

<<缅甸社会文化与投资环境>>

图书基本信息

书名：<<缅甸社会文化与投资环境>>

13位ISBN编号：9787510052996

10位ISBN编号：7510052998

出版时间：2012-11

出版单位：世界图书出版公司

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<缅甸社会文化与投资环境>>

内容概要

《缅甸社会文化与投资环境》共分6章，分别为：国家概述、经济概述、社会文化、政策法规、投资指南、中缅关系。

通过《缅甸社会文化与投资环境》，中国企业可以深度了解缅甸的政治、经济、文化、地理、宗教、风土人情、法制等环境和规则，从而抓住自由贸易区启动的契机，更深入地融入世界经济的大循环中。

<<缅甸社会文化与投资环境>>

书籍目录

第一章国家概述 本章导读 第一节基本国情 第二节资源分布 第三节语言 第四节气候 第五节宗教习俗 第六节经济总量和经济发展水平 第二章经济概况 本章导读 第一节经济发展概况 第二节资源分布 第三节主要经济政策 第四节经济结构特点 第五节工业发展概况 第六节能源与矿业 第七节农林牧渔业发展情况 第八节旅游业 第九节交通运输业 第十节金融与财政 第十一节对外贸易 第三章社会文化 本章导读 第一节节日与文化 第二节生活与文化 第三节宗教与文化 第四节艺术与文化 第五节教育与文化 第四章政策法规 本章导读 第一节政治概况 第二节政治原则与体制 第三节经济相关政策法规 第四节领事保护相关规定 第五章投资指南 本章导读 第一节丰富的投资资源 第二节近年来外国对缅投资发展 第三节中国对缅甸的投资情况 第四节投资缅甸的政策制度保障 第五节投资缅甸的其他配套保障设施 第六节如何在缅甸投资 第七节投资缅甸的风险 第八节投资缅甸的注意事项 第九节中国公民如何确保在缅安全 第六章中缅关系 本章导读 第一节中缅关系回顾：1948—1988 第二节中缅关系现状与未来：1988—今 第三节缅甸同中国以外国家的关系 参考文献 附录一 官方服务机构 附录二 缅甸商会 附录三 缅甸省、市一览表 附录四 中缅航班信息

<<缅甸社会文化与投资环境>>

章节摘录

版权页：插图：第六节 能源与矿业 缅甸于10世纪在仁安羌首度发现石油并进行开采使用。1886年，缅甸设立了缅甸石油公司，建立了现代石油产业，直到1942年第二次世界大战结束，共有37家外国公司前往缅甸投资石油产业。

1994年缅甸颁布矿业法，允许外国对宝石、金属、工业矿产原料、石料进行勘查、勘测和生产。同年IOB，缅甸政府宣布过去由缅甸国营部门垄断经营的金矿和铜矿向外资开放，将多块矿区对外招标。

目前，缅甸共有陆上油气管道3，168.09公里，已开发陆上油田31个，海上、陆地天然气田5个。2009 / 2010财年，缅甸天然气出口同比增长9%，创汇25.66亿美元，占出口贸易总额的38%。主要天然气田为耶德贡、耶德那和若开的“瑞”天然气带，已探明储量分别为6.5万亿、3.2万亿和15.7万亿立方英尺。

近年来，缅甸不断发现新的石油天然气田。2007年，缅甸莫塔玛近海M—9区块Zawtika—5 Well探井发现了新的具有商业开采价值的天然气带，储量可望达8万亿立方英尺以上。

2010年，在距离仰光约966公里的缅甸中部马圭省甘果镇附近布图隆地区发现一个天然气储量9，090亿立方英尺及轻质原油储量700万桶的石油天然气田。

面对丰富的能源资源，缅甸制定了相关的国家发展规划，即：有计划地使用能源，满足各行业需求，提高全国人民的经济和生活水平，缩小各地差距。

此外，有计划地创收外汇。

截至目前，已有47个陆上油气区块、26个海岸区块以及18个深海区块正在与国外公司共同开发，石油天然气已经成为外国公司在缅甸投资的最大领域。

仅2006年到2010年7月底，外国在石油天然气方面的投资已经近135亿美元，占外国对缅甸投资总额的60%。

主要的投资方为韩国、印度、日本、马来西亚、泰国、印尼、法国和中国等。

缅甸是世界上著名的珠宝玉石出产国。翡翠、红宝石、蓝宝石、珍珠等一向被视为缅甸的国宝，得到国内外珠宝商的青睐。历史上，缅甸政府曾经将珠宝玉石作为国营商品，禁止私人从事此业。直到1989年以后，才允许私人与国营企业合资开采经营珠宝玉石。珠宝玉石业很快得到了大发展。玉石的年产量20世纪80年代仅有500吨，2000年跃升到1，000吨，2009年已达到2万多吨，发展潜力巨大，价位也在成倍上涨。

<<缅甸社会文化与投资环境>>

编辑推荐

《缅甸社会文化与投资环境》由世界图书出版广东有限公司出版。

<<缅甸社会文化与投资环境>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>