

平洲，翡翠王国的成功技巧

中国翡翠界奇才梁晃林侧记

玻璃种之后，谁将领涨翡翠

时尚翡翠初探

气死田黄的黄龙玉

你是否错过5年暴涨20倍的石头
时下是昙花一现，还是蓄势待发

珠宝玉石
投资

◎ 徐军 主编

云南出版集团公司
云南美术出版社

立世诚为本
经营真为先
试看金银玉
真牌誉满天



深圳市真牌珠宝金行有限公司

地址：深圳市罗湖区田贝四路万山珠宝园5号楼4层

电话：0755-25539988

传真：0755-25508330

网址：www.zhenbrand.com

公司负责人：邱梓桑

主营产品：黄金、铂金、K金饰品、钻石、珠宝玉石、
黄金制品收兑

天花无数月中开
五彩祥云绕绛台



公司于2005年通过ISO9001国际质量认证，先后获得广东名牌，中国珠宝首饰业驰名品牌，被授予中国珠宝首饰行业协会副会长单位，中国黄金协会理事单位，中国珠宝玉石首饰行业优秀放心示范店。

(图片由深圳市真牌珠宝金行有限公司提供)

珠宝首饰

投资

平洲，翡翠王国的成功技巧

◎ 中国翡翠界

玻璃种之后，谁将领涨翡翠

◎ 时尚翡翠初探

气死田黄的黄龙玉

◎ 你是否错过5年暴涨20倍的石头
时下是昙花一现，还是蓄势待发

◎ 徐军主编



云南出版集团公司
云南美术出版社

图书在版编目(CIP)数据
珠宝玉石投资/徐军主编. —昆明: 云南美术出版社,
2009. 12
ISBN 978-7-80695-947-3

I. 珠… II. 徐… III. ①宝石—投资—基本知识②玉石—
投资—基本知识 IV. F724. 787 G894

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第205992号

总策划: 彭 晓

总监制: 余定常 范成瑜

主 编: 徐 军

主 办: 广东省珠宝玉石首饰行业协会
云南美术出版社

理 事: (按笔画排列)

广东省珠宝玉石首饰行业协会
广东省技术监督珠宝玉石与贵金属产品质量监督检验站
广东省四会市玉器产业管理办公室
广州市喜洋洋珠宝有限公司
广州乾朝珠宝有限公司
云南美术出版社
平洲珠宝玉器协会
深圳市真牌珠宝金行有限公司
深圳市钻之韵珠宝首饰有限公司
深圳市瑞麒珠宝首饰有限公司

编 委: (按姓氏笔画排列)

王弗锐 李汉洲 邱梓桑 余定常 卓汉才
周 建 易爽庭 范成瑜 张世栢 梁晃林
耿 波 徐 军 郭清宏 彭 晓

责任编辑: 方绍忠 师 俊

策 划: 方绍忠 师 俊 金 成 李 蕾 徐 晨 戈 然

封面设计: 徐 晨

珠宝玉石投资

徐 军 主编

出 版: 云南出版集团公司

云南美术出版社(昆明市环城西路609号 电话: 0871-4107562)

印 刷: 昆明美林彩印包装有限公司

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 6

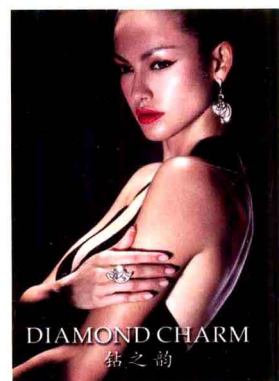
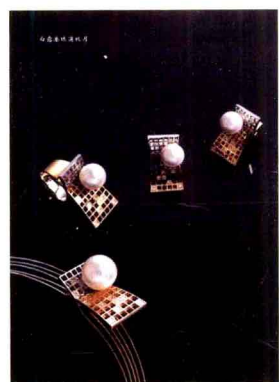
版 次: 2009年12月第1版第1次印刷

印 数: 1~3000

定 价: 48.00元

广告许可证号: 5300004000102

地 址: 广州市东风东路739号地质大厦广东省宝协(电话: 020-87660836)



