

# 最新黄金调查报告结论及意义 黄金市场 调查报告(优质5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 黄金调查报告结论及意义篇一

冰淇淋的历史. 冰淇淋，中国古已有之。时称‘冰酪’宋朝杨万里，专门赋诗一首，来抒发对于冰酪的喜爱之情，“似腻还成爽，如凝又似飘。玉来盘底碎，雪向日冰消。”

唐朝中国末期，人们开始在夏天制冰。宋朝中国，商人们开始在冷食里加水果或果汁。援朝中国，有人在冰中加上果浆和牛奶。

1920xx年，美商在上海开设海宁洋行，并用机械方法生产棒冰，这是中国最早的冷饮厂家。

1948年，该厂转售给伪后勤部，后又与英商和蛋厂合资开设海和有限公司，继续生产以上产品，注册商标为“美女牌”。这是解放前中国最大的冷饮厂。

冰淇淋的行业分析.

现代生活消费者的新宠。在国际上冰淇淋市场的发展趋势逐渐明朗，冰淇淋文化也日渐显现。为吸引更多的消费者，企业不得不从产品的研发大下功夫。产品的品种增加了近百种，在口味上进行调整。吃出“健康”和“快乐”成为冰淇淋企业追求的目标。

随着人们生活水平的提高，消费者对冰淇淋的选购也更加的挑剔。冰淇淋行业已经是个发展多年的行业，其专业性很强，它需要专业的冷藏与物流运输配套。经过前几年的行业内部资本兼并与重组，冰淇淋行业的集中度以很高，大企业越来越大，小企业数目逐步减少，不符合市场行为等的企业，全部淘汰出局。

随着经济与文化的发展，休闲性的消费支出占比越来越大，冰淇淋正成为中国消费者的新宠。20xx年的中国冰淇淋零售量将超过45亿升，到20xx年中国冰淇淋零售量超过50亿升的规模。

冰淇淋的发展前景. 在国内冰淇淋行业具有巨大潜力， 联合利华作为在财富全球 500

强中排名前列的跨国 公司，全年总销售额超过 520 亿美元，是世界第一大冰淇淋制造商，和露雪是最大的国际品 牌，凭借其著名品牌，先进的设备、技术，大规模的投入和本地化经营，使得公司在竞争激 烈的市场得到蓬勃发展。随着市场竞争的激烈，人才显得越来越重要。企业以产品为本，产 品以质量为本，质量以人才为本，人才以精神为本”为座右铭，由此可见，企业要在竞争的 大潮中求生存，求发展，必须广泛吸收技术开发，经营管理等个方面，展望未来的发展，市场的竞争就是潜力。

冰淇淋产量呈缓慢上升趋势，市场前景广阔根据我国国民经济的发展和市场需求的调查分析， 可以认为我国冰淇淋市场未来五年的 增长速度为 10%。由于冷饮市场受不确定因素影响大，尤其是天气因素，冷饮是靠天吃饭的产品，与天气变化关系十分密切，因此出现不规律波动的可能性较大，但总体来讲冰淇淋产量是缓慢上升趋势，冰淇淋市场前景广阔。

冷冻饮品在国内食品行业中发展迅猛， 中国庞大的冷冻饮品市场招引了众多的淘金者的 追逐。

对空前的机遇与挑战，冰淇淋品牌要想崛起于国际舞台，创新是必由之路。冰淇淋产业日趋时尚化、休闲化、个性化、功能化与餐饮化的趋势，要求企业必须将全方位的创新放在首位。

## 黄金调查报告结论及意义篇二

黄金的矿产量即将出现最高峰根据世界黄金协会的报告，世界黄金产量预计将达到一个高峰。根据年底统计数据显示，全球范围内已经接近没有发现大型的高储量的新的黄金矿藏，近年来，多数的黄金生产大国，不仅是澳大利亚、美国、南非，而且包括加拿大、秘鲁、印度尼西亚等其他国家，黄金产量都有所下降。中国和俄罗斯是仅有的两个产量上升的黄金生产大国。同时，全球最大黄金生产商之一goldcorp也发布报告称，他们统计了全球主要的黄金矿产企业最近20年勘探黄金矿藏的数据显示，1995年是全球勘探到新黄金矿藏的一个高峰，一般黄金矿藏从勘探到达到量产高峰为20年周期，以此计算，黄金矿产量也将在20达到顶峰，此后在未来几年都会下降，甚至有很大的降幅。高盛集团(goldman)在年3月的最新研报中表示，目前，黄金和钻石都只剩下20年的可开采储量。因此，他们判断黄金市场可能会在2015年出现“产出峰值”。(下图为高盛公司的黄金新勘探量和产出预测分析图)世界黄金协会的报告和大型黄金矿产企业的报告以及美国高盛公司的研究报告，都同时相互佐证了黄金矿产量将下降的基本面判断：2015年黄金产量将到顶，随后数年将出现黄金产量的快速下滑，这无疑非常利好未来的黄金价格。当前黄金价格接近黄金开成本在金价上涨期间，矿山巨头纷纷通过收购来扩大生产规模。而当黄金价格下跌后，矿山巨头又不得不对持有的矿山进行减损处理，导致利润蒸发。世界上最大的金矿企业加拿大巴里克黄金公司(barrickgoldcorporation)最终亏损29亿美元。自以来已经连续3年陷入最终亏损。

