“十大创新人物”接受表彰。

朝着“先进”的方向前行

——专访中国黄金集团公司“十大功勋人物”和“十大创新人物”

□本报记者 倪金合 李东 张伟超 李林旭 谭向杰 摄影 王立强 荆逸轩

2012年，中国黄金集团公司积极应对形势较为严峻的大环境，攻坚克难、开拓进取、稳中有进地推动各项工作，改革发展取得新的重大成就，发展事业进入了全新阶段。

回顾一年的工作，成绩来之不易。这些成绩的取得离不开一批先进企业和一批模范人物的带头作用。他们在过去一年的实践中以其成绩优异、贡献突出获得中国黄金集团公司的认可。在中国黄金集团公司2013年工作会议上，集团公司表彰了包括“十大功勋人物”和“十大创新人物”在内的165位先进个人。

在记者采访过程中，这些先进人物朴实的话语在感动更多人的同时，也透露了自己的新追求——为中国黄金集团公司“十二五”末期实现再翻两番、成为世界500强企业而奋斗不止。

先进模范人物追求卓越、永不停步的精神，激励着更多的人朝着“先进”，大步前行。

功勋人物

李鹏 中国黄金集团公司顾问

无私奉献的老黄金人

有位年过7旬的老人放弃本该属于他的“天伦之乐”，把心血和热情全部投注在黄金项目上，试图攻克一个个技术难题，他就是中国黄金集团公司顾问李鹏。他亲自主持项目论证、确定工程方案、解决生产难题，现场实地勘探并亲自进行试验。“凭的就是对黄金技术提升的不懈追求和中国黄金集团公司发展的愿望”。他说。

从集团公司乌山项目立项，到设备选型，再到试车阶段，李鹏多次到现场，亲自解决疑难技术问题。对于磨机的电机设备，他亲自组织技术人员进行试验、论证，最终选定国产设备，不但节省了大量投资，运行还非常平稳，某些指标甚至可以超越同类进口产品。

随着集团公司海外战略目标的不断深入，李鹏作为海外项目的技术总顾问，多次带领技术团队远赴非洲、中亚等国考察项目，经常白天上山下井，晚上开例会讨论，充分掌握国外矿山情况，为集团海外战略的实施奠定基础。

“还有好多技术课题在等着我。”李鹏对技术难题有着无限的热情和坚定的决心。他表示，2013年，他准备对吉尔吉斯斯坦项目进行试验，为在寒冷地区、低品位矿石的开发利用方面做出贡献。另外还准备在矿山可持续发展、难选冶矿石开发利用、有色金属选矿技术、比如铜钼分离、多金属综合利用回收等课题，取得突破。

杨奇 中国黄金集团建设有限公司董事长、党委书记

大格局造就大事业

2011年3月，杨奇开始担任中国黄金集团建设有限公司（下称“中金建设”）的“班长”，开启了中金建设不平凡的发展历程。

2012年，是中金建设的“创业布局年”。这一年，中金建设科学谋划未来战略，修订形成了“五大业务板块、六大发展基地”、“54321”目标一揽子战略规划，经营业绩再攀新高，营业收入实现170.07亿元，完成年度指标的217.2%，实现利润1亿元，完成考核指标的185.1%；布局结构得到优化，组建了中金国贸、金城立业、中金重工、中金重钢等企业，资质升级取得实质突破；成功取得了冶金行业（冶金矿山工程）专业甲级、建筑行业（建筑工程）甲级资质，矿山、房建、市政、冶炼施工总承包一级资质，市场影响力极大提升；一年建成乌山二期项目，刷新了有色行业大项目建设新纪录，并启动了甲玛、太平等重点项目建设；对接了集团扩能改造和大基地设备维检等业务，树起了中金建设品牌。