目 录

■ content

- 6** 平洲，翡翠王国的成功技巧 徐军
——中国翡翠界奇才梁晃林侧记
- 引子 那是否云南翡翠“惨败”的导
火索？抑或是平洲崛起的跳板
- 10** 上篇 做生意也需要革命的理想主义，
试看“草根协会”平天下
- 17** 下篇 中国乡镇级协会成为世界顶级
翡翠集散地的启示
- 24** 玻璃种之后，谁将领涨翡翠 徐军 吴锡贵
- 一、翡翠是否有时尚品种
- 26** 二、时尚翡翠产生的基础
- 三、时尚翡翠角色的转换
- 27** 四、新的翡翠时尚主角会是谁
- 49** 气死田黄的黄龙玉 雷仁 黄斌
- 50** 一、颤颤欲动的冻石
- 53** 二、晶莹剔透的水石
- 56** 三、如脂如膏的细蜡石
- 59** 四、若明若暗的老蜡石
- 66** 五、神秘的包浆石
- 72** 六、平淡山石中蕴藏着财富
- 76** 七、新蜡石和新场石
- 81** 八、赌石案例

徐 军

平洲，翡翠王国的成功技巧

——中国翡翠界奇才梁晃林侧记

引子 那是否云南翡翠“惨败”的导
火索？抑或是平洲崛起的跳板

2008年12月2日，位于中缅边境的德宏傣族景颇族自治州瑞丽市举办了盛况空前的瑞丽首届国际珠宝文化节。百个旅游团队瑞丽寻宝、百家国内外旅行社总经理瑞丽珠宝体验、百米翡翠大道开工……这个节日的重头戏是占地几十亩、投资上亿元的翡翠毛料公盘市场开工大典！

仅仅十个月之后，2009年10月3日，就在举国欢庆建国60周年大庆之际，瑞丽第二届国际珠宝节隆重开幕。翡翠毛料公盘市场如期开业！

平洲玉器街（局部）

范鹏摄影



在此期间，距离瑞丽200多公里、同处中缅边境的盈江县，破天荒地隆重举办了两次翡翠毛料公盘。再往西走90公里，仍处中缅边境被誉为中国翡翠第一城的腾冲，也举办了翡翠主题的节庆活动。2009年7月，远在千里之外的云南省省会昆明，更是将已经连续举办了几届的奇石展销会，扩张为昆明国际珠宝文化节，重点突出的是翡翠！

