

# 全国黄金行业 工作交流

2020 第 5 期  
(总第 41 期)

中国黄金协会

2020 年 5 月 18 日

---

## 【本期要目】

- ◎紫金矿业在疫情危机下逆势增长
- ◎贵州锦丰疫情防控期间仍保持稳定生产
- ◎面对疫情危机，强化行业统计，注重动态分析
- ◎玲珑金矿九曲矿区党支部紧盯“六个过硬”，突出“高质高效”
- ◎周大生借势电商直播冲破疫情阴霾

# 紫金矿业在疫情危机下逆势增长

新冠疫情“黑天鹅”下，全球有色矿业企业一季度生存环境恶化，但紫金矿业4月28日公布业绩却为市场对矿业的信心打入一剂“强心针”：一季度，公司实现利润总额18.1亿元，同比增长26.54%，其中归属母公司净利润10.4亿元，同比增长18.93%，经营性净现金流23.26亿元，同比增长81%，是目前已公布同期业绩的有色企业中，为数不多实现逆势增长、且保持两位数增长的企业，表现出良好的抗风险能力。

## 一、黄金板块顺势放量

面对黄金再次攀登价格峰顶的市场机遇，紫金矿业专题研判策划，迅速调整产品和项目建设策略，全面提升黄金产量，一季度实现矿产金10.55吨，同比增长8.82%。黄金业务实现抵销前毛利18.18亿元，占集团（含冶炼企业）毛利41.32%。

一批新的黄金技改项目按下“快进键”，将为紫金矿业带来新的增长极：

陇南紫金已取得李坝金矿采矿权证，打通了技改扩产的“最后一公里”，选矿规模将于年底完成10000t/d的跨越，达产后黄金产量有望达到5吨以上。

澳大利亚诺顿金田目前正加快低品位金矿和难处理金矿

技改扩能，按照紫金矿业规划，帕丁顿选厂的黄金产量将保持在 5-6 吨，Binduli 低品位项目建设全部完成后，达产最高年份可生产黄金约 7 吨。

此外，新项目的投产也将提升黄金板块盈利能力，作为世界级高品位大型金矿的哥伦比亚武里蒂卡金矿，金矿平均品位达到了 9.3 克/吨带来新畅想，2020 年计划产金约 4-5 吨，达产后年均产金约 7.8 吨。塞尔维亚 Timok 铜金矿上带矿技改有序推进，将于 2021 年投产，投产后第二年产金 6 吨。

## 二、大宗商品超低价格下展现超强韧劲

紫金矿业采取有效的管理创新和技术创新措施，持续扩大产能，以薄利多销、尽产尽销的策略，展现出了优质的抗风险能力，带来惊喜：铜业务实现抵销前毛利 17.41 亿元，占集团（含冶炼企业）毛利 39.59%。

以公司吨铜成本最高的紫金波尔铜业为例，即便在疫情爆发后铜价格大幅暴跌的挑战下，仍然超额完成了母公司按疫情前的铜价制定的利润目标。

公司铜板块核心项目刚果（金）卡莫阿-卡库拉铜矿的地下开发持续快速推进，目前已经完成了约 13.5 公里的地下开发工程，超过既定计划 4.2 公里，创下连续三个月的月度开发纪录。目前，工作人员正在开采矿石并送往堆场，平均铜品位达 8%以上。

### 三、逆流而上，终见成效

第一，危机意识下的战略协同。紫金矿业十分重视危机管理，注重金铜主业之间的协同和互补，一旦价格发生重大变化，能够及时作出反应采取灵活的“战术”，迅速调整管理措施，这种优势在于一旦危机来临，总有一个篮子的鸡蛋是好的。

第二，富有远见的形势预测。早在今年1月底，紫金矿业就提前布局，专门针对海外项目下发了应对疫情的紧急通知，制定了“一企一策”的应急预案。各海外项目已赶在疫情全球大流行之前，科学、有序组织人员进场，打通国际物流渠道，提前做好3-6个月的物资储备，并根据疫情形势发展来不断调整和加强防控举措，与海外许多矿业企业停摆形成鲜明对比。