2013年，杨奇提出把管理、建设作为年度工作落脚点，重点围绕管理提升持久战、基地建设收口战、重点项目攻坚战、人才强企提升战、结构调整转型战、市场开拓运动战等展开工作，确保中金建设实现发展质量和效益上台阶，为将公司打造成为集科工贸建投于一体的高科技、管理型板块提供有力支撑。

张耐林 陕西黄金公司经理

从探矿找出路

再次荣获“中国黄金集团公司十大功勋人物”，张耐林感到自信和责任：集团公司“十一五”“四年翻两番”的跨越，为“十二五”目标积累了经验、后劲和底气，也奠定了“超常规思维 跨越式发展”的思想基础。集团公司综合实力增强，行业地位提升，为区域企业的发展创造了条件，提供了动力，展现了希望。

2012年，张耐林组织实施资源开发工作，进一步巩固和增强发展后劲，强化了未来竞争力；提出了“优化过程管理，提高基础管理水平，挑战极限成本，创造最佳效益”的管理方针，打造形成了富于“太白”特色的低品位、低成本、大规模、高效益的管理模式；以提高生产技术水平为己任，大力开展“科技兴金”工作，推动行业整体科技水平的提高；始终坚持培育富有特色的企业文化，构建和谐的企业生产经营环境。

“十二五”期间，张耐林提出“探深、找盲、求新”的六字探矿方针，立足小秦岭成矿带上的陕甘地区，不断加大资源占有和勘查开发力度，牢牢把握住“十二五”发展的主动权。

张耐林将“低成本管理”形象地比喻为“手捧沙”，管理这只“手”握得越紧，利润的“沙子”漏得越少。以陕西太白黄金矿业有限责任公司为示范的低成本运营方式，使集团陕西区域企业成本普遍下降，成本指标在集团不断领先，同时亦被黄金行业普遍认可，对集团公司区域平台建设具有借鉴意义。

肖振凯 中国黄金集团江西金山矿业有限公司董事长

打造黄金产业基地

执掌金山4年来，企业利润从2008年的2620万元，猛增到2012年的1.29亿元；管理水平从与其他矿企相差甚远，迈入了集团先进企业行列。对于这些成绩，江西金山矿业有限公司董事长肖振凯非常谦虚，依旧“没啥可说的。”

经过一系列基础管理工作，去年，他积极推动的井下安全避险“六大系统”以及尾矿库在线监测系统建设工作，率先通过了专家验收，成为江西省“六大系统”建设的示范单位。

去年10月，金山公司还通过国家安监总局组织的安全生产标准化一级企业验收，成为江西省第一家通过国家安全生产标准化一级评审的企业。

在努力完成集团公司下达的各项任务的同时，他还着力打造黄金产业基地建设。去年3月，他克服各种困难，推动朱林西矿探矿工程项目建设。2013年，金山公司预计产能增加1000吨，达到3000吨/日的处理规模。

他表示，今后两年，金山公司将加大探矿增储和资源整合力度，争取黄金储量达到80吨，形成6000吨/日的选场规模。到2015年末，如果石鸡矿权整合成功，那么黄金储量将达到100吨，日处理能力有望达到8000吨以上。同时，扩建冶炼厂，预计2014年2月份日处理规模达到150吨。

段希刚 苏尼特金曦黄金矿业有限责任公司董事长、党委书记

老天眷顾努力的人

今年，苏尼特金曦黄金矿业有限责任公司（下称“金曦公司”）的效益在中国黄金集团公司各下属企业中排名第一，这让段希刚感到欣慰，也很有成就感。他觉得，这一年金曦公司上上下下没有白忙活，总算没有辜负集团公司对金曦公司和他本人的信任，可以给集团公司一个交代了。

然而，段希刚也有放不下的烦心事。虽然金曦公司今年在探矿增储上一直在努力，1月6日，最后一台钻机才开始停工，但效果不明显。用段希刚的话说就是“只见星星，不见月亮”。

“金曦公司员工拧成一股绳，冒着严寒还在进行探矿，让我非常感动。”段希刚说，“我觉得老天会春顾那些一直在努力的人，我们付出了这么多的努力，总有一天会有大的发现。”

