口岸重開 翡翠業者回流 客流量大增

邊城瑞麗 在恢復中重現繁華

位於中緬邊境的瑞麗，是一個常住人口介於20萬至30萬的小城。得益於珠寶貿易，大量從業者在這個約只有香港島1/3面積的邊城城區聚集。在過去的兩年中，瑞麗因多次爆發關聯境外疫情而屢屢封控，造成大量從業人口選擇離開。今年1月8日內地口岸全面開關，那些曾經離開瑞麗的珠寶商人開始陸續帶領團隊重新回歸。35歲的李鵬是「大俠翡翠」的創辦人，其團隊高峰時曾多達150多人，開辦了12個直播間。疫情重創之下，李鵬攜團隊出走廣東，一年後重回瑞麗。經受疫情磨練，其經營理念也由「一味求大」轉變為「先做精再做大」。

◆文/圖：香港文匯報記者 丁樹勇 雲南瑞麗報道

掃碼看片

◆在樣樣好電商基地直播間，主播忙得不亦樂乎。

◆作為瑞麗第一批從事電商直播帶貨的主播之一，牛磊見證了瑞麗珠寶直播行業的全部發展進程。

主播：瑞麗「人貨場」優勢顯著

牛磊2016年入行珠寶直播行業，算是瑞麗第一批從事電商直播帶貨的主播之一，見證了瑞麗珠寶直播行業的全部發展進程。入行初期，瑞麗的珠寶直播帶貨處於「走播」的初級模式，主播持手機遊走於翡翠飾品攤檔，隔着屏幕向客戶展示貨品，與攤主討價還價，收取成交價10%的手續費。「當時的走播模式遭到許多攤主的排斥，許多時候只能到熟人、朋友的攤檔直播。」

2017年，瑞麗珠寶直播發展迅猛，牛磊有了自己的直播間。由於有了前期的流量積累，加上自己善於與人交流的天賦，牛磊的直播帶貨一度風生水起，打造了多個百萬粉絲賬號，創下了單場直播觀看量800多萬人次的行業紀錄。

2021年4月，瑞麗一批珠寶直播從業人員出走，牛磊也到了廣東四會，摩拳擦掌準備大幹一場。沒想到的是，由於「人、貨、場」發生了變化，曾創下行業紀錄的牛磊「敗走了麥城」：一場歷時4小時的直播，居然沒有賣出一件貨品，剃了光頭。「信心遭到前所未有的打擊，情緒一落千丈，甚至產生了改行的念頭。」

半年後，「水土不服」的牛磊回到瑞麗，雖然彼時珠寶直播尚未復工復產，牛磊還是走到空曠的街頭，叫着不時遊走於街頭兜售貨品的緬籍貨主，當街做起了直播。

回首這段經歷，牛磊表示，翡翠直播行業講究「人貨場」，而瑞麗有不少緬籍貨主、靠近源頭的貨源和地處中緬邊境的人、貨、場優勢，是珠寶行業難得的資源。

夜幕降臨，瑞麗的諸多珠寶直播基地熱鬧起來。李鵬設立在樣樣好電商基地的5個直播間中，主播與客服忙得不亦樂乎，隨着一件件翡翠首飾線上成交，直播台前的緬籍貨主臉上難掩興奮的神色。

李鵬的父親李振慶是瑞麗第一代翡翠工匠，是「瑞麗工」的領軍人物之一。身為「翠二代」，李鵬十八歲起隨父學藝，並在自家開辦的翡翠店積累了翡翠知識。2016年起，電商直播進入珠寶玉石行業，李鵬邀約一些業內夥伴組建了自己的團隊，將線下實體店搬到了線上。

李鵬的電商直播團隊全由年輕人組成，有着「初生牛犢不怕虎」的闖勁，而且年輕人接受新事物較快，遇到問題大家一起商量解決，有了體會大家一起分享。在這種火熱的勢頭下，至2019年初，李鵬的團隊已發展到150餘人，擁有12個直播間、20餘名主播，銷售業績節節攀升。

封控無收入裁員 出走廣東再創業

2020年疫情襲來，而讓李鵬真正感知到疫情的影響，始於當年9月的第一次封控，邊城瑞麗的社會運轉被迫按下了暫停鍵，珠寶直播行業也戛然而止。隨之而來的，則是物流受阻、貨源受限。接下來的遭遇更令其始料未及：直播停止了，團隊失去了收入來源，但那麼多員工的工資要照常發放，僅這個就是一筆不菲的開支。李鵬漸感無力，後來甚至感到不堪重負，無奈只好裁員，人員規模縮減至半數。

2021年4月，瑞麗再次經歷疫情封控後，大批翡翠行業人員離開瑞麗，轉戰廣東平洲、四會、揭陽及雲南騰沖、盈江。李鵬也率領一半人員奔赴廣東珠寶集散地四會，意圖重起爐灶另開張。

李鵬在四會的創業之路並不平坦，人生地不熟帶來的一系列難題，令他們舉步維艱：招聘客服只能網上發帖、初來乍到沒有貨主、流失的流量只能重新慢慢積累。對於這段經歷，他概括為「又把創業初期的路重走了一遍」。

獲知行業復常 率團隊返瑞麗

2022年4至5月間，從瑞麗有關部門和電商基地赴四會看望他們的人員口中，李鵬得知瑞麗疫情得到有效控制，社會生活重啟，珠寶直播行業也復工復產，他便攜團隊第一時間返回了瑞麗。