如此接踵而至的珠宝节令人眼花缭乱，如此盛况空前的珠宝节堪称盛世繁华，如此喧嚣张扬的氛围舍我其谁？但是，在这万紫千红的背后却难掩云南翡翠界抹不去的隐痛。

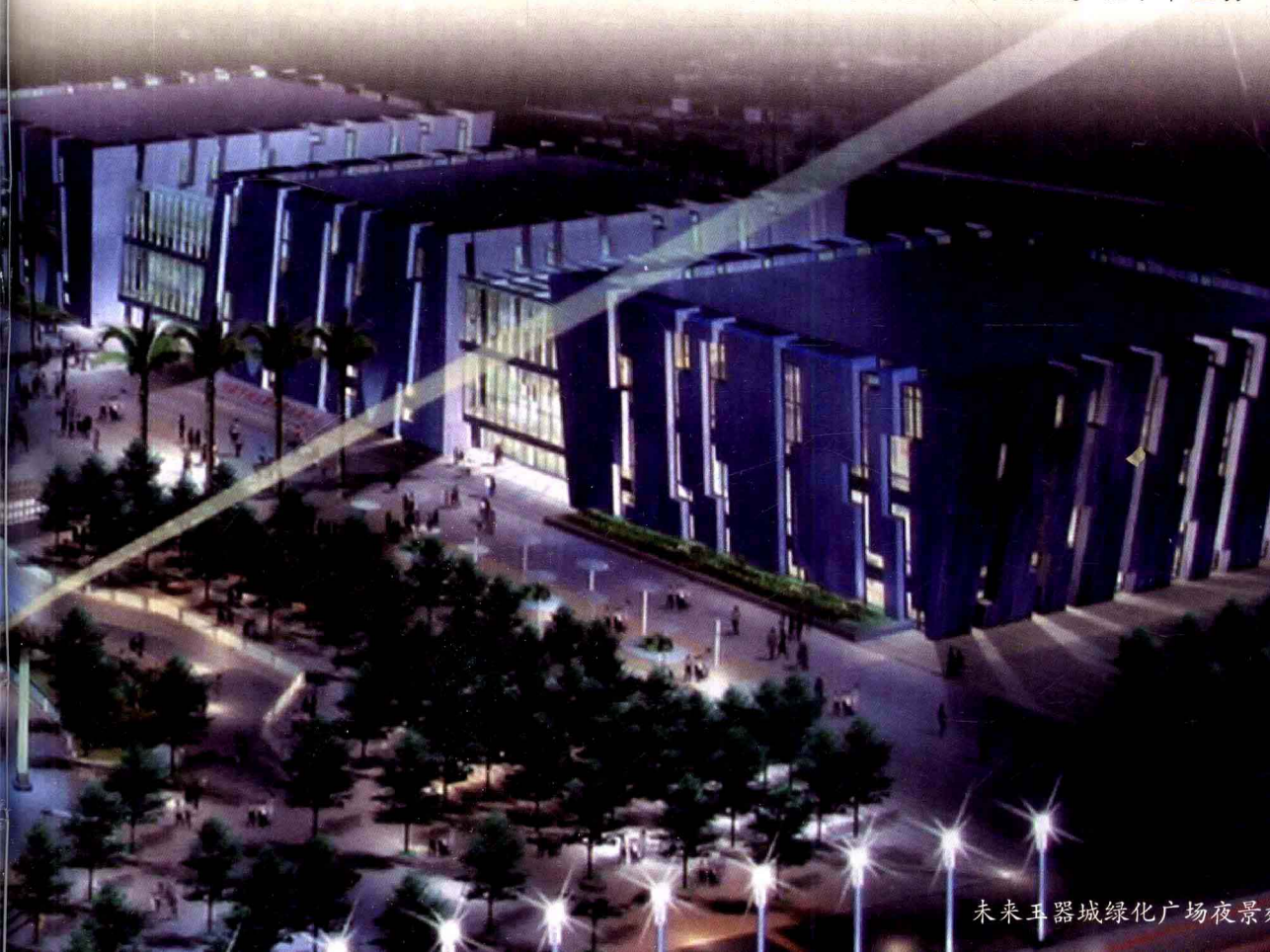
倘若从大的经济格局来说，上述种种现象称之为云南翡翠的绝地反击亦不为过。

翡翠市场历来是三分天下，其一是毛料市场，料为成品之先，料价制约成品价

格。中缅边境历来是中国翡翠毛料的主要集散地，腾冲有着悠久的历史，曾是世界翡翠集散地，瑞丽、盈江更是改革开放后国内最重要的翡翠毛料集散地，这种布局几十年来都未曾动摇。然而，现在广东的平洲是除仰光之外中国乃至世界最重要的翡翠毛料集散地。

其二是翡翠首饰加工生产基地。1978年以后随着改革开放的步伐，边境贸易快速发展，毛料大量涌进中缅边境的瑞丽、盈江、陇川、梁河、腾冲，大量翡翠雕刻人才也蜂拥而至，能工巧匠应运而生。可现在仅仅是围绕在平洲附近的雕刻人才就远远超过了云南全省。

其三是首饰批发零售市场。20世纪80年代到90年代末，全国各地有不少人揣着几百块几千块钱，到中缅边境购买翡翠首饰，然后再到各大城市销售。现今中国翡



翠界好几位头面人物就是这样起家的。如今，广东是世界最大的翡翠首饰批发集散地，即便是云南市场上的货也有不少从广东批发来的，甚至有缅甸人也到广东进货之说。云南仅依托欣欣向荣的旅游行业坚守着翡翠零售这最后一块主阵地。