除了进行探矿增储外，金曦公司也一直在进行对周边资源的整合工作。对金曦公司来说，要进行资源整合，段希刚觉得既有不利因素也有有利因素。

近期，黄金价格一直处于高位。各类企业，包括一些没有开矿背景的企业也纷纷进军黄金资源开发领域。这显然提高了黄金资源整合的难度和获取黄金资源的成本。

“但是，我们作为央企的矿山企业，一直看重自己的形象。我们和地方政府有着良好的关系，并且在当地群众心目中树立起了良好的形象，这些都为我们进行资源整合带来了便利。品牌的价值是无法衡量的。”段希刚说。

梁中扬 湖北三鑫金铜股份有限公司董事长

以前瞻眼光谋企业发展

作为湖北三鑫金铜股份有限公司（下称“三鑫公司”）董事长，梁中扬深刻认识到在中国黄金集团公司对标国际、超常规思维、跨越式发展的大形势下，作为集团公司旗下的特级企业，三鑫公司必须克难攻坚，牢固树立“坐不住”的危机感、“等不起”的紧迫感、“慢不得”的责任感来进行矿业发展。

近段时间，梁中扬适时地提出“立足本区、进入周边、开发非矿”的战略导向。在他的领导下，三鑫公司按集团的发展规划，不断地修订“十二五”规划目标，并积极推进“资源战略、人才战略、管理战略、科技与文化战略”，走精细化、集团化、多元化道路，探索资源型企业的持续发展，努力创建人文和谐的一流黄金矿山。

成绩的背后，靠的不是运气，而是得益于梁中扬及其团队执着自谦的品质，得益于科学管理理念，得益于前瞻性的战略眼光，引导三鑫人向正确的方向前进，建立和完善坚实的管理基础，运用有效的管理手段，把企业做大做强。

在今年“十二五”规划实现的关键时期，梁中扬适时地提出“以‘1234’重点工程为支撑，推进企业科学发展”的具体工作要求，以企业发展为主题，实现“资源占有与整合、破解生产经营瓶颈”两个突破，抓好“创新、技术进步、人才队伍建设”3个支撑点，完成“利润、资源量、产品产量、员工收入”4个指标。

张历声 内蒙古太平矿业有限公司董事长、党委书记

保持黄金产量持续第一

2012年，内蒙古太平矿业有限公司（下称“太平公司”）共产金4.3吨，超额完成指标；同时，公司将服务好、协调好二期扩建工程项目，确保今年4月1日投产达效。

二期项目处理量3万吨/日，投产后，太平公司的处理量将达到6万吨/日，成为集团公司金矿处理量最大的矿山。

另外，太平公司的绿色环保矿山试点单位申请已经得到批复，包含环境安全、职业健康、产品质量的三项体系也得到认证。

“2013年，太平公司将继续落实好矿产金产量指标。二期项目今年8月1日必须投产，没有经毫余地，作为甲方我们将全力协调、服务好项目建设单位。”张历声说。

在资源整合方面，太平公司将对公司所在县的一个银铅锌矿的探矿权进行整合，此探矿权隶属区政府，张历声表示：“我们将协调好与地方政府的关系，利用好地方政府的职能作用，尽快实现整合。”

此外，太平公司参股的一座氣化钠厂也争取于今年8月投产。投产后，将实现公司氣化钠的自主供给，满足公司的生产需要。

姜良友 西藏华泰龙矿业开发有限公司董事长

争取突破世界性难题

2012年，西藏华泰龙矿业开发有限公司（下称“华泰龙公司”）全面超额完成了生产经营任务，包括产品产量、销售收入、利润、单位产品成本等。

甲玛项目二期工程是华泰龙公司腾飞发展的基础性工程。如今，二期工程建设已经全面铺开，并有望提前完成。

在资源开发和对外扩张方面，该公司的地质探矿实现了管理机制的创新，创造了公司成立以来最早结束野外勘探的纪录；对外抢占资源方面收效显著，有望在2013年有实质性突破。

