



**MYANMAR AND CHINA IN THE JADE TRADE, ON THE  
IMPACT OF MYANMAR'S ECONOMY AND  
COUNTERMEASURES**

**BY**

**HTUN THURA**

**A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT  
OF THE REQUIREMENTS FOR  
THE DEGREE OF MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION  
INTERNATIONAL CHINESE COLLEGE**

**GRADUATE SCHOOL, RANGSIT UNIVERSITY  
ACADEMIC YEAR 2017**



缅中玉石交易对缅经济影响及对策研究

撰

杨安鸿

มหาวิทยาลัยรังสิต  
Rangsit University

此论文为

工商管理专业国际贸易方向  
之专业学术毕业论文

兰实大学中国国际学院

佛历 2560 学年



Thesis entitled

**MYANMAR AND CHINA IN THE JADE TRADE, ON THE IMPACT OF  
MYANMAR'S ECONOMY AND COUNTERMEASURES**

by

HTUN THURA

was submitted in partial fulfillment of the requirements  
for the degree of Master of Business Administration

Rangsit University

Academic Year 2017

Assoc. Prof. Yang Shu Chen, Ph.D.

Examination Committee Chairperson

Chen Ao, Ph.D.

Member

Prof. Liu Er Si, Ph.D.

Member

Prof. Duan Wan Chun, Ph.D.

Member and Advisor

Approved by Graduate School

(Asst.Prof.Plt.Off. Vannee Sooksatra, D.Eng.)

Dean of Graduate School

September 7, 2017

## 致谢

本人的硕士学位论文是在我的恩师段万春教授的严谨的治学态度及耐心指导下顺利进行并完成整篇论文的写作，衷心感谢我的恩师对我的淳淳教诲和悉心关怀。从课题的选择、项目的实施，直至论文的最终完成，段教授都始终给予我耐心的指导和鼓励支持，我取得的每一点成绩都凝聚着恩师的汗水和心血。恩师开阔的视野、严谨的治学态度、精益求精的工作作风，深深地感染和激励着我，在此谨向段教授致以衷心的感谢和崇高的敬意。

其次，感谢本专业内各位老师的教导。感谢刘尔思老师、杨书成老师、段云龙老师、郑江波老师、赵光洲老师以及陈敖老师对我的教育和培养。您们细心指导我的学习与研究，在此，我要向诸位老师深深地鞠上一躬。同时也要感谢我还要感谢在一起愉快的度过研究生生活的 59 级的各位同学们，正是由于你们的帮助和支持，我才能克服一个一个的困难和疑惑，直至本文的顺利完成。特别感谢我的知心朋友赵祎同学，在论文完成的最后阶段给予我不少的帮助。在这里请接受我诚挚的谢意。

最后，我还要感谢我的家人，感谢含辛茹苦把我养大的父母，感谢您们一直以来的支持及鼓励，您们是我成长路上最坚实的后盾，也是让我勇往直前，克服苦难的动力，今后我会好好工作，帮您们减轻负担，做一个让您们值得骄傲的儿子，以后的日子我会用自己的劳动成果来报答您们，谢谢您们。

杨安鸿

研究生

**5906894 : MAJOR: BUSINESS ADMINISTRATION; M.B.A.**

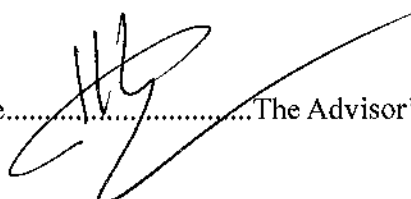
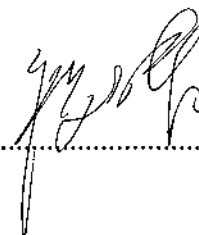
**KEYWORDS : MYANMAR, CHINA, JADE, EXPORTS**

**HTUN THURA: MYANMAR AND CHINA IN THE JADE  
TRADE, ON THE IMPACT OF MYANMAR'S ECONOMY AND  
COUNTERMEASURES, THESIS ADVISOR: PROF. DUAN WAN  
CHUN, M.B.A., 55 p.**

The paper in order to solve the problem that the Burmese government banned the export of jade raw materials, the problem of the improvement of the road infrastructure inconvenience to the transaction cost, the problem of the change of the demand for finished products in the Chinese jade market, and the serious lack of jade carving talent in Myanmar and jade individual private business transactions. Combined with the research content and methods, given the specific analysis process, found in the process of trade between China and Iran in the jade, the government policy control, infrastructure is not perfect, market demand fluctuations, lack of professional talent, high cost and trade risk and other effect factors.

According to the above-mentioned problems and influencing factors, this paper puts forward the corresponding countermeasures. We should strengthen the organization and leadership, improve the policies and regulations, strengthen bilateral exchanges and cooperation, smooth the trade channels, strengthen the resource management, realize the sustainable development, enhance the international coordination ability, strengthen cross border region and promote industrial development. With a view to promoting the development and improvement of the Myanmar-China jade trade and promoting the sustained and steady development of the economies of the two countries.

Student's Signature.....The Advisor's Signature.....

5906894 :工商管理; MBA

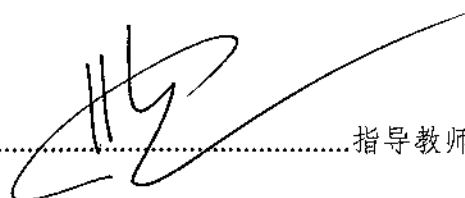
关键词 :缅甸;中国;翡翠;出口

学生姓名 杨安鸿: 缅中玉石交易对缅经济影响及对策研究; 指导老师 ;段万春; 导师职称 : 教授; 55 页。

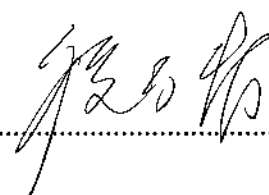
本文为解决缅中翡翠玉石贸易中缅甸政府禁止玉石原料出口的问题、道路基础设施不便致交易成本提高的问题、中国玉石市场对成品需求量变动的问题、缅甸国内严重缺少玉石原料雕刻人才的问题及玉石个体私人经营交易中存在的风险问题等。运用“PEST 分析法”对缅中翡翠玉石贸易从政治、经济、社会、技术等方面进行了一个系统的分析,以及运用“SWOT 分析法”分析缅中玉石交易中的优势、劣势、机遇及威胁等四个方面,给出具体的分析过程,发现缅中翡翠玉石贸易过程中,政府政策管制、基础设施不完善、市场需求波动、专业人才匮乏、成本高昂及贸易风险较大等多种影响因素。

根据上述提出的问题及影响因素在考虑到缅甸具体现实发展情况的基础上,分别提出:加强组织领导,完善政策法规、加强双边交流合作,畅通贸易渠道、加强资源管理,实现可持续发展、提升国际协调能力,实现多方互利共赢、加强跨国合作,培养专业人才及加强技术创新,推动产业发展等对策建议,以期促进缅中玉石交易不断发展完善,促进两国地区经济持续稳健地发展。

学生签字.....



指导教师签字.....



## 目录

	页
致谢	i
Abstract	ii
摘要	iii
目录	iv
附表清单	viii
插图清单	ix
第一章 绪论	1
1.1 研究背景	1
1.2 相关文献综述	3
1.3 研究目的及意义	8
1.3.1 研究目的	8
1.3.2 研究意义	9
1.4 研究方法	11
1.4.1 文献研究法	11
1.4.2 实地调查法	11
1.4.3 对比分析法	11
1.4.4 战略分析法	12
1.5 主要研究内容及技术路线图	12
第二章 相关理论基础	15
2.1 要素禀赋理论(H—O 理论)	15
2.2 比较优势理论	15

## 目录 (续)

	页
2.3 技术差距理论	16
<b>第三章 缅中玉石交易概述</b>	<b>18</b>
3.1 缅中玉石交易演变过程	18
3.1.1 缅中贸易现状	20
3.1.2 缅中玉石交易方式	25
3.2 缅中玉石销售和交易市场现状及发展趋势	26
3.2.1 缅中各大珠宝交易市场现状	26
3.2.2 缅中玉石交易市场未来发展趋势	29
<b>第四章 缅甸玉石出口到中国存在的问题及原因分析</b>	<b>31</b>
4.1 缅玉出口中国存在的问题	31
4.1.1 政府管制问题	31
4.1.2 基础设施不完善问题	31
4.1.3 市场波动问题	32
4.1.4 人才短缺问题	33
4.1.5 交易风险问题	34
4.2 缅玉出口中国存在问题的原因分析	35
4.2.1 缅政府新政策致两国玉石贸易受损	35
4.2.2 缅甸交通设施导致出口成本高	35
4.2.3 借禁止原料出口引大量雕刻人才进缅加工	36
4.2.4 中国关税过高影响玉石原料进出口	36
4.2.5 经营成本高阻碍市场玉石交易	36



## 目录 (续)

	页
4.2.6 中国玉石交易市场面临玉石原料断货的问题	37
<b>第五章 缅中玉石交易的内外部环境分析</b>	<b>38</b>
5.1 缅甸玉石出口中国市场的外部环境分析	38
5.1.1 政治方面	38
5.1.2 经济方面	39
5.1.3 社会方面	39
5.1.4 技术方面	40
5.2 缅甸玉石出口中国市场的内部因素分析	41
5.2.1 优势方面	41
5.2.2 劣势方面	42
5.2.3 机会方面	42
5.2.4 威胁方面	43
<b>第六章 缅中玉石交易的发展对策</b>	<b>45</b>
6.1 加强组织领导,完善政策法规	45
6.2 加强双边交流合作,畅通贸易渠道	46
6.3 加强资源管理,实现可持续发展	47
6.4 提升国际协调能力,实现多方互利共赢	47
6.5 加强跨国合作,培养专业人才	48
<b>第七章 结论与展望</b>	<b>50</b>
7.1 研究结论	50

目录 (续)

	页
7.2 不足与展望	51
参考文献	52
个人简历	55

มหาวิทยาลัยรังสิต  
Rangsit University

## 附表清单

页

表 2.1 中缅进出口贸易的商品种类

21

มหาวิทยาลัยรังสิต  
Rangsit University

## 插图清单

	页
图 1.1 研究技术路线图	14
图 3.1 缅甸出口中国的商品种类百分比图	22
图 3.2 缅甸出口中国的矿产品种类百分比图	22
图 3.3 2011 年-2016 年缅甸商品出口中国的贸易总额图	23
图 3.4 2011 年-2016 年缅甸翡翠出口中国的贸易总额图	23
图 3.5 2011 年-2016 年缅甸翡翠出口中国的贸易总重量图	24

มหาวิทยาลัยรังสิต  
Rangsit University

มหาวิทยาลัยรังสิต  
Rangsit University

# 第一章

## 绪论

### 1.1 研究背景

当今，全球经济一体化日益加强，国与国之间的经济往来也是日益密切。任何一个国家都不可能独立于世界经济发展体系外。随着经济全球一体化、区域一体化的开展，区域经济组织的数量日益增多，欧盟、北美自由贸易区、东盟以及中国—东盟自由贸易区等区域经济合作日益紧密的贸易相继出现，使得对外开放政策成为各国发展经济的重要方式。尤其是对于发展中国家而言，对外开放，不断学习发展国家的先进技术与经验是发展本国经济的一条有效路径。在缅甸，对外开放已成为一个不可逆转的潮流。

缅甸——一个有着得天独厚的地理环境以及优越的自然资源优势的国家，由于政治动乱及历届军政府的政治处事方式等各方面的原因，经济水平一直是处于相对落后的状态。缅甸是唯一出产翡翠（石头质量达到纯A级）的国家，而翡翠矿床位于缅北猛拱（Mogoke）与克钦邦（Kachin State），本人又恰好生长在缅甸玉石最大贸易区曼德勒省（Mandalay Division），家中父母以及亲戚朋友大多数都从事与翡翠玉石相关的事业，所以对缅甸翡翠的贸易方面具有一定的了解，本人对这方面也是非常感兴趣。缅甸与中国云南省山水相连，又是一个缅中两国民族文化积淀深厚的地方。傣，景颇，德昂，汉，傈僳等民族在这神圣之地创造了光辉且灿烂的多元文化。缅甸的木姐（Muse），南坎（Nan Kham）两个镇和中国瑞丽相连，在这里可以看到一屋两国，一寨两国，一城两国，这样的景观估计也只能在缅中边境才能欣赏到。由于缅甸矿床离中国云南很近，云南腾冲，大理，瑞丽，盈江等城市也

就成为了繁华的翡翠交易聚集地，如今，瑞丽已成为中国四大珠宝聚散地之一。好多名人研究翡翠的矿床区，翡翠的鉴定，翡翠的种类，翡翠的颜色，但是还没有很多人去研究缅中玉石的贸易情况，尤其是缅中玉石的贸易状况，还没有大量的数据及其研究成果，应该实施鼓励初级产品出口的发展策略“进口替代型发展战略”，发挥缅甸本国的自然资源丰富的优势，通过出口翡翠原石初级产品，换取外汇，然后替代缅甸本国不能生产的工业制成品，实现缅甸国内经济与中国经济的互补。这一发展战略在理论上得到了西方经济学中“比较成本学说”的支持。

缅甸，在地理和政治上的巨大影响力有利于链接与中国的贸易通道，地理位置上也占绝对的优势。但是，由于翡翠玉石初级产品的出口单位价格增长速度慢，工业制成品的进口价格增长太快，国际市场的这种初、高级产品的不等价交换，这样会使得缅甸的对外贸易条件不断恶化、国内经济增长的传导路线严重受阻。所以，缅甸主要依靠初级产品出口来发展本国经济是不妥当的，而应该尽力谋求非常雕刻饰品的自给自足外，甚至能出口到中国销售市场上，这样一来就能实现进口替代型发展战略。所以本人想进一步的进行研究缅甸翡翠出口到中国市场存在的问题，分析其原因，影响因素等，通过研究得出相应的结论。

至于本人选题的主要原因是：（1）本人对缅甸翡翠交易市场曼德勒珠宝交易市场了解，因为本人就生长在经营玉石交易市场的那块土地上；（2）本人对研究缅中边境地区翡翠贸易特别感兴趣，因为从环境周边的的华人来看 50%的缅甸华人都在从业与翡翠有关的行业，不管是家里面的母亲，还是亲戚朋友都在做有关翡翠的生意；（3）本人对缅甸的政策也有一定的了解，而且可以得到贸易相关的一手可靠数据。比如：缅甸联邦投资法律制度，缅甸联邦共和国贸易法律制度、翡翠对外贸易的法律制度、翡翠玉石缅中边境税收的有关规定等等，以及历年所交易的数量以及数据，本人母亲是缅甸珠宝协会的副会长，所以收集来的数据资料也具有一定的权威性；（4）国内，国外的学者们也在不断的研究关于翡翠的矿床位置，鉴定真假，翡翠种类，很少一部分学术研究者在进行翡翠贸易。

当今缅中翡翠玉石贸易的商家及企业们，对创造国民收入的增长发挥着非常重要的作用，有些种类的翡翠玉石的雕刻还涉及到了电子、激光和航天等尖端科学领域。当今的人们已认识到了翡翠玉石毛料及其制品具有经济和文化的双重价值。因此，研究缅中翡翠玉石贸易这个行业既能给缅甸国民经济收入增加，又能得到两国之间的外交友好关系，起到事半功倍的作用。所以本人想展开研究缅中翡翠贸易状况。希望本人的论文能给翡翠行业内从业人员提供有价值的数据及建议。

