

婚紗小鎮產業升級 助全球新娘織幸福夢

位於安徽六安市的丁集鎮，這座以「婚紗」為名片的特色小鎮，不僅構建了一條年產值逾24億元（人民幣，下同）、帶動1.5萬人就業的「幸福產業鏈」，更通過服裝製造與數字經濟的深度融合，實現了從傳統代工到品牌出海、從單一品類到多元拓展的華麗轉身。丁集的故事，是小城擁抱大時代的縮影，亦是中國式現代化在縣域層面的生動註腳。



■西式白色婚紗。

探訪當日

上午9點的丁集鎮，縫紉機的沙沙聲此起彼伏，裁剪、縫紉、釘珠……一件件精美的婚紗禮服在這裏誕生。對於年近7旬的丁集鎮商會會長、新時代婚紗廠創辦人許昌應而言，這聲音是他奮鬥半生的交響曲，更是家鄉從沉寂走向繁榮的時代回響。

政府支持解困境開創新局面

許昌應的故事，始於上世紀90年代初的江蘇蘇州。彼時，改革開放的浪潮席卷全國，許昌應一家外出務工，憑藉勤勞與智慧，在蘇州虎丘的婚紗作坊裏扎下根來。「那時候在虎丘，滿大街都是我們六安口音，根本不用講普通話。」許昌應回憶道，約10年左右的時間，靠着「親戚帶親戚，朋友帶朋友」的模式，丁集人就在虎丘形成了龐大的產業群體。在「虎丘婚紗一條街」，街上的生意人近70%來自安徽六安，其中又有70%是丁集人。許昌應作為其中的代表，從1992年開門店到招工擴大規模，直至創辦婚紗廠做起了老闆。

然而，異鄉的打拚終究有其局限。2010年左右，當地婚紗產業出現招工難等問題，加之上有老下有小的牽掛，「我和我老婆商量，決定回家試試。」

許昌應成為丁集



鎮婚紗產業返鄉創業第一人。

創業之初，許昌應頗為舉步維艱。沒有物流，沒有快遞，成品婚紗全靠大巴車和老鄉的肩膀，一趟趟帶回蘇州銷售。「那幾年真是苦，起早貪黑，就為了趕晚上的大巴車。」他感慨說。到2012年，在當地政府部門支持下，情況開始好轉，許昌應順利買下30畝地建新廠房，開始擴大生產。

許昌應的先行一步，為後來者作了示範。2018年，因蘇州當地加快推進傳統產業升級，搬遷成為許昌應等許多虎丘婚紗店老闆們必須面對的選擇。恰逢國家大力實施鄉村振興戰略，六安市政府敏銳捕捉到蘇州婚紗產業轉移這一機遇，當年即啟動「接你回家」大型招商引資活動。「當地政府很鼓勵我們回家，一切政策都蠻支持的。」許昌應作為商會會長，見證了那場盛況：曾經在蘇州的幾百家婚紗企業，如百川歸海般湧回丁集，一時間鎮政府大院停滿了返鄉的貨車，場面蔚為壯觀。

在許昌應看來，這不僅是簡單的產業轉移，更是一場精準施策。當地政府與企業合力，投資超20億元規劃建設丁集婚紗特色小鎮。短短數年，一個集生產、展示、電商、旅遊於一體的現代化產業園區拔地而起。通過提供租金補貼、產業基金扶持、完善學校等基礎設施，小鎮吸引了500餘家上下游企業、600餘家電商店鋪集聚，將「人才在外、產業在外、稅收在外」的困境，轉變為「人才回歸、產業扎根、財富留鄉」的新局。

許昌應的兒子、女兒、女婿在蘇州等地經營着婚紗生意，而他和妻子則在丁集經營婚紗廠，一家人形成了「前店後廠」的聯動模式，並向高端定製轉型。「曾經是『跑量』，現在做的是精品，量小但利潤高，工人也從上百名精簡到二三十人。」許昌應說。在他看來，婚紗產業給丁集帶來的最大價值在於「富民」。「這個產業帶動了全鎮就業，工人月均收入六七千元，忙的時候能過萬。更重要的是，讓大家在家門口就能掙錢，還能照顧老人孩子。」許昌應說，如今的丁集鎮，超市、飯店、奶茶店遍布，夜晚燈火通明，與他剛回來時的冷清景象已有天壤之別。

丁集婚紗特色小鎮負責人張選高表示，「十四五」期間，婚紗小鎮主動求變：一方面，入駐企業全面擁抱電商直播、跨境電商等新業態，通過亞馬遜、SHEIN等平台，將「丁集製造」賣向北美、中東、歐洲、澳洲等國際市場。另一方面，推動產業向高端化、多元化升級，開拓了童裝禮服、新中式旗袍、媽媽裝等新藍海。同時，按照「全球化婚紗產業基地、世界級婚紗交易市場、中外婚俗文化大觀園」的構想，打造文旅、服裝製造齊頭並進的新模式。

打造文旅服裝齊頭並進模式

「這既是市場倒逼，也是主動轉型。」在張選高眼中，這種多元化布局，既有效增強了企業抗風險能力，也

為不同年齡、不同需求的本地勞動力創造了更多元的就業崗位。

丁集鎮簡介：

人口：5.98萬人

主要產業：婚紗禮服生產銷售

中國·丁集婚紗特色小鎮：

總投資21億元，總規劃3.15平方公里，核心區約1平方公里（1,400畝），2018年正式運營，截至目前運營面積超13萬平方米。

婚紗禮服產業相關數據：

集聚上下游企業500餘家，電商店鋪600餘家，超1.5萬名相關從業者。2025年訂單量突破500萬件，佔中國婚紗禮服市場約30%份額，年產值達24億元，電商板塊逾10億元，產品遠銷全球30多個國家和地區。



■中式禮服，各具特色。



■丁集鎮一家企業內，裁縫正在工作。



■丁集鎮一名婚紗設計師正在裁剪紙樣。