在科技创新方面，面对6种金属有效分离的世界性难题，他依靠自身努力带出一批科研技术人员，可以向集团公司输送人才。同时，这些科技人才对现在生产经营的支撑，做出了重大贡献；对区域水的治理更加现代、规范、系统，收到了良好成效，区域内的水质全部达到国家二类饮用水标准；铜钼分离、铜铅锌分离取得重大突破，有望在2013年上半年全面付诸工业实践；《青藏高原大规模高效多金属开发项目》开国家支撑项目。

谈到2013年的发展规划时，姜良友表示：“我们规划在2013年8月1日，将甲玛二期项目一个系列带料试车，比集团公司规定的年底试车要提前；全面突破铜钼分离、铜铅锌分离的世界性技术难题，争取在下半年投入生产；在安全上，争取通过国家安全生产标准化一级企业评审。”

徐福山 潼关中金冶炼有限责任公司董事长

向难处理冶炼技术进军

2007年，时逢中国黄金集团公司深化改革的机遇，徐福山因时而动，目光瞄准世界前沿难处理黄金冶炼技术，经过艰苦卓绝的努力与争取，终于获准建设200吨/日难处理金精矿冶炼项目。历经两年多的艰苦奋斗，该项目拔地而起，并一举实现了顺利试车，步入正常生产运行状态，使企业发展迈出了关键性的一步。

同时，徐福山还大力推进企业技术创新工作，支持潼关冶炼公司建成了初具规模的实验室，承担了20多个科技研发项目，在公司生产工艺流程、重要指标检测、指导生产数据等方面发挥了重要作用。当前，公司正致力于提升难处理工艺金回收率问题的技术攻坚工作，为建设1000吨黄金冶炼项目做好技术储备。

为了潼关冶炼公司实现更大的发展，徐福山不断进取，结合已引进瑞典先进的两段焙烧脱砷、收砷技术经过消化、吸收、再创新后获得的独到技术，再次大胆决策，着手进行公司“十二五”期间重大项目建设——1000吨/日黄金冶炼项目。

目前，他们已完成了大量的前期调研工作，正在进行紧张的立项工作，该项目将是关系公司能否实现“十二五”发展目标的关键。它的建成将是潼关冶炼公司又一次腾飞的明证。

赵占国 内蒙古矿业有限公司董事长

经营业绩争第一

2013年，内蒙古矿业有限公司的发展目标是“争做集团公司基地建设的排头兵，打造中国黄金集团公司有色板块的雏形，继续做集团公司的标杆，在经营业绩、管理水平等方面争第一。”

“在乌山项目二期工程成功投产和稳定运行以后，我们大大增强了发展的信心，要在产能、管理、利润等方面再上新台阶，为中国黄金集团公司再翻两番、进军世界500强、建设世界一流矿业公司作出重要贡献。”赵占国说。

在现有铜钼分离技术取得成功的基础上，该公司将进一步完善铜钼分离的基础性技术工作，争取今年实现上半年达产达标。赵占国表示：“一旦铜钼分离实现达产达标，生产组织与生产结构调整就能顺利完成。”

“按照中国黄金集团公司总经理孙兆学的要求，仅用一年时间，我们就建成了乌山项目二期工程，而且，在一两个月内完成了调试，实现了早见效果、早有业绩。2012年，我们实现利润7.7亿元。”赵占国自豪地说。

今年的稳产扩能是提高经营业绩的重要举措。赵占国表示，要在稳定现有生产能力的基础上，提高一二期的处理能力，“我们的目标是，今年上半年日处理量达到7.5万吨，今年年底日处理能力达到8万吨。”