## 1.2 相关文献综述

当前有关于翡翠玉石产业的交易及贸易的研究明显比不上其他初级产品贸易的研究。所发表的文章及论文也是少之则少，具体已得出的研究成果如下：

### (1) 翡翠种类鉴定及开采矿床区方面

张竹邦 2004 年《翡翠探秘》一书里提到了好多关于翡翠的总结，翡翠简称为“玉石之王”，作者针对翡翠的地质状况展开研究，鉴定翡翠的真假，介绍缅甸的玉石矿床厂口与翡翠的种类，还提到了翡翠在中国的受欢迎程度，被收藏以及翡翠行业的兴起及发展。同时还介绍到了腾冲到缅甸玉石矿床厂口的交通路线；从腾冲出发到甘拜地再到新寨，在继续到五谷山不久就能到达江边，到了江边坐船就能到缅北的最大城市密支那（Myit Kyi Nar），三十多年以来需走路五天才能到达的玉石厂口。现在坐车只需一天就能到达目的地玉石厂口。

2015 年，缅甸仰光大学教授 UWIN WIN MYINT 出版的《缅甸翡翠》书里面，详细的说明了关于缅甸的翡翠之美，翡翠进一步研究的进展。缅甸珠宝玉石学者们近几年来对缅甸翡翠的发展研究十分活跃。从宏观的集中分析到微观的观察力度，对翡翠方面的研究是对缅甸的地理学和宝石学重视最具有美观的研究方向。



缅甸对翡翠宝石的研究，主要集中在以下方面（1）翡翠的鉴定真假仍然是翡翠宝石种类鉴定学研究的重点之一；（2）越高档次的翡翠价格越昂贵，资源量也有限，因此采用优化处理技术提高翡翠的价值，这也是翡翠宝石学研究的重要课题；（3）为了保护商业秘密的需要，许多数据仅用于商业领域，基本上是没有公开报导的；（4）对翡翠的出厂矿床区，质量等级评估，翡翠玉文化渊源的发展，翡翠鉴赏的价格估算及拍卖年会市场，翡翠贸易等都成为翡翠玉石研究的重点。

## （2）翡翠发展模式方面

林幼斌，黎林花两位作者在 2005 年也对云南翡翠珠宝行业的发展优势进行了必要的研究，提出了云南边境地区原先就拥有着玉石原料资源的优势、还有着优越的经营权和独一无二的聚散地功能之一，迅速发达的翡翠交易市场需求，丰富的人才储备，也能为云南省培育发展玉石珠宝产业提供了可靠的优势因素。

叶晓红（2010）在论文中提到了翡翠文化在中国的渊源、兴起及发展状态。中国有着数千年的怜玉文化背景，有着良好的玉石发展趋势。论文首先对翡翠的物理性质及产地进行鉴定分析，常见的翡翠仿制品进行了一个详细的介绍，然后回顾了翡翠文化在中国产生和发展的文化。文中探讨了翡翠饰物的兴起，衰落以及再次盛行的爱玉文化背景。最后介绍了现代科学技术的进步对翡翠文化发展的促进作用和翡翠文化的发展现状及趋势。

洪露在 2010 年 3 月“云南边境地区珠宝玉石交易产业发展研究”里说到，世界伴随说全球化突破的发展，国家核心竞争力和企业核心竞争力方面等各方面的优势，在国内或是国际上都在日渐增长。洪露以缅中边境，云南边境地区的翡翠珠宝玉石交易产业现状及发展趋势为最主要的研究对象来做研究，首先介绍了翡翠玉石的核心竞争力的概念，提出了与其相关的特征与构成要素，表明了珠宝玉石交易的核心竞争力和普通交易竞争力的区别，再次对缅中边境地区的珠宝翡

翠产业竞争力，进行深层次研究和对比分析，其次对广州地区和云南地区的珠宝翡翠核心竞争力的差别进行了对比研究，通过研究，分析以及具体案例的考察，在文中的最后提出了云南省珠宝玉石产业培育核心竞争力的相关建议为，提升缅甸中边境地区的珠宝翡翠核心竞争力，并制定最主要的人才与市场的战略，其余，还需要注重公共政策的管理设计与关键的市场环境培育等。

2011年，杨松利、张清华的“云南省珠宝玉石产业发展的SWOT分析及对策研究”里提到，云南翡翠原料的加工落后，由于缅甸国内的新政策，广东借此改革开放的政策机会和开发创新的政策思想，努力从各个方面获得缅甸翡翠原料的大规模进口，使广东地区成为了中国最大的翡翠毛料批发市场和重要的翡翠原料加工集散地之一。目前在瑞丽，腾冲，盈江等地从事翡翠珠宝行业的商家们也是大量的外流转移至广东。2000年左右，云南的翡翠从业人才占全国的50%以上，而目前仅占到了全国的15%。如今，云南翡翠珠宝业在全国的创新人才的数量和质量上都出现了严重的缺口。从翡翠珠宝产业的人才数量上的层次来看，从业人员不足，尤其是缺乏技术设计师和高档奢侈品加工的人才，现在翡翠珠宝市场上真正的创作人员远远低于中国国内发达地区，如：北京，广东，上海等地。忽视了创新能力的积累，设计出的翡翠饰品很难得到市场和消费者的认同及喜爱。

### (3) 翡翠贸易及市场方面

紫多在2004中的报告里也曾说到，有关于云南翡翠珠宝市场在北京的翡翠市场上取得了非常优秀的业绩，可称得上是云南翡翠玉石产业核心竞争力的一个侧面反映。

2006年胡瑛在“中国国内翡翠市场分析”中提到了中国翡翠市场存在的有关事项：原材料市场问题、加工及批发市场存在的交易结算问题、市场集中度欠缺，交易平台政治不稳定问题、市场规范管理欠缺问题、地方政府博弈，经营者得利等问题。

刘艳艳，马国胜，在 2008 年对云南珠宝翡翠行业现状中做了更深层次的翡翠交易市场内的工作进行分析。在文章中作者不仅把云南珠宝翡翠行业的比较优势归纳为产业，资源，区位和品牌优势力，还评价出了云南省珠宝翡翠市场的规模不大，缺乏市场竞争力，优惠扶持的政策，市场经营不规范，人工雕刻技术人才欠缺，严重缺乏专业人才等劣势，同时也分析了机遇和威胁。

2010 年 U BA ZAW 提出的“缅甸珠宝进出口贸易政策”谈到由于缅甸政府新的政策，关闭翡翠矿床厂口，禁止翡翠原材料的出口，使中国的翡翠销售价格上涨。缅甸政府希望中国的翡翠雕刻师傅们搬迁到缅甸从事翡翠雕刻行业，使缅甸的珠宝玉石相关的工商业可以得到快速发达。

MG KYAW ZIN 2016 年，在《翡翠市场对比》一书中，谈到了几个观点：（1）翡翠在不同的民族，有着不同的价值观；（2）交易市场上常见的翡翠品种；（3）购买翡翠应该多注意的问题；（4）鉴别翡翠的真假的常规的方法；（5）翡翠的价值评估体系等。

2016 年，缅甸经济学者 U KYAW SOE 在一本缅甸珠宝周刊里声明，缅甸翡翠供给跟不上。一直以来，缅甸的翡翠市场主要是有缅甸中央政府部门管制，在缅甸翡翠原材料视为最主要提供出国的出口矿产品，缅甸政府为了避免翡翠的逃税漏税和走私情况，对于翡翠石原材料的进出口政策进行重大调整。如今，中国对缅甸翡翠石毛料的需求量增加到几万吨的同时，云南边境很多地区对缅甸翡翠原材料的进口量却在逐年降低，失去翡翠原料来源就一定会失去翡翠的加工，批发等市场优势。云南珠宝翡翠产业在竞争市场上出现了“被边缘化”的严重危险。

关于缅甸的翡翠石，有很多学者进行了很多的研究，也得出了很多结果。关于翡翠的矿床厂口，翡翠的质量鉴定，翡翠的价值评估，翡翠的美观鉴赏，都已经有人研究，也慢慢的得出了很多结论。本人认为，尽管缅甸翡翠大批量的出口

至中国，但是在缅甸玉石贸易中也存在着不少问题。主要原因：一是缅甸政府限制翡翠原料出口。翡翠原石仅产于缅甸克钦邦，随着人们越来越喜爱翡翠及受“翡翠潮”的影响，缅甸国内外从事珠宝行业的大公司日夜不休，大批量的挖掘及开采翡翠矿山，多少矿床厂口原本是高山而现今都成为了平地，好的树木也被砍伐，变成了一座座的秃头山，环境也是大面积的被污染，高档次翡翠也越来越少，所以缅甸政府也不得不保护国家的自然环境以及高档次翡翠原石的枯竭。二是缅甸政府想拥有翡翠价格从新定价权，增加外币收入。

翡翠虽然出产于缅甸，但翡翠文化的发扬壮大在中国，一直以来缅甸翡翠贸易中，缅甸出口的翡翠百分之九十八为原料石头，缅甸政府认为利益都被中国商家们给剥削了，另外缅甸政府也想发展工商业，想吸引更多中国国内的雕刻师傅们到缅甸从业。一来为了发展缅甸国内的翡翠贸易市场，二来也可以从中国的雕刻师傅们学到更成熟的雕刻技术，最后也能拉动缅甸工商业以及服务业的发展。

其次缅甸的翡翠出口商家认为从中国云南瑞丽口岸输入翡翠，税收过高，使缅甸的商家们受到经济上的极大损失。云南在对翡翠珠宝产业的交易与贸易政策扶持不足的情况下，翡翠原料的进口有一大部分是以边境贸易形势交易，自然也就有一部分的地下交易行为，翡翠原料的走私就直接阻碍了云南与缅甸翡翠贸易的发展。中国海关部门也对缅甸边境翡翠原料的进口采取看货估价的“从价计税”方式，关税税率为3%，海关增值税为13%，虽然按边贸进口的方式进行交易，可以减少征税的税率，但到了销售环节还得加上营业税，政府的市场建设费，个人消费税等，最后总税率也就占了原石价格的20%以上，严重削减了产业竞争力。也就使缅甸翡翠贸易路线慢慢的不从陆路，而开始从水路运输，经过马达湾海峡直接运往到中国内地广东、上海等各大地区。

如果这样下去，云南翡翠市场就会失去翡翠原料的供应，云南从业翡翠事业的商家们也就只能转到能给他们提供原石的广东、上海等地，不然也只能转行业了。云南将面临翡翠交易及销售市场减少的威胁。所以，云南翡翠市场想在未来

更良好的发展，不仅仅是考虑缅甸国内缅甸政府禁止翡翠原料出口等原因，中国政府有关部门，也应该调整边境翡翠关税等来应对这一问题。

#### (4) 相关文献述评

从上文的文献综述可以认识到缅甸翡翠玉石的种类、发展情况及市场体制等，在本人论文之前已有很多的专家及学者们进行了专业的探讨与研究，更多的是从市场方面的探讨，也有一大部分学者从翡翠矿床区本身进行了相应的研究。但是没有一个是成熟可行的标准化体系可供缅中玉石贸易研究提供参考。而关于缅中玉石贸易的建设思路和内容由众多的研究作品和研究思路，从翡翠从矿床区开采到市面上销售的服务都是缅中贸易中得到的有益思路。这些内容不仅有着大量的缅甸外贸经济学者及中国学者们的研究文献，还有很多外国学者的相关文献，为本文的创作提供了充分的理论基础。

但是当前的研究成果更多的集中在对缅中翡翠贸易上，而缺少对缅甸出产的其他宝石的研究。加强缅中翡翠玉石贸易的发展，实现双边贸易的自由贸易和翡翠饰品品牌化推广对提升缅甸翡翠乃至整个缅甸珠宝行业的发展都具有十分重要的意义。

### 1.3 研究目的及意义

#### 1.3.1 研究目的

对缅甸翡翠玉石研究的目的就是进一步规范缅中玉石贸易市场，以及研究翡翠的开采、加工、雕刻工艺技术、商贸等贡献于缅中翡翠贸易市场。所以本人聚焦缅中玉石贸易这块市场发展现状，鼎力增强对缅甸翡翠玉石贸易的研究，加强对缅中翡翠玉石贸易的认知，丰富玉石贸易方式，讨论缅甸翡翠玉石贸易的特征和开展方向，准确指导缅甸翡翠玉石的市场导向，学习邻国中国的成熟雕刻技术，

双方政府携手合作，以期使缅中玉石交易得到持续稳健地发展，带动缅甸相关产业的发展，实现两国互利共赢，使缅甸的翡翠玉石贸易真正可以发扬光大起来。

### 1.3.2 研究意义

#### 1.3.2.1 理论意义

本文通过研究缅甸的翡翠贸易，提出缅甸翡翠原石出口到中国时存在的问题，说明双边贸易时所存在的有利及不利因素，并且提供相应的对策建议，为缅中翡翠贸易相关研究作出参考和借鉴。并且相关的研究成果可以丰富缅中各商品贸易的研究成果，深入对缅中双边贸易的认识，为以后相应的研究提供重要的参考借鉴作用，具有一定的理论意义。

#### 1.3.2.2 现实意义

##### (1) 有利于缅甸玉石产业结构调整 and 增加国民收入

产业结构升级是指所有从事玉石买卖的商家们应该通过技术的升级、管理模式的改进、升级、提高整个翡翠玉石贸易产业链的优化升级实现企业的整体结构全面升级。使缅中翡翠玉石贸易政策与产业政策相配套，遵循比较优势理论中所提到的准确定位主导产业，大力开发人力资源，加快发展翡翠玉石雕刻技术，促进缅中翡翠玉石贸易的发展。同时中国也可以在加强与缅甸矿产业合作的过程中根据比较优势原理重新规划矿产业生产布局，利用技术优势促使缅甸逐步淘汰不具备优势的矿产品，将经济资源集中于优质翡翠饰品的生产，逐步完成翡翠产业结构的战略调整，以达到改善翡翠矿产业的经济环境，增加缅甸国民收入的目的。

##### (2) 有利于借鉴中国资源拉动缅甸国内经济的发展

缅甸在工业生产这方面一直是处于较为落后的一个状态，但拥有丰富的自然资源以及劳动力资源，与中方有一定的互补性，有极大的合作发展空间。矿产品是资源基础产业，而中国拥有较为丰富的矿产资源开采经验和技術，如果两国能长期开展合作，加强在矿产资源方面的交流，不仅会带动相关的运输业的发展，还会进一步带动旅游服务业的发展，提高第三产业在缅甸经济中的占比。

### (3) 有利于增加缅甸国库外币储备的增加

一国的外贸与外汇储备是息息相关的，出口贸易总额如果有明显的大幅度增加，贸易亏损率补贴就会随之减少，占用的闲置流动资金就会随之下降，经济效益也就有显著提高。如果出口贸易的增长速度缓慢，缅甸的外汇储备也会急剧下降，这样一来玉石贸易出口的成本就会上升。因此，缅甸人民政府、外贸组织各部委应从全局出发，与中国政府通力协作，进行密切配合，充分发挥有利因素，抓住出口此项工作，坚决完成出口任务，并且力争超过。同时，缅甸外贸部门也就得调整某些进口商品，节省外汇支出，这样使外贸额有效且稳定的发展，这样一来缅甸国库的外汇储备就随之增加。