2007年，云南省省长曾经语重心长地在某份有关珠宝玉石的材料上批示：少说空话，多办实事，否则云南珠宝业将会被边缘化！

领导的焦虑溢于言表。

此时，全国各大城市珠宝城如雨后春笋，生机勃勃，家家都想挤上珠宝玉石的致富快车，云南更急自在情理之中。中国有句老话：在哪跌倒的在哪爬起来，还有的说是：怎么摔倒的怎么爬起来。我更看重后一句。

晓得是怎么摔倒的，方谈得上怎么爬起来。或者说我们可以不管自己是怎么摔倒的，但至少要知道平洲是怎么站起来的！怎么就能远隔千山万水倒成了翡翠毛料的王国？怎么偏偏就是平洲呢？

不可否认，这就是市场竞争。那么云南能否夺回市场？那许许多多珠宝城谁会成为新的平洲？

江河易辙非一朝一夕，却又仿佛是一夜骤变。回首往事，很难说清是因何事、又是何时翡翠集散地易主。个中原因可能有千条，但有一件小事不能不提。

夜，中缅边境某地。风狂雨猛，闪电映亮了悬崖、深涧和公路上的流水。一辆出租车颠颠簸簸驰来，车灯如巨棍打碎了雨、打碎了夜幕，一阵眼花缭乱的混乱之后，车灯凝固在雨中，出租车陷在烂泥中。车上匆匆下来两个人影推车，司机一

边吼叫着一边猛踩油门，司机实在想不明白，这两人为何要火急火燎的半夜包车离开县城，他们既不像毒贩，更不像逃犯，但他们毫不掩饰自己的惊恐慌张。

他们是平洲来的玉石商人，准确地说，他们是正在筹建的广东平洲玉器协会派来谈判的5人小组的成员。另三位中有一人因事早就走了，还有两位胆子大点，与当地关系较好的留下了。从这两位仓惶出走的情景可以推断谈判破裂，矛盾更为尖锐。这有一份平洲的写于2001年8月31日的材料，或许能帮助我们了解此事。

各位今晚参加会议的同行们，您们好！

首先感谢您们到会，近一两年来，平洲的同行们到云南购玉石，受到云南某县部分商号及石主的不公平对待和欺诈，最近尤为过分……众多的同行们对此亦深有同感。成立平洲玉器协会，维护自己的合法权益不受侵犯的呼声甚高……

协会成立后要与云南xx县委、县政府、边贸局及商号老板订立协议：

一、最近单方面无理增加的手续费以后要取消，按原来的15%来收取；并取消以前没有的开单费等不合理收费；

二、不能卖假货：其中包括水沫子石，贴水口石，解开后重新粘上造假皮的其他起货没有声音的杂石。已经买下的可以不要，已经付了货款的可以退货。商号有义务退还货款和运费；

三、货主卖出的玉石不能找任何借口不卖，否则商号要负责赔偿300%的原购货款；

四、不能把没人买的玉石随便写上某



平洲老玉器街 (局部)

人的名字，要某人认账；

五、如只看到该件玉石的一部分就谈价时，问过货主整件石有多少公斤？例如：货主当时讲约重五百公斤，过秤后实际重量超过20%的，买卖双方可协商解决；协商不成，买方可以不要；已付货款的，商号要负责退还货款；

