

二者之间。土壤为粘土—轻粘土，较松散、干燥，位于潜水面的过渡带，植物根系稀少。在探坑里常发现管面有锈斑和轻度线状腐蚀。

总之，通过检测实践，证明电参数能够较客观地反映出石油管道穿越的土壤环境，对土壤腐蚀管道的程度能作出正确的评估。

至于划分管道受土壤腐蚀程度的等级标准，则要因地制宜，不可能规定统一的标准，寻求固定模式而生搬硬套。

由上可见，电法可作为一种手段，用于检查管道受土壤腐蚀的状况，完全能够取代人工土方工程揭露的方法。由于投入少、速度快、结果可靠，经济效益是突出的。

Detecting Corrosive Action of Soil on Oil Pipeline Using Electrical Methods

Guo Haiwang

Electrical methods were used to detect the corrosive action of soil on the oil pipeline at the section from Jingmen (Hubei Province) to Weiji (Henan Province). An introduction on measuring parameters, instruments, technical methods and results is given in this paper. Soils of different corrosive natures that effect the pipeline in varying degrees are classified based upon the author's personal view.

+++++

中国黄金市场的走向

1993年3月，世界黄金协会在广州举办了“中国黄金市场拓展交流会”，探讨了中国黄金市场的走向。

世界黄金协会是个非营利性组织，由14个产金国的60余家金矿公司组成，总部设在日内瓦；在香港、台北、曼谷、东京、伦敦、米兰、巴黎、纽约、慕尼黑、杜拜和里约热内卢设有办事处，在北京、上海、广州设联络代办处。每年约7000万美元的经费，在黄金首饰、投资及工业三方面作市场调查分析、咨询服务。

1992年九个主要亚洲市场的黄金销量达1000t，约占西方国家黄金总供应量的53%。1992年1~11月，香港总进口量达323t，比1991年同期增长16.6%。据估计，1992年中国黄金市场消费量超过250t，价值250亿人民币。黄金产品购买情况，总购买率15%；产品购买率：金饰15%、金镶宝石2%、金币和金条0.3%。受欢迎的金饰纯度：24K占80%、22K3%、18K16%、14K1%。黄金自用购买率11%、赠礼率6%、赠礼中的时节：结婚订婚26%、生日11%、结婚周年和小孩出生6%、节庆6%，其他51%。黄金首

饰消费对象及心态：购买之男女年龄层，男性25~34岁16%，女性占25%。各类金饰产品拥有率：戒指44%、颈饰24%、耳环11%、手链5%。高中低收入购买率10%~20%，平均购买黄金首饰的花费（人民币）922元，男性908元，女性936元。市场调查结果表明，黄金首饰是主力，24K纯金首饰最受欢迎；购买力尚偏低，有发展空间；自用及赠礼市场占有率低，有发展潜力；女性为黄金首饰的重要消费对象，年龄以16~34岁层购买率高。黄金首饰面临高级时装、人造首饰、化妆品等市场的剧烈竞争。金饰是女性整体搭配的重要项目，而时髦设计的黄金首饰是广大消费者大量需求的。

在世界众多黄金市场里，中国是最有潜力，可发展成为黄金销售量最高的国家。这是由于，深化改革开放，经济发展，人民财富增加，消费力增强；中国人对黄金的传统偏爱；黄金价处于低价位，调降接近国际价，利于制造销售；新款式的广告宣传，不断吸引广大消费者。中国黄金市场的走向是发展的，前景乐观。

[广东有色矿产地质研究所(广州市)冯连顺]