### (4) 有利于加强缅中两国国民的民族文化密切联系

历史以来缅甸的掸族（Shan）和中国的傣族，缅甸的克钦族（Kachin）中国的景颇族都是同源共族，不管语言还是习俗文化可以说是几乎接近。目前在缅甸定居的华侨已超过八十多万人，包括云南、福建、广东、潮汕等各地区的华裔后代遍布缅甸各个省及各个邦。尤其是云南民族亲源关系、习俗文化和语言与中国云南省相似度可以称得上是几乎一样，这使得两国从业者到达他乡时，不会因为不了解对方当地文化或者是不熟悉对方语言而感到不适应，即使到了另一个国度也能感觉还是在自已家乡游玩。在这种情况下，会促进缅中双方外贸人员的交流，在良好的交流基础上，不仅能了解彼此的需求，建立良好的信任，还有利于

推动双方贸易合作，带动缅中双方的经济发展。这对解决双方贸易摩擦具有积极意义。

## 1.4 研究方法

### 1.4.1 文献研究法

在中国知网以及缅甸国内政府相关的报告（缅甸外贸官网），相关周刊与书刊为最主要的数据和资料来源，广泛收集计划以及统计类、年鉴类、期刊类，报纸类的有关资料，从开始准备此篇论文时本人就不断仔细阅读相关材料的内容，从历史的纵向角度和地域的横向角度进行多方面的考察，研究，对比，利用历史上已有的相关研究和寻求对研究对象的全方位了解，再次审视，明确了本文的研究重点和理论基础，为后文的深入研究奠定了坚实的理论基础。

### 1.4.2 实地调查法

选择曼德勒“OK 珠宝玉石责任有限公司”负责人 U Winn Myint 作为调查对象，通过访谈关于从事翡翠产业的生产，加工或者贸易方式等方面进行访谈，经通过曼德勒“OK 珠宝玉石责任有限公司”负责人 U Winn Myint 的允许，得知对方如何看待缅甸玉石贸易市场的发展及与本人的课题有关的全缅地区历年以来缅甸翡翠出口到中国的贸易总额及重量吨数等资料，完善整个研究体系。

### 1.4.3 对比分析法

通过对以往发生的贸易总额数量进行对比，不断地采取设计、工艺和质量管理的改进措施，取邻邦中国之所长、补缅甸本国国内之所短，不断提高缅甸国内翡翠制成品的雕刻技术和质量水平，超越所有竞争对手，努力去达到和保持在世界先进水平的一个级别。



#### 1.4.4 战略分析法

1. PEST 分析法；对缅中玉石贸易的宏观环境因素作分析，在经营翡翠原石行业和企业根据玉石贸易的特点和经营需要，分析具体内容，应对政治(Political)、经济(Economic)、社会(social)和技术(Technological)四大类影响从事翡翠贸易企业的主要外部环境因素进行分析。以政治环境来说；缅甸本身的社会制度，当今缅甸政府出台的方针及政策都是影响缅中玉石贸易的主要原因，经济环境来说；两国汇率的不稳定及汇率不稳定造成的翡翠价格波动，从社会环境进行分析；中国国内市场的消费者偏好的不同和因在中国拥有历史悠久的玉文化而喜爱穿戴及收藏翡翠饰品的购买行为，技术环境而言；缅甸国内缺少翡翠玉石成品雕刻的人才等。

2. SWOT 分析，即基于缅中翡翠玉石交易的内外部竞争环境和竞争条件下的态势分析，将缅甸翡翠出口到中国作为本文研究对象，通过对缅甸玉石出口的优势、劣势进行分析，了解玉石出口中存在的机会和威胁，并将各个因素进行细分，在此基础上，提出相关的建议和对策。缅中翡翠玉石交易发展的具体分析内容为；S (Strengths)优势、W (Weaknesses)劣势、O (Opportunities)机会、T (Threats)威胁，四大标题来分析缅中玉石交易的发展。缅中玉石交易发展的优势；缅甸在地理上就拥有先天的优势，作为中国的邻国，将翡翠玉石出口到中国国内市场也就相对简单，拥有 400 多个矿床区的缅甸，丰富的自然资源也是一大优势。劣势就在于缅甸国内政策的不稳定、缺少翡翠玉石成品雕刻人才及两国汇率不稳定等因素，而机会为；缅中双边贸易中双方政府签订的矿产进出口优惠政策及随着双方政府的交往逐步加深，翡翠玉石也将成为一个新型的投资领域。至于威胁；缅甸国内将会面临翡翠原石矿产的过度开发导致的自然资源匮乏，其次就是位居与第二的泰国—缅甸进出口贸易伙伴国，有机会超过中国位居首位，会对缅中翡翠玉石贸易造成巨大的威胁。

#### 1.5 主要研究内容及技术路线图

### 1.5.1 主要研究内容

第一章介绍本文的研究背景、相关文献综述的基础上，明晰本文研究的目的及意义，通过梳理研究思路与方法，绘制本文研究的技术路线图；第二章介绍了整篇论文所运用到的关于国际贸易的相关理论；要素禀赋理论、比较优势理论和技术差距理论；第三章首先对缅中玉石交易的历史往来，现状，交易地点及方式做一个详细的介绍；其次对缅中各大珠宝交易市场现状和未来发展趋势做一个展望；第四章就缅玉出口到中国存在的问题及利弊原因进行分析；第五章提出了缅玉出口到中国市场的有利及不利因素；第六章对以上出现的问题进行了一个对策建议；第七章最后得出结论，并提出本文的不足与展望。

มหาวิทยาลัยรังสิต  
Rangsit University

## 1.5.2 研究技术路线图

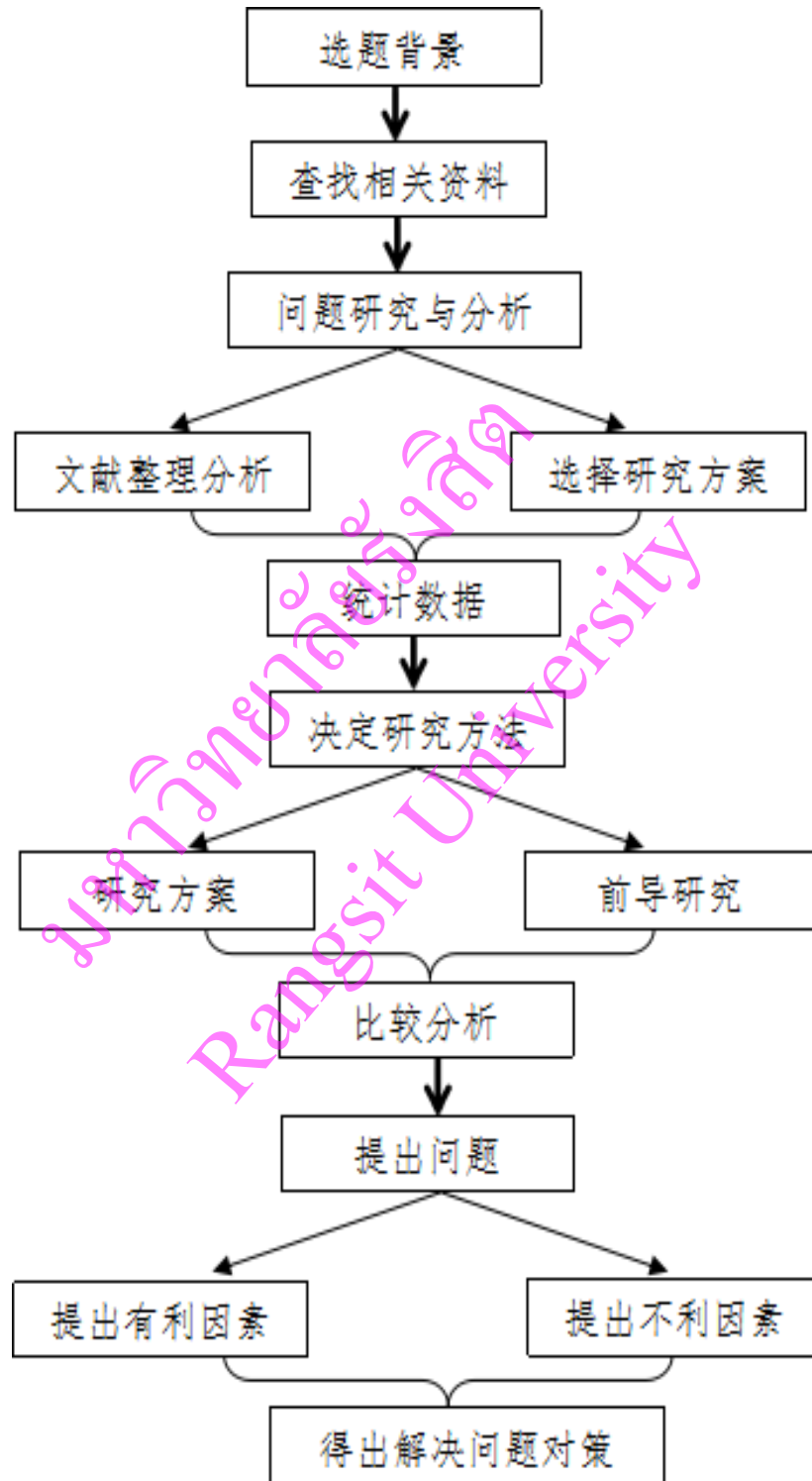


图 1.1 研究技术路线图

## 第二章

### 相关理论基础

#### 2.1 要素禀赋理论（H—O 理论）

1919 年经济学家伊·菲·赫克歇尔（Eli F Heckscher, 1879—1959）与其学生贝蒂·俄林（Bertil Ohlin, 1899—1979），将国际贸易产生的原因作为切入点，对其展开了系统的分析，在此基础上，提出了要素禀赋理论。

要素禀赋理论通过了解一个国家的某项资源的分布，从资源储量的多少和这种资源在全球范围内的稀缺程度展开调查，分析其如何推动国际贸易的发生，掌握贸易双方进出口商品的类别、价格和其他特征。根据要素禀赋理论，一个国家在进口贸易中，应当选择进口本国较为稀缺且生产成本较高的产品，而在出口贸易中，各国往往会出口本国资源丰富且生产成本较低的产品，这样有利于资源的优化配置，也有利于本国的经济发展。赫克歇尔—俄林认为，如果一个国家出口本国资源不丰富的商品，势必导致出口价格高昂。例如：缅甸生产翡翠的自然资源要素极其丰富，为了实现出口贸易利润，缅甸就应当以此作为生产要素，在本国加工成翡翠成品出口到中国，从而获取较高的产出值。并且缅甸翡翠的高性价比，同时具备了比较优势与价格竞争优势的特点，更易进入进口国。任何想实现资源配置最优化的国家，都应该发挥自身优势，对资源进行合理配置，从而生产出的商品不仅具有商品的一般价值，且更加具有竞争力。缅甸玉石资源丰富，但翡翠市场需求量小，而中国的市场需求量大，正好弥补了缅甸市场需求的不足。因此，加强缅中贸易往来，有利于实现两国的优势互补。

#### 2.2 比较优势理论

比较优势理论，又名比较成本贸易论，最早是由英国古典政治经济学家大卫·李嘉图（David Ricardo）提出来的。1987年，李嘉图出版了《政治经济学及赋税原理》，该书中主要针对机会成本带来的优势对各国出口产品进行了分析。如果一个国家生产某种产品的机会成本越低，那该国的这种产品相对于其他国家就越有竞争力，其实质就是价格优势形成的比较优势。

比较优势理论的主要观点认为，生产技术的差别会引起生产成本的差别，这种差别是构成国际贸易学的基础。每个国家作为理性生产国和消费国，在相同市场中，他们会选择出口具备比较优势的产品，进口本国较为稀缺的产品。换言之，比较优势是不同劳动生产率、生产技术造成不同产品生产量和销售量的原因。缅甸和中国在生产同类的翡翠饰品时，因采用的雕刻技术不同，获得的利益也就不同，这直接影响产品的劳动生产率，进而导致缅甸与中国在生产同样的翡翠饰品的生产成本不同。缅甸应该利用自己拥有的资源优势，低廉的劳动力资源，发挥比较优势，获取利润，使缅甸经济在国际地位上有所提升。

### 2.3 技术差距理论

技术差距理论，又名技术差距模型（Technological Gap Model），是指以技术要素为切入点，对国际贸易进行深入剖析后进行解释的理论。进入21世纪后，技术已经成为各国发展的首要驱动力，技术对国家的发展渗透到各个领域。其中，技术对国家贸易的影响也日益突出。1961年，美国经济学家理查德·恩波·斯纳（Richard Allen Posner，1939年1月11日—）在《国际贸易和技术变化》中也有提到。

本人认为，技术差异是形成比较优势的基础。当一个国家的生产技术达到先进水平，就会缩短产品的社会必要劳动时间，从而在售价不变的前提下，可以获得更多的利润；或者可以降低价格来提升产品的性价比，从而形成比较优势，获

得更多的市场份额。不同国家各种产品的技术水平层次不齐，选择具有技术差距的产品进行出口，换取大量外汇，再进口本国需要的其他商品，从而实现资源的优势互补，实现贸易双方的共赢。缅甸玉石以原石的方式出口到中国，究其原因还是缅甸技术水平的不发达，技术人才的缺乏，这也就是缅中双方玉石贸易进行的原因。

มหาวิทยาลัยรังสิต  
Rangsit University

## 第三章

### 缅中玉石交易概述

#### 3.1 缅中玉石交易演变过程

玉石，集天地之灵气，本身就是自然界的精华，而在中国数千年的传统民族文化中，玉石也占据着举足轻重的地位。早在公元前 97 年，东汉王朝就已经对玉石的输入有了记载，玉石被作为珍宝收藏，逐渐成为身份和地位的象征，并逐步渗透在中华民族的历史、政治、文化和艺术中。在封建统治王朝，玉石更是王公贵族相互争夺的和把玩的珍宝。自汉朝以来，缅甸翡翠就开始进入中国，历经数千年的发展，人们对玉石的兴致更加浓厚，后来也成为海上丝绸之路必不可少的一部分，云南省腾冲市，也就成为了当时不可缺少的翡翠重要集散地之一。

玉石不仅影响着达官贵族，同时也影响着文人墨客，在他们笔下的与，更富活力，更加灵动。在中国优秀的文化中，关于玉石的介绍和组词也是随处可见。小家碧玉，温润如玉，洁白如玉，君子如玉，锦衣玉食等等，都成为玉石在人们生活中最鲜活的应用。而古人对玉的热爱，蔓延到生活的各个方面，生前佩玉，身后陪玉。在中国，不少达官贵族的陪葬品种，玉石制品更是数不胜数。由此可见，玉石在中国传统文化中的地位和价值也是其他饰品所不及的。

上世纪七十年代，由于受到当时中国国内的各种因素的影响，玉石在中国，史无前例的出现了低潮期。那时中国国内经济发展相对滞后，国家将发展的重心转移到农业和工业，直到中国进行了改革开放，将工作重心转移到发展经济建设上，至此，玉石行业的发展又得到了复苏，又开始恢复了原有的活力。随着中国改革开放的持续深入，中国在加入 WTO 后，经济更是以两位数的增速向前飞速发展，人们的

