在复工复产第一时间快速全面开展工作，让党务工作和科研工作充分融合并落到实处。

各支部党员在系统集中学习中不断进步，在集中研讨中不断提升，充分展现了作为党员的使命感与责任感。用“停工不停学，居家不停研”的实际举措筑牢党支部战斗堡垒。

四、举办各类主题党日活动

第六党支部与第二党支部联合开展“共克时艰、科学防疫、从我做起”主题党日活动，并通过微信小程序中的在线考试形式开展线上知识竞赛。竞赛学习氛围浓厚，活动趣味性极强，通过答题，党员们对新冠疫情预防知识有了更深层次的了解。

第三党支部开展了“做好疫情防控工作，遵守安全生产红线，为全面复工营造良好条件”主题党日活动，学习习近平总书记关于安全生产的重要论述，传达全国安全生产电视电话会上习近平总书记关于安全生产的重要指示精神和李克强总理的批示，从而牢固树立安全生产红线，深入排查安全风险隐患，列出问题清单、明确整改要求，确保安全生产工作安全。此外，开展“学习雷锋精神，传承榜样力量”主题党日活动，通过线上平台观看了视频《雷锋事迹与雷锋精神》，并通过学习强国平台，云参观了雷锋纪念馆，了解了雷锋同志的成长过程和他平凡而伟大的一生。党员们结合学习视频和自己的工作实际，畅谈了各自的感想和体会。

第四党支部开展“全民国家安全教育日”主题党日活动，集体观看了人民网全民国家安全教育日宣传视频。支部书记迟崇哲以“2022年全民国家安全教育日——维护国家安全、以实际行动迎接党的二十大胜利召开”为题进行介绍，使党员进一步提升了国家安全意识，深刻认识到新时代国家安全工作的复杂性和重要性。

第四党支部与辽宁新都公司第五党支部联合开展“党建联谊携手护生态、绿水青山联袂绽新颜”主题党日活动，5名在新都

公司出差的党员与新都公司第五党支部携手同建，共植友谊梧桐。

第六党支部开展“众志成城、抗击疫情、致敬抗疫工作者”主题党日活动。通过视频形式，支部全体党员、入党积极分子和部分群众参与视频录制、手写祝福语、画简笔画的环节当中，以实际行动向在此次抗击疫情过程中为守护长春无私奉献的抗疫工作者们致敬。病毒无情而人间有爱，一幕幕暖心的瞬间，连缀而成众志成城的长卷，呈现一份直抵人心的温暖和感动。

一个个精彩纷呈的主题党日活动不仅化解了疫情笼罩下的阴霾，激发了支部活力，还让党员们在活动中不断提升自我，提高政治站位和政治领悟力，以初心和使命凝聚疫情防控的强大合力，齐心打赢疫情防控战。

菜百股份:构建大营销布局,全面提升业绩

近日,北京菜市口百货股份有限公司(简称“菜百股份”)公布了2021年年度及2022年第一季度报告。公司2021年度实现营业收入104亿元,实现百亿突破,同比增长47.23%,实现归母净利润3.64亿元。2022年第一季度,公司实现营业总收入34.70亿元,同比增长17.55%;归母净利润1.80亿元,同比增长71.54%。

菜百股份表示,营业收入和利润的同比大幅增加,主要系消费需求得到进一步释放,公司销售整体向好,销售收入增加,以及报告期内公司新开门店增收所致。公司抓住行业发展机遇,销售业绩保持强劲势头。其中,随着年轻消费群体对于传统文化认同感和时尚元素的设计感需求的提高,促进古法金等饰品增势明显。

一、深耕广拓谋发展,加密布局全国营销网络

菜百股份坚持以直营连锁模式经营发展,建立了标准化的直营管理体系,致力于向消费者提供统一的高品质服务。在“加快形成国内大循环为主体,双循环相互促进的新发展格局”大背景下,菜百股份积极施行营销网络布局发展战略,构建大营销网络布局,秉承“聚焦京津冀一体化、辐射主要重点城市”的原则,在北京、天津、河北等地开设门店网点,进一步加强公司销售网