今年，内蒙古矿业有限公司将进一步深化绿色矿山、和谐矿区建设，为中国有色金属行业和世界矿业界进行深层次的探索。

创新人物

张松林 中国黄金国际资源有限公司副总裁、总工程师

优化采矿设计的排头兵

矿山企业如何设计采矿计划才能获得最大净现值？这对于在北美及中国采矿行业摸爬滚打20年后出任中国黄金国际资源有限公司（下称“中金国际”）副总裁、总工程师的张松林来讲，早已胸有成竹。“我知道该干什么，怎么干，剩下的就是执行和执行时间的问题。”

去年，中金国际引进新的ITR技术顾问机构隆格，张松林积极主持与隆格磨合、协调，确保了甲玛ITR工作的顺利过渡，稳步推进地质模型、铜钼分离试验、岩土工程试验等多项满足国际标准的工作，推动甲玛矿区的技术水平向完善的国际化标准迈进了一大步。

张松林不仅在矿区项目评估、储量及资源估算及矿区经济分析方面有着丰富经验，而且深谙北美矿山经营理念。他充分运用国外先进矿山经营理念，优化开采设计和储量指标，将经济效益放在首位。经过他的优化设计后，长山壕金矿净现值实现最大化，甲玛铜金多金属矿探矿成果客观，其实际价值最终得到了市场的认可。

2013年，矿山的经营管理是中金国际的重点工作。张松林表示，他将国外先进经营理念和方法贯彻到中金国际的矿山企业中去，结合国内实际和纽蒙特黄金公司（Newmont Gold Corp）品位控制经验，更新矿山品位控制系统；成立生产技术部，根据矿山勘探进展，适时优化矿山开采设计；培训人才，在矿山推行先进的生产管理理念。

刘志山 中国黄金集团河北公司经理 中国黄金集团新疆金滩矿业有限公司董事长

突破集团公司在疆资源瓶颈

2012年，刘志山一直奔波在天山南北，一年考察了新疆的十六七个矿点。每天面临繁杂的事务，他还没有时间好好整理一下一年来的工作。

今年，今刘志山最难忘的事情便是中国黄金集团公司修订了“十二五”战略目标。“我觉得‘实现再翻两番、进军世界企业500强’的目标是积极的、合理的、可行的。作为中国黄金行业的唯一一家中央企业，集团公司在行业内处于领头羊的地位，要保住和锁定这个地位，发挥集团公司在行业内应有的作用，‘十二五’战略目标应该调整和修正，因为行业内其他企业也在快速发展。”他说。

去年，中国黄金集团公司在新疆成立办事处，负责新疆资源调查开发的先期工作。作为集团公司在新疆“窗口”的负责人，刘志山感觉身上的担子很重，压力也很大。“虽然今年的工作没少做，但效果并不明显。孙兆学总经理曾对我说‘要在新疆弄出点大动静’，但这几年，新疆一直没有大的动静。”他说。

刘志山曾怀疑，是不是他的指导思想出了问题，是不是太谨慎了。但是，刘志山依然觉得，在进行资源并购时，还是要谨慎一点，毕竟进行矿业开发的风险太大了。“我希望获得的资源都是可操作性强的、可靠的，能为集团公司带来实实在在的利益的。”他说，“我获得的资源信息并不少，我会对它们按照由小到大、由远到近、由不成熟到成熟等进行分类，一旦发现有潜力的绝不放过。”

王荣湖 中国黄金集团辽宁区域公司总经理

思路决定出路

作为辽宁区域公司的当家人，王荣湖认为，探矿增储与资源整合是辽宁区域公司战略谋划中的主要矛盾。2012年，在探矿增储方面，辽宁二道沟黄金矿业有限责任公司（下称“二道沟公司”）、凌源日兴矿业有限公司（下称“日兴公司”）、建昌县金泰矿业有限责任公司与建昌县红旗矿业有限责任公司（原温杖子金矿），3家公司共增加金资源量近13吨，实现了历史性突破。