全球主要金矿的生产成本都在1金衡盎司1000~1200美元左右，与目前金市的水平基本相同。全球范围内，只有中国和俄罗斯因人工成本低、黄金开采的环保要求低等因素，目前开采成本较低一些。

在金价上涨期间，矿山巨头纷纷通过收购来扩大生产规模。而当黄金价格下跌后，矿山巨头又不得不对持有的矿山进行减损处理，导致利润蒸发。世界上最大的金矿企业加拿大巴里克黄金公司(barrickgoldcorporation)20最终亏损29亿美元。自度以来已经连续3年陷入最终亏损。

全球主要金矿的生产成本都在1金衡盎司1000~1200美元左右，与目前金市的水平基本相同。全球范围内，只有中国和俄罗斯因人工成本低、黄金开采的环保要求低等因素，目前开采成本较低一些。

## 黄金调查报告结论及意义篇三

为全面掌握全市农资市场情况，加强农资市场管理，更好地为农民服务，市供销社于xx年xx月对全市农资市场进行调研。现将调研情况报告如下：

(二)农资质量整体较好，监管力度不断加强。在市政府的强力领导下，农委、质监、科技、供销社等部门持续开展农资打假活动，联合工商部门加强市场监管。一是在销售旺季进行抽样检测，不断增加抽样的覆盖率；二是要求零售商做好进货、销售台账，从正规渠道进货，提供生产厂家的营业执照、产品证书、产品检验报告，保证产品三证齐全(农药登记证号、生产许可证号、产品标准号)。

(三)农资经营网络日趋完善，群众购肥方便。近年来，供销社积极推动“新网工程”建设，全市农业生产资料现代经营服务网络得到较快发展。目前，全市运行中的农资配送中心5个，连锁经营店234个，75%以上的村有农资店或加盟的农资

连锁经营店，各配送中心和部分经营店配备了送肥下乡专用车辆，送肥进村，农民购肥方便。

(五) 价格波动幅度不大，总体平稳。

进入20xx年春季，农资企业在生产过程中非常理性，价格没有出现大起大落，合理引导了市场；商家在采购中也没有盲目跟风，避免尿素价格出现虚高。市场在有需求拉动时价格平稳上涨，预计在用肥结束后，价格才出现回落。

(一) 市场供大于求，农资市场完全进入买方市场。由于农资生产行业管理缺乏前瞻性，管理制度没有规范化，使得农资产业进入极为容易，再加之改革开放初期农资行业有着较高利润空间，大量行业外资本流入，从而使得农资生产企业数量剧增，形成产大于需。

(二) 经营渠道纷杂，市场管理仍较薄弱。随着农资市场的发展，原有的经营格局打破，初步形成了供销社系统农资企业、生产厂家、农业“三站”、个体经商户等多渠道经营格局。我市有各种类型农资经营企业和个体户600多家，分布面广而散，市场管理难度大，一些过期、无效农资产品或达不到使用效果的劣质产品，常常通过各种渠道流入市场，坑农害农现象时有发生。

(三) 竞争激烈，市场监管难度大。农资经营是投资大，利润小的行业。生产企业之间为了争夺市场份额，大量赊货，产品价格大起大落；商商之间的竞争使得产品价格一降再降，经销商已无利可言，于是反过来又向生产厂家索要利润，迫使厂家再次降价，从而进入一种恶性循环。同时，当某种农资产品畅销，市场价格上涨时，假冒伪劣产品冲击市场，当农民需要某种产品又没有利润时，又买不到，人为造成市场混乱，市场管理难度增大。

(四) 化肥储备有待加强□20xx年，市供销社与市发改委联合出

台了《市市级救灾化肥储备办法》，但我市农资还没有建立完善的政府储备，除供销社企业每年冬季储备外，其他企业都没有储备。近年来，随着农资市场供求情况和农民购买习惯的改变，农资化肥储备期相应拉长，储备资金大幅度增大，造成资金周转困难，储备量减少，影响市场供应和价格稳定。

(五) 农资经营品种比较单一，难以满足农民需求。从我市农资经营企业看，目前大部分只经营化肥，包括氮肥、磷肥、钾肥和复合肥等，品种较单一，特色农业生产需要的专用肥几乎没有，同时农药和农膜供应相对较少。

