

从上蔡出发 走进世界衣橱 一根纱的“旅行日记”

全媒体记者 侯伟峰
通讯员 冯方方

一根纱,能走多远?

在上蔡县,答案是一段奇妙的旅程:它从纺纱车间出发,经过织布、成衣、制鞋等工序,摇身变成高档坯布、品牌时装、羊毛衫、袜子等,然后坐上集装箱,走向海内外市场。

从“一根纱”出发

9月21日,在河南大华纺织有限公司的生产车间里,机器轰鸣,上万根纱线在高速运转的织机上经纬交织,仿佛一场有序的舞蹈。

这家2023年落户上蔡县先进制造业开发区的企业,专注于仿真丝系列产品的研发与生产。经过特殊工艺加工的高端纱线,在这里被织造成高档坯布,源源不断地送往成衣和品牌服饰市场。

“这些高端纱线经深加工后,将作为核心原料织造高档坯布,进而制成各类高端成衣、品牌服饰。”该公司负责人郭高会说,企业生产的高端功能性纺织面料打破了区域供给瓶颈,实现了稳定量产和本地化配套,广泛应用于品牌时装、高端户外服饰、运动休闲装备等领域。

如果说大华纺织解决了“一根纱能做什么”的问题,那么河南聚邦纺织科技有限公司,则让“一根纱的旅程”走得更远——不用外购纱线,自己纺纱,就地制造终端产品。

从“一朵棉花”到“一件衣、一双袜”

2023年6月成立的聚邦纺织,推动上蔡纺织产业链由纱线这类中间产品向终端成衣产品延伸。在纺纱车间,原棉经多道工序被捻制成纱线。自产的纱线就地消化:一部分进入制衣车间,300台智能电脑编织机开足马力,产出针织衫片,经缝盘、后整加工成各类羊毛衫、针织衫;另一部分送入袜子车间,直接利用自产纱线生产袜子。

“棉花进厂,纺成纱线,再用纱线做成毛衫、毛衣、袜子,产品全部对外销售。从一朵棉花到一件衣、一双袜,全产业链都在我们自己的车间里完成。”聚邦纺织负责人于浩说,“现在我们的毛衫、毛衣和袜子直接出口,把上蔡的纱线穿到了国外的消费者身上。”

从大华纺织用纱线织造坯布,到聚邦纺织自主纺纱、全流程自产,上蔡纺织产业完成了一次关键跃升。

一条越织越密的“链”

如今,走进上蔡县先进制造业开发区,红柳树纺织、豫锦时装等30余家纺织服装、制鞋企业集聚成势,上下游联动、产学研协同的格局已经形成。

“我县坚持‘项目为王’,创新招商方式,从能力提升、精准对接、乡情引流等多维度推动项目招引与落地见效。”上蔡县先进制造业开发区

管委会副主任胥晓东介绍,面对招商新形势,上蔡县推动从“拼政策”向“拼环境、拼服务、拼保障”转变,“企业引得来,更要留得住、发展好”。

为了精准招商,开发区绘制了“三张产业链图谱”,围绕三大主导产业链深耕粤港澳大湾区、京津冀、长三角、闽东南四大区域,招商专班围着产业链图谱招商,服务专班围着企业转,配套跟着项目走,产业生态越织越密。

链条延伸,创新也在加码。上蔡县持续加大科研投入,培育创新主体,深化校企合作,陆续建成多家省级研发平台,功能性纺织新材料、新型环保纺织工艺实现自主研发,产品附加值和市场竞争能力稳步提升。

如今,开发区可实现年产纱线10万锭、坯布1亿米、纺织材料3万吨,年产各类鞋子1500万双。

一根纱,织出1.63万个“家门口的饭碗”

飞速流转的纱线,悄悄改变着本地百姓的生活。

随着纺织服装、制鞋产业日趋成熟,全流程本地化配套率持续提升,产业用工需求不断扩容。如今,开发区的产业工人队伍已扩充至1.63万人,越来越多的外出务工人员选择在家门口就业。

