

全国黄金行业 工作交流

2022 第 1 期
(总第 61 期)

中国黄金协会

2022 年 1 月 14 日

【本期要目】

- ◎薄矿脉轻质吸能类膏体充填采矿技术获重大突破
- ◎山东鑫泰党委以“64 字执行文化”体系控全局
- ◎牟金矿业工会发挥积极作用，助力矿山安全生产
- ◎盘点 2021 黄金珠宝首饰业五大关键词

薄矿脉轻质吸能类膏体充填采矿技术获重大突破

薄矿脉是我国矿山资源重要的赋存方式之一，尤其是在黄金矿山的开采过程中，薄矿脉更为普遍。我国绝大多数岩金矿脉为含金石英脉，其中薄矿脉(1~3m)与极薄矿脉(0.1~0.8m)，占岩金地质储量 58.6%。极薄矿脉主要以浅孔留矿法，削壁充填法为主，效率低下。薄矿脉主要采用浅孔留矿法进行开采，开采效率低，矿石大量处于采场，积压资金。内蒙古金陶股份有限公司（下称金陶公司）具有悠久的开采史，目前井下生产工艺以削壁充填采矿法与硐室取料充填采矿法为主，采矿方法整体上比较适合矿体赋存条件，但也存在一些比较突出的、急待解决和改进的问题。

针对金陶公司井下生产效率低、工人劳动强度大、采场地压显现频繁等问题，在中国黄金集团有限公司大力支持下，长春黄金研究院有限公司与金陶公司提出“薄矿脉轻质吸能类膏体充填采矿技术研究与应用”科研项目，使用轻质吸能类膏体充填取代原有废石充填，解决目前金陶公司井下生产的难题，保证矿山安全、经济、高效、低贫损的生产。该项目首先进行国内外相关技术工艺发展现状调研，同时收集矿山相关地质资料并了解矿山生产现状；通过对全矿工程地质调查及岩石物理力学试验，分析岩石稳定性，为采矿工艺的确定、稳定性分析提供数据支撑和理论依据；通过建立损伤损失模型，研究充填体强度与围岩匹配关系，

根据矿石实际生产情况，确定合理的充填参数；通过进行采场稳定性分析，对比分析轻质吸能充填采矿法与干式充填采矿法在回采过程中采场应力应变变化，同时进行贫损指标控制与地压监测研究，保证试验采场安全高效低贫损回采。

该项目研发的轻质吸能类膏体充填采矿工艺较原采矿方法具有明显的优越性，试验研究开始不久后，在矿山适合区域进行了推广应用。据统计，截止 2021 年底，整个矿山按照新采矿工艺开采的采场地质储量约 6.6 万吨，平均地质品位 5.2 克/吨，金属量 344.4 千克，为矿山新增效益 1329.4 万元，经济效益和社会效益显著。经中国黄金协会组织专家委员会评价，该项目成果创新性强，具有很好的推广应用前景，整体技术达到国际领先水平。

山东鑫泰党委以“64字执行文化”体系控全局

山东烟台鑫泰黄金矿业有限责任公司党委在全面推进党建引领战略，建立和完善“党建+执行文化+业务”管理模式中，为进一步改进工作作风，提高企业执行能力，确定了“8字执行方针、32字执行原则、24字执行流程”的“64字执行文化”管理体系，以此全面掌控企业各项管理工作，为确保各项工作扎实有效开展提供保障。

“8字执行方针”即“马上就办，真抓实干。”强调执行需要效率与质量的完美结合，二者缺一不可。“马上就办”是执行效率的体现，“真抓实干”是执行质量的体现，既“快”又“实”，实现效率与质量的统一。凡事只有做才会有结果，只有做好才会有效果，所以执行既要讲求效率，更要讲求质量，“两手抓、两手硬”，才能实现预期目标，取得完美结果。

“32字执行原则”即“党建引领，运营推动；党员带头，群众参与；没有借口，不找理由；聚焦过程，事事闭环。”一是“党建引领，运营推动。”党委要发挥“把方向、管大局、促落实”作用，“党建引领”是公司“一三六发展战略”的首要战略，也是企业生产经营等各项工作的行动指南，基于此，通过运营部门的协调和推动，以及职能部门、生产单位的分解和落实，确保工作任务圆满完成。二是“党员带头，群众参与。”执行是全体