(六) 农资推广技术难，科学施肥水平较低。我市农资技术推广主要有供销社兴办的“庄稼医院”、农村综合服务社以及乡镇农技推广站。由于供销社农资技术服务网点比较少，乡镇农技推广站人员减少和老化，并划归乡镇，农技推广人员技术推广和服务活动逐渐减少，农民需要的农资技术服务很难。

一是继续推进农资连锁经营服务体系建设。强力推动实施“新网工程”，建立农资现代流通服务体系。通过发展连锁经营，保障农民用上质优价廉的农业生产资料，杜绝假冒伪劣、高毒农药的滥用。通过连锁服务大力普及无公害农产品规范化生产技术，提高广大农民的环保意识 and 科学种田水平，提高农产品的安全卫生水平，减少污染，降低农业生产成本，增加农民收入。

二是加大对农资市场管理力度。探索建立农资市场管理长效机制，要加大农资有关知识普及和宣传，提高农民群众的知假辩假能力，增强经营者守法意识；要坚持经常性执法检查，打击取缔违法经营活动；要建立农资来源追溯、责任追究制度。

三是建立农资供应应急机制。积极争取政策支持，建立救灾化肥分级储备制度，加强和完善农资宏观调控，通过淡储旺销、调剂余缺来稳定市场，确保农业生产用肥。

四是加快农资技术推广。在60%以上的农资连锁网点建立“庄稼医院”、农村综合服务社，长年开展农资服务；加大对农技人员的引进和培训，建立起一支高素质具备农资经营和管理的为农服务队伍，做到测土配方，科学施肥。

## 黄金调查报告结论及意义篇四

当前全球社会的这种平均分布状态，实际上导致黄金价格处于超级不稳定的状态。因为三方是不容易意志平衡和达成协调一致步骤的，三方容易产生相互冲撞。一旦，在某种事件契机的影响下，必然造成三方抢夺黄金，这就会造成世界范围内的黄金短缺，将对黄金价格形成超级的冲击力。

中国黄金需求出现“毛细汇集洪峰状态”对世界黄金价格的未来影响，从全球角度看，无疑未来最大的潜力在中国。我们先分析自然界的一个下雨和大洪水的物理现象。众所周知，一场雨水在自然界形成一场大洪水的逻辑：细小的雨滴落到一片片树叶上，然后一滴滴滴下来，汇成小水流，许多小水流汇成小溪、小河流，然后这许多的小溪、小河流，最后汇成一个大洪水。从自然界中的一场大洪水和点点滴滴的雨水和亿万片树叶以及千万条各级河道之间关系，我们会看到清楚的逻辑关系。而在中国黄金市场上，正在形成这个“毛细汇集的洪峰效应”的网络基础。我从事黄金市场的研究已经超过十多年，最近几年我越来越注意到中国黄金市场正在形成如上的“毛细汇集的超级洪峰效应”□20xx年，我初始进入黄金市场时，那时中国黄金市场刚刚开放，黄金市场发育很不成熟，中国人投资黄金的渠道不外乎只有在金店里买实物金，首饰金。即使这样，只是在大城市才有大的金店，乡镇人们只能到大城镇来买黄金。而关于黄金的金融衍生品更是少的可怜，只有一个刚刚开始的金交所td业务。而过去的这近20xx年的时间里，中国黄金市场的各种黄金销售渠道得到了空前的大力发展。目前，全中国所有的县级市都有了规模不小的金店，甚至，许多地方，镇级、村级的地方都有

了金店，中国亿万老百姓现在购买实物黄金、黄金饰品等的渠道，得到空前的充足发展，可以说，现在在中国购买实物黄金的方便程度，远远超过欧洲、美国等发达国家。可谓是全球第一。如果光说实物金的购买，毕竟对黄金价格影响有限！因为对首饰金的需求对每个人来说不是无限可扩张的，何况投资黄金金条毕竟存在保存不便的缺陷，这对人们投资黄金需求会有限制效应的。此时我们要看到，中国的众多商业银行的黄金业务发展，过去只有一个工商银行有“纸黄金”可以投资，而经过这十多年的发展，现在，几乎所有大型的商业银行，都开办了“纸黄金”业务，只要人们愿意马上就可以将自己的银行存款转换成“账户黄金”，买卖都非常方便。同时，几乎中国所有的商业银行都成为了上海黄金交易所的会员，这也意味着，将全中国的亿万储户都和黄金衍生品上海黄金td投资品连接了起来。我们再看中国其他黄金交易市场的发展□20xx年6月中国期货市场终于挂牌了黄金期货，经过近两年的发展，上海黄金期货的交易量已经遥遥领先上海黄金交易所的td业务，同时上海期货交易所的黄金期货交易交易量已经位列全球前列。我们再看黄金市场和中国股市的联系，过去，股市和黄金市场是分立的，中国的近亿记数的股民是很不方便投资黄金的，要想投资黄金，必须退出资金，开立新的账户，操作上麻烦的很。但在20xx年这种情况出现了改变，这年中国证券市场发行上市了4只黄金etf基金，这些etf基金连接着上海黄金交易所的实物金条，股民要想买黄金，直接就可以买黄金etf份额□etf基金就会买成金条，十分的方便。