物质生活得到了一定程度的满足，人们更加追求个性化、时尚化，这也为玉石珠宝行业的发展带来了新的契机。但随着行业的逐步发展，翡翠市场中的问题也日益增多，由于缺乏明确的规定，玉石市场鱼龙混杂，甚至还存在恶性竞争，玉石的制作销售和售后尚未形成规范的体系，这也使得玉石在中国国内市场占有率相对于其他珠宝较低。

近年来，翡翠作为“玉石之王”在翡翠珠宝市场中发展十分迅猛。从翡翠的推广和销售情况来看，每逢中国的传统佳节，是珠宝销售的旺季，各大珠宝商借此机会加大翡翠的推广，也让更多的消费者对翡翠有了更全面的认识，而近年来，翡翠的专营店数量也越来越多，翡翠零售数量也呈现递增趋势。从2013年到2016年，短短四年间，翡翠实现了超过100亿人民币的销售额，并以每年30%的速度持续增长。在翡翠产品研发方面，随着技术的革新，更多样式和寓意的翡翠饰品被开发出来，通过与其他贵金属的结合，更加提升了翡翠的价值。在翡翠的价格方面，由于受到缅甸政府的限制，出口的翡翠原石数量不断减少，从而使得翡翠的价值不断攀升，最新数据显示，2014年普通低档翡翠较2008年增加了30%左右，中高档玉石则达到了2到3倍的增速。随着翡翠价格的不断上涨，也吸引了许多投资者爱好者的投资，在一定程度上促进了翡翠市场的发展。翡翠想要实现增值，不仅取决于原石的质量，还取决于加工的技艺。在翡翠的加工方面，中国最具发言权。庞大的消费市场，推动了玉石加工工艺的发展。目前，在中国玉石的从业人数达到200万人次，中国已经成为全球最大的翡翠加工中心。

在近五年内，翡翠在中国内陆得到了飞速发展，无论玉石的产值还是玉石行业的从业人数，都得到了迅猛发展。2013年，中国玉石的产值达到1个亿，而在2016年，其产值达到了近1000亿，从业人员也有原来的2万人，扩张成为现在的200万人，这样大的变化也使中国成为亚洲和世界玉石的消费王国。现如今，中国翡翠市场的缺口由中低端走向高端，并且超过了日本地区。由此可见，中国的翡翠消费市场已然占据了国际翡翠消费市场的头把交椅，中国翡翠市场的动态，必然会影响国际翡翠市场的动态。2014年从缅甸出口到中国（大陆地区）的翡翠



原石切片交易总额 3786.88 万元人民币，占贸易出口总额的 57.8%，2015 年的总额增加到 4586.56 万元人民币，占总出口贸易额的 60.1%，2016 年在内比都举行的翡翠交易公盘上，出口到中国（大陆地区）的贸易总额为 5442.9 万元人民币，占总出口额的 62.9%，出口到中国的翡翠石逐年增长，随之中国就成为缅甸翡翠出口的首席之位。

中国翡翠贸易市场之所以取得现在的规模，是与中国实行改革开放密不可分的。同时，中国翡翠市场的发展也与中国传统的民族文化和价值观密不可分。翡翠历经数千年的发展，已经成为中华民族传统文化的一部分。它不仅记录着中华民族的发展历史，也承载着中华民族道德的精华。在翡翠不断得到人们认可的同时，也使中华民族的传统文化、道德和价值观更加深入每个华夏儿女的心中。

### 3.1.1 缅中贸易现状

缅甸的对外贸易伙伴，一半以上都是亚洲的邻邦国家。调查显示，缅甸与邻国的贸易额占缅甸对外贸易总额的 78%，其中，50%来自于东盟的各成员国。长期以来，缅甸虽然受到西方国家的殖民统治，但他们之间的贸易往来并没有十分紧密，缅甸与西方国家的贸易总额仅为与邻国贸易额的十分之一。但在 2010 年后，中国成为缅甸最大的贸易合作伙伴，也是缅甸最大的出口国。缅中贸易之所以得到如此迅速的发展，与两国间友好的关系密不可分，也与两国的优势互补密不可分。在缅中贸易中，中国主要出口缅甸所需的工业原料，这在缅甸所有的工业原料中占比达到 80%以上。便利的交通也使得中国出口到缅甸的商品种类，基本上可以满足缅甸各种收入阶层的需要，再加上两国货币结算简便易行，这对促进双方贸易具有积极推进作用。

虽然缅甸的国土面积小，缅甸拥有的自然资源却是极其丰富的，如翡翠玉石、石油、天然气、锡、铅、金、宝石等矿产，再加上缅甸人口数量少，因此，人均资源占有量较高。由于缅甸处于亚热带和热带，得天独厚的地理优势使这里农作

物产品也十分丰富，其盛产的大米、小麦、甘蔗、玉米、棉花等农作物出口世界各国。中国作为缅甸的邻国，人口数量巨大，对这些商品的需求量大，缅甸出口的商品恰好满足了中国的需求缺口。因此，通过分析中缅贸易的发展对策，不仅可以实现双方资源的互补，发挥各国优势，还可以促进中缅双边贸易的快速稳定发展。

具体双方贸易商品如下表所示：

表 3.1 中缅进出口贸易的商品种类

中国出口缅甸的商品	缅甸出口中国的商品
机械产品，电子产品，食品及日用消费品等。	大米，小麦，玉米，甘蔗，芝麻，腰果，， 红豆，绿豆，西瓜，芒果，蔬菜等农产品； 鱼类，虾类，螃蟹，鱿鱼等水产品； 石油，天然气，金，银，铜，铁，锡，珍珠，红宝石，蓝宝石，翡翠原料等矿产品。

数据来源：缅甸国家外贸官网 <http://www.reportbusinessi&e.com.mm>

截止目前，缅中双边贸易主要是通过云南边境的口岸进行的，主要包括木姐 105 码、清水河、雷基、甘拜地等四个重要口岸。目前其中木姐的 105 码口岸最为繁荣，作为边境最大的贸易口岸，其额达到了缅甸边境贸易总额的 70%。从 2010 年开始，缅甸加强了对木姐 105 码口岸的开发，这在一定程度上促进了中缅双方的贸易额的增加。在 2014 年到 2015 年期间，木姐 105 码的边贸额达到了 15 亿美元，其中翡翠贸易的成交量就占了贸易总额的 78%，所以翡翠贸易对整个缅中贸易有着举着轻重的作用，2011 至 2016 年缅中双边贸易总额、翡翠贸易总额以及翡翠贸易数量具体数据如下图所示，从下图能看出，缅中玉石贸易无论是贸易总额或是贸易数量（重量）都呈现逐年增长的趋势：