第三、出色的成本管控。本轮铜价的下跌幅度已经逼近或者跌破许多企业的成本线，尽管同样受到影响，但紫金矿业铜业务实现抵销前毛利17.41亿元，表明公司施行了非常强有力的成本管控举措。

# 贵州锦丰疫情防控期间仍保持稳定生产

新冠肺炎疫情发生以来，贵州锦丰矿业有限公司克服交通不畅、人员不足、物资材料短缺等困难，在严格疫情防控工作的同时，做到有序、可控、稳定地连续安全生产。1月至4月，公司累计生产黄金1340.48公斤，超额完成了目标任务，为全面完成全年各项奋斗目标奠定了良好基础。

## 一、整建制轮休，生产未停

在应对突发疫情方面，锦丰公司充分展现了国际化管理模式的先进性。

由于地处偏远，一直以来，锦丰公司本着员工家庭和谐的需要，采取集中工作、集中休假（轮岗）制度。这个制度让员工每个月既能工作，又能休息和照顾家庭，保障了员工的身心健康。员工对这一制度也很认可，能按部门排班要求积极有序地在节假日上班，且在岗员工思想稳定、工作热情饱满，确保了企业安全生产。疫情发生后，锦丰公司发挥整建制休假制度优势，暂停轮岗休假，对现场实现了封闭式可控管理。同时，公司做好在岗员工思想和安全教育工作，不仅稳定了员工情绪，还保证了矿区内疫情防控工作的开展，为疫情期间的正常生产经营奠定了基础。锦丰公司国际化管理模式的优势，在此时显示出了重要价值。

## 二、物资储备足，生活未乱

突如其来的疫情打乱了许多矿山企业的生产运营计划，部分企业甚至因为物资材料短缺面临停产。但是，锦丰公司始终保持着稳定的生产节奏，这是锦丰公司多年来超前谋划的结果。每年春节前夕，都是锦丰公司的物资储备期。考虑到春节假期较长、天气寒冷、远途材料运输困难等实际情况，每年春节前，锦丰公司就会对重要原材料及远途采供物资进行储备。

除了储备生产物资，在生活上，锦丰公司也有充足的准备。

多年来，锦丰公司对环保复垦工作一直非常重视，在复垦土地上建设起来的生态园，为公司值守的员工提供了生活必需的各类新鲜蔬菜、肉鸡等种养殖食材，基本满足了疫情期间员工生活需要。

从生产物资到生活物资，锦丰公司的“自给自足”，为疫情期间的封闭式管理创造良好条件。而公司党委的超前谋划，更是让疫情之下的锦丰公司能够从容不迫。

疫情发生后，锦丰公司党委迅速成立公司疫情防控领导小组，对公司“控疫情、保生产”工作作出全面部署安排，充分发挥党委疫情防控领导作用，并多次组织召开疫情防控专题会议，启动疫情“零报告”和“日报告”制度，做好疫

情分析、预警，健全防控机制，层层落实责任。同时，锦丰公司加强与地方政府的沟通协调，确保疫情防控、生产及生活物资的连续供应。

针对疫情期间的生产经营，锦丰公司一方面对采场作业面进行科学细化分解，进一步强化矿山采矿生产调度，确保各采矿生产工序紧密衔接，提高采场回采率；另一方面，选冶生产在矿量比较充足但原矿品位较低的情况下增加处理矿量以保证完成生产任务，通过改变磨矿浓度、提高磨矿细度等方法加强选冶生产，进一步优化选冶工艺参数，持续提高选冶回收率。同时，锦丰公司通过加强管理、减少计划外停机检修，提高设备运转率，为连续生产提供保障。

