

全国黄金行业 工作交流

2024 第 12 期

(总第 96 期)

中国黄金协会

2024 年 12 月 24 日

【本期目录】

- ◎深部大型金属矿绿色开采关键技术获重大突破
- ◎河南中原冶炼厂持续推进“四项举措”强化党员队伍建设
- ◎甘肃招冶强化设备管理，助力提质增效
- ◎周大福积极应对危机，全力优化产品渠道

深部大型金属矿绿色开采关键技术获重大突破

深部金属矿开采不可避免扰动地球环境、产生废物、损失资源，导致资源开发与生态环境保护矛盾突出，主要表现为：①金属矿开采产生大宗固体废物，排放地表污染生态环境；②采矿形成采空区，造成上覆岩层移动，易导致地表塌陷和地下水系破坏；③深部开采难度大，安全问题突出，导致资源损失严重，生产效率与产能规模受限。因此，根据我国绿色发展的战略定位和经济建设对金属矿产品的强劲需求，以及金属矿开采向深部发展的明显趋势，十分有必要开展深部大型金属矿绿色开采关键技术研究，为我国深部难采金属矿产资源开发提供技术支撑。

有鉴于此，山东黄金集团有限公司与三山岛金矿联合有关科研院校开展了《深部大型金属矿绿色开采技术集成创新与示范》项目，该项目研发了与岩体自承载能力相匹配的深部金属矿蜂窝状采场结构及低废高效充填采矿方法，开发了蜂窝结构采场地压稳态均衡调控技术，建立了爆破振动强度预测模型和爆破块度识别算法，提出了蜂窝采场中深孔爆破精准控制技术，实现深部倾斜中厚矿体低贫损安全开采；该项目研制了三维多区域叠层导流浓密机、全域分时造浆和旋喷流态化放砂系统、螺带桨叶式搅拌机及一键充填智能管控系统，开发了充填料浆改性低密剂和增强剂及其生产装备与管网参数在线监测预警系统，实现了深井全尾

砂可靠充填；该项目揭示了金属矿尾砂重金属释放和养分保持机制，研发了黄金矿山尾砂基质改良技术，优选耐旱、耐盐及能富集重金属的适生植被，构建金矿尾砂生态重构技术，实现了金矿尾砂的生态化处置。

该项目技术成果自 2020 年在三山岛金矿应用后，累积采出矿石 103.13 万吨，采场平均生产能力提高 78%，达到 535t/d，回收率由 88%提升至 94.4%，贫化率由 7%降低至 4.5%，克金成本由 264 元/g 降低至 243.7 元/g，2020-2023 年累计创造经济效益达 1.39 亿元，经济效益显著。该技术成果在国内矿山大量推广应用，将有效改善井下作业人员安全生产条件，提高金属矿产资源的回采利用率，预计减少土地破坏与污染数十万平方公里。此外，还可以有效消除地表尾矿堆存隐患，提高尾矿堆存植被覆盖率，降低矿山地质灾害与生态环境危害，社会效益显著。经中国黄金协会组织专家委员会评价，该技术成果整体达到国际领先水平。

河南中原冶炼厂持续推进“四项举措”，强化党员队伍建设

党的十八大以来，河南中原黄金冶炼厂有限责任公司党委以充分发挥党员先锋模范作用、从严从实加强党员队伍建设为目标，持续强化党员教育管理，抓实“三会一课”和主题党日等制度落实，创新开展党员亮牌上岗、党员先锋工程、党员示范岗和优秀党员责任区升级挂星活动，以及党员突击队和党员志愿服务队等主题实践活动，积极引导广大党员、干部在新时代新征程中担当重任、建功立业，真正做到“平常时候看得出来、关键时刻站得出来、危急关头豁得出来”，切实提高了党员队伍建设质量。

一、坚持凝心铸魂，持续提升党员理论素养

中原冶炼厂始终坚持把学懂弄通做实习近平新时代中国特色社会主义思想作为首要政治任务，注重加强党员政治思想建设，监督党支部结合实际和重点工作安排，制订年度学习计划，明确学习重点和责任人，充分利用“三会一课”、主题党日等载体，通过个人自学和集中学习、集中研讨等方式，深入开展“大学习、大研讨”“党课，我来讲”和读书班等活动，引导全体党员认真学习、深入思考、大胆研讨，不断提出真正解决实际问题的新思路新办法，确保理论学习贴近工作、贴近实践。