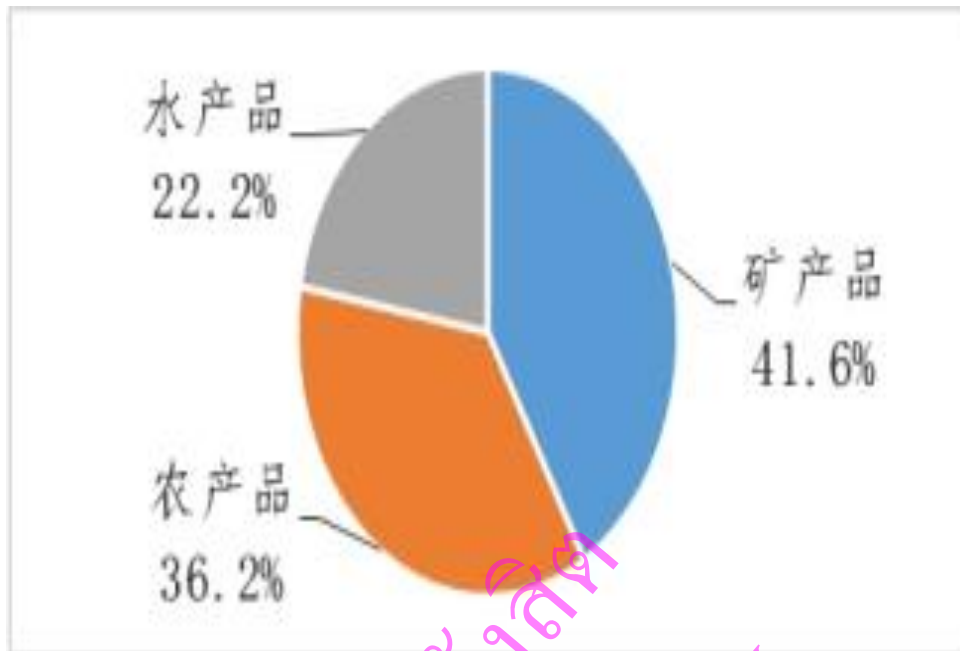


图 3.1 缅甸出口中国的商品种类百分比图

数据来源：缅甸国家外贸官网

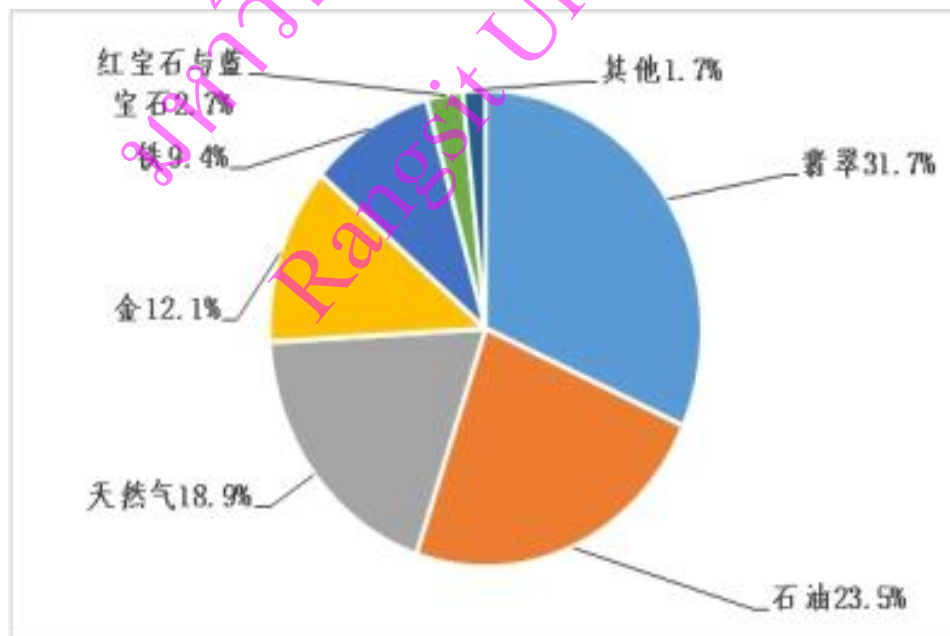


图 3.2 缅甸出口中国的矿产品种类百分比图

数据来源：缅甸国家外贸官网

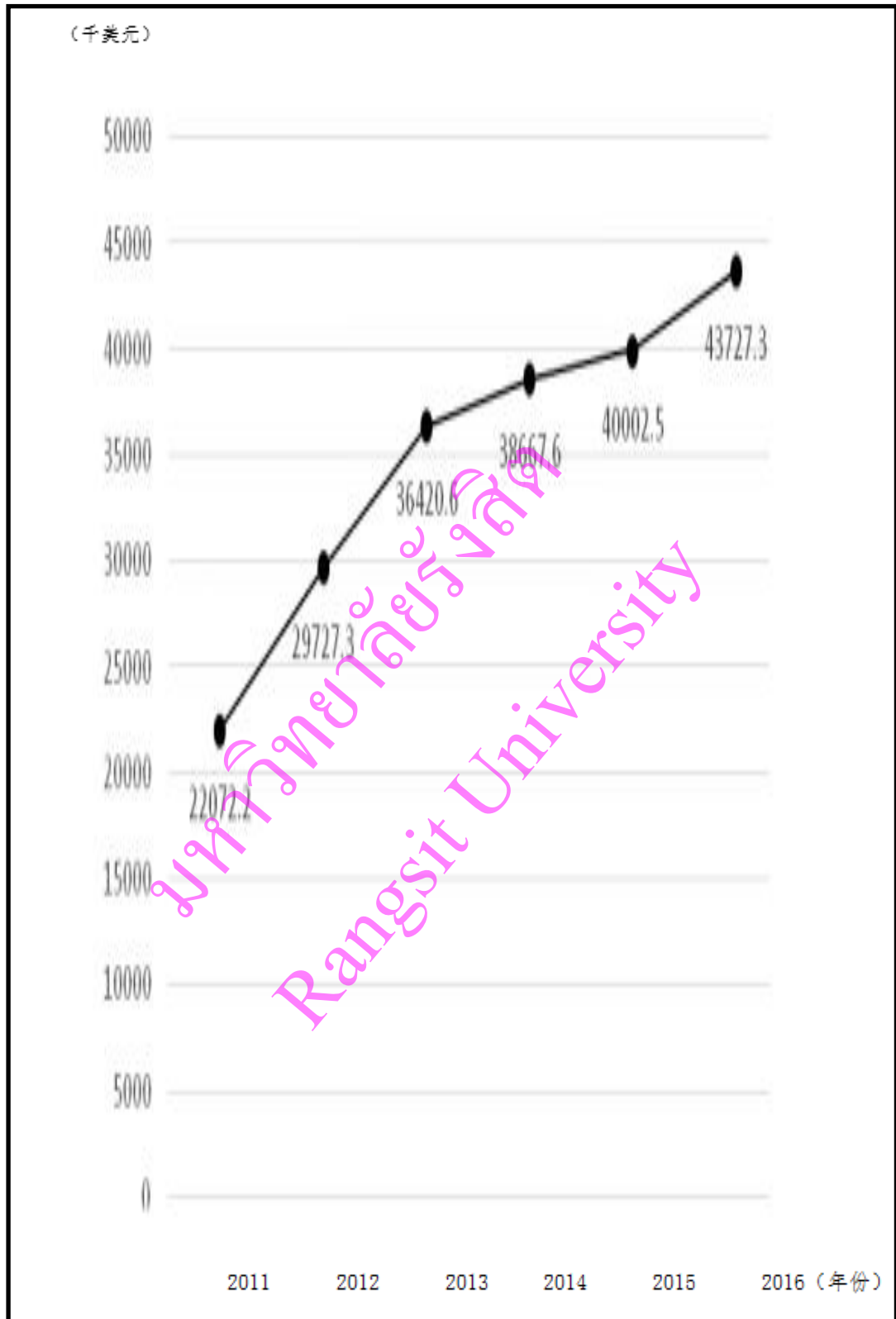


图 3.3 2011-2016 年缅甸商品出口中国的贸易总额图

数据来源：缅甸国家外贸官网

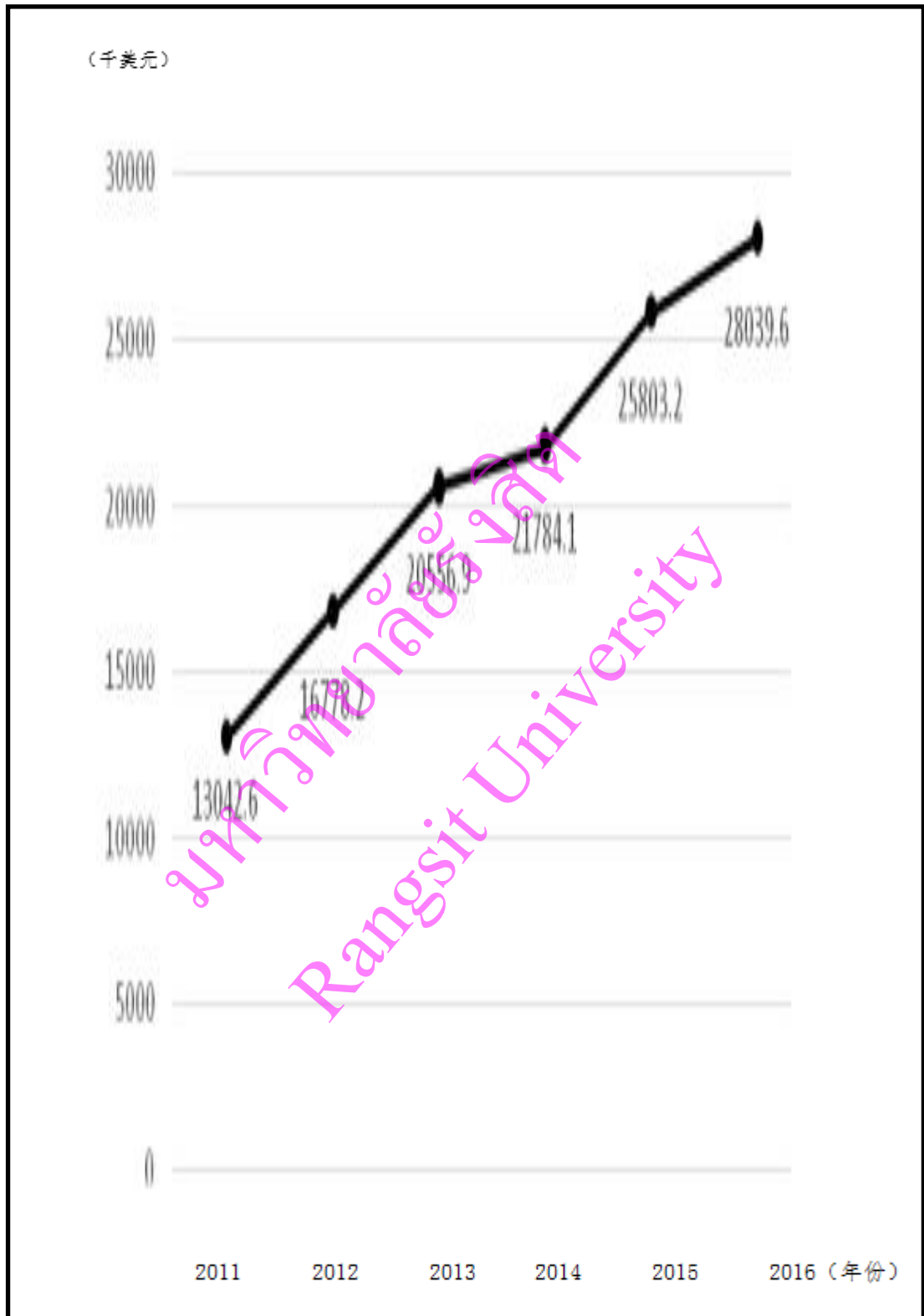


图 3.4 2011-2016 年缅甸翡翠出口中国的贸易总额图

数据来源：曼德勒 OK 珠宝玉石店责任有限公司负责人 U Winn Myint 所提供

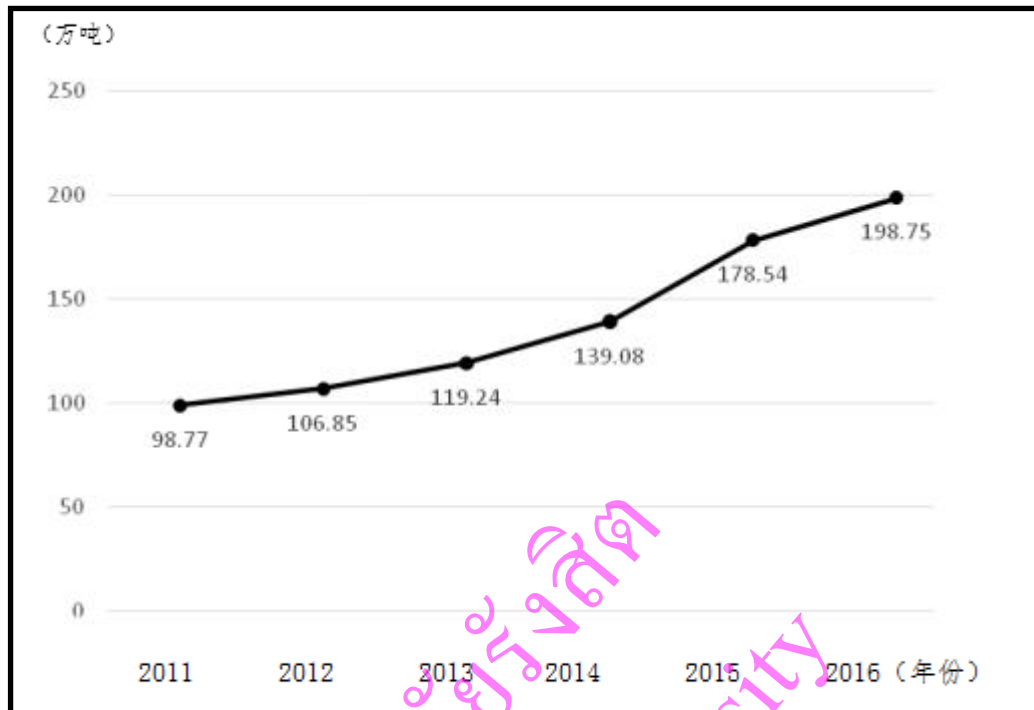


图 3.5 2011-2016 年缅甸翡翠出口中国的贸易总重量图

数据来源：曼德勒 OK 珠宝玉石店责任有限公司董事长 U Winn Myint 提供

根据上述图的数据显示可见，缅中贸易中翡翠占了主导地位，无论是从贸易的总额或是总重量（吨数）来看，自 2011 年至 2016 年缅甸翡翠玉石出口到中国每年都是处于持续增长的状态。从学术研究方面来说，缅中翡翠贸易一直以来都处于持续且又稳定的增长，同时也能促进缅甸国内第三产业领域的发展，所以缅中翡翠玉石贸易这个领域是值得长期跟进研究的。

### 3.1.2 缅中玉石交易方式

自从 2002 年开始，缅甸也实行了对外开放，在周边国家的推动下，缅甸的经济实现了稳定快速发展，缅甸国内的基础设施建设也得到了完善，道路交通变得更加通畅，这也为吸引外商的投资带来了机会。自 2009 年开始，缅甸首都内比都会在每年的 2 月份举办玉石买卖交易的国际公盘，翡翠拍卖会等活动。在此期间，翡翠玉石的产量按等级分类，一般分为高中低三档，累计数量可以到两百到三百吨，年交易额稳定保持在 5 亿美元。由于中国的交通网络更加便捷，因此，

大部分商家会将翡翠运至云南边境进行交易。

熟悉这种交易模式的中国商人，会纷纷聚集到中缅边境，选择他们需要的产品。但在进行交易时，大多数是通过交易中介进行，他们会根据买家的需求，为买家联系合适的卖家，因此，这种贸易常常是建立在信任的前提下进行的。当然，这种交易方式也存在很大的风险，联系买家和卖家通常是靠摆萨（Pwe Sar）中介人，他们不仅可以按买方的要求寻找到合适的货源，还可以让卖方获得更高的利润。最为关键的是，在有中介人的情况下，买卖达成的机会较大，且不易被骗。当然也有很多人为了方便，自己去联系卖家，但这种交易极易导致被骗，由于没有相关的法律规范，这也很难保证买家的利益。中介人还有一个重要作用，无论是买卖双方谁被骗发生利益损害，都可以找中介索要赔偿。而玉石的中介人，通常也会经营自己的店铺，他们会为了自己经营的长远发展，不会以此作为成本来损害自己的商誉，因此，中介人是玉石买卖不可缺少的一部分。近年来，中国提高了进口关税，这在一定程度上限制了投资者的需求。为了保证利益的获取，降低玉石买卖风险，大部分投资者会选择中低档玉石进行交易，总成交额也只占缅甸翡翠出口交易总额的5%-12%。

## 3.2 缅中玉石销售和交易市场现状及发展趋势

### 3.2.1 缅中各大珠宝交易市场现状

缅甸的翡翠交易市场主要通过三种方式进行，大部分是通过在翡翠的产地交易市场直接进行，还有一小部分是通过大公司进行，还有极少的一部分是通过个别散户，也就是于是商贩进行私人交易。

缅甸矿石开采主要通过翡翠买卖公司进行，这些公司大部分具备一定规模，他们所选用的开采工具也十分现代化，用挖掘机等机器设备开采出来的原石，会被直接运送到内比都，然后进行登记盖章，并按玉石等级进行分类，最后会将大

约 85%的玉石原料送往贸易聚集地。而剩余的 15%会通过水路的方式，运往中国广州、上海等贸易发达的地区进行销售。另外一种开采方式是通过翡翠玉石所在地的居民，进行小规模开采，通常以手工挖取为主。在他们挖掘过程中，如果发现翡翠原石，他们通常会选择卖给当地的华侨，当华侨遇到合适的玉石，他们通常会以合适的价格直接买入，防止被其他商家抢去。

在玉石交易中，还有另外一种交易方式，当买家看到合适的玉石，但价格超出买家的预期，他们可以采取封条的方式将玉石包裹起来，一周内，其他买家就不能拥有玉石的看货权，但到期，买家未去提货，卖家就会直接找上门，此时买家只有两种选择，要么买入，要么支付赔偿金。这也是缅甸玉石交易中一种信用方式。

缅甸不仅作为翡翠的产地闻名于世，由翡翠交易形成的各种翡翠交易市场也闻名遐迩，其中仰光翡翠交易市场，是全球较大的翡翠交易市场之一，一度被视为翡翠交易中心。此外，瓦城作为曼德勒省的省会，在城市五环边上，有大约一万多平米的交易市场，这也是缅甸最大的翡翠原料交易市场。自 1984 年首次举办珠宝交易会以来，缅甸的翡翠交易进入崭新的发展阶段，翡翠交易也形成了一定的规模，也带动着缅甸整体的经济发展。随着缅甸翡翠玉石贸易的发展，1993 年以后，缅甸的珠宝交易活动增加到每年举办两次。除此之外，平时的翡翠博览会也成为玉石交易的重要集会，平均下来每年会举办有关玉石交易的商会 4 到 5 次，这也使得贸易额逐年增加。2000 年 8 月份在仰光翡翠交易中心举办的第 35 届外贸会上成交额达到 2890 万欧元，2005 年的交易额增加到了 3568 万欧元参加交易会的人次达到 7899 人次，2008 年在曼德勒举行的珠宝贸易会上珠宝贸易成交额达到了 4980 万欧元，2014 年增加到了 5573 万欧元，2017 年 3 月在内比都翡翠交易中心举办的第 54 届交易会上，交易会的参加珠宝商总数突破了 16785 人次，成交额达 6800 万欧元。曼德勒的翡翠原材料交易集中在几个大型企业中，这些公司不仅拥有自己的矿山，并且还代理各种玉石毛料的销售业务。其中曼德勒主要的几家公司，如 OK、金固、双龙和红宝龙等，这几家公司各自的检验室和看料



室，这些公司会根据客户的喜好，选择相应的翡翠毛料给客户。通常，在考虑安全性的前提下，保证贸易的达成，这些公司通常会给长期的贸易伙伴和相对熟悉的客户进行服务。当然，客户不用担心这些公司货物的质量，但是价格还有待商榷。翡翠毛料交易主要是在翡翠个人交易市场进行的。缅甸的个人翡翠交易主要以散户进行，分布于郊外。一小部分玉石商家，在获得玉石毛料后，并不会选择大公司作为代理，而是在行业内部进行销售，这样就省去了税收环节，并且可以使交易双方都获得满意价格。当然，这样的交易方式也存在很大的风险，在中缅边界的云南省，会出现赌石现象，正是这种高风险高收益，吸引了不少的玉石买家纷纷前往参与。同样，在缅甸，这种现象也十分常见。在原石开采的矿区，会有很多玉石行家和买家汇聚于此，他们等待刚刚开采出来的玉石，都希望能够第一时间获得上好的玉石原料。为了保证自己的获利，很多买家都会与矿区负责人有长期合作，通过平时的贸易往来，来增进彼此间的相互信任。这种交易方式是随机的，同时也像买彩票一样，充满了不确定性。中国很多商家会在矿石开采区长期居住，从而获取玉石原料，进行翡翠贸易。

近年来，中国经济的发展举世瞩目，人民的物质生活水平较以前得到了极大的提升与改善。人们的消费观念也随之发生变化，越来越多的人注重投资理财，而翡翠市场也成为众多投资者进行投资理财的战场。特别是在 2008 以后，中国传统文化、艺术的价值，都在玉石的商品中得以体现，受到了世界各国人们的喜爱，这也推动了中国翡翠玉石的投资和收藏。最新数据显示，中国每年的翡翠销量，呈现逐年递增的趋势，增长率约为 20%到 30%，高档翡翠更是供不应求，已然成为国际翡翠市场中的紧俏商品。在中国国内著名的翡翠交易场所有以下几个：

(1) 广东翡翠批发市场：随着改革开放的持续深入，广东作为中国改革开放的最早试点，近四十年的经济贸易发展，让广东逐渐成为中国经济的领头羊。无论是科学技术、生产要素还是劳动力，广东都形成了具有地方特色规模和加工能力。广州、四会、揭阳、平洲是广东最具特色和名气的翡翠批发市场。作为对外交流和发展的窗口，广东的玉石加工已成为独具规模的加工基地。广东林林总

总的玉石加工店铺有数千个，里面摆满了成千上万的玉器，其中，最为著名的就是广州西关华林街，街上大于有百分之八十的商家，都是销售自家加工的玉石饰品，每一个都独具特色，因此也吸引着大量来自海内外的游客购买。作为年销量最大的市场，平洲玉器更是以其庞大销售数量在业内闻名。平洲主要加工翡翠 A 货，其精湛的工艺吸引了许多港澳台的游客。目前，在平洲有近一千家生产厂家，超过八千人从事玉石加工，每年进行的玉石采购高达五千吨，实现销售总额超过二十亿美元。平洲的手镯为翡翠中的精品，无论从质地还是工艺，其能满足不同客户的需求。

(2) 上海翡翠批发市场：上海是中国的经济中心，魔都前卫的追求也引领着玉石业的发展。现在上海云洲古玩城是在原上海邮币古玩集市上发展来的。上世纪九十年代，由原先的室外迁入云洲商厦内，拥有 25 年的历史，是上海为数不多的几家大型收藏品市场。云洲古玩城占地 15000 平方米，有广阔的展台和拍卖大厅，现在在云洲古玩城入驻的商家接近 1000 家，商品的销售种类和数量也是颇具规模的，主要有青铜器，字画，钱币等藏品。在魔都，也会经常举办翡翠全国大型交流会，拍卖会和展览会，现在又迎合时代需求，推出了古玩交流沙龙和相关的培训项目。每当节假日，古玩收藏者都会在此进行交流，因此，这里也是收藏家淘宝的好去处。