据统计，1月至4月，锦丰公司黄金产量完成全年目标任务的36.5%，累计利润完成全年目标任务的50.2%，累计实际采矿量较预算增加18%，处理矿量、设备运转率等指标也稳步提升。

### **三、上下一心齐，难关共渡**

在锦丰公司党委的坚强领导下，各党支部和全体党员在关键时刻顾全大局、担当作为，主动承担起疫情防控“第一道防线”责任，全力保证疫情防，把“守初心、担使命”贯穿疫情防控全过程，充分发挥党组织战斗堡垒和党员的先锋模范作用，以奉献担当精神助力打赢疫情防控阻击战。

上下一心不仅体现在疫情防控，更体现在生产经营上。在公司党委的号召和领导下，许多员工放弃休假，坚守岗位，上下一心地投入到工作中。一线员工尤其是采矿工人，长时间高强度作业容易产生安全隐患。为了保证供矿，锦丰公司采取措施，让白班和夜班员工轮换，并尽可能地挤出时间让一线员工轮休，为公司正常生产经营提供人员保证。

# 面对疫情危机，强化行业统计，注重动态分析

新冠肺炎疫情发生以来，我国黄金行业统计队伍充分发挥主观能动性，密切关注行业生产经营及投资情况，分析总结疫情防控期间企业面临的问题，提出相关建议，并上报给国家有关部委，促进企业全面复工复产，缓解疫情对行业发展的影响。

近年来，黄金行业统计工作始终按照国家统计局和中国黄金协会工作部署，以不断提高统计数据质量为核心，充分发挥统计服务、统计咨询和统计监督的整体功能，特别是在疫情防控期间，克服了各种困难和不利因素，保证“工作质量不低于往年，工作进度不落后往年，统计服务不能差于往年”，使行业统计各项工作有组织、按计划向前稳步推进。

## 一、圆满完成 2020 年每月《黄金生产调度月报》工作

《黄金生产调度月报》能快速反映黄金行业经济发展变化情况，是黄金从业人员关注的焦点，也是黄金行业统计工作的基本日常内容。更是中国黄金协会发布季度数据的重要基础工作。定期报表具有工作量大，数据要求真实、准确、完整、及时。

新冠肺炎疫情发生，增加了全国数据汇总的难度。但是黄金行业统计人员在月报数据汇总的过程中，改进工作方法，

加大催报力度，克服了种种困难，圆满完成每月的《黄金生产调度月报》工作，且报表质量好于往年。

## **二、圆满完成 2020 年一季度我国黄金数据发布基础工作**

中国黄金协会每季度发布的行业季报数据一直是社会关注的焦点。所发布的行业数据经常被中央电视台、凤凰卫视等各大媒体广为转载。

在保质保量提前完成 2020 年 3 月份黄金生产调度月报的基础上，积极与各省、各重点黄金企业统计人员沟通，及时获取海关进口精矿数据、确认每个黄金冶炼企业的进口黄金原料产金情况，关注金价和黄金市场，广泛收集和 research 各黄金相关网站市场分析报告和文章，提炼出一季度黄金价格变化的最主要原因。与往年比，提前一周完成“2020 年一季度我国黄金产量、消费量新闻通稿”的任务，数据发布圆满成功。

## **三、《2019 年黄金工业综合统计年报》汇总工作稳步推进**

《黄金工业综合统计年报》是编写《中国黄金年鉴》的基础，也是《年度中国黄金十强排行榜》的排序依据，更是为其他一切工作提供数据支持的基础。

尽管新冠肺炎疫情带来的不利影响增加了全国数据汇总的难度，但各省（区、市）黄金管理部门和基层企业统计人员的通力合作，按工作要求将年报工作布置到基层企业并加

紧催报。黄金行业统计人员紧绷年报汇总工作的神经，通过微信、手机等通讯方式了增加互相沟通的次数，深入了解企业情况，认真做好数据的收集、整理、审核工作。

#### **四、为日常工作提供数据支持**

疫情期间，黄金行业统计出色地完成了为其他岗位和单位提供数据支持的任务，整理调查问卷数据和上海黄金交易所和上海期货交易所数据，并撰写黄金市场分析，向工信部报送《疫情防控期间黄金行业生产经营及投资更新情况》。