员工义不容辞的责任，在执行过程中，党员要发挥表率作用，敢于担当作为，群众要积极主动参与，认真履职尽责，提升凝聚力，增强战斗力，确保实现既定目标。三是“没有借口，不找理由。”执行必须不打折扣、不讲客观，把“只为成功找方法，不为失败找理由”作为每名员工的执行准则。四是“聚焦过程，事事闭环。”过程决定结果，要采取监督、检查、考核等措施实现过程可控，确保结果达标。要通过“计划、实施、检查、改进”的PDCA循环，实现工作质量持续提升。

“24 字执行流程”即执行前“目标清楚，方法明确”；执行中“过程检查，辅导纠偏”；执行后“及时奖惩，持续改进”。一是强调，目标是执行的方向，方法是执行的抓手，没有目标就会迷失方向，没有方法无法确保质效。在执行前，必须确定清晰的目标和科学的方法，让执行者明确和掌握，从而保证执行效果。二是强调，要实现结果可期，必做到过程可控。在执行过程中，要进行经常性监督、检查，掌控进展情况，协调解决问题，及时调整纠偏，确保执行顺畅。三是强调，要及时奖优罚劣，才能形成正气，营造积极进取、唯恐落后的良好氛围。执行结束后，要进行总结和复盘，查找不足、总结经验，推进工作质量的持续改进和提升。

目前，“64 字执行文化”管理模式已经以公司党委文件形式在公司内部印发。公司党委要求各基层党支部和单位，认真组

织本部全体党员和职工学习解读“64字执行文化”内容，不折不扣地抓好落实，把贯彻执行“64字执行文化”管理体系与实施“党建考核全覆盖”工作有机结合起来，切实发挥“党建+执行文化+业务”党建引领模式的激励作用，确保公司各项工作落地生根、执行到位、保证效果，不断提升企业发展质量。

牟金矿业工会发挥积极作用，助力矿山安全生产

自党史学习教育开展以来，烟台市牟金矿业有限公司（以下简称牟金矿业）工会在安全生产管理工作中充分发挥积极作用，把党史学习教育融入日常、落在实处，坚持以“防风险、消隐患、保安全、促复工”为主题，积极开展安全宣教，进一步增强安全生产意识，落实安全责任，切实为矿山复产复工提供坚实的安全保障。

一、以学为基，学党史聚民心，构筑职工安全思想防线

牟金矿业深刻汲取近期多起矿山事故教训，在全面停工整顿之际，通过线上专题党课、党史知识竞赛等活动减轻职工待工情绪压力，从党史学习教育中提振职工士气，不断提高职工的安全素质，为企业构筑起牢固的安全思想防线。

一是加强安全培训教育，不断提高安全素质。重点加强对群众监督员、安全联保员的安全知识培训，并深入到车间、班组，利用安全活动日、班前班后会等时间，教育职工不能只顾抓生产、抢进度、忽视安全，提高职工的安全防范意识、规范职工的安全行为，增强职工自保互保能力，增强参与安全教育的主动性，防止各类安全事故的发生。

二是利用宣传阵地，营造良好的安全氛围。工会充分利用宣传牌匾，黑板、电视、网络、微信群等宣传媒体，强化舆论宣传作用，在党史学习教育的同时，大张旗鼓地开展安全理念的宣传教育活动，向广大职工强势灌输安全理念，大力营造出良好的安

全氛围，为安全理念的深入推进发挥积极作用。

三是开展喜闻乐见的活动，增强职工的安全意识。工会组织应充分发挥自身的优势，将文体活动与安全知识有机地结合起来，组织安全巡回演讲，开展安全知识问答。通过开展潜移默化、寓教于乐的活动，使职工对安全知识以及安全理念有更深入的认识和理解，进一步提高职工的安全素质。

二、使命在心，不畏困难勇担当，构筑安全管理防线

矿山企业进行安全生产全面停产整顿期间，企业日常固定开支和职工工资面临严重困难。为解企业燃眉之急和职工队伍的稳定，部分企业发动党员干部开展集资活动，及时为职工发放了生活补助金，得到了广大职工的理解和信任，稳定了职工情绪。工会以此为契机，不断强化职工安全意识，打造安全生产的良好氛围，推进企业实现安全生产。

一是开展以“安康杯”为主的竞赛活动，工会组织要紧紧围绕企业的总体工作思路及奋斗目标，找准位置，拓展优势，深入开展以“安康杯”为主的长线竞赛，以“保安全、保稳定、促和谐”为主题，开展安全光荣户、好矿嫂等竞赛活动，有效地激发和调动广大职工安全工作积极性。