(3) 瑞丽翡翠批发市场：瑞丽相比广东和上海，其经济发展相对落后，但由于其先天的地理位置优势，长期以来一直是翡翠玉石者的天堂。早在上世纪七十年代末期，瑞丽就开始发展个人交易，并在此基础上，形成了独具特色的翡翠珠宝街。虽然规模有限，但却是中国最早的翡翠珠宝街。在瑞丽，分布着四个翡翠珠宝市场。历经几十年的发展，现如今，瑞丽珠宝街已成为瑞丽的一张名片，推动着瑞丽的翡翠贸易，也促进着瑞丽的经济发展。

### 3.2.2 缅中玉石交易市场未来发展趋势

翡翠早在 2015 年年末的时候，很多从事玉石买卖行业的人都寄希望于 2016 年，希望 2015 年的有价无市的市场能在 16 年得到改观。随着缅甸翡翠玉石市场的不断成熟，消费者的消费观念越来越开明，消费者只要是自己喜欢的，能够满足自己爱好的，消费者都会愿意出很高的价格购买，这就给了很多从事玉石买卖的商家提供更多的机会。2017 年，像缅甸翡翠玉玉种（冰种），因其具备稀缺性、艺术性、唯美性等特点，很是受到市场的热捧及爱戴。2016 年的玉石发展态势整体呈现沉稳态势，综合各方面因素分析，2017 年，依旧会保持这种态势持续发展，这也就意味着 2017 年玉石市场不会发生剧烈变动，增长较为缓慢。但高端产品还会宝石良好上涨态势发展。以前从事玉石买卖的商家或企业为了追求本身利益的最大化，不惜动用商业炒作手段来达成目的。而在 2017 年，随着市场的理性发展，消费者审美水平的提升，信息传递进一步加快，这种无底线的商业炒作会很难持续下去，买账的消费者也会随之减少。缅甸翡翠玉石资源的宝贵之处就在于它们的不可再生性与稀缺性，资源的匮乏自然会导致它们的价格越来越高。

随着国家和政府对玉石贸易市场的重视，在 2017 年应该会进一步采用各种政策对玉石产业的开采及贸易，力争实现原料的有秩序且又持续的开采，控制原料价格无序增长。所以，从事玉石买卖行业的商家们要多关注缅甸政府的相关贸易政策。随着玉石消费群体呈现低龄化，玉石的整体消费规模会逐渐扩大，而网购也逐步发展成为玉石贸易的主要销售方式。缅甸翡翠玉石电商也将会迎来一个新的发展契机，2017 年将会有越来越多从事翡翠石的商家及企业们深耕至电商领域，通过开发新的手机软件，实现线上销售，扩大玉石销售的范围，提升玉石品牌的知名度。当然，在进行电商模式发展时，除了必要的平台外，消费者更加注重产品的质量 and 相应的售后服务。

## 第四章

### 缅甸玉石出口到中国存在的问题及原因分析

#### 4.1 缅甸玉石出口中国存在的问题

##### 4.1.1 政府管制问题

政府管制是指一个国家政府通过出台相关政策来干预经济的发展，从而实现经济的可持续发展的一种方式。在缅中贸易中，中国需求量最大的玉石原料，必然会引起缅甸政府对玉石资源的保护。但缅甸政府吴登盛 U THEIN SEIN 在 2013 年的 10 月份时颁布一个缅甸翡翠贸易保护的一个新政策：“缅甸资源保护及持续发展经济政策”、“The Policy of Myanmar on Resource Conservation and Sustainable Development”，限制翡翠原石的输出量，通过必要的检测和切割后才能运出缅甸。这也是中国国内翡翠经销商最为头疼的问题。巧妇难为无米之炊，没有翡翠原石，加工和雕刻就是空中楼阁，翡翠业的发展也会受到重创。面对祖宗留下来的基业，继承和发扬就更加举步维艰了。

##### 4.1.2 基础设施不完善问题

根据经济学家的调查显示，越是发达的国家，其基础设施建设越完善。这就意味着任何国家经济想要发展，都离不开基础设施的保障。而作为资源出口国家，缅甸的基础设施相对发展滞后，很多基建项目还不完善，再加上缅甸本国各种不稳定因素的干扰，势必成为经济发展的阻力。在要素禀赋理论的基础上，我们不难发现，世界上出产玉石的国家虽说有好多个国家地区，但是能达到珠宝级的翡翠产地非缅甸莫属，这种优势也在比较优势论中得以体现。但现实是在缅甸也只有缅北克钦邦有翡翠矿床，也就是翡翠之源，克钦独立军长期与缅甸政府军

进行对峙，军火冲突也时有发生。而翡翠的矿山受到缅甸政府军和克钦独立军分别管制，这也是得缅甸玉石出口困难重重。

中国作为缅甸的邻国，与缅甸有着长期的贸易合作关系，在进行贸易往来时，腾冲作为中国距离缅甸最近的地区，常常成为各种贸易发生地。当旱季来临时，缅甸要将翡翠原石运往中国，其路途相对遥远，翡翠矿石从开采出来后，就要通过密支那运往腾冲，在此期间，玉石在运往密支那就花费一到两天的时间，而从密支那运往腾冲却只需要五到六个小时。由于缅甸国内政治环境相对紧张，这对缅甸玉石出口中国带来了许多障碍。虽然距离缅甸最近的口岸是腾冲，但受到缅甸国内因素的干扰，翡翠原石就不得不通过瑞丽口岸进入中国了，事实上，缅甸政府也只允许缅甸玉石通过瑞丽口岸出口中国。

当雨季时节来临时，运输阻力就更大了，由于缅甸基础设施相对较不完善，因此，从缅甸开采出来的玉石，要经过一周左右的奔波才可到达密支那地区，在这之后还要经过在曼德勒城市的授权，运往首都内比都进行分类划级后才可运出缅甸。在这个过程中耗费的时间，往往会长达两三个月，这无疑会导致运输成本的增加。但运输成本归根结底还是体现了一个国家基础设施的建设。中国有句俗语是“要想富先修路”，其所表达的根本含义就是一个地区的基础设施建设对整个地区经济发展的影响。因此，想要实现缅甸玉石贸易更加畅通发展，缅甸政府应当重视和完善基础设施建设这块短板。运输成本提高，翡翠价格就自然的提高了。这个原因也是影响翡翠出口到中国的一个重大因素。

#### 4.1.3 市场波动问题

由于缅甸玉石的最终的输出品以饰品成品居多，因此，消费者对饰品的喜好就是影响玉石价值波动的主要因素。而消费者的喜好在很大程度上也会受到时尚设计的影响，能否及时掌握玉石首饰的发展动态和新颖的设计点，则成为玉石能否掌握玉石市场动态的主要内容。根据消费市场的需求，及时调整玉石的销售战

略，能够有效解决市场导向给玉石市场带来的周期性波动。中国是翡翠石消费的王国，所以中国对缅甸翡翠成品的需求量直接影响着缅甸原石的出口。通常情况下，中国大陆地区对翡翠成品的需求量影响着缅甸翡翠原石的出口。

中国大陆地区的翡翠成品卖手会经常性的来到缅中边境，例如德宏，腾冲，瑞丽等地，通过对市场的了解，然后购买翡翠原石，并将翡翠原石运往到自己的工厂进行加工，将加工好的翡翠制品销往世界各国。内地庞大的消费人群产生的需求量，直接影响德宏的翡翠交易，德宏的翡翠原石需求量也是影响着缅甸翡翠原石的出口。翡翠作为玉石之王，其品质的好坏主要是通过种水和色进行区别。当需求的重点放在对翡翠的水色要求时，缅甸的珠宝商就会在翡翠开采区购买合适的水料。但购买过程也是讲求机缘的，遇到合适的且满足要求的玉石十分困难，也是就是导致玉石价格差异的原因。再加上缅甸国内环境的不稳定和交通上带来的不便，也为珠宝商寻求合适的玉石原料带来了极大的挑战。通常，要想买到合适的原石，时间成本是必须的。因此，这也增加了翡翠的销售成本，直接导致翡翠价格的上涨。这也形成了缅甸翡翠玉石贸易发展中的问题。

#### 4.1.4 人才短缺问题

在技术差距理论的指导下，我们不难发现，缅甸玉石发展的瓶颈是缺少大量从事缅甸玉石设计和雕刻的人才。由于民族文化和价值观的不同，缅甸佩戴玉石的人少之又少，而在中国，玉石则成为大众的普通消费品。因此，这也是得在缅甸，从事玉石买卖的人数较从事玉石加工的人多很多。在从事玉石买卖的人口中，华人占据了一半以上，达到了百分之七十，其绝大部分是以翡翠原石起家。在从事买卖的众多商家中，大部分是通过买卖原石赚取差价或者直接获取翡翠原石的利润，作为玉石流通的第一个环节，其技术要求较低，因此可操作性强。但玉石真正实现增值的往往是后期的加工工作。但在缅甸从事玉石雕刻加工的人数较为稀少，这也就是缅甸玉石大量出口原石，较少出口加工后的翡翠成品的原因了。近年来，缅甸也逐步意识到了玉石加工后的可观利润。因此，在缅甸仰光、曼德

勒等地纷纷出现了翡翠加工商铺，但从事雕刻技艺的，大部分还是中国的师傅。为了推进缅甸翡翠玉石雕刻业的发展，缅甸政府也出台了一系列限制措施和补助政策。缅甸通过限制玉石的出口，来提高原石出口价格，同时也通过对本国从事玉石雕刻人员的补助，鼓励人们学习和从事玉石雕刻工作，为了吸引更多缅甸人们学习玉石雕刻，缅甸政府还提出了相关的优惠政策。这都为实现缅甸玉石的发展提供基础。

#### 4.1.5 交易风险问题

在经济全球化发展的今天，每一笔交易都伴随着风险的发生，只有当交易双方按照约定合同履行各自职责后，交易风险才渐渐趋于零。近 10 年来中国对缅甸翡翠的需求量一直处于持续上升的状态，缅甸的翡翠矿床也是昼夜不分的被大型的经营翡翠玉石贸易的珠宝公司开采。随着 A 货翡翠资源的逐渐减少，其价格不断攀升。在访谈到曼德勒“OK 珠宝责任有限公司”的董事长 U WAY YAN MINN 时中提到，好的玉石可遇而不可求，有的大型公司在一个月都难以挖到合适的玉石，在此期间支付的各项费用，如工人薪酬，机器设备的维修与保养费用，都作为开采玉石所必须支付的固定成本予以支付。

不难看出，对于翡翠开采，这部分无法解约的支出，以固定成本的形式转移到玉石贸易的风险中，所以也导致了翡翠出口困难的问题。在缅甸国内翡翠交易市场或是在缅中边境做翡翠贸易的市场，有一大部分都是以个人交易的方式进行个体买卖交易，这样就大大增加了交易风险。由于缺乏规范的法律保护，很多交易都是建立在彼此信任的基础上进行的，而这暗藏着巨大风险，一旦发生诚信问题，将会使亏损那方一贫如洗。很多商家为了保证平稳获利，只能慎之又慎，即使这样，也难以规避这种交易模式产生的系统风险。翡翠最主要的就是要大量的投资，没能拉到投资，也就没有大量资，所以，这也是导致缅甸翡翠出口中国越来越难的原因之一。

## 4.2 缅甸玉石出口中国存在问题的原因分析

缅甸翡翠一直都是以翡翠原石，加工切片石等方式运送到中国境内。在其中自然也存在着不少的问题，导致缅甸玉石出口到中国困难。本部分来探讨缅甸玉石出口到中国存在问题的产生的原因。

### 4.2.1 缅甸政府新政策致两国玉石贸易受损

缅甸军政府自从 2012 年开始无规则的限制翡翠原石的出口。虽然缅甸政府没有明文禁止翡翠原石的出口，但其举办大型活动的次数随之减少了很多，一直以来在缅甸仰光举行的多次的翡翠买卖贸易公盘从 2011 年就从原来的一年两次减少到了一年一次，翡翠贸易总额也减少了 20% 以上。随之 2016 年的翡翠出口贸易总额虽有增长，但是出口翡翠贸易的吨数却相比 2006 年军政府颁布的“缅甸矿产免税政策”时而言相比当年却减少了 35%。减少缅甸翡翠原石的出口量减少，当然进口到中国的翡翠原石也就会越来越少，在中国国内的市场价格也就自然而然的提高了很多，所以缅甸军政府出台的翡翠原石贸易保护新政策导致两国翡翠的贸易受阻。

### 4.2.2 缅甸交通设施导致出口成本高

自从 2012 年缅甸军政府提出的限制翡翠出口数量的政策发布之后，只要是缅甸翡翠矿床区开采出来的翡翠都需要经过缅甸首都内比都的划分，政府签章，出口贴标然后才能运往缅甸中边境缅甸 101 码。当前木姐，南坎是缅甸的合法出口岸也就是瑞丽这条边境口岸。中国瑞丽与缅甸木姐只需搭乘 10 分钟左右的车程就能抵达，在缅甸，105 码这个边边境口岸也是个为数不多较为繁荣的口岸，2005 年之前，最为繁荣的仰光，是缅甸的首都，自 2005 年 11 月 6 日起，军政府将首都迁移到了内比都。内比都位于缅甸中靠北部，据仰光以北 400 公里，原名为彬马那，自从迁都之后，这座城市日夜间就发展起来，难以让人相信。自 2010 年



缅甸政府提出新政策后，玉石运输时间较长，直接导致了玉石出口成本较高。

#### 4.2.3 借禁止原料出口引大量雕刻人才进缅加工

影响缅甸玉石业的发展，很大程度上是由缺乏合适的加工人才导致的。在很长的历史时期内，缅甸都是以玉石的原料作为出口商品，而近年来，随着玉石受追捧程度不断提升，缅甸也希望通过加工成品出口到相应的贸易国家，获得更多外汇储备，但由于雕刻人才的限制，缅甸很难出口满足消费需求国要求的玉石产品。因此，缅甸通过限制玉石出口，来吸引技术人才，通过传授雕刻技术，从而促进缅甸玉石出口转型发展。在此基础上，缅甸政府也实施了很多政策，对进入缅甸从事雕刻技术的人员减免各项税务，甚至还有补贴政策，缅甸希望通过良好的政策，促进缅甸玉石业的整体发展。在国际地位上打响缅甸翡翠玉石贸易市场的名声，必须得注重及发展翡翠雕刻加工业，借此吸引中国雕刻的技术人才到缅甸从业。

#### 4.2.4 中国关税过高影响玉石原料进出口

目前，缅甸翡翠原石进口需要缴纳相应的关税，这给缅甸玉石的出口形成了巨大困难。长期以来，中国作为税负较高的国家之一，其征收的消费税 15%，关税 7%，增值税要 19%，使得很多国家的出口商品望而却步。由于中国国内的税收政策相当高，对于从事翡翠行业的商家们就得要投更多的资金，在不知道回报率是否很好的情况下。近年来从事翡翠买卖的商家越来越多，竞争力也是越来越强，所以翡翠的市场价格也是非常的不稳定。中国对缅甸翡翠进入到中国国内的税收一直在提高，这也是造成缅甸翡翠原石进口到中国市场面临着不少的资金问题。