理论学习方式注重灵活多样适时创新。坚持落实党员培训学

时制度，通过“走出去、请进来”的方式，每年至少开展1次全体党员脱产培训班，并以“线上测试+线下竞赛”等方式抓实党员培训，持续提升党员理论知识储备，增强党性修养；坚持优化丰富党员理论学习方法和载体，编制印发《党员应知应会手册》口袋书500余册，实现全体党员人手一册，通过OA移动平台，开通“金色党建·中冶党员每日一学”，引导党员整合碎片化时间，推动全体党员“学在日常，做在经常”；坚持充分发挥党支部战斗堡垒作用，规范党支部主题党日活动形式和内容，督导党支部经常性开展红色教育基地学习参观、集体观影等党员喜闻乐见的活动，带领党员实地实景学习党史，让党员在活动中受洗礼、得锻炼。

二、坚持提升质量，持续强化“三支队伍”建设

结合党支部工作实际和发展需求，中原冶炼厂坚持每年开展一次党支部书记、党务工作者专题培训，并适时组织外出对标学习，增强党务工作人员间的互通交流，着力提高党务干部的综合素质，增强履职尽责能力。近年来，先后组织党支部书记赴青岛大港、义煤集团、铜陵有色等进行对标交流。

一是抓实党支部书记、党务工作者履职责任落实。持续健全党建工作责任体系，将党员积分、“三会一课”、主题党日等作为党建工作责任制考核的重要内容，坚持每年完善发布党支部考核细则，明确考核结果运用，将季度考核结果与党支部书记述职

评议考核工作以及党务工作人员奖惩挂钩，逐级明确责任，强化工作措施的落实，增强党员教育管理监督工作的针对性、实效性。二是抓实发展党员质量。始终把政治标准放在首位，全面推行“双推双评三全程”，编制印发《发展党员工作手册》，推动发展党员5个阶段25个步骤进一步具体化、规范化、模板化，并建立了“一人一档”发展台账，按照“成熟一个，发展一个”的原则，确保新发展的党员符合党员条件和党员标准，保证党员队伍的纯洁性和先进性，不断提升党员发展质量。

三、坚持务实管用，持续破解党员教育管理难题

中原冶炼厂建立健全流动党员信息台账，畅通流动党员关系转接渠道，并不断规范流动党员组织生活，持续强化流动党员日常教育管理，将流动党员紧紧凝聚在党旗下，有效避免了“口袋党员”“隐形党员”出现，持续激发流动党员的整体活力。

深入开展党员亮身份活动。坚持在强化党员身份意识上下功夫，创新推行党员示范岗、优秀党员岗星级臂章，针对一线岗位党员和机关党员分别落实挂牌上岗、标牌上桌工作机制，切实增强党员“第一身份”意识和党性观念，建立起了党员保持先进性的长效机制。深入开展党员“政治生日”主题活动。依托“七一”、国庆节、春节等重大节日，积极引导党支部开展为党员过“政治生日”、重温入党誓词、重温入党志愿书，以及走访慰问老党员、困难党员等活动，通过对党员在政治上的关心和精神上

的鼓励，砥砺党员政治品格，增强党员归属感、荣誉感和使命感。

深入开展党员积分管理。将党员积分与工资绩效、民主评议党员、评优评先等直接挂钩，制定发布了《河南中原黄金冶炼厂有限责任公司党员积分管理实施细则》，通过基础得分、履职得分、贡献奖分、违规扣分、一票否决等全面有效反映党员工作生活表现，并予以运用，进一步建立健全了党员考核评价体系。

四、坚持发挥作用，持续激励党员担当作为

中原冶炼厂每年都选取急难险重的生产经营任务、亟须攻关的科技创新项目，以及促进提升的企业管理项目等，扎实开展党员先锋工程立项活动，并于年底进行项目评选表彰，引导广大党员干部职工在重点、难点任务中冲锋在前、勇挑重担。近年来，中原冶炼厂累计推动完成项目 249 个，涵盖项目建设、生产指标、经营管理、降本增效等，为公司圆满完成各项生产经营任务提供坚强保障。