整理全国矿产资源规划（2016—2020年）黄金矿产勘查开发资源基地重点黄金矿山、冶炼厂产量和黄金矿产资源国家规划矿区主要矿山产量以及中国和世界黄金、白银、铂族等相关数据。

# 玲珑金矿九曲矿区党支部紧盯“六个过硬”， 突出“高质高效”

山东黄金玲珑金矿九曲矿区党支部始终牢记“国企姓党”，以传承红色基因、打牢思想根基、创新党建格局为抓手，突出作用发挥，筑强基层堡垒，促进工作高质高效，推动开创了井下月掘进米数超计划 33.3%的“九曲速度”。

## 一、实施“五搬五利用”，铸牢“政治魂”

九曲矿区党支部始终坚持把加强党的政治建设放在首位，突出政治理论学习和党性锻炼，以学思强党性，以传承促发展。

**创新形式强学思。**结合“学习强国”“灯塔-党建在线”APP的使用，立足矿山企业“三班循环作业”的工作实际，创新实施“五搬五利用”党员教育工作法，推出“互联网+党建”学习模式，建立党支部微信、钉钉工作群，定期推送习近平系列讲话、评论员文章和有关党的条例制度，断推进党内学习教育从“关键少数”向广大党员拓展、从集中性教育向经常性教育延伸，加强对习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神等党的理论学习，做到党员教育接地气、全覆盖，使广大党员进一步强化理论思维、增强党性修养。

**继承传统增动力。**将“玲珑红色基因”作为宝贵的精神

财富和力量源泉，以山东黄金玲珑红色教育基地丰富的教育资源为依托，常态化开展“不忘初心 牢记使命”参观教育、“踏寻红色足迹 传承红色基因 争做时代先锋”关心下一代筑梦行活动及玲珑红色故事“微党课”等，教育引导广大党员牢记中国共产党人的初心和使命，增强“四个意识”，坚定“四个自信”，坚决做到“两个维护”，以红色教育的精神引领助力党建工作提水平、上档次，把红色资源转化为高质量发展的强大精神动力。

## **二、坚持“五个到一线”，激发“新活力”**

九曲矿区党支部坚守政治功能，抓好服务功能，创新构建党建大格局，充分激发发展活力、聚合发展力量。

**延伸党建触角助力矿区建设发展。**创新实施“七心工程”（忠心、向心、畅心、信心、匠心、知心、安心），开展“五个到一线”活动（宣传传导到一线，鼓劲加油到一线，倾听心声到一线，发现问题到一线，解决问题到一线），建立支部委员挂靠工区、管理岗位党员包帮班组，坚持每周召开安全生产暨党建纪检例会，使党建覆盖到矿区建设和发展的各个领域、各个层次。

**强化决策监督构建清朗政治生态。**成立“纪检审计小组”，制定《重大事项集体决策规定》，规范《党务公开制度》，对事关生产发展大局、人事变动、员工利益、奖金分配等重

大事项列入党支部议事范畴，并及时公开公示，自觉接受群众监督，构建“山清水秀”的政治生态和干事创业的良好氛围，为矿区发展注入了强大活力。矿区采矿量、掘进米和出矿量等关键生产指标数据，年均增长10%以上。

### **三、建立“星级党员榜”，合力“创品牌”**

九曲矿区党支部以激发党员动力活力、促进党员作用发挥为出发点，丰富党员管理形式，创建了“红心向党，党建服务365”的支部品牌。

**全方位量化管理党员。**遵循“分类积分、量化考核、底线管理、奖优罚劣”的原则，实施党员积分管理，将党员在政治学习、生产、经营、安全、科技创新、降本增效工作中发挥作用情况进行量化积分，积分结果与月度考核、民主评议党员、年度评先评优等挂钩，使党员管理有抓手、评优有依据。

