青春上善好活法

豹变

长三角一体化引发产业回流 白色浪漫"牵手"红色老区

被婚纱改变的小镇

丁集婚纱小镇一角，以及在婚纱门店工作的年轻人。 中青报·中青网记者 王 磊/摄

中青报·中青网记者 王海涵 王 磊

23岁的王克荣有着比同龄人更多的耐心和出众的表达能力。在她家240多平方米的夫妻店一楼100款精致、绚烂的婚纱前面，王克荣一会儿向顾客热情地介绍婚纱的价格和种类，一会儿到柜台前核算货物和价格，忙前忙后。

原来，这段时间正是冬季婚纱上新销售的季节，王克荣的门店也迎来了四面八方外地商户的批量定购。

王克荣的家乡丁集镇，位于革命老区安徽六安，现在因"婚纱"而闻名全国。统计显示，在这个常住人口5万余人的皖西小镇，已汇聚婚纱礼服行业及上下游产业链企业500余家，其中生产经营企业400余家，线上电商销售店铺600余家。婚纱礼服产业年产值达24亿元，婚纱礼服年发出量近500万件，日均婚纱礼服发出量约1.3万件。

接回老乡，建起婚纱小镇

干婚纱，王克荣可不是新手，之前她追随自己的小姨，到江苏省苏州市虎丘婚纱城的一家工厂担任电商平台的客服，每天盯着电脑屏幕和天南海北的客户打交道，掌握了一定的销售技巧。为了进一步提升自己的销售能力，了解产业全流程，她闲暇时走进生产一线，看工人如何手工缝制婚纱、制作花边，或是帮忙打包发货。在这个行业有了一定基础后，去年4月，她和之前在上海物流行业打拼的丈夫在镇上开了家婚纱门店。她也从婚纱行业服务后台走到了销售前端。

可以说，丁集镇的婚纱产业和600多公里外的苏州虎丘有密不可分的关联。20世纪90年代，苏州虎丘形成了规模较大的婚纱城，吸引了大批丁集人前来务工。婚纱城内，有70%的商户来自安徽，其中又有70%来自丁集镇。今天，在苏州虎丘，很多商家仍打着"丁集婚纱工厂源头店"的宣传名号，丁集的影响力可见一斑。

不过当年，虎丘的婚纱工厂大多以作坊的形式存在，很多"隐藏"在自建房二楼三楼，拉上窗帘就生产，存在消防隐患。

2018年，苏州对产业结构进行调整，同年5月，启动"331"专项行动——整治出租房（群租房）、电动自行车、"九小场所"和小微企业等领域的突出火灾隐患。

于是，来自丁集的婚纱从业者开始向老家转移。借此机会，2019年春节，六安市、裕安区政府部门主动作为，开展"接您回家"活动，人社部门组织包车，集中接回了一批批决定返乡二次创业的老乡。

丁集镇党委书记王磊介绍，婚纱行业门槛低，没有过高的技术要求，有技术的老乡，买个缝纫机，就能带着亲戚一起干。2018年左右，丁集随处可见婚纱作坊，一夜之间房租暴涨。为了规范管理，政府打造点状工地和小园区，成立婚纱产业办公室，引导产业集聚，收集、解决商户的现实诉求。

为了推动产业升级，2018年，丁集镇政府引来安徽浙东集团投资建设并运营婚纱特色小镇，但一个现实的问题是，企业对于投资回报率尚不确定。

当时，丁集镇与安徽浙东集团约定进行"摸底认筹"：有意愿的商户缴纳1万元定金，认筹购买100平方米，3个月之内若认筹面积达到10万平方米，企业方就进行投资，若没有达到这一数字，合作终止。

出乎大家意料的是，仅用4天多时间，认购面积就达到35万平方米，政府相关部门随后进行营业资质筛选。2018年6月，丁集镇政府正式和安徽浙东集团签订战略合作协议，启动丁集婚纱特色小镇项目，总体规划面积约3.15平方公里，建设周期约6年，分3期建设。