在检修和生产经营重点攻坚任务时，中原冶炼厂两级党组织积极组建党员突击队、志愿服务队等，让党员在急难险重任务面前当先锋、作表率，推动党建与生产经营互融共促。全面扎实开展党员示范岗和优秀党员责任区升级挂星活动，近年来，该公司累计评选党员示范岗 67 个，优秀党员责任区 42 个，其中成功创建五星级 4 个。在发挥党员先锋模范作用方面，中原冶炼厂通过量化指标、评优升级等，创新开展示范岗、责任区升级挂星活动，

引导广大党员在工作中找差距、比奉献、强担当，激励广大党员
干部爱岗敬业、勇于奉献，推动岗位目标任务落地落实。

甘肃招冶强化设备管理，助力提质增效

今年以来，甘肃招冶对照设备管理标准要求实施了一系列夯实设备管理基础的举措，不断提升设备管理基础，赋能提质增效。

一、强化基础管理，做细做事过程管控

企业以“保工艺”“稳生产”为目标，制定设备管理制度，促进各个环节的行为规范化、流程闭环化、控制严密化和精细化管理，确保各环节有“章”可循，有“法”可依，有“律”可行。第一，夯实设备基础管理，强化设备过程管控，抓紧抓实设备点检、巡检工作，实现自动化“加持”让设备管理更便捷，信息化“赋能”让设备管理更精准；第二，员工每天坚持设备巡检，主要对车间供配电系统、起重设备、作业现场文明卫生以及现场特殊作业进行重点检查，发现问题及时整改，以精细化管理助力设备长周期稳定运行，努力实现设备效能最大化，保障生产平稳运行。

二、重视培训赋能，全面夯实维修技能

为进一步推动备分区管理和设备管理提升总体目标的达成，企业多措并举加快技能人才队伍培养，努力打造一支理论水平高、业务技术精湛的高素质技能团队。第一，开展“能工巧匠”杯技术比武PK赛，让维修电工团队不断壮大，技术力量快速提升；第二，结合2024年双体系培月度训计划，将培训重心下移，

对新入职员工进行设备安全用电培训、现场四要素改善培训，通过理论和实践培训来提高员工的个人素质，确保在遇到突发事件时能够快速反应，让更多的技能人才和技术骨干脱颖而出，为巩固维修电工技能和团队协作能力提供有力保证。

三、落实物资清理整顿，全力实现降本增效

企业紧紧围绕本年度“降本增效”工作要求，持续开展设备物资大清理大整顿竞赛活动，废旧物资设备集中挑选分类；同时，本着“能自修的一律不外修”的原则，持续强化修旧利废工作。通过研判设备利用率、使用成本及设备技术状况，对报废设备配件进行精细化拆解，对可再利用的配件进行回收与重复利用，打造修旧利废良性循环圈，截至目前共完成修旧利废额 90 余万元。

工欲善其事，必先利其器。甘肃招冶将继续秉承“保工艺”“稳生产”宗旨，对标学习先进管理经验，持续推进设备精细化、规范化、标准化管理，提高设备设施使用性能，筑牢安全防线，为企业高质量发展提供坚实保障。

周大福积极应对危机，全力优化产品渠道

香港周大福珠宝集团近日发布的业绩报告显示，截至9月30日的六个月内，周大福珠宝实现营收394.08亿港元，同比下滑20.4%，实现归母净利润25.30亿港元，同比下跌44.4%。同时，周大福公布2024年10月1日至11月18日未经审核之主要经营数据：公司集团零售值同比下降15%，其中：中国内地零售值同比下降14.2%，中国香港、中国澳门及其他市场零售值同比下降20%。

一、客观剖析原因，应对业绩下滑危机

周大福认为今年4月至9月期间业绩表现不佳的原因主要在于：营商环境持续受宏观不确定性及外部因素影响，尤其是金价创新高，继续影响消费意欲。净利润下跌则归因于期内国际金价大幅波动，以致重估黄金借贷合约产生亏损，而去年同期则录得黄金借贷重估收益。

从整个大市场环境来看，在金价持续上涨的同期时间内，黄金、珠宝等消费整体表现确实不够景气。据统计局，社会消费品零售总额于今年4月至9月期间同比增长2.7%，但同期的黄金、银和珠宝零售总额却下跌5.8%。世界黄金协会数据显示，今年第三季度，中国市场金饰需求较去年同期下降34%，金饰销量仍远低于往年的水平。