六、谈价时，如果买方向过卖方，整件石有多少块？例如：货主说只有三块，但结果整件石有三块以上的，买卖双方可协商解决；协商不成，买方也可不要；

七、不能短斤缺两，不够秤的要少一赔二；

八、今后如有发生货主或商号追打我们平洲的同行，造成被打者伤害的，商号除负担医药费外，还要赔偿由此造成的间接经济损失，并追究打人者的刑事责任。

以上的各项合理要求，若得不到云南各商号的答应的话，平洲的所有玉器同行以及在平洲玉器街经营的外地同行，要坚决抵制云南各商号，直至达到目的为止。

我们平洲玉器同行们也要遵守以下规定：

一、如无上述的假货和杂石及其他欺诈行为，谈成价的，不管价钱高低或

盈利与否，都一定要付款提货；

二、要守法经营，按时纳税，不能欺诈顾客：如B货当A货卖，C货当真色卖。如顾客投诉，一定要退还货款并赔礼道歉，以免影响平洲玉器街的声誉和伤害顾客的感情。

这份资料显然是一面之词，不能就此认定准确完整的叙述了那件事情的原貌。我曾想找遍双方当事人详尽的了解九年前发生的事，人在途中却忽然发现孰是孰非、张长李短已毫无意义，我们要探讨的是平洲翡翠市场迅速崛起的经验，我们要探讨的是翡翠经营的技巧，不是孰是孰非。更何况当年争吵的双方现在已然是朋友，你来我往，互相走动频繁，之所以要谈到这件事是因为这件事促成了中国最低级别的乡镇级协会——广东省佛山市南海区桂城街道办事处平东村辖区内的平洲玉器协会。

于是乎，就有了世界最顶级的翡翠集散地！

于是乎，普普通通的平东村民梁晃林有了一个广阔的舞台！



平洲老玉器街 (局部)

上篇 做生意也需要革命的理想主义，试看“草根协会”平天下

嗅着腾冲大滚锅淡淡的硫磺味、仿佛听见清朝的马帮驮着玉石走来的蹄声中我冥思；伫立风景如画的大盈江边，望着翠竹下滚滚而去的江水我也在想；徜徉在瑞丽珠宝街上，看着穿梭往来的缅甸人、印度人和巴基斯坦人我还在困惑：这里当不乏能人志士，为什么有着得天独厚的优势，却眼睁睁看着翡翠毛料集散地这个金饭碗从自己的手指中滑落。

莫非十年河东，十年河西是谁也改变不了的宿命？

其实，当梁晃林带着他的谈判代表团去中缅边境和当地的商人谈判如何公平交易的时候，他自己的大本营平洲，也正陷入一场前所未有的危机，造成这场危机的那些龌龊把戏，不客气地说，比中缅边境的那些下三滥把戏还要厉害。

上世纪70年代中期，平东村的陈氏三兄弟在平洲办起平东墩头玉器加工厂。后来慢慢的扩展开来，形成平洲玉器街。改革开放后发展迅猛，也引进了翡翠B货的制作技术。用B货冒充A货的利润有多高，就有多少人假冒。原先有许多人都从广州跑到平洲来买翡翠首饰，自从平洲有人用B货冒充A货后，很快就门庭冷落车马稀，平洲陷入了前所未有的危机之中。平洲的相关资料是这样记载的：

1996年冬，由于香港的B货C货玉器的加工技术传入平洲；由于行业自律的缺失；由于政府有关职能部门鞭长莫及；由于部分业内经营者不守诚信，见利忘义；在销售玉器成品时把B货当A货卖，把C货当真色卖，以次充好、以劣充优、鱼目混珠、强买强卖、粗暴待客等等，损害了消费者的经济利益，严重败坏了平洲玉器市场的声誉。从此平洲玉器市场日渐萧条，到上世纪末，旅游公司大巴天天送来游客购玉器的现象已经绝迹。最具利润空间，最能给平洲带来人气财源的零售阵地几近全线失守。

外部购买原料遭到欺诈，内部自己人不讲信誉把大好市场丢弃。平洲翡翠市场颇为不妙！因此，当平洲的有识之士决定成立平洲珠宝玉器协会的时候，他们非常希望上边派人来领导，来个能人吧，否则，那只有自己拯救自己，民主推选。

这是当时的原始记录：

最后讨论一下，将来协会成立后，正、副会长和常务理事的名额和产生的方式、任期、经费的筹集、管理和合理使用问题。正、副会长和常务理事的产生有如下几条办法：

一、镇政府任命。（特点：缺乏民主精神，当议而能决，决而能行）

二、民主选举产生，凡参加协会的会员，一人一票，每个人都有选举和被选举权。得票数最多的当选会长，得票数第二的，当副会长。依此类推，直至选出最后一位常务理事。（特点：最民主，但在目前会员私心较重、个人恩怨错综复杂的情况下，是否适宜，应议一议。）