#### 4.2.5 经营成本高阻碍市场玉石交易

资金也从事一切经济活动的开始，也是从事一切经济活动的保障。在玉石贸

易中，资金是从事翡翠贸易行业最重要的环节，其次就是经验（必须得看懂翡翠的皮，肉，水，色，也就是对翡翠石最基本的认识）。而在中国，很多从事翡翠生意的商家，他们拥有大量闲置资金，却对玉石中的行道不是很懂。在鱼龙混杂的交易市场中，他们极可能成为别人刀俎上的鱼肉。与此相反，缅甸从事翡翠行业的买卖手对赌石这块都有一定的经验及了解，因为他们对翡翠石有一定的了解度与熟悉度，所以他们获得的超额利润十分庞大，利润率可达千倍甚至万倍。从事翡翠贸易，经营成本相对很高，当遇到合适的原石时，商家必须得买，买后通常不会急于出手，而是暂时存起来，等待合适的时机才卖出去，买入原石占用了大量资金，如果资金不足，极会在等待过程中，发生资金链断裂，从而被迫抛出原石。所以从事翡翠时，经常得面临资金不足的问题。

#### 4.2.6 中国玉石交易市场面临玉石原料断货的问题

缅甸玉石开采的时间较为久远，再加上保护程度有限，因此，上等玉石矿床面临着枯竭的危机。日后想要开采质量好的翡翠也会是越来越困难的事情了。目前从事翡翠贸易的商家们还应对缅甸政府限制翡翠原料出口的问题。自从2012年发布政策以后，缅甸举办大型玉石买卖展销会明显减少，举办的交易公盘也屈指可数，这也使得高档次的翡翠更难购入，对于中缅贸易中，玉石进口的主要国家中国，也将面临着翡翠原料断货的危机。

## 第五章

### 缅中玉石交易的内外部环境分析

#### 5.1 缅甸玉石出口中国市场的外部环境分析

##### 5.1.1 政治方面

缅甸虽然是翡翠纯 A 级质量唯一的出产供应国，几百年以来缅甸一直供应翡翠原石，中国商家们进行雕刻加工后再将其翡翠饰品运往到内地各地区销售。1949 年 12 月 16 日，缅甸政府正式宣布承认新中华人民共和国的成立，缅甸成为最早承认新中国的众多国家的其中之一。1950 年，缅中两国正式确立了建立外交关系，在此后的七十年里，缅中两国一直睦邻友好，维持着密切的邻邦兄弟国关系。1988 年，缅甸军政府上台后，西方国家纷纷对缅甸实施了经济制裁，此时缅中两国还是一直保持着友好的关系。缅中两国历史以来双方国家领导相处都非常融洽，2005 年双方政府签订了“矿产品进出口优惠政策”，本来一直是 7% 的出口税，缅甸政府同意降低出口税，将翡翠出口到中国，促进缅中翡翠玉石贸易的发展。

但是，2012 年缅甸军政府突然的推出新政策，限制翡翠原石运往到国外，必须得将原石切开或加工后才可以运往到国外销售。尽管中缅的翡翠进出口贸易仍在持续进行，但数量相比之前有了很大的减少，而好的翡翠原石更是越来越少。同时，缅甸国内政局一直不稳定，国家动荡不安，缅甸国内内战一直未平息，在国内有好多独立军，有克钦邦，掸邦，瓦邦独立军。克钦邦独立军是其中势力最大，最能和缅甸政府反抗的独立军。翡翠矿床区主要分布在缅甸北部的克钦邦，由于政局的动荡，在这种相对混乱的政治环境下，缅甸军政府禁止了与中国进行贸易往来的通路。这样使翡翠运输起来，不仅费时费力，还降低工

作效率，所以，缅甸国内战争也是影响着翡翠出口到中国的重大原因之一。

### 5.1.2 经济方面

缅甸每年开采的翡翠原石 75%都出口到了邻邦国中国，所以有史以来，缅甸翡翠出口到中国，即可以使用缅元（MMK）结算又可以使用人民币（CNY）进行结算。在双方政府允许合法结算的方式，也有很多不合法的地下钱庄在运行，导致缅中汇率的波动很大。由于缅甸的经济一直处于比较落后的状态，金融业也是处于相对落后的状态，金融业的信息化也未得到发展，所以在结算时汇率波动大导致缅中翡翠玉石交易遇到困难的现象。

据缅甸中央银行的统计，由于缅中两国的合作不断加强，目前缅中边境小额贸易已经有 90% 实现了以人民币作为结算货币，但是一般跨境贸易占了缅中贸易总额的 60% 左右，以人民币作为结算货币却只占 8%。推进人民币作为跨境结算货币主要原因就是，两国之间的汇率价差太大，造就贸易交易成本提高，以及，缅甸国内多变的经济形势和发行新版货币的政策，这使得从事玉石贸易的双方商家有所顾虑，担心因汇率风险造成经济上的损失。

### 5.1.3 社会方面

从古至今，翡翠玉石出现在中国人的生活各个方面，也是地位、权力、财富的象征。中国的翡翠玉石文化的重要特点是既注重物品的实用性，又注重饰品的艺术性。而翡翠玉石恰恰具备这两个特性。所以至今为止，翡翠玉石受到中国消费者的挚爱与追捧。翡翠玉石有着不同的消费阶层，不同的消费者存在不同的需求，而且这种需求会呈现出个性化的发展趋势，根据不同的种、水色、花纹，所有翡翠玉石都会找到自己的市场空间。随着翡翠玉石饰品不同的需求爱好，市场也会不断细分，质量也会随之提高。随着中国消费者的收入增加，玉石首饰的购买力还将继续增长。

广大的翡翠玉石消费者正从时尚消费转为文化消费，从翡翠玉石的历史文化中去感受翡翠玉石饰品的艺术之美，并将之传承给子孙后代。然而，中国的经济正在处于发展中状态，中国传统文化也在不断复兴，翡翠玉石饰品又很好地展示了中国人传统的仁义礼智信，使其受到了无数中国消费者及收藏者的追捧，成为了投资和收藏的新热门。根据市场外部环境分析法中社会环境影响因素，缅甸作为翡翠玉石的最大出口国，中国又是翡翠玉石的最大消费国，有着悠久文化历史的翡翠饰品深受中国消费者喜欢的消费心理，抓住机会，发展缅甸国内的经济，缅甸可以利用上述提出的有利因素，加强与中国的翡翠玉石贸易的合作，让更多的中国宝石消费者喜爱翡翠玉石，从而提高销量，达到互利互惠双赢的效果。

#### 5.1.4 技术方面

缅甸在翡翠玉石原料雕刻方面较为落后，但有着丰富的自然资源和人力资源，而中国拥有着成熟的雕刻技术，缅甸有丰富的翡翠矿山和大量的人力资源双方互补性很大，有很大合作发展空间。分析缅甸政府坚持使用把在中国已经成熟的翡翠雕刻技术及人才‘引进来政策’，对于此举动，缅中翡翠贸易这一主题必须进行研究分析，从而把握翡翠玉石原料雕刻技术的发展环境，进而引进国外具有实力的跨国公司及雕刻技术人员，提高质量，完善内外联动，形成经济全球化条件下参与国际贸易合作和竞争的新优势。

当今，在数据信息化的时代，缅中玉石贸易的信息透明化也是至关重要的。这就要求从事翡翠玉石贸易的企业最高管理者将企业贸易的数据及情报信息化进程与企业战略目标相结合，应具有随时超越自我的思想境界；明确企业贸易情报的信息化导入及大数据分析，并据此制定相应的整体规划、管理模式及销售决策等。在当今大数据分析日益激烈的外贸竞争环境中，翡翠玉石贸易商家与企业们要是能够借助权威专业的贸易情报信息系统精准地动态地掌握目标市

场与目标消费者的信息，从事翡翠玉石贸易的商家与企业们将会开拓国外市场，能够在从事经营珠宝同行业中脱颖而出，进一步发展缅中玉石贸易。

## 5.2 缅甸玉石出口中国市场的内部因素分析（SWOT）分析

### 5.2.1 优势方面

#### （1）资源优势

文中第二部分提到了“要素禀赋理论”，而这个理论在缅甸的玉石贸易中得到了很好的运用。换言之，缅甸是在世界上自然资源最多的国家之一，缅甸矿产资源丰富主要有红，蓝宝石，翡翠，石油，天然气，金，银，铜，铁，锡等。缅甸翡翠石每年出口总重量占有所有矿产资源36.9%、红宝石3.57%、蓝宝石1.5%、黄金3.9%。翡翠石出口占据了出口主导商品位置，而中国恰恰又是资金丰富的国家，也是翡翠饰品的消费大国，这对于缅甸出口玉石无疑是各取所需，优势互补。

#### （2）政治优势

缅甸所拥有的政治优势也是其他国家不具备的。无论从历史渊源上还是现代发展上，缅中始终保持着友好关系，这也为缅中长期的经济贸易合作奠定了良好的基础。长期以来频繁的双边贸易往来，也让缅甸从事翡翠玉石贸易的商家及企业对中国市场充满信心。

#### （3）地理优势

由于两国互为邻国，因此在地理位置方面，身为邻邦兄弟国的缅甸与中国，相对于出口到其他国家，出口到中国可以节省很多金钱与时间。

#### (4) 文化优势

中国五千年的文化历史已经影响到了世界各国，作为邻国的缅甸，当然也是中国文化的接受者。长时间的交流，使得两国之间的文化十分接近，这样会使得两国从事翡翠玉石贸易的商家，更容易理解与接受对方的文化及处事方式，自然也就能减少文化差异对贸易带来的阻碍。综上所述的各种优势，缅甸应该把握好这些已有的优势，成为为缅中玉石贸易提供极为便利的资源供应地。为缅中玉石贸易做出贡献，同时让缅甸的经济有所增长。

#### 5.2.2 劣势方面

从翡翠矿床区运输到密支那市内是条非常艰辛的一条路，缅甸政府允许翡翠运输的唯一通道就是木姐，南坎这条道路，也就是现在的瑞丽口岸。道路基础设施的不完善，自然成为缅中翡翠玉石贸易中的劣势之一。

其次缅甸翡翠玉石的雕刻加工业一直处于落后状态，即使有雕刻师傅，但是雕刻出来的手工，却得不到消费者的喜爱。翡翠饰品最重要就是雕刻手工技术，好的手艺能把石头的价格翻个好几倍。几百年以来缅甸一直只能供应翡翠原石，中国商家们进行雕刻加工后再将其翡翠饰品运往到内地各地区销售，这样一来缅甸就损失了好多利益。

最后，2012年缅甸军政府突然发起的新政策，限制翡翠原石运往到国外，必须是得经过切割过的原石，才能运往国外销售，这一政策对其缅中翡翠玉石贸易起到一个很大的阻碍作用。综上所述，以上三个因素都是造就缅中翡翠玉石贸易中的劣势条件。

#### 5.2.3 机会方面

随着中国国民生活水平的不断提高，中国消费者对优等的翡翠石饰品的认知和需求量也是逐年递增。中国国内的翡翠饰品销售市场实际上具备相当的消费潜力。在消费者群体的结构上，慢慢从高端消费群体逐渐向大众消费群体方向扩展。翡翠已经不再是只有富人才能消费得起的奢侈品，而已经进入普通工薪阶层也能消费得起的中端宝石消费品。

中国消费者的品位日趋提升，对于高端优质翡翠石有着更强的购买意愿。从中国消费者日常生活高端宝石奢侈品消费情况来看，消费者也越来越青睐于品质优越、时尚美观的高端翡翠饰品。所以，缅甸商家们应该利用好这个中国消费者的消费心理，增加缅甸的国民收入。随着经济的发展和人民生活水平的不断提高，中国消费者对缅甸翡翠玉石的需求也是逐年递增，翡翠已成为一个新型的投资领域，高档翡翠饰品及摆件长期受捧使其增值空间也是利益增加，这一机遇也给缅中翡翠玉石交易发展提供促进作用。

#### 5.2.4 威胁方面

当前，缅甸玉石进口到中国的进口税也不断增加，增值税从原来的 10% 增长到 17%，消费税从 5% 增长到 10%，海关关税从原来的 1% 增长到 3%。征收税率这一举措，促使印度、泰国、新加坡、香港地区等缅甸周边国家提供机会，此机会也就会给缅中翡翠玉石贸易带来威胁。由于缅甸翡翠原石的进口到中国境内的综合关税一直在增高，再加上经营翡翠饰品时的销售税也是逐年增长，近 3 年之内，玉石贸易的经营十分困难，缅甸从事翡翠玉石贸易的商家及企业们就会转销到上述国家及地区，从而也会影响到缅中翡翠玉石贸易的发展。

同时，缅甸国内一直不稳定的政治环境，在国内有好多少数民族独立军；克钦邦、掸邦、瓦邦独立军。其中势力最大，最能和缅甸政府反抗的独立军就是克钦邦独立军。而翡翠矿床区就在缅甸北部的克钦邦，因为这样的战乱，缅



甸国内的政治一直得不到稳定，很多商家得不到自身的人身安全，自然就不敢开展翡翠玉石贸易工作，不稳定的缅甸国内本身的政治冲突，对缅中玉石贸易造成很大的威胁。

首先本文使用“PEST分析法”对缅中玉石贸易中的政治、经济、技术和社会四大方面在缅中玉石贸易中的外部环境影响因素进行分析。在市场经济发展的当今，找到可持续发展的有利条件和根据，利用宏观分析来寻求最有力的发展途径。其次使用“SWOT分析法”，用系统的思想将缅中玉石贸易中出现的问题及影响因素进行综合性分析，使整篇论文更加系统全面。分析缅中玉石贸易中的优势、劣势、机会与威胁，最后将外部机会和威胁与内部优势和劣势进行匹配，提出对缅中玉石贸易可行的发展战略。

มหาวิทยาลัยรังสิต  
Rangsit University

## 第六章

### 缅中玉石交易的发展对策

#### 6.1 加强组织领导，完善政策法规

在前面章节中，针对 PEST 分析法中的政策因素，我们已进入了深刻的分析，在目前缅甸国内政局不稳定，致使经济发展受到重大影响。每个贸易国作为理性经济国，会选择相对稳定，且经济发展较为平稳的国家作为合作伙伴。缅甸近年来少数民族的枪火战争，不仅导致民不聊生，还给经济的发展造成创伤，因此，稳定国内政治局势是当前缅甸政府首要开展的工作。

其次，由于玉石是缅甸出口贸易中的重要支撑，因此，缅甸政府应当通过制定合理的政策法规，例如通过招商引资等政策，既可以发展当地经济，还可以保证缅甸玉石的正常出口，实现国内经济产值的平稳增加。两国政府应当从根本上解决双边贸易问题，实现双边贸易互利互惠，可以以从事翡翠玉石贸易的有关从业者们作为突破口，积极开展交流合作，加强双边从业人员的沟通，密切配合，研究制定一个对两国商家都有利的发展规划。建立健全部门联动、共同推进翡翠玉石在国际上的地位，形成多方位、多层次的贸易支持优惠及科学管理体系。为了使缅中翡翠玉石贸易得到全面发展，真正成为缅中贸易的重要角色，需尽快完善相应的贸易有关事项。不同的商品有着不同的资源获取途径，要加强对缅玉出口到中国的监督与评估，积极探索建立一套科学的贸易管理体系。从而促进缅中翡翠玉石的资源充分合理配置，为两国之间的翡翠贸易提供更多空间，从而有利于缅中玉石贸易的健康发展。