一根纱线,织出的不只是布匹,更是上蔡县从传统农业大县迈向新型工业化农村的图景。

赵龙: 扎根荒坡十余载 换来四季满园香



文/图 全媒体记者 方祥 通讯员 陈远志

9月26日,在泌阳县马谷田镇下河村赵龙家庭农场,一排排大棚错落排布,一串串葡萄沉甸甸挂在藤上,一派金秋丰收景象。

80后农场负责人赵龙穿梭在大棚里,修剪、分拣葡萄,忙个不停(如图)。

今年38岁的赵龙是土生土长的下河村人。十多年前,他回到家乡流转荒坡土地,靠种植林果闯出了一条致富路子。

为把果子种好,赵龙到多地学习实操经验,先后到新疆、郑州、济源等地实地观摩,重点学习大棚葡萄管护、温湿度调控、绿色防虫等技术。2014年,他回家乡流转村里荒坡,开荒整地、改良土壤、搭建大棚,经过两年试种摸索,2016年正式注册成立赵龙家庭农场。

在田间管理上,赵龙坚持绿色种植。农场多用有机肥改良土壤,不使用违禁农药、催熟剂和膨大剂,依靠杀虫灯、粘虫板等物理防治虫害。葡萄坐果后全部套袋,减少病虫害,保障水果品相。精细化管护下,农场葡萄含糖量可达22%,口感、品相都优于普通露天葡萄。

针对传统果园“忙一季、闲半年”的难题,赵龙摸索出循环采摘模式:5月到7月摘鲜桃,7月到10月收葡萄,11月到次年5月采草莓,农场一年四季都有鲜果上市,稳住了采摘客源。2026年6月,下河村举办鲜桃文化节暨桃王争霸赛,他培育的朱砂红桃获评优质果品。

如今农场占地136亩,建有葡萄大棚18栋、草莓大棚9栋、朱砂红桃实验田30亩。

好品质带来好销路。如今,赵龙和7家快递公司合作,让果园的鲜果从地头打包直发全国各地。农场每年接待采摘游客15万人次。农场先后获评市级示范家庭农场、郑州果树研究所高标准葡萄实验基地、省农广校田间实训基地,经常接待周边农户前来观摩学习。

农场发展起来,赵龙也不忘带动乡亲致富。他常年雇用本村留守村民务工,安排不少村民在农场就业增收。周边种植户前来请教种植难题,他毫无保留,把修剪、施肥、大棚管理的实操经验分享给他们。

“我就是个种地的,把果子种好,带着乡亲多挣点钱,就是我的想法。”赵龙说。接下来,他打算继续改良种植技术,引进优良果树品种,规划新建智能温室大棚,踏踏实实把果园做大,为家乡发展贡献一份力量。

黄旭:立体种养促增收

文/图 全媒体记者 张子豪
通讯员 胡文锋

金秋时节,硕果盈枝。9月23日,在汝南县古塔街道冬枣种植基地,一座座温室大棚整齐排列。棚内,一串串冬枣挂满枝头,青中透红,长势喜人。农户黄旭穿梭在果树间,采摘已经成熟的冬枣,脸上满是丰收的喜悦(如图)。

据了解,这片冬枣大棚最早由黄旭的父亲一手创办。后来,黄旭的父亲因身体原因,无力长期打理果园,年轻的黄旭便主动接过“接力棒”。多年耳濡目染,黄旭熟练掌握了冬枣修剪、疏果、控温、防病等全套种植管护技术,让自家冬枣产业接续发展、焕发新生。

在传统种植基础上,爱钻研的黄旭不断创新种植模式。他依托近5亩冬枣种植基地,大胆尝试“树上结枣、林下养鸡”立体生态种养模式,最大化利用大棚空间,实现一地双收、循环增效。



为拓宽销售渠道,黄旭紧跟电商发展趋势,主动学习线上营销,利用抖音短视频、直播方式宣传售卖冬枣,打破传统摆摊、坐等上门的销售局限,让家乡生态冬枣提升名气、拓宽销路、走出乡村。

良好的种植模式加上多元的销售渠道,让小产业跑出了高效益。

目前,近5亩冬枣每年可稳定增收4万余元,林下养鸡又可增收1万余元,大棚年产值四五万元。

“以前单一种枣收入有限,现在生态种养、线上销售两不误,省心又赚钱。”黄旭笑着说。

小小冬枣,承载着家庭希望,也点亮了乡村振兴新路径。