在资源整合方面，辽宁排山楼黄金矿业有限责任公司（下称“排山楼公司”）将整合周边的断家店探矿权、二道沟公司将整合周边富强矿业，整合后，预计新增金资源量6吨多。

谈到2013年的工作计划，王荣湖简明扼要、思路清晰：一是要继续抓好探矿会战，力争再增加10吨的金资源储量；二是完成二道沟公司与日兴公司的扩建改造；三是进一步加大资源整合步伐，其中在排山楼公司外围实现对两个金矿的整合，在日兴矿业外围、温杖子金矿外围实现资源整合；四是视野将进一步开拓，利用辽宁区域公司的地理优势实现对内蒙古东部重点大型矿山的资源整合。

资源整合是辽宁区域公司近几年的重点工作，同时也取得了令人瞩目的成绩，得到了集团公司的肯定。谈到资源整合的经验，王荣湖认为，思路决定出路，在资源整合方面亦如此。通过发挥地方政府的作用，借力政府职能手段，是资源整合工作可以借鉴和推广的经验。

滕永清 西藏华泰龙矿业开发有限公司总经理

文化创新引领企业发展

“西藏华泰龙项目的建设打造了一支敢于承担、勇于挑战的团队。西藏华泰龙一期工程从2010年开始基建转生产，2012是扎下根的起步之年。几年来，从摸着石头过河到现在，我们开始用理念开发矿业、文化经营矿业、和谐构建矿业、科技支撑矿业。”滕永清说。

今年，随着二期工程项目建设，西藏华泰龙矿业开发有限公司（下称“华泰龙公司”）要进一步做强、做大、做优，成为青藏高原的标杆项目。同时，滕永清也在思考这个项目能给当地经济和人民带来什么？“要把和谐共建、造福百姓、社会责任融为一体。文化建设要有更长远的规划。以前华泰龙公司开展的学习藏语、藏族民风民俗培训活动，取得了一定的成绩，汉族员工对民族地区有了更深一步的了解，下一步，我们将准备开展汉语进藏区、藏族村镇的活动，形成语言、文化的互动交流。另外，对于老党员、老干部、五保户、贫困户要帮扶他们，打牢民族团结的基础，建设和谐矿区、和谐社区。”

“在文化建设规划中，我们要通过新型文化活动、扶贫先进人物等鲜活人物的文艺汇演等文化下乡的方式，实现文化建设的进一步具体化，贴近生活、贴近群众、争取与地方文化、民族文化实现融合，进而达到藏汉两族的更高层次的理解、信任、和谐相处。”滕永清说。

李惠琴 中国黄金集团公司资产财务部经理

财务管理理念创新的思维逻辑

“压力不可怕，有压力才能不断创新，才能有干方百计解决问题的动力。”这就是近年来，中国黄金集团公司副总会计师、资产财务部经理李惠琴带领财务团队不断自我加压，推动财务管理理念创新的思维逻辑。

近年来，作为快速发展的保障，中国黄金集团公司需要大量成本较低、灵活性强、风险较小的资金，这意味着财务部门必须改变传统的财务管理方法，寻找新型财务模式。顶着新形势的压力，李惠琴与她的财务团队团结合作，在集团领导的支持下，走上管理创新的道路。

经过不断地探索和创新，她们找到了低成本融资渠道，发行超级短期融资券，全年降低财务成本1.15亿元；提升了资本运作理念，他们的“孵化注资”模式受到国资委、证监会高度评价；完善了以资金预算为先导的资金集中管理系统，节约财务费用1000万元以上；建立和实施“量本利”预算模型，提高了预算工作的科学性、公平性和透明性；去年11月份，因财务决算管理工作扎实、财务绩效良好、财务管理创新，中国黄金集团公司还荣获国资委“2011年度财务决算管理先进单位”称号。

不过，李惠琴仍不满足过去的成绩。她表示，2013年，她和财务团队会在保持和发扬过去创新管理成果的同时，学习国际先进的财务管理方式，继续进行财务管理理念创新，重点突出产融结合，打造金融板块，使金融成为实业发展的助推器。