2020年年底，占地面积120亩的一期丁香园项目建成投入运营，包括小镇客厅、婚纱文化长廊、婚纱生产、展销以及辅料生产厂房等。当年，双方再次签订协议，进行产业布局调整，决定让一期业态回归生产制造，后期再延伸拓展销售、展示、婚纱摄影等配套业态。

"创二代"接续奋斗，为产业赋新能

婚纱小镇一期落成的那一年，95后田启飞回到小镇开店了。

田启飞学的是营销与策划专业，2017年大学毕业后，曾在北京的互联网企业打工。2022年10月，他投资8万元成立六安红袖添香婚纱礼服有限公司，主营婚纱礼服和童装生产，也算继承了母亲的衣钵。

57岁的母亲田绪秀也曾在苏州谋生。20世纪90年代初，她在亲戚开的厂里当缝纫工，一个月就能有5000多元收入。

此后，她和亲戚凑了10万元，在当地婚纱城租下一处偏僻的门面，开起了小工厂。她记得，2009年，工厂一年纯利润有120多万元。"每年的销售旺季在4月、5月、9月和12月，经常能看到外地来批量进货的商家。工厂都是计件工资制，手快的年轻人，一个月挣一万五千元，不是问题！"她回忆。

2018年，田绪秀从苏州回到丁集，她的手艺没有荒废。当儿子田启飞提出创业的想法时，她十分支持，将裁剪、手工等一整套工艺倾囊相授。

2022年年底，田启飞自主设计生产的第一套婚纱"4198号晚礼服"上市，他觉得很有成就感，认定能"卖爆"。

没想到，现实泼来一盆凉水。一个月只卖出不到400件。田启飞没有灰心。今年开始，田启飞报名参加了当地举办的电商运营培训班，研修网店运营技巧，随后付诸实践，开设了两家网店，分别售卖童装和礼服，上架产品近200款，平均每天能卖出10余件，夏天生意最好。

跟着丁集人一起从苏州"回流"的，还有一些外乡人，他们是丁集人多年的生意伙伴，专门为婚纱生产提供辅料，构成了产业链中不可或缺的环节。因为大客户的转移，他们索性跟着搬了过来。

早上8点到晚上6点，这是31岁的韩宇的工作时间。记者到访时，他正和客户比对绣片和花型。2014年，来自江苏淮安的他正式入行，在苏州虎丘开了辅料店。因为各类辅料产品分布在不同地区，没有形成集中的市场，早年他和父亲奔波在苏州和浙江、广东之间的路上，从城市市场到农村作坊，挨家挨户寻找货源。现在，父亲完全把生意交给了韩宇。

2018年4月，韩宇干脆将苏州的店铺搬到了丁集镇，主营布料、饰品、蕾丝3种产品，销售量最大的是下裙面料。过去和他一起在苏州开店的5家亲戚，有3家都跟着搬到了丁集。

目前，韩宇为镇上30多个厂家供货，客源相对稳定。他也逐渐适应了六安当地的风土人情，妻子在店里负责销售、配货。2021年，他的小女儿在这里出生。业余时间，他还和镇上的年轻人组成"婚纱队"，参加丁集镇政府举办的篮球赛。韩宇觉得，自己就是一个丁集人，已彻底地融入这里。

从全产业链"闭环"到进军国际市场

与韩宇一样，90后张凤奎也是一个从苏州流入到丁集镇的外乡人。

"可以说，足不出镇，在这里就能基本搞定生产的各项需求。"张凤奎表示。比如，面料紧缺时，他骑着电瓶车在小镇逛一圈，就能方便地买到便宜物料。他算了一笔账，一卷婚纱面料，每米比苏州市场便宜一元左右。这些天，他带着工人加紧赶制秀禾服、婚纱、敬酒服。眼下，他的网店月均销量3000件左右，8个客服轮流值班。

如今，丁集婚纱产业不仅实现了全产业链"闭环"，还将产品销往海外，开始了进军国际市场的征程。

六安市婚纱礼服协会会长许昌应年届七十。作为较早回归丁集的"创一代"，许昌应为在广州和苏州做外贸的儿女做订单加工，产品远销墨西哥、印度、马来西亚等国家。今年12月初，许昌应刚刚为墨西哥的商家制作了200多套婚纱。

