

2010年，瑞麗國家開發開放試驗區列國家新一輪西部大開發戰略；2011年5月，瑞麗國家重點開發開放試驗區建設拉開大幕。短短2年，瑞麗試驗區在探索沿邊地區城市化、工業化、國際化路徑，沿邊產業培育、產業組織形式創新、發展環境和文化生態營造取得了新突破、積累了新經驗、創造了新奇跡。今年8月，瑞麗國家重點開發開放試驗區建設實施方案獲批，標誌着瑞麗試驗區建設全面啟動，雲南在國家西向開放的進程中，迎來了難得的機遇。 ■香港文匯報記者 丁樹勇

在中國雲南瑞麗的姐告，有一種風情世界少有：兩國邊民同為一個民族跨境而居，「同起一條街，共飲一江水」，明顯的分界僅僅是矗立於邊界上的國門。國門之外雖已是異國，但放眼望去，建築、街道、人流似乎沒有不同；與其它邊界煞有介事地防範非法入境相比，這裡的和平友好氛圍令人稱奇；對於緬甸人來說，到了中國國土姐告，似乎並不算出了國門；而對於每天來往於姐告與木姐之間的中國商人而言，照常開着掛有中國牌照的私車出入，手續僅僅是停車出示證件而已。

緬甸設貿易經濟區互動

面積僅1.92平方公里的姐告，東、南、北三面與緬甸木姐相連，隔瑞麗江與瑞麗市相通。這塊「飛地」是中國唯一按照「境內關外」模式監管的邊境貿易區，出口貨物進入姐告前，就已經完成了報關手續；而緬甸貨車進入姐告尚不算進口，在區內毋需先行報關就可直接進行倉儲和加工。這樣的政策給區內企業帶來了直接好處：不出國門便可享受稅收減免優惠，通關速度和便利程度大增。「境內關外」的利好，讓瑞麗口岸的中緬貿易發展到出口、過境轉口以及期貨貿易等多種方式，經濟交往迅速擴大。2011年，瑞麗口岸貿易進出口總額突破100億元，出入境人流突破1,000萬人次，車流量突破200萬輛次。

「境內關外」亦帶動了緬甸的開放。」瑞麗市相關官員介紹，緬方將與姐告對應的關境線後撤15公里，設立300平方公里的木姐特殊貿易經濟區，賦予其與仰光口岸同等的對外經貿等一系列特殊經濟管理權，成為緬甸政策最優惠、管理最特殊、設施最完善、發展最快的特殊經濟開放區和緬甸最大的陸路口岸，與中方形成互動開發開放試驗態勢。

「兩頭產業」齊頭並進

「自己批發毛料，然後請玉雕師加工後在此銷售。」在姐告玉城的攤位上，年輕的翡翠商人張萍與記者交談起來。

張萍19歲從瑞麗職業中學玉雕專業畢業後，就從事起了珠寶玉石銷售的營生。起先，張萍在一家公司做銷售員，1年多以前，自己下海經營起了翡翠珠寶玉石攤。

上世紀90年代以來，瑞麗發展了5個專業珠寶玉石交易市場，從事珠寶經營和加工的商家超過6,000戶，從業人員4萬餘人，形成了原料、加工、批發、零售一條龍的產業鏈。年交易額達到20多億元，珠寶玉石產業已經成為當地的支柱產業，「東方珠寶城」聲名遠播。

珠寶玉石這一「石頭」產業之外，瑞麗近年培育的紅木這一「木頭」產業，堪稱高產效產業組織形式和產業發展方式的開創性試驗。

瑞麗敏銳地捕捉到紅木市場的變化趨勢，把紅木傢俱為代表的紅木加工視為優勢特色產業，培育自珠寶玉石之後的第二個高成長產業集群。佔地1,000畝的紅木產業加工區，引來紅木傢俱生產企業入駐，提高了產業集中度；由企業投資1.2億元，面積達3萬平方米的南亞紅木傢俱國際博覽中心，成為集展示與銷售為一體的專業紅木傢俱、紅木工藝品商城；更為重要的是，瑞麗紅木產業一起步，走的就是高檔路線，40多家成規模的紅木生產企業都高薪聘有浙江、福建、江西、安徽的技師，從設計、製圖、電腦操作，到企業管理、工藝質量檢驗全部流程，都由高端人才掌控。

短短3年時間，瑞麗紅木產業創下了就地進口原料、就地加工、就地升值，遠銷國內的模式，以超常規的發展方式和發展速度，完成了由名貴木材「中轉站」向西部「紅木之都」的角色轉換，一躍成為雲南最大、中國西部最具競爭優勢的紅木傢俱和紅木工藝品產銷集散地。