二是开展多项安全竞赛活动。工会紧密结合井下生产实际，开展“下井一分钟，安全六十秒”“生产为了谁”大讨论等多种形式的活动，做到一切从实际出发，紧密结合安全工作，千方百计杜绝、遏制、消除各种不安全现象，达到促进企业安全生产的目标。

三是围绕安全生产，开展小改小革和合理化建议活动。工会定期、不定期地深入井下，深入现场，了解职工的所思、所想、所需，并为他们及时解决具体困难。通过到一线、到现场查找安全问题，采纳职工建议，解决实际问题，并把隐患消灭在萌芽状态。

三、抓细抓小，安全生产严把控，构筑安全监督防线

工会不断加强群监组织建设和管理，成立了工会劳动保护监督检查委员会，积极发挥群监网员现场守纪的带头作用，安全生产的卫士作用，牢固构筑“只认制度不认人”的安全监督防线。

首先，工会进一步强化群安工作，选聘安全意识高的职工作为群众安全网员，强化责任意识，及时发现，处理安全隐患，修正井下的不安全行为，带动更多的井下职工遵守安全法，执行安全制度，提高安全素质，保证安全生产。

其次，工会在群监网员中积极开展“人人争做安全卫士”活动，引导他们尽职责、树形象、作表率，做到自己身边无事故，无“三违”现象。同时，充分发挥好群监网组织的积极作用，将安全理念、安全操作规程、现场处理问题的技术传授给井下现场的职工，促进矿山安全工作的长治久安。

再其次，工会在矿山建立群众安全监督检查委员会，落实主体责任。开展安全生产线上知识竞赛，使企业从高层到一线职工都了解安全生产的责任和要求；严格规范岗位操作规程，细化安全管理考核体系，落实“查保促”活动；协助上级领导到企业蹲点整顿，中层以上领导 24 小时轮岗值班，紧盯最需要提升的安

全生产短板，聚力补强，有效管控矿山安全风险，把风险控制在隐患之前、把隐患消灭在萌芽状态。

开展领导帮车间，车间帮班组，班组帮员工的“一帮一”活动，并相应制定安全“一帮一”责任制、考核制等规章制度，形成一级抓一级、一级对一级负责、层层抓落实的良好局面。

四、发挥安全联保优势，构筑安全二道防线

安全联保员是矿山安全工作的二道防线。工会充分发挥女工家属安全联保作用，利用女工家属安全联保员的优势，突出工会组织特色，深入开展安全联保工作，为企业的安全工作保驾护航。

一是积极发挥女工服务站的作用。工会女工部坚持在井口设立的服务站点提供服务不间断，为出入井的职工递上安全温馨祝福，叮嘱他们遵章守纪、注意安全；在井口服务站门口设立安全知识小黑板，让出入井的职工在潜移默化中接受安全教育。

二是充分发挥安全联保员的作用。对那些胆子大、易违章、撞大运的井下职工，通过安全联保员与他们结队子，做朋友，帮助他们认识到违章作业给家庭带来的危害性，教育他们克服麻痹大意和侥幸心理，教育和引导他们在思想上充分认识安全工作的重要性，进而能够更好地学习安全知识、增强安全意识、重视安全规程、实施安全操作，保证安全效果，及时消除安全隐患。

三是不断强化亲情安全教育。工会女工部通过签订安全互保协议书、井口“送温暖”、送“安全祝福到一线”等活动，不断创新女工安全联保形式和方法，用亲情感染井下职工，确保安全生产。

安全生产是矿山工作的永恒主题,安全生产的任务繁重而艰巨。工会组织只有站在维护职工利益、促进企业发展的高度,铭初心践使命、创新工作,才能为促进企业安全生产作出积极的贡献。(烟台市牟金矿业有限公司 潘根深)

盘点 2021 黄金珠宝首饰业五大关键词

2021 年，是挑战与机遇并存的一年。回顾 2021 年我国黄金珠宝首饰行业的关键词，或许这些关键词的影响，还会在 2022 年持续。

一、供需两旺

2021 年春节以来，黄金饰品消费市场始终保持火热势头，一扫疫情带来的阴霾。特别是年轻一代消费者喜爱的“古法金”、“硬足金”等产品销量持续上涨。在春节假期结束后，众多黄金生产厂家收到了大量补货订单，提前进入生产旺季，加班加点生产，保障市场的产品供应。

终端企业需求旺盛，带动了黄金加工企业提前进入生产旺季，黄金特别是古法金等产品销售量与去年同期相比，约有 20-30% 的增长。在“五一”期间，深圳水贝黄金珠宝市场人气火爆，金饰需求表现强劲。