络的覆盖度和影响力，提高公司的业务拓展速度。同时，积极响应“首店经济”概念，于华东地区、西北地区开设首家门店，以门店拓展为载体，拓宽经营“赛道”，形成“菜百首饰”品牌价值和销售业绩双线提升，北京、苏州、西安三座历史文化名城联动，遥相呼应，以文化兴商，更好地促进了历史文化与现代商业文化的结合，不断增强“菜百首饰”品牌的吸引力、带动力、辐射力，打造全方位的珠宝生态，也标志着菜百股份又一次市场战略征程的起航，连锁版图再一次实现拓展，开启了发展的新篇章。

二、战略合作、业务创新，线上线下全渠道融合

菜百股份还与交通银行、华夏银行、北京银行、北京农商银行等多家商业银行就贵金属销售达成战略合作，推出了渠道专供产品，并通过内购会、电视购物等形式，不断提高公司的业务拓展维度。在线上，自2013年起，大力开启新零售模式，试水电商，迎着“互联网+”的风口，打造全渠道销售网络；2014年，正式成立“北京菜百电子商务有限公司”。如今，菜百股份电商业务涵盖线上十余家店铺，包含官方商城、天猫、京东、抖音、小红书等多个线上渠道，还创立开发了菜百自营商城，加强多维度品牌营销与宣传，通过两微一抖、小红书等新媒体平台，并携手烈儿宝贝、林依轮等知名主播直播带货，将线上与线下营销模式全面结合，实现了销售区域全国性覆盖。

三、聚焦核心需求和业务增长点，全面提升经营业绩

2022 年公司将以“稳增长、调结构、扩渠道、控风险”为方针，以高质量发展为目标，在持续发力推动四个募投项目，提高募集资金使用效率的同时，聚焦核心需求和业务增长点，全面提升经营业绩。

一是持续推进销售网络建设，加密京内布局的同时，拓展京外市场；二是以线上线下全渠道融合为突破，提升线上占有率和品牌影响力；三是推动多品牌发展，加快“菜百传世”“菜百悦时光”两个子品牌建设；四是以信息化平台升级建设和智慧物流中心建设两大募投项目为核心，实现更加科学智能的供应链体系，为公司下一步门店扩展和新业务拓展提供技术保障；同时以定制及设计中心项目这一募投项目为核心，搭建专业化研发平台，加大自主 IP 产品设计和文创类饰品研发力度。未来，菜百股份将以营销网络建设募投项目为核心，不断拓展以直营连锁、电商为代表的营销渠道，推动菜百股份全国多中心格局的形成。

熊猫普制金币溢价回购，开创实物黄金回购新模式

2月22日，中国金币集团有限公司发布新版《熊猫普制金币回购管理办法（试行）》，新办法对溢价回购策略做了新调整。

原办法中30克熊猫普制金币回购价格为基础金价加1元/克，15克、8克、3克和1克熊猫普制金币按基础金价回购。新办法增加了对归属于中国金币系统的封装类熊猫普制金币均可溢价回购，最高溢价水平为2元/克。溢价回购在实物黄金投资产品中较为罕见，由此可知，熊猫普制金币回购变现是黄金品类变现手段中较为划算的。

新办法简化了回购检验手续，对上述封装类熊猫普制金币只要包装完好即可免于拆封检验，通过专用的读卡机就能分辨真伪，大大提高了回购检验效率。新办法还拓展了回购申请主体，原办法中仅个人客户可以提起回购申请。新办法新增了机构法人客户也可以作为回购申请主体。目前机构法人客户仅限于熊猫普制金币授权经销商。

另外，熊猫普制金币回购需要实名回购，仅仅是用作结算回购款项使用。不需要提供原始购买凭证，在任一授权回购网点均可提出申请，回购款项在回购完成后的一个工作日内支付到账。个人客户与机构法人客户单日回购量超过10公斤的均要提前预约。

目前全国已有近50家熊猫金币官方授权代理回购网点，并且还在不断拓展中。熊猫金币的官方回购，有效增强市场活力，

提高熊猫币的投资流转性,让投资者真正体会到熊猫金币出于黄金、胜于黄金。

此次的溢价回购新政策,让我们有理由相信,熊猫普制金币不仅在世界普制金币中独树一帜,而且回购变现上,也即将屹立于黄金产品变现之首,真正成为国内消费者实物黄金投资的首选产品。