2017年从苏州回到丁集镇后，80后梁业虎延续了自己的外单加工生意。他创办六安市纱意轩服饰有限公司，与苏州一家大型婚纱企业长期合作。对方派单，他接单加工，每年出货约4万多件礼服，发往美国和欧洲，年销售额1000多万元。

梁业虎的企业有40多人，仅车工就有26人。他曾经在苏州一家外贸工厂里做裁剪工，熟悉不同版型和制衣流程。据他介绍，国外圣诞节过完，他们就会迎来外贸订单加工旺季，要从来年1月忙到5月，有时一天要发货2000多件。

"外贸订单的流行色和国内迥然不同，涵盖咖啡色、绿色、酒红色、黑色和紫色等近200种颜色。"梁业虎可以从订单的变化判断出国外客户的流行喜好——去年流行深绿色，以亮片、缎布材质为主。今年整体流行淡绿色，大多是网纱、蕾丝面料。

90后谢正亮则是小镇为数不多在海外建仓储、自产自销的老板。2018年8月，他从苏州回到丁集创办公司，销售婚纱、礼服和鞋帽。第二年，他在美国租赁海外仓储空间，方便退换货和盘算库存，再依托亚马逊平台直销美国的个体户和商店。

谢正亮大学学的是电子商务，在省会合肥招聘了第一批业务员，后来又从六安招募了一批。公司经常对业务员进行培训，提升英语能力和沟通技巧，熟悉账号运营、上架产品、售后沟通等环节。"海外客户对材质面料和做工要求高，如果某款产品在店铺里6个月不出一单，就会被更新替换。"他说，去年4月，一款婚纱卖出1000余件，让谢正亮十分兴奋。

据了解，目前丁集镇已有外单生产企业20余家，年订单量有40余万单，年产值达1亿元，成为婚纱产业的重要组成部分。

直播风吹进婚纱小镇

"这款婚纱是泡泡袖，腰间设计为花瓣型，小个子和高个子姐妹，都能驾驭得了这一款式。而这款主打一字肩倒三角款式，背部有立体的可拆卸蝴蝶结，如果有姐妹喜欢的，可以截个图……"记者到访当日，在婚纱小镇客厅二层集中展示区，85后李杨欢在直播中解答客人关于款式和价格的问题。她在试衣间、T台之间穿梭，腰上挂着黄色保温水杯，渴了就放下手机直播架，拧开杯盖喝上两口。

李杨欢曾和朋友合伙开过饭店和超市，2019年接触直播行业，并去专业机构学习过。今年5月，她应聘来到安徽浙东集团。上岗前，她和同事前往当地婚纱工厂参观学习。她用3天时间记住了各款婚纱产品的材质、原料、款式和特点。现在，她在直播时可以详细地介绍重工婚纱（指制作工期比较长并且工艺复杂的婚纱——记者注）的砂层、拖尾、裙摆、亮片、烫钻、珠绣等细节。

安徽浙东集团工作人员李季介绍，公司目前有3位专职主播，每天在抖音直播，不仅介绍精品婚纱，也将小镇婚纱特色产业宣传出去，让更多的网民了解丁集婚纱。

在婚纱小镇里，越来越多的年轻人瞅准了直播行业的风口和商机，开始试水直播带货，很多从事直播行业的外地人也慕名而来，将目标锁定在婚礼服产品上。

"销售电商应该和源头工厂紧密配合，缩短生产与发货环节之间的距离，这样才能提高效率，扩大销售。"蔡文豪是河南省周口市人，之前在郑州从事儿童礼服电商运营，因为进货来到丁集，发现这里聚集了大量加工厂和外贸代工厂。他顺便走进工厂开了几场直播，发现销售不错，于是萌生了来丁集发展的想法。

今年5月，他带着公司团队整体落户丁集。刚来时，他住在六安市区，每天来到丁集的工厂里搞直播，他挨家挨户上门寻求合作，一天车程往返100公里左右。当地政府得知情况后，为他对接创业场地、办理相关手续。