值得注意的是，随着国家综合国力不断提升，文化自信不断增强，国潮文化得到了广泛关注，黄金饰品行业涌现出了众多具有中国传统文化印记的品类，如古法金以其厚重古朴、精湛工艺以及文化寓意等特色受到了市场的广泛关注，备受广大消费者的钟爱。

黄金消费火爆的背后折射出，消费者对于文化附加值需求的不断提升，古法金等具有明显文化附加值的产品必将迎来新一轮的发展契机。

二、扎堆上市

2021 年可以算是黄金珠宝企业奔赴上市的大年，在新消费赛道火热的前提下，中国黄金、菜百、曼卡龙珠宝、APM Monaco、力量钻石、DR 钻戒等珠宝企业均通过 IPO 登陆二级市场。资本、平台、模式、服务、品牌、渠道、私域，无一处不重构，拥抱资本成了珠宝企业对冲经营风险、更长远发展的理想选择。

对于行业从业者而言，从行业 IPO 信息、IPO 相关材料的解读以及 IPO 后公司股价的变动中，也能从更多维度获得更细致的信息，捕捉有潜力黄金珠宝公司的更多动态，甚至把握行业冷暖和赛道风向，值得黄金珠宝同行们学习和借鉴。

三、直播带货

2021 年，黄金珠宝行业的市场正在悄然发生改变，直播间俨然已成为一片火热的疆土，成功让整个行业迎来了新的腾飞。黄金珠宝品类在直播间的潜力和优势也被凸显出来，不少黄金珠宝的品牌商们纷纷涌进了达人、明星的直播间，以此开拓新的销售渠道、扩大品牌知名度。

于行业而言，乘上了直播带货的快车，确实让黄金珠宝行业焕发出了新的生机。随着直播带货的兴起，黄金珠宝这一很好在

镜头前一对一展示的产品，缩短了消费决策的距离、降低了选品难度，价格也相对优惠，很容易刺激用户的购买欲望。从目前的发展情形来看，黄金珠宝直播无疑还有着很大的向上发展空间。

四、“五一”井喷

2021“五一”期间，因国内疫情趋于稳定，外加人们压抑许久的消费热情集中释放，黄金珠宝行业呈现补偿式消费爆发，迎来了销售小高潮。

而随着当下终端零售市场黄金珠宝消费品越来越亲民化，消费者佩戴首饰越来越看重款式时尚、轻便，不再像之前一样追求价格低。相反，一些高工艺产品越来越被更多的消费者接受。其中，黄金产品中的古法金、硬足金饰品比较受消费者欢迎。

从销售的品种上来看，以婚庆为主题的产品受到消费者的青睐，消费占比要明显高于平时，像红宝石产品、钻石饰品以及婚庆类黄金饰品同样销售火爆。“70后”和“80后”逐渐成为大额消费的主力军。

消费者对于情感表达的需求越来越明显，如五一假期后就是母亲节，大多数珠宝企业提前为促销活动做情感铺垫。同时，为了迎合现在年轻人的消费观念及新媒体运营的大势所趋，珠宝企业通过线上线下销售融合的营销模式，让店面现场一度人气火爆，销售额爆棚，总体来说都取得不错的成绩。

五、跨境电商

疫情以来，由于全球绝大多数国家都实行居家令、封锁令使线下零售商闭店，同时各国政府又出台了各种刺激消费政策，使得消费者购物模式正在由线下往线上迁移，跨境电商成今年最强创业风口。

作为本土跨境电商平台的代表者，阿里巴巴国际站在发布的《珠宝首饰行业跨境电商发展报告》中，就平台内黄金珠宝首饰行业的跨境交易情况进行了数据发布和分析：阿里巴巴国际站的数据显示，市场增长潜力大，国际站珠宝首饰行业处于超大型市场超高速增长状态。

阿里巴巴国际站平台珠宝买家保持稳定高速增长，目前平台买家数已达到供应商数的 23 倍。不断拉大的买家与供应商比例将带动需求，可以预见珠宝行业跨境电商的发展。

主要买家仍来自传统发达地区，南亚、南美正成为新兴快速增长的潜力市场。细分品类中，手链、手镯、项链、耳环、戒指的市场容量非常大，供给非常不充分，具有极大的市场空间。

从行业热点来看，销售表现具有季节性，农历新年及 3 月平台商机增长迅速，6 月和 7 月热度最低，潮流趋势产品更加受宠，松石材质、嘻哈风格的项链受偏好。