袁永忠 内蒙古包头鑫达黄金矿业有限责任公司董事长

强基固本谋跨越

袁永忠常说：“谁拥有资源，谁就占据主动；谁目光远大，谁就赢得未来”。2012年，内蒙古包头鑫达黄金矿业有限责任公司（下称“鑫达公司”）的探矿工作收获颇丰，不仅钻探进尺超过10万米，实现金资源量增储20吨，而且开展的冬季施工更为“十二五”后3年的探矿工作争取了时间，创造了条件，把握了先机。

袁永忠提出“向管理要效益”，从科技进步中汲取源源不断的动力；坚持安全环保，促进企业经济、社会、环境效益协调发展；推广新型资源开发观，坚持保护环境的基本国策；践行“一流矿山、一流环境”理念，建设美丽鑫达公司。

为提高企业精细化管理水平，鑫达公司制定了“阳光物资采购”体系，确定了“三权分立”的物资采购制度，最高限价的审批制度以及“三价合一”的考评制度，年度节约资金超200万元。

2013年，袁永忠制定了更高的奋斗目标和具体措施：一是引进绩效增长模式，通过“三上三下”，确立基本目标和拔高指标，调动干部职工积极性；二是大力推广先进技术，降本增效，实现吨矿成本降低4元；三是安全管理水平达到国家一级标准，矿山安全避险“六大系统”建设通过正式验收；四是加大机制改革，实现靠前指挥；五是加快推进节能改造，实现日处理量3000吨；六是完成哈达门沟地区的矿权整合，力争并购一个10吨以上的矿山项目。

对于“十二五”目标，袁永忠最大的担心还是人才瓶颈问题。他坦言，鑫达公司未来的发展，需要一大批专业技术和管理人才，目前的人才队伍建设还跟不上公司快速发展的需要。

李增合 中国黄金集团公司实业管理部综合处处长

干一行 爱一行 专一行

在谈到从事四项基金（黄金生产开发基金、黄金地质勘查基金、基本建设经营性基金、“拨改贷基金”）回收工作10年来的感受时，李增合表示酸甜苦辣涩五味俱全，个中滋味只有亲身经历过才有体会。

无论是通过友好协商达成归还协议，通过调动外部关系督促归还基金，还是必要时采取法律维权行动，四项基金回收工作都面临着重重困难，客观上面临着历史情况复杂、地方保护主义严重等诸多障碍；主观上面临着谁也不愿意把装到腰包的钱再掏出来等困难。

尽管如此，实业管理部综合处还是克服了重重困难，迄今为止共完成了283个项目的清理工作，确权金额29.44亿元，成为国资委系统中回收基金比例最高的央企。通过基金回收工作，补充了集团公司的资本金，进一步壮大了集团公司的整体实力。

李增合还特别提到了部门今年取得的两项重大成果，一是莱州仓上金矿的再审案件取得全面胜诉，为集团公司收回了几千万元的资金；二是取得了财政部、国土资源部联合下发的《财政部国土资源部关于免征中国黄金集团公司所属企业矿业权价款的批复》，标志着集团公司争取免缴矿业权价款的努力得到了国家的政策支持。

接下来，李增合将到内蒙古太平矿业有限公司工作。在新的工作岗位上，李增合表示，将全力履行好新的岗位职责，继续做好四项基金的清理回收工作以及集团公司所属企业免缴矿业权价款的后续工作。

陈雄伟 中国黄金集团黄金珠宝有限公司董事长

中金珠宝掀起黄金风暴

2012年，陈雄伟带领中金珠宝团队完成销售收入345亿元，利润1.3亿元，黄金投资产品市场占有率提高到37%，新增中国黄金专卖店289家，总网点达到1600多家，营销网络遍布全国，品牌影响力不断增强，跻身“2012年度中国珠宝零售行业十大品牌”行列。