在他看来，当地干部"没有任何架子"，一心为婚纱产业发展服务，对外来创业人员很是支持。"不仅引荐我们和更多厂家认识，还推荐我们入住镇里的人才公寓，并给予价格优惠。"

为创业者解决后顾之忧

王磊告诉记者，镇上曾作过粗略的统计，2015年之后，外来人口数量明显增加，2018年之后，数字陡然上升。这些年来，超过一万人涌进了丁集镇。

在众人期盼的目光中，城乡教育共建模式开始在丁集得到应用。2021年8月，为提升丁集镇教育水平，缓解周边群众子女上学压力，六安市第九中学与丁集学校对接共建，引入六安九中优质资源，实现统一管理，统一教学进度、统一命题考试、统一教育教学评价等，优先录取学区内的婚纱企业务工人员子女。

2023年6月6日，另一则好消息传来——丁集学校纳入六安市第九中学教育集团，进行集团化办学，在保留原校两栋宿舍楼和一栋主教学楼的基础上，投资1.2亿元重建校园。

今年9月，占地140亩的六安市第九中学教育集团丁集学校正式启用，这所高标准、智慧型、现代化的九年一贯制学校配套餐厅、多功能报告厅、运动场、智慧化功能室等区域，每个年级招收6个班学生，带动区域内乡村学校协同发展。

王磊还介绍，这些年，有10余家之前在苏州虎丘经营的饭店，跟着婚纱企业一起搬到了丁集，有的甚至连名字和招牌都没有更换。同时，十几家奶茶店相继在小镇开业，目标群体为在婚纱企业工作的年轻人。

只有走出去，才能引进来、卖出去

记者注意到，丁集的交通要道两旁，各企业摆出的招工信息牌排成了长队，有些企业的门口，也放置着招工信息牌。显然，招工难几乎是所有受访企业的共同痛点。

张凤奎介绍，每一年，消费者对于款式、颜色、图案的喜好都在发生变化。这阵子，卡其色、黑色、香槟色礼服卖得火爆；前两年，用于拍毕业照、晚会表演的礼服则卖得比较好。

"根据不断变化的市场行情，每个季节都要设计新款，迫切需要熟练的缝纫工。我们探讨交流市场行情时发现，招工难、缺乏设计师是大家反映的共同难题。"他分析道。

记者了解到，在小镇的门店和工厂里，大致存在三类工种：缝纫工包括机位工和车位工，是制衣的关键工序；排花工则负责钉衣服上的花样；手工工人为衣服钉上亮珠等装饰，同时检查线头。只有大型的企业会购买电脑绣花机，批量生产礼服上的花朵、花边等辅料。

"生意红火时，有老板自费前来培训学校学习手艺，当人力供不应求时，老板自己都得加班到深夜。"六安市丁集职业技能培训学校负责人王坤解释了招工难的原因：一方面，行业用工季节性明显、市场流动性大，淡季时大家手头没活干，旺季时企业拼命招人，工人工资能开到每月1万多元。另一方面，行业做工辛苦，有人吃不了苦，中途退出。90后、00后想干轻松一点的活，不愿意在厂里加班加点。

为了留住人才，政府部门也打出政策组合拳——招商引资奖补政策，给予落户企业购房补贴和租房补贴，加强与银行等金融机构合作，推出"婚纱贷""惠商纾困贷"等金融服务，同时对园区内符合条件实体经营店铺按月给予奖励。

王磊感慨，如今，新一代创业者走到台前，婚礼服产业进入了新发展阶段。更多的年轻人不再守着固定的门面、作坊谋生计，在搞好生产的同时，更加注重运用新的媒体、新的方式营销。他发现，这阵子，镇上很多商户都自发开设了展厅，展出最新款式的精品婚纱，借助灯光营造出如梦如幻的艺术效果，以此提升门店吸引力与品牌影响力。

近年来，在丁集镇，有个约定俗成的工作安排——党政干部平均每两个月前往苏州一次，和当地婚纱礼服企业座谈交流，了解产业发展最新动向，开展招商走访。在王磊看来，那里是丁集婚纱产业发展的源头，只有不断学习交流才能找到产业发展的方向，看到自身的不足。"未来，一定要借势加强与长三角地区的交流合作，闯出'小乡村·大产业'的婚纱产业高质量发展新路径。"