三、民主选举正会长，得票最多的当选正会长后，由正会长提名组阁。（特点：有利于正会长开展工作，但担心是否会照顾到各方面的利益和不同地方的从业人员的意见。）

四、民主选举副会长若干名，常务理事若干名。正会长邀请镇政府派一位干部担任。（特点：有利于处罚违规的会员，例如停止供电、供水，而且没有利益冲突。在目前会员的素质有待提高的情况下，作为政府对平洲玉器协会这个新生民间组织的关心、爱护和支持，扶上马，送一程，也符合中国的国情。）

镇政府没有派来领导，可能是抽不出人，也可能是无心踏这个烂泥淖。试想，内部因B货问题吓跑了客户，门庭冷落车马稀；外部又因维权同中缅边境的玉石集散地闹得不可开交。光自发地成立了一个协会能解决什么问题？

经镇政府批准，清一色的本地商贩组织的协会就这样成立了。他们自己戏称“草根协会”。

或许正因为上边没有派领导来管，群众选举的协会领导都是本地商人，他们知道哪里出了问题，症结在哪，要解决什么

问题，不用开会调研，心知肚明。他们有经商经验，更有利益相关、生死与共的焦急如焚的心。

穷则思变。以最高选票荣任第一届平洲玉器协会会长平东宝兰玉器厂厂长梁晃林，提出了一个高瞻远瞩且异想天开的设想：请缅甸的毛料商到平洲来卖货。此举即可减少让中缅边境的当地玉商“卡”一道过路钱，又可减少平洲商人的差旅费！

妙！绝妙！！！

即便是8年后的今天，回首当年，此举不仅是找准症结，迎难而上，更是十足的理想主义甚至是浪漫主义！谁人不晓绕开中间商直接交易是最合算的，几十年了谁做到了？

别人都傻呵？

我至今不明白梁晃林哪来的这种眼光和胆识，看看他的简历：梁晃林，土生土长的平洲平东沙园村村民，1954年出生，汉族，小学毕业，长期务农，1975年开始为集体驾驶机动车运货，1985年后搞个体汽车运输，1991年创办平洲平东宝兰玉器厂。

若按现今选拔干部的标准，梁晃林没戏。

有戏没戏也罢，逼上梁山也罢，反正舞台搭好了，梁晃林和众人只有登台表演。

依仗多年结识了许多缅甸商人，梁晃林带领协会的大小人物，四处游说，八方奔走，克服重重困难。直到2003年年初，也就是费了一年多的周折，终于有缅甸商人到平洲来卖毛料了。

但问题也接踵而来。同行互相倾轧，

矛盾诸多，纠纷不断。事情走到这一步，水到渠成的是仿造缅甸的公盘：即在某时间选一个封闭的场所，卖家摆出毛料，买家凭手续进场看料，再向投标箱投入自己给出的标价，三天后开标，最高标价者中标成交。

“草根协会”的优势体现出来了：他们最熟悉市场，用不着七绕八拐，一箭中的！

公元2003年7月12日，平洲玉器协会就在平东村委员会附近一间废置的五金厂内举办首次玉石投标拍卖会。虽然五金厂的小院只有篮球场大，却吸引了来自广东、云南、香港等地和缅甸的1000多人参加，秩序井然，买卖兴隆，受到众人的一致赞扬。