在周大福各地的零售布局中，海外市场由于处于拓店阶段，业绩表现相对较好。但在其主阵地中国内地来看（报告期内，内地营业额占周大福整体营业额 83.8%），周大福内地营业额下跌 18.8%，中国香港、澳门及其他市场也因市民外游及内地旅客消费模式和喜好转变而受影响，导致期内营业额下跌 27.9%。但同比此前有所好转。进一步看周大福在内地各地域的经营情况，目前来看，二线城市营业额是其零售的主力军。在其门店覆盖的城市中，二、三、四线零售下滑速度较快，直营店的零售下滑速度大于加盟店。

在面对一系列的面对压力时，周大福选择的应对策略是闭店。其最新公布的数据来看，今年 4 月至 9 月期间，周大福珠宝在内地市场净关闭了 239 个零售点。二、三、四线闭店数量整体较多。销售端承压下，周大福通过控制成本，销售及行政成本支出较少等手段，提升了经营利润率，上升 400 个基点至 17.2%。

在这个阶段，周大福珠宝品牌转型成为了新的战略重点。与诸多面向大众市场的中高端消费品牌类似，周大福珠宝意识到当前的重点是夯实品牌影响力，提升品牌形象。其做法都是通过优化渠道，开设有质感的全新概念形象店，作为全新产品线的载体，多管齐下的触达消费者，企图潜移默化地塑造消费者对品牌的全新认知。

二、调整战略布局，优化产品渠道

更新品牌形象是周大福“五大方针”中的首要目标，也是成果较为直观的一项。报告期内，品牌在香港中环开设的首家全新概念店占地 320 平米，使用了全新的外立面设计，以经典的“中国红”为主色调，呈现出喜庆且高贵的气质；内部则以金色为主，展柜风格兼具传统质朴与现代简约的特点，并采取了展览式的陈列方式，通过降低产品陈列密度，使消费者能够更直观地浏览品牌最新核心产品，并营造更加沉浸的消费体验。

产品优化方面，周大福今年新推出的“传福”系列受到消费者的高度青睐，通过线上线下的全面推广，简约而经典的“福”字造型深入人心，已成为品牌的 LOGO 式产品，仅在半年内销售额就超过 15 亿港元，并吸引了大量新消费者成为品牌的新顾客。

此外，周大福还推出不同定位的产品组合，令定价黄金产品的销情强劲，其对黄金首饰及产品类别的零售值贡献同比增长一倍至 14.2%。期内，标志性的周大福“传福”系列零售值已突破 15 亿港元。

渠道层面，截至 2024 年 9 月 30 日，公司集团门店共计 7346 家（较 2024 年 3 月 31 日净减 240 家），其中：中国内地周大福珠宝品牌门店共计 6968 家（较 2023 年 3 月 31 日净减 239 家），中国香港及中国澳门及其他市场周大福珠宝品牌门店共计 145 家（较 2023 年 3 月 31 日数量持平）。

线上方面，2024 年 4 月起，“周大福官方商城”在内地的

小程序增加实境“AR”技术提供珠宝试戴服务。并在移动应用端增加了一系列全新功能，如在过往通过 AI 进行用户数据搜集整理及用户画像描绘的基础上新增的 AI 商品推荐功能，可根据用户曾经的购物记录形成的偏好分析，向消费者进行个性化的商品推荐。

三、寻求新增长曲线，扩张国际市场

对于品牌增长策略，周大福珠宝集团表示开始加大扩张国际市场的力度，尤其是海外华人和中国游客较为聚集的地区，以寻找企业新的增长曲线。截至报告期末，周大福珠宝在海外净开店 3 家，海外市场零售点增加至 61 个。

周大福珠宝表示，今年 4 月至 9 月期间，周大福珠宝海外市场零售值同比增长 8.5%。值得注意的是，周大福珠宝在新加坡、马来西亚等 6 个东南亚国家共开设 22 家门店，在其海外市场的零售点占比中达到了近三成。目前在东南亚市场之外，周大福珠宝在同处东亚地区的韩国和日本分别开设了 7 间和 2 间门店，另外在华侨、华裔较为集中的加拿大和美国也分别开设了 2 家和 1 家门店。

周大福积极寻找新机遇，把目光投放在旅游零售，以及如东南亚等零售需求殷切的海外市场。同时，任命高级管理人员致力于在新加坡建立团队以支持区域业务发展，提升在目标市场的品牌吸引力。