而年轻的田启飞则有更大的"野心"。他一直在琢磨，如何提升产品工艺和自己的英语水平，经常看《新闻联播》的他下定了决心，未来要将小镇上的婚纱卖到"一带一路"共建国家。

了不起的青春小店 安徽六安

微心愿

江苏韭田创客空间有限公司团支部书记 陈瑞

作为凝聚青年、联系青年、服务青年的共青团"门店"，江苏韭田创客空间有限公司旗下人才公寓采用"团干部+志愿者"服务模式，建立创新创业基地，为青年人才创业搭建平台、做好服务；开展"慰问老党员、关怀暖人心"等志愿服务，让青年人才与老党员近距离交流；每年积极参与"爱心一元捐"、无偿献血等爱心活动，切实履行社会责任。未来，江苏韭田创客空间有限公司团支部将紧密围绕青年人才学习、工作、生活等方面的需求，持续探索引导青年的方式方法，真正服务青年人才在江苏常州"两湖"创新区的发展战略中贡献青春力量。

浙江农商联合银行团委书记 经青

浙江农商联合银行团委高站位开展主题教育，高水平组织青年理论宣讲，持续加强青年员工思想政治引领，紧扣中心大局，深度参与全省青春助力乡村振兴带头人"青牛奖"寻访、"农村青年创业伙伴计划"，连续4年举办"农商青年说""我与行领导面对面"等活动，不断提升团组织和团员青年对中心工作的贡献度；组建青禾俱乐部，开展"青禾·好声音""青禾·连连看"等活动，搭建青年人展示平台，扩大青年人"朋友圈"，着力增强青年员工的归属感幸福感。未来，浙江农商联合银行团委将实施"青春铸魂""青春建功""青春赋能""青春强基"行动，为浙江省"两个先行"和浙江农商银行系统实现新飞跃贡献青春力量。

团四川省凉山彝族自治州委书记 周乐燕

凉山共青团围绕中心、服务大局，团结带领全州团员青年在推动凉山高质量发展的实践中建功立业。一是增添志愿服务"热度"。凉山彝族自治州29.46万名注册青年志愿者投身护林防火、禁毒防艾、移风易俗等志愿服务项目和火把节等城市志愿服务活动，服务时长逾214万小时。二是提升青年发展"高度"。实施"直播带岗"、千人电商直播人才培育、"青创计划"等帮助创业青年；开展"青耘中国"直播助农活动191场次，青年交友联谊活动吸引了2375名单身青年参与。三是服务青少年成长有"温度"。开展"我要上大学"等助学项目，资助2516名学生；在易地搬迁安置点等地开展感恩教育、亲情陪伴、自护教育等活动2.1万场次。

团黑龙江省双鸭山市委副书记 魏长钰

团黑龙江省双鸭山市委坚持"为党育人"的主责主业，充分发挥"青年讲师团""红领巾巡讲团""红领巾讲解员"作用，用党的科学理论武装青少年，全面提升青少年政治理论素养；坚持"服务大局"的担当作为，与市总工会联合挂牌成立了"双鸭山市青创中心孵化基地"，入驻孵化企业13家；牵头发起双鸭山、佛山"两山青创合伙人"计划，设置农业、新媒体、国际贸易三大板块，组建双鸭山、佛山、香港、澳门四地青年合伙人队伍，成功举办"两山青创合伙人"暨青年企业家清华大学研修班；始终把志愿服务作为实践育人的重要载体，持续开展"青春暖流行动""暖冬行动""保护母亲河""倡导绿色文明出行"等志愿服务活动，通过志愿服务净化人、锻炼人、培养人，着力塑造青年一代的政治信仰、思想观念、价值理念。

社址：北京海运仓2号 邮政编码：100702 电报挂号：5401 国内统一连续出版物号CN 11—0061 邮发代号1—9 报价：每月33元 零售：每份1.8元 广告许可证：京东工商广登字20170074号 客户订阅电话：11185 中国邮政报刊在线订阅网址：BK.11185.CN