最重要、最坚实的一步就这样迈出去了！

接下来，协会制定了《平洲玉器市场交易行规》，并完善了组织架构，在常务理事会上设八个组，由常务理事当组长或副组长。

一是行业维权自律组：维护经营者、消费者双方的合法权益。负责玉石投标公平交易等维权工作，督促会员文明经商，诚信经营及行业自律；

二是仲裁组：调解仲裁生意上的矛盾和纠纷；

三是秘书组：主管玉石投标交易会日常事务，办理会员证，撰写公文，作纠纷调解记录等；

四是外联组：负责与外地同行的联络、接待等工作；

五是宣传策划组：及时向会员提供国内外行业信息和情报，与兄弟协会、商会沟通信息等；

六是质量与价值鉴定咨询组：为广大消费者鉴定玉石玉器的质量和价值，提供相关咨询；

七是生活组：关注会员生活情况，对天灾人祸或意外造成生活困难的会员进行慰问和资助；

八是财务监督组：监督协会财务，每个季度公开协会财务，上季度结余多少，今季度收入多少，使会员一目了然。

“草根协会”的最大优势就在于同会员（普通商贩）同呼吸，共命运。他们知晓市场和市场的参与者需要什么，他们该干什么，“会务”公开，民主监督。他们不是来当官，当初协会成立时所需费用全是大家资助，且谁担任的职务高谁多出钱。他们只有一个念头：把生意做好，把市场搞好，挣钱！

正确的体制和机制决定正确的走向。这里有几份资料可供一览：

关于明年是否办展征求意见的回执

1. 本单位主张举办2003年广州珠宝展（ ）
2. 本单位不主张举办2003年广州珠宝展（ ）
3. 如举办2003年广州珠宝展，本单位可以订 个摊位，可以代招 个摊位。
4. 本单位（本人）有以下建议：
两会领导：

目前玉器市场相当萧条、惨淡，恶性竞争，业内经营亏损者超过半数，前景暗淡，此时要对明年是否参展作出抉择，犹如一个饥民在未知何时再有食物果腹的情况下，一动不如一静。

长寿路、华林寺等地组成的广州玉器

批零市场长期存在，天天展销，其玉器成品数量之多，品种之齐全，知名度之高，其他谁能出其右？因此在广州办展既像班门弄斧，又有画蛇添足之嫌。在广州参展不能不考虑经济效益，如此折腾，实属不必！

根据我国社会百分之二十的人拥有百分之八十的财富的实际情况，应吸取香港佳德士、苏富比的宝贵经验，定期、定点举办玉器精品拍卖会。至于展销会则应在适当的时候，东进江浙或北上京沪举办为佳。

这就是平洲玉器协会的作风，凡属牵扯到大家利益的事，不随大流，也不惟命是从，而是把利弊给大家讲清楚，不搞一言堂、长官意志，听从大家意见。

再看看这份资料：

答部分会员质询的两个问题

1. 鉴于有部分会员



1980年26岁的梁晃林
英姿勃发尚无建树



2000年45岁的梁晃林
有吞大器晚成之像？

提出质询：第一、2004年的会员费是壹佰元，为什么2005年会员费要收贰佰元？2006年是否要收叁佰元？

随着平洲玉器市场的进一步发展，会务工作需要向多方面延伸：如设立珠宝玉器检测中心，重建平洲玉器商誉，吸引各地双休日的玉器爱戴者和游客前来购买平洲玉器，搞旺、搞活平洲玉器市场人人有责、人人受益；加大宣传平洲玉器的力度，以配合形势发展的需要；为满足广大会员不断提高的服务质量的要求，为实现理事会成员开展适度的组织活动，到兄弟玉器市场参观考察这方面零的突破，为重振平洲玉



2008年54岁的梁晃林
满面春风否

器市场昔日雄风并发扬光大的宏伟目标的实现；都需要增加人手、增加开支。经11月28日晚常务理事会讨论投票表决，决定2005年的本会会员会费每位人民币贰百元正。2006年的会员费不再调高，有条件时只会调低，请大家放心。

2. “我于2004年某月某日办理会员证时，理应在2005年某月某日才需交会员费。”本会认为持此观点的部分会员的确有他的理由，现就这一问题解释如下：

本会每次举办玉石投标交易会，参加的会员自始至终要进出场二十多次，如果不采取统一收会费，就要请很多人手查证。每进一次都要查看谁应交费而未交费，次次如此，月月如此，既给广大会员带来不便和麻烦，又增加了协会管理的难度和管理的成本。所以协会必须在每年年初，统一收取当年的会员费；同时向交费会员发放一张有会员本人照片、姓名、会