細究重返瑞麗的原因，李鵬不假思索脫口而出：「除了瑞麗已是第二故鄉、故土難離之外，更看重政府復工復產的決心！」返回瑞麗後，雖然再次因疫情經歷了多輪靜默管理，但珠寶直播一直持續，快遞也沒停，基地還安排人上門收貨，檢測、打包、物流等服務仍正常運轉。他的直接感受是：回歸的商家、貨主、貨品數量日漸增多，市場開始重拾信心。

李鵬在這幾年最大的收穫，是在磨難中得到歷練，經營理念也有了新的飛躍，且更趨理性。「那時只是一味求大，150餘人的團隊還嫌不夠。並未認真思考過市場的變化。」回憶疫情前的擴張經歷，李鵬坦言當時的市場環境更好，人們的消費底氣更足、消費熱情更高。如今他明顯地感知到了疫後珠寶翡翠消費發生新變化：成交率、購買頻率明顯降低，高端貨品銷售更難。面對市場變化，李鵬也在更新自己的經營理念，將「一味求大」改為了「先做精再做大」。

▶面對市場變化，李鵬也在更新自己的經營理念，將「一味求大」改為了「先做精再做大」。

◆顧客在樣樣好電商基地的線下交易市場挑選珠寶。

春節酒店一房難求

瑞麗某酒店總台服務員郭小姐表示，去年12月內地疫情防控政策優化調整以來，她所服務的酒店入住率已呈日益增長趨勢，距春節前十餘天預訂率僅達60%，當時她認為旅遊業和復甦尚需時日。

然而，春節期間的酒店入住率卻遠超郭小姐預料。從正月初一至初五，儘管房價漲了兩三倍，但酒店天天爆滿，一房難求；初六後也僅空餘兩三個房間。郭小姐說，她所在的前台崗位，兩名服務員輪流值班，一天都沒有休息，而且上班時較平時更忙。就連春節期間已安排休假的保潔員，也被臨時調回加班，打掃收拾客房的工作量，也較平時更大。郭小姐感嘆：「我入行以來第一次碰到這樣的情況！」

郭小姐供職的酒店毗鄰泛亞國際商貿城，算是瑞麗的繁華地帶。她表示，通常靠近珠寶玉石賣場的賓館酒店，生意相對好一些。對於春節期間入住率猛增的情況，她認為，由於防控政策優化調整，遊客少了許多出行限制；加之人們的出行願望變得更為強烈，而且春節放長假，出遊人流猛增也是正常現象。在她看來，雖然春節後酒店入住率可能有所降低，但瑞麗旅遊業、餐飲住宿業的恢復仍然值得期待。

上午11點，姐告國門廣場兩側停滿了轎車，人流也多了起來。廣場一側，較平時多了一排臨時攤檔，售賣的小商品既有來自緬甸的翡翠飾品，也有東南亞食品。澳洲商城內，顧客挑選着心儀的免稅商品。

一對年輕夫妻帶着一雙年齡相差不大的女兒，挑選了一組羊駝玩偶和一組貴賓犬雙胞玩偶。這對年輕夫妻表示，雖然居住在瑞麗主城區，與姐告僅一橋之隔，但已三年未到訪。此行既為一對女兒購買小禮品，也為到久違了的姐告走走看看。

◆防控優化後，郭小姐供職的酒店迎來一波又一波的客人。

國門一側的小巷內，是一條自發形成的東南亞商品固定攤檔，來自緬甸、泰國和越南的特色食品、藥品和膏藥等異國商品，擺滿了董小姐的攤檔，不時有客人購買。三年來，姐告因疫情多次封控，董小姐只能在家通過微信售貨。防控優化後，她第一時間恢復了自己已經營多年的攤檔。

攤販：客人光臨貨不夠賣

讓董小姐沒想到的是，春節期間國門廣場的客流大幅增加，雖然天天出攤，但「客人來了，卻沒有貨賣」。

董小姐解釋說，2020年疫情爆發時也適逢春節，備了不少貨的她，遭遇了生意的冷冬，準備大賣的貨品，卻因疫情不能出攤，一件也沒賣出去，過了保質期的食品只能丟棄。今年春節她也不敢進太多貨，卻沒想到一下有了那麼大的人流量，直呼始料未及。

電商基地改建 入駐免租3個月

香港文匯報記者下榻賓館鄰近的數個珠寶玉石賣場燈火輝煌，一個個直播基地裏、一個個櫃枱前人頭攢動，成交的吆喝與歡呼此起彼伏，主播的激情點燃了瑞麗的夜晚。

樣樣好電商基地改建後的新樣貌令人眼前一亮：新建的基地大棚，多個櫃枱成排展開，珠寶直播緊張有序。總經理蔡鑫介紹，2022年2月，在歷經多次封城，瑞麗珠寶界人士處於「往何處去」的迷茫之中時，基地下決心投資2,000萬元人民幣，改造提升基地直播環境，敲響珠寶直播行業復工復產「第一錘」，新建改建直播間40餘個、櫃枱1,300餘米，新的環境與硬件設施，更適應行業發展。

改造升級的基地免除場地租金3個月，免除技術服務收費，啟動創業基金幫扶，並提供免費晚餐，入駐商家可零成本創業。一系列「幫扶式復工」舉措，猶如為市場注入了「強心針」。

2022年5月，基地一期改建完成，適逢瑞麗珠寶直播行業復工復產，出走的商家紛紛回流。蔡鑫說，預計一年的商家入駐目標，不到兩個月就得以實現。公司組織拍攝的六集紀錄片《何日君再來》，系統介紹瑞麗全面復工復產情況，也引起了熱烈反響。

「與其說是基地提振了商家信心，不如說商家給了基地更大的決心！」蔡鑫說，受到商家紛紛入駐的鼓舞，基地又持續進行二期、三期改建工程，預計全部完成，將投入資金超過5,000萬元人民幣。