■中緬邊境最大的陸路口岸瑞麗姐告口岸。



「境內關外」帶動中緬貿易 進出口總額突破100億

西部開發迎機遇 瑞麗沿邊奏強音



■雲南德宏瑞麗口岸。原曉暉攝



■瑞麗有「東方珠寶城」美譽。圖為瑞麗珠寶街之一。

▼景成集團S-76D直升機採購簽約儀式9月8日在瑞麗舉行。



本土民營企業 進軍航空市場

9月8日，景成集團S-76D直升機採購簽約儀式在瑞麗舉行。這是景成集團自今年7月份以來採購的第4架飛機。

此前的7月29日，景成集團有限公司在與美國波音公司、美國西科斯基公司、美國灣流宇航公司舉行

飛機採購簽約儀式上，共向3家公司採購一架直升飛機、兩架商務機。

景成集團是瑞麗本土民營企業，發端於1990年在瑞麗市開業的景成商店。以20餘年發展，已成為擁有下屬企業30餘家，涉足酒店旅遊、工程建築房地產、冶金礦業、金融、現代農業等產業的集團。此番進軍航空產業，景成集團已完成「德宏公務機有限公司」、「瑞麗景成直升機有限公司」註冊，並向民航雲南安全監督管理局提起了籌建申請，並獲得同意上報民航西南地區管理局。與此同時，瑞麗航空邀請到了多位資深管理人員和飛行人員，積極建立自己的航空管理團隊、飛行團隊。景成集團董事長董勤成表示，爭取在較短的時間內，以先行者的優勢迅速開發雲南省內各州、市的短途航線，爭取在採購周期長、運作複雜的條件下快速形成一個完整的經營航線。

口岸優勢 資源優勢 屠戶轉型木藝老闆

從屠戶搖身變為身家不斐的紅木工藝品老闆，趙德順一直用一句話來詮釋這個過程：「沒有瑞麗的發展，就沒有我的今天。」

在瑞麗南亞紅木傢俱博覽中心700餘平方米的門店，順子向記者講述他的打拚史時，時而眉飛色舞，時而難掩辛酸。

白手打拚 千元起家

1991年，循着瑞麗沿邊開放的潮聲和姐告活躍的邊貿，順子帶着借來的1,000元來到了瑞麗姐告，他的起步生意是在菜市場殺豬賣肉。

「那時真是難啊。」談到創業的艱辛，順子語氣難免有些沉重。相信天道酬勤的順子漸漸地積攢下了8,000元，在姐告豬肉市場也有了知名度，後經人推薦到緬甸木姐從事老本行，迅速把生豬生意做大，其經手販賣的生豬量一度佔到木姐豬肉市場的70%以上。1996年—1998年，他還經營着整

個德宏州對緬甸生豬進出口的生意，日均進出口上百頭生豬。這是順子淘到的第一桶金。

順子入行根雕，其實是誤打誤撞的結果。2006年，順子接手了別人用來抵債的根雕生意，不想由此打開另一條創業路。

或許是天命使然，順子很快為大小小、奇形怪狀的木頭所癡迷，並時常向木雕師傅、行業人士、朋友甚至顧客請教木雕知識，久而久之，竟成了一個熟知根雕知識的行家裡手。根雕店的生意也火了起來，一年後順子已擁有了自己的根雕工廠。2009年後，瑞麗紅木傢俱行業迅速壯大，「政府主導的產業你不做，你要做什麼？」在一位朋友的啟發下，順子果斷決策，全力介入。

致富思源 感恩瑞麗

「我是瑞麗人，我愛瑞麗！」與記者的交談中的順子，不時流露出對瑞麗的感恩之情。



■順子對紅木產業十分鍾情，解讀自己的作品時眉飛色舞。香港文匯報記者丁樹勇攝

邊鎮放異彩 探索跨境經貿互動

從德宏州府芒市夜入瑞麗，迎賓大道寬闊平直、華燈齊放，現代化氣息濃郁；搖曳的象腳鼓樹整齊排列在路旁，熱帶風光湧入眼簾；尖頂紅瓦的建築群錯落有致，異國風情撲面而來，一座邊境中心城市已具雛形。

上午9點，距記者下榻的賓館不足百米的瑞麗珠寶步行街已人聲鼎沸，緬甸珠寶商人彭覺品嚐着妻子煮好的咖啡，操着不太熟練的漢語，在自己請來的旅居緬甸的華僑翻譯下，與記者開始了交談。48歲的彭覺曾是緬甸仰光大學的教授，從擺地攤開始到如今已擁有兩家珠寶店，並從緬甸帶來了大批緬甸人，「在瑞麗擺攤的有2,000多家，租下櫃檯做生意的有400多家。」當上了緬甸商會會長的彭覺語氣中流露出來的是滿足與自豪。

地域的相鄰性、經濟的互補性、文化的相似性，使瑞麗已不僅僅滿足於外貿功能，探索邊境地區中心區域互動型、國際性的城市化實現路徑，成為瑞麗開創城市化推進的「沿邊時代」，搭建跨境經濟合作新平台的動力。

按照瑞麗試驗區的規劃，德宏優化城鎮佈局和人口分佈，打造瑞麗(市)龍川(江)國際口岸城市群，在中國西部沿邊地區率先實現邊境重鎮建設目標。於是，人口與資本



■緬甸珠寶商人彭覺(左)與本報記者相談甚歡。



■牛車選美是中緬兩國的傳統習俗之一。

的快速聚集，成為首當其衝的「造城元素」，「瑞麗的18萬人口中，城市常住人口有11萬；而外來人口佔到了7萬。」陪同記者小張掰着指頭如此算來。