内职务、会员证号码、防水、方便携带的2005年会员卡。当年的玉石投标交易会，无论进场、投标、提货以及一切会务均凭会员证办理。以后每年年初在收会员费的同时换发一张当年有效的新卡。（原定于2005年1月1日起收会员费，但因1月初要举行玉石投标交易会，为避免来交费的会员过于集中，工作人员难以应付，所以从即日起可以到办公室交会费。）

现在看这份质询和回答很有意思，因为现在的会费早就超过了当年质疑的金额，但无人再质疑。他们知道钱花到哪了，为什么会涨。有问有答，事儿还是那件事，但会员的心态就不一样，结果自然不一样。

下面这份“保证书”或许堪称“史上最牛的保证书”。



保证书

以后若有发现会员投得玉石而不提货，协会又不开除他的会籍的，陈伟成会员有权要求会长赔偿他于2005年3月4日在得都旺玉石投标交易场，以46000元人民币所投编号35号的玉石的经济损失！

写保证书的人不是别人，而是堂堂平洲玉器协会的会长梁晃林，此时协会已拥有5000会员，并已成为中国最大的翡翠毛料集散地。他保证的对象则只是一个普普通通的会员。

作秀乎，非也。此乃“草根协会”的公正、公平、公开！

协会的工作人员长年担负调解商贸纠纷工作，这是非常艰巨的工作，每件闹到协会调解的纠纷都几乎是“死结”。调解工作不收一分一厘费用，有时还要挨骂、受气，付出的不仅仅是智慧和公正，而是

一颗心。讲件小事：

2007年11月10日，协会办公室主任伍汉峰、工会主席罗巧琼和林淑仪、程建明等，提前赴缅甸为会员参加第四十四届缅甸珠宝交易会做准备工作，临行时带了一件重达49.5公斤的“行李”，会员林先生先前在缅甸买到的一块水沫子（冒充翡翠），要缅甸方退货退款，四人将自己的行李都提在手上，只托运林先生的石头，这为林先生节约了1300元的运费。

下了飞机，缅甸方不准此石入境，提出要么运回中国，要么寄放机场。花了整整4小时，这块石头才办完寄放机场的手续。即便在国内这也是件累死人的事。更何况在炎热的缅甸。

此后为这块石头，工作人员找到了缅甸珠宝玉石交易会总经理H大校，再把石头从机场运进缅甸方鉴定中心鉴定，再运回机场，再找到卖主，再在看货的茫茫人海中



找到帮林先生办此事的王先生。然后是谈判，再谈判，再再谈判，终于为林先生圆满解决了此事。

九年间，协会调解、处理各种商贸纠纷过千件。

如果仅仅是会务公开，竭诚服务，那是慈善机构，“草根协会”能发展成为世界顶级的翡翠集散地，靠的是铁腕治市，强力管理。建会初期，他们痛定思痛，推出了一系列诚信经营的规章制度，今年又升级为诚信联盟。规章制度不断完善，管理水平不断提高，惩戒力度不断加大。平洲玉器协会的会员中有一句说法：要违规，就别想在平洲做生意。截至2009年10月31日，协会先后开除违纪人员370人，其中中标不提货140人，因担保违规受牵连被开除215人，借会员证给他人被开除15人。

偌大的中国还有哪个协会这么干？

铁腕治市，市场兴盛。如今协会人数猛增至16000千余人，会员不仅来自全国26个省市，还有缅、日、泰、新加坡等国外人士。凡申请入会者必须有两位会员担保。还记得当年有人质询入会年费从100元涨到200元，会不会涨到300元？而现在入会第一年会费是600元，看看排队办理入会手续的人群，真让人感叹！现今平洲玉器市场有2000多商户，从业人员8000余人，年加工翡翠原石5500吨，年销售额超过10亿元。

这里有几个数字顺便提一下：

2008年平洲玉器协会为缅甸风灾受灾难者募捐699707.80元人民币、11000港币和44200缅币，为四川地震赈灾募捐880596.10元人民币。



平洲玉器街（局部）