## 6.2 加强双边交流合作，畅通贸易渠道

2015年，中国改革提出“一带一路”的重要发展思想，缅甸作为“一带一路”沿线的重要成员国，应积极加强双边交流合作，充分发挥“一带一路”的经济价值。2005年11月6日，缅甸军政府将首都从原首都仰光迁移到了仰光与曼德勒中间的一个空城内比都，这也导致珠宝翡翠贸易交易公盘市场也必定自然而然地迁移到了新首都内比都。现如今，内比都成为缅甸进行珠宝贸易的公盘市场，公盘结束后把自己淘到的“宝贝”翡翠原石从内比都运到云南的瑞丽口岸，运输成本也会从原来的仰光运往中国国内的成本了减少将近50%。同时从缅甸水路运输到中国广东的成本相应增加，这势必成为云南发展珠宝业的契机。中缅两国政府也可通过商谈签署协议，发展两国的边境贸易从而使缅甸翡翠原石作为缅甸的重要出口产品，同时中国政府也秉着平等互惠的原则，为实现双方共同的利益，在互利互信的基础上，建设畅通的双边贸易通道，完善双边的基础设施建设。

缅中玉石贸易的基础设施互联互通是缅中贸易发展的基础。帮助缅甸完善基础设施建设，有利于提高中缅贸易的效率，推动中缅贸易的顺利进行。在此基础上，建立健全与东盟各成员国的基础设施网络，也是实现互利互惠的前提。在对缅甸进行基础建设援助时，应当重点关注涉及民生的基础设施建设，并根据完善计划将其按程度进行划分，对基础设施的重点工程，应当重点关注，重点完成。在完善了基础设施建设后，也应该配备完善的后续服务。配套完善陆路运输路线的安全防护设施和交通管理设施设备，提升缅中玉石贸易道路质量水平。推进建立统一的全程运输翡翠玉石的协调机制，促进国际通关、换装、多式联运有机衔接，逐步形成兼容规范的运输规则，实现翡翠玉石国际运输的便利化。

### 6.3 加强资源管理，实现可持续发展

结合“要素禀赋理论”和“比较优势理论”可以发现，缅甸在玉石开采和加工方面有着巨大优势。首先，上等的玉石原石主要产地是缅甸，这就是资源优势，这种自然优势可以形成垄断市场，其潜在的利润十分巨大。其次，由于缅甸经济发展相对滞后，因此在劳动力生产方面，对于投资者无疑是巨大的吸引。但是，想要实现缅中共同发展，这些只是基础。合理的资源管理和配置，才是使双方实现合作共赢的推动力。因此，如何进行资源管理成为关系缅甸玉石发展的重点问题。作为缅甸的执政政府，首先得参考一些资源型国家的发展战略，既不能只顾眼前利益，而不计长远发展，盲目进行过度开采，也不能为了保护地方资源，强力限制资源的开采。而应当对玉石的储量进行合理评估，对玉石品种的优势，有关行业执政部门应该进一步多加管制处理，统一规划，进一步完善原石矿床的开采工作，对于资源有限，品质较高的资源，应当采取相关的保护政策，进行合理利用，从而实现经济和资源的可持续发展。

面对国际上翡翠矿产资源稀缺的形势，缅甸应尽快加强对翡翠矿床的勘查工作，增加投入，扩大规模，开展新一轮的翡翠玉石矿产评价勘查工作，推进缅甸各大地区翡翠矿产资源新基地和开展老矿山深部、外围勘查工作。同时积极推进翡翠矿产资源的优化配置，科学、合理地向外供给国内优势矿产，同时进口缅甸国内短缺的矿产资源。加强翡翠自然资源的保护、翡翠原石矿山的环境保护，节约、合理利用矿产资源。此外，面对被开采后的荒山，不能任其自生自灭，而应当因地制宜，发展其他特色经济，不能让玉石的开采地成为“一次性”土地。最后，强化翡翠原石矿产勘查领域地质科学理论与勘查技术研究开发。应当时刻重视资源开发过程中产生的环境问题，禁止随意开采和过度开采，防止生态环境破坏，加大对污染环境行为的惩治力度。

### 6.4 提升国际协调能力，实现多方互利共赢

目前，缅甸国际、国内形势发生着巨大的变化，缅甸与中国之间在很多领域相互联系也是日益紧密、相互依存日益加深。同时，缅甸经济进入深度调整期，使缅甸复苏的任务艰难曲折，缅甸的金融领域又存在较多的风险，缅甸政府调整经济结构面临不少困难，但缅中关系相互紧密联系、相互支持却从未间断过，愿与丝绸之路经济带沿线各城市共同努力，共同实现发展、合作、共赢。缅甸是翡翠玉石贸易的经济带枢纽国家，同时缅甸的国家繁荣稳定也是离不开缅中翡翠玉石贸易的发展。缅甸应该将充分发挥区位优势、资源优势、产业优势和人文优势，积极推进缅中翡翠玉石贸易系统化的建设。积极探讨搭建地区性金融平台，促进两国之间的经济融合，提高国际上的竞争力。努力推进商贸与第三产业的合作，加强两国之间的双向投资，打造合作新亮点，更好地促进区域共同发展。

同时建议中国政府适当减轻缅甸进口到中国的税率，及在缅甸边境地区建立翡翠产业自由贸易特区，允许中缅双方贸易自由进行，更进一步的发展边境缅甸翡翠交易，引导和鼓励双边贸易的正常发展。在此基础上，中方在与缅甸达成贸易往来时，可以出口中国的基础设施建设，促进缅甸贸易更加顺利进行。同时针对各国所需商品的不同，实行减税或免税政策，降低双边贸易的相关税费，从而降低双方贸易成本，让百姓获得实惠。建立翡翠自由贸易区，税务申报站，证照办理等有效的运作模式，保证翡翠原石进口管道通畅。在市场方面，应当建立健全翡翠专营市场，同时规范相关行业的管理制度，对于中小企业，应当及时提供合理贷款担保，积极解决从事翡翠贸易中企业的资金困难，以保证双边贸易的顺利进行。借此加大云南翡翠产业与国际的接轨，加强对缅甸翡翠玉石产业的政策扶持力度，无论是翡翠原料的进口还是已雕刻的翡翠饰品，各种税收和市场运营管理费都应该降低税费，加强缅甸玉石贸易发展的进度。

## 6.5 加强跨国合作，培养专业人才

前文的 PEST 分析法和 SWOT 分析法中，都提出了人才和技术是缅甸在玉石生意方面的软肋，也是缅甸创造玉石利润的突破口。因此，加强跨国合作，实现技术革新，培养专业人才，推动产业发展成为缅甸玉石业发展的新方向。缅甸虽为翡翠玉石的生产国，但其出口主要是以原材料为主，在雕刻技术方面，远滞后于中国，这也使得缅甸出口玉石的价值，相对成品有很大差异，而这部分，正是玉石进入中国后的增值部分。虽然缅甸也想通过熟练精致的雕刻，从中获取玉石的观赏价值增值，但无论从技术设备还是人才培养方面，中国市场为其买单的寥寥无几，这也就是得缅甸政府推系列限制政策，限制玉石的出口，但这些都是缓兵之计。缅甸政府要想从根本上解决问题，就应当引入技术设备，吸引原石的雕刻人才，加强翡翠原石雕刻技术加工的技术水平，提升产品的创新能力，加大对创新设计的扶持力度，通过开展创新设计大赛，以此来鼓励创新。

在此基础上，也应当融入中国传统文化特色，在产品的设计上体现出来。企业的发展，是以生存为前提的，而满足客户的需求，则是实现企业生存的最低要求。通过提升企业的服务质量，为客户提供优质的服务，从而保证企业的长远发展。现如今，在互联网大数据的时代，传统零售业的优势应该在服务中得以体现，提供个性化和创新的服务项目，也成为企业发展的契机。推出面向翡翠批发与零售商的私人定制服务，致力于打造专属设计的私人定制服务。客户通过与设计师的交谈后，制作师傅面对面的交流，让他们了解玉石出口国民族文化，人群喜好，针对不同人群设计不同的产品，在此基础上，共同探讨和构建新款产品的框架与模版，从而得到物超所值的理想服务，从而带动缅甸的第三产业（服务业）的进步。也只有这样，才能实现缅甸玉石出口价值的最大化，有利于缅甸经济的进一步发展。

## 第七章

### 结论与展望

#### 7.1 研究结论

本文首先通过把握缅中玉石交易的基本情况的基础上，通过对存在的问题利用“PEST分析法”对缅中翡翠玉石贸易从政治、经济、社会、技术等方面进行了一个系统的分析，接着运用SWOT分析法分析缅中玉石交易中的劣势、优势、机会及威胁，说明缅中玉石贸易中所出现的政府管制问题、基础设施不完善问题、市场波动问题、人才短缺问题及交易风险问题等，而造成以上问题的主要原因为：缅甸政府新政策致两国玉石贸易受损、缅甸交通设施不够完善、缅甸翡翠雕刻人才数量极少及中国关税过高影响玉石原料进出口等。

根据上述分析缅中玉石贸易中出现的问题及问题原因所在，本文得出了以下结论：1. 建议缅甸当前政府加强组织领导，完善政策法规、2. 建议双方政府加强双边交流合作，畅通贸易渠道、3. 建议缅甸政府加强资源管理，实现翡翠资源的可持续发展、4. 提升国际协调能力，实现多方互利共赢、5. 加强跨国合作，培养翡翠雕刻专业人才、6. 加强技术创新，推动第三产业的发展。

本篇文章中，缅中玉石贸易的系统化得到进一步完善，为两国间日后的贸易稳定发展提供平台，为两国的贸易标准化体系构建提供一些有意义的经验，为缅中贸易中其他的行业提供了一定的参考价值，为缅中贸易的发展提供绵薄之力。希望能解决两国在贸易中的问题，为缅中两国贸易创造一个安全良好的翡翠交易环境，进一步发展翡翠原石产业的贸易，同时促进两国之间的文化交流。

## 7.2 不足与展望

经过本次论文的写作，本人从中学到了许多有用的东西，也积累了不少经验，但由于本人才疏学浅，能力不足，以及时间和精力有限，本人感觉还是有一些不足之处：研究方法不够严谨，研究深度有待提高。由于本人采用的相关研究方法和研究对象及研究对策和结论是否适用于缅中贸易中的其他行业还有待进一步考证。因为不同的商品有着不同的特点及特性，所以可能会导致对某些产业所得出来的结论却不相同，因为在研究国际贸易时，会存在着两国之间很多类似于文化、信仰、宗教等的不确定因素，得出来的结论也会有一定的偏差。

本人在日后的生活及学习过程中，会进一步去完善，将为缅中玉石贸易提供一套完整地、系统地、标准化地贸易执行方法及问题解决对策。进一步完善相关问题，为满足不同行业的标准化系统的建设提供有价值的帮助及建议。



## 参考文献

- Admission C .H .E. 2014. A short account of an expedition to the jade mines in upper Burma ,in 2001-2002. new castle upon type ,J • Bell and Co
- Got. J. jade lore. 2008. Kelly and watch ltd , Shanghai - Hong Kong - Singapore, 2008
- Having G. 2008. History of Burma to the beginning of the British Conquest (bibliography). London
- Hertz. W. A Burma. 2012. Gazetteer : MYITKYINAR District. Yangon laws of business, Govt. Volume A. represented
- Louis Bar. T. 2008. a study in Chinese archaeology and religion. Natural history museum. Chicago
- Prof. Kyaw. M. N. 2017. the ratio about jewel export of Myanmar
- Scott J. G and Harm . J .P. 2008. Gazetteer of Upper Burma , and the Shan state. Yangon Government printing Burma
- Thura. W . Zand Han .E. 2016. Information of Myanmar Government printing about jade trade
- Zing. M and Phong. 2017. Explain the problem of business trade, about jade
- 陈咏梅. 2006 胡红梅, 鞠胜. 国际零售业发展特点及其对中国零售业发展的启示 [J]. 江淮论坛. P27-30
- 李冰贤. 2006 沃尔玛供应链的成功与中国零售业发展的战略研究 [D]. 对外经济贸易大学
- 张位及. 2007 (01). 云南珠宝业发展的思考 [J]. 宝石和宝石学杂志
- 刘艳艳. 2008. 云南珠宝玉石业发展模式研究 [D] 昆明理工大学
- 张竹邦. 2008 (03). 腾冲珠宝产业的发展与希望 [J] 珠宝科技
- 仰山. 瑞丽——西南边陲上的一个翡翠. 2008. [J] 上海工艺美术
- 悠悠. 冬日朝佛万塔城, 缅甸——浦甘记行. 2009. [J]
- 姚士奇. 2009 中国玉文化. 南京. [N] 凤凰出版社

- 奥岩. 2009. 翡翠鉴定. 北京. [N] 地质出版社
- 李光信, 马守昌. 2009. 李继东等腾缅文化研究. [N] 云南教育出版社
- 中国珠宝年鉴, 编委会. 2009. [N] 北京地质出版社
- 林幼斌, 黎林花, 2010. 云南珠宝玉石产业化发展优势研究[J]. 云南财贸学院学报, PP98-102.
- 张位及. 2011. 缅甸北部帕敢地区接触矿床地质. [N] 云南地质出版社
- 叶佳. 2011. 广东省揭阳市阳美村玉石产业背景下的村落形态探究. [D] 硕士学位论文
- 于波. 2011. 缅甸原生翡翠成因发展与思考. [N] 中山大学地球科学系
- 杨尽. 2011. 缅甸翡翠矿石的结构及成因探讨. [N] 成都理工学院学报
- 洪露. 2012. 云南边境地区珠宝玉石产业发展研究. 硕士学位论文. [D] 中央民族大学
- 彭卓伦. 2012. 缅甸硬玉的矿物学研究[D] 中山大学硕士论文
- 胡楚雁. 2012. 陈钟惠. 缅甸翡翠阶地矿床的表生还原性水岩反应特征及其成因初探. [N] 宝石和宝石学的杂志
- 王建春. 2012. 翡翠原石市场交易调查[J] 艺术市场
- 赵琪颖. 2013. 瑞丽——玉石文化的舞台, 中国瑞丽国家珠宝文化节[J] 中国黄金珠宝
- 王昶. 2013. 缅甸翡翠研究进展. [C] 广州番禺职业技术学院珠宝学院
- 王春云. 2013 有关翡翠输入中国传说的考证与科学性分析, [M] 中国科学院广州地球化学研究所
- 邹怀强. 2014. 历史上腾冲与缅甸的翡翠开发和贸易关系, [D] 云南民族大学
- 叶晓红. 2014. 翡翠饰物的演变和发展[M] 中国地质大学
- 鲁保林, 易淼. 2014 中国实体经济的现实困境和发展出路——兼论钱荒[J]. 财经科学. P70-79
- 胡楚雁. 2014. 缅甸翡翠阶地矿床地质演变特征分析. [J] 深圳职业技术学院
- 马宝忠. 2015. 云南珠宝王国[M] 昆明云南科技出版社
- 曾可念. 2015. 缅甸, 美的象征——玉石[M] 仰光 PP169-180

刘昌辉. 2015. 云南珠宝资源优势与珠宝经济的可持续发展[J] 中国工程科学

มหาวิทยาลัยรังสิต  
Rangsit University

## 个人简历

姓名 杨安鸿/HTUN THURA

生日 1994 年 08 月 13 日

出生地 缅甸，曼德勒省，曼德勒市

教育背景 大学：云南师范大学  
华文国际汉语教育学院  
课程名称：国际经济与贸易

硕士：泰国兰实大学  
课程名称：工商管理，MBA

永久住址 64StreetBetween 31&32, 124.Chan Aye Thar San, Mandalay。

มหาวิทยาลัยรังสิต  
Rangsit University