**“上星上榜”宣传激励党员。**依据党员积分，创新实施了“星级党员”评选，采取民主评议和定量考核的方式，每月评选五星、四星、三星党员、二星党员，建立“星级党员榜”并给予表彰奖励；开设“幸福是奋斗出来的”专栏，每月制作“党员风采墙”，加大模范事迹的宣传力度，激励广大党员发挥先锋模范作用，争做担当作为、狠抓落实的旗帜。

# 周大生借势电商直播冲破疫情阴霾

今年以来，新冠肺炎疫情的爆发牵动着亿万人民的心，给老百姓日常生活的方方面面带来很多改变的同时，也对第一季度乃至上半年的经济发展造成了极大影响。黄金珠宝产品，作为非生活必需品，在整体经济发展受到挫折时，往往反应更迅速、更强烈。但面对疫情影响，国内知名黄金珠宝品牌周大生的线上业务实现逆势上涨，吹响了复苏的号角。

## 一、借周年庆营造属于自己的“双十一”

每年四月，都会迎来周大生线上业务的周年庆。自从 2019 年创新性地提出“宠爱节”概念，周大生品牌致力于营造属于自己的“双 11”氛围，在带给消费者更好产品的过程中，让消费者选得简单、买得实惠、受到宠爱。

2020 年的宠爱节恰逢品牌形象大使王力宏先生签约，活动主题整体围绕“当宏不让，宠爱至上”，通过淘宝店铺及直播、微博、微信等各个平台，把宠爱逐渐地在消费者、粉丝群体中扩散。伴随着 2020 年周大生线上销售渠道变得更加丰富，第一季度增长迅猛，整体销售业绩就比去年同期增长超过 100%，给整个黄金珠宝行业的复苏注入强心剂。

## 二、大赢家系列掀起珠宝新国潮

在快速增长的同时，周大生线上没有忘记扎实内功，珠

宝行业最重要的内功就是产品开发，只有过硬的产品力，才能使品牌面对各种未知风险时更加从容自信。在产品设计和概念上不断创新是周大生一直以来的追求。

周大生联手天猫全网首发大赢家系列产品，这一系列以经典“国民桌游”元素融入潮流珠宝设计，打造充满“玩趣”的潮酷烟火气珠宝首饰。当经典的国民元素遇上时尚的珠宝设计，现代年轻人社交和自我表达的需求被完美满足。

新国潮产品的打造，表明着拥有 20 余年历史积淀的本土珠宝“老牌”周大生在不断调整，更好地迎合不同消费群体需求的变化。也能看出周大生做好珠宝，成为真正“国货之光”的决心。

### 三、抢占电商直播风口扶摇直上

在周大生线上业务第一季度业绩逆势突围，四月延续持续稳定增长的功劳簿上一定不会少了这样一个关键词——直播。2019 年是电商直播元年，薇娅、李佳琦等爆红主播在淘宝直播中一次又一次的刷新着人们对于电商直播的认知，各行业的品牌也纷纷入场，抢占直播份额。

周大生早在 2016 年就开始试水淘宝直播，与淘宝官方以及明星柳岩合作直播小见成效。2017-2018 年，在珠宝业内率先开展店铺自播，又在 PGC 节目合作领域大胆尝试。面对如今到来的珠宝电商直播热潮，周大生早就做好了准备。

凭借着敏锐的嗅觉和丰富的电商直播经验，周大生在2019年就开始整体布局。一方面不断与淘宝直播主播合作，打造直播爆款；另一方面，把自播能力作为企业未来必备的技能，不断深挖。

今年三月在周大生与“淘宝直播一姐”薇娅的合作直播中，多次推出单场销量过万的爆款产品，其中“小吃货”套链一夜爆卖19万件，创下了珠宝行业电商直播的新纪录。