中国证券市场上的这四个新的黄金etf基金刚刚开始运行，目前还规模十分的小，目前四只基金总持仓量不到2吨黄金。如果我们比较考虑到美国的20xx年开办的黄金tef基金，从零开始在20xx年达到1400吨的规模，则中国黄金etf的前景未来几年将十分看好。而中国黄金etf规模的发展必然对黄金价格有很大的相互促进作用。黄金投资在中国一直被认为是中老年人的投资品种，年轻人不喜欢，尤其是现在的互联网时代，

似乎和生硬的实物黄金更是相去甚远。但这种情况在20xx年年底又出现了一个巨大的改变。马云掌管的阿里巴巴公司，在基于支付宝的余额宝基金的巨大成功后，在20xx年12月开通了互联网模式的“存金宝”新业务，提出的口号和商业模式是，你只要有1块钱人民币就可以买黄金!在“存金宝”账户里，可以1块钱就买成相应克数0.0几克的黄金，存金宝给你记在账上，存金宝再汇集全部投资者的资金，在上海黄金市场购买成实物金条，阿里巴巴集团的“存金宝”业务模式，实际上将中国的千千万万的新互联网人类将古老的黄金通过灵动的手机连接在了一起。这个伟大创新，必然在下一波黄金牛市里起到推波助澜的巨大作用!结论综上所述：中国黄金市场已经形成了全球最大规模的，分工最细致的庞大黄金渠道网，各类黄金渠道达到了空前的丰富和繁荣，整个网络已经通达几乎所有中国十三亿人，这个黄金网方便，快捷，力量强大，为人类历史所仅见。这就像前面讲过的“毛细洪峰效应，中国人每一个人都是一片树叶、一滴雨滴。而中国这些丰富完善的黄金渠道：金店、银行金条、银行纸黄金、上海金交所td[]上海期货交易所期金、股市里的黄金etf[]阿里巴巴的“存金宝”，等等，通过这个全球最发达的黄金渠道网将所有13亿人都连接到黄金上。

全球范围内，东方国家因为经济发展，这些年黄金消费量一直稳步增长，逐步取代欧美发达国家，成为黄金消费的主流市场，其中最大的黄金消费国家为中国和印度。

印度是传统大国，一直稳步增加，目前在年消费800-1000吨左右的水平，中国是新兴黄金消费大国，从20xx年的不到400吨，在20xx年达到1300吨的水平，第一次达到年人均1克的水平。相比较中东地区人均年50-100克黄金的消费，东南亚国家年人均超过10克黄金购买量来分析比较。从中国的经济发展现状和人均购买的克数上来讲，中国的黄金市场还有巨大的增长空间。

而中国人，人均只要每增加1克黄金消费，整体就是1300吨的需求增长，这是一个非常令人恐怖的数据。未来必将动摇整个全球的黄金产需平衡。

## 黄金调查报告结论及意义篇五

高兴又期待的日子终于来临了，我已经准备好要去黄金海岸了！爸爸驱车带领全家前往目的地。

首先，我们来到黄金博物园区的环境馆，我看到了许多用黄金制成的饰品，甚至有黄金打造的乐器呢！每样物品看起来都闪闪发亮、绚丽耀眼。我们再沿着樱花步道，来到了五坑道矿工体验营，走进五坑道，它好像时光隧道，带领着我们回到以前的时光，体会到采金矿是多么的辛苦和危险，更钦佩矿工们的努力与付出。

下一站是黄金博物馆，我很惊讶连现代科技也需要黄金才能运作；馆内，令我印象最深刻的是由金子做成的五百二十三只蚂蚁的作品，蚂蚁身上的线条和纹路都雕刻的栩栩如生，真是巧夺天工。现场有好大的一块黄金供游客触摸，我也好奇的去摸一摸，希望能带给我好运。

之后，我们去体验淘金的乐趣，原来它是这么的神奇，用一个盘子把水里的泥沙捞起来，再把多余的泥沙甩掉，沉淀物就是沙金了。异想天开的我于是幻想：我要是能“点石成金”该有多好啊！

在回家的路程上，我们沿途欣赏着辽阔的北海岸，阳光照射在海面上，泛起一波波耀眼的光芒，看着海天一色，令人心旷神怡；我们踩着夕阳晖，慢慢品尝美丽的回忆，今天的旅程真令我获益不浅、永生难忘！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档