2013年，该公司立足新起点，制定新目标：1.全力助推集团公司“十二五”新规划目标的圆满实现；2.将2013年定位为品牌效益年，制定有力措施，进行品牌塑造，提升品牌知名度和附加值；3.确保实现集团公司下达的年销售收入350亿元、利润1.5亿元的预算目标，力争实现利润突破两亿元。公司将着重优化产品结构，深入推动品牌维权，不断强化运营管理，全面打造专业团队。

面对“十二五”，陈雄伟表示，他最担心的是开设新店、研发新品等所带来的庞大的资金压力；另外，他认为人才队伍建设至关重要，“经验表明，黄金珠宝行业高薪聘请的外部人员，往往出现‘水土不服’。因此，要打造一支适应珠宝公司长远发展的高素质干部职工队伍，必须立足公司内部进行大力培养。”

陈雄伟对中金珠宝的未来有着满满的信心，他相信，在集团公司这个坚强后盾的大力支持下，加上全体干部职工的创新和努力，一定能够再创辉煌，为行业的发展贡献力量。

林东跃 中国黄金集团公司市场营销部经理

坚持体制创新 防范市场风险

在谈到市场营销部2013年的工作重点时，林东跃表示，接下来将全力打造有“中国黄金”特色的贵金属交易平台，进入贵金属衍生品市场，为集团公司发展创造新的经济增长点。

回顾2012年，市场营销部共完成利润1.38亿元，是年初预算的130%，在上海黄金交易所的排名中位居综合类会员第一名。“中国黄金”品牌荣获“2012年度中国珠宝零售行业十大品牌”称号。

取得这些业绩，离不开市场营销部在交易手段和机制体制上的创新。在交易手段上，他们创造性地运用了反向套期保值；在体制机制上，他们完善了统一集中销售制度，实现了管理流程再造。

在创新的同时，市场营销部还完善了风险管控机制。自营销售方面坚持稳字当头，始终把风险管控放在第一位，严格执行敞口头寸总体控制和止损机制。

此外，市场销售部还以“中国黄金”商标注册成功为契机，制定面向全国市场和区域的品牌推广策略，加强渠道建设管理，加大新产品和新业务的开发力度；以黄金托管为手段组建中国黄金专业银行，提高了中国黄金的社会美誉度和影响力。

魏大忠 中国黄金集团公司法律事务部经理

专业 敬业 爱业

回顾2012年，魏大忠着重提到了法律事务部在法律审核、法律纠纷管理、知识产权管理、队伍建设管理和全面风险管理方面所做的工作。

在法律审核方面，实现了经济合同、规章制度和重大决策三项内容的100%审核，为集团公司及子公司审核合同约500份。

在法律纠纷方面，处理了6起纠纷案件。其中5起已胜诉，为集团挽回经济损失接近6000万元。

在知识产权管理方面，注册了“中国黄金”商标，保护了中金股份的“中金”商标，维护了集团公司在香港注册的“中国黄金”商标专用权。

在队伍建设管理方面，大胆启用了年轻人员，部门另外3名人员全是“80后”，通过传帮带，促进了年轻人的快速成长。

在全面风险管理方面，出台了全面风险管理制度，完成了风险评估报告。

在谈到工作感想时，魏大忠说感触最深的就是要正确处理好法律服务和法律把关的辩证关系。既要善于说是，又要勇于说否；既要通过法律服务来促进企业的经营发展，又要通过法律把关来防范法律风险。

法律管理作为企业管理的重要组成部分，也要创造效益。正数的增加是价值，负数的减少也是价值。收入的增加是效益，损失的减少也是效益。法律管理要做的就是增正减负，通过提供法律服务来“增正”，通过法律把关来“减负”。

魏大忠认为，作为法律人，既然选择了这个职业，就要坚定不移，敢于担当，勇于负责，规矩做人，规范做事，把法律工作做得有声有色，有滋有味。

展望2013年，魏大忠表示，下一步还是要强化法律管理，保障企业依法治企、合规经营。