



建设江汉平原高质量发展示范区

监利三年引回近300家服装企业

十万裁缝开启返乡创业新图景

湖北日报全媒记者 刘澍森 何辉
通讯员 周栋 廖桥

暮色降临,监利市大大小小的服装工厂灯光次第亮起。车间里跃动的针脚,正以每秒30次的节奏,编织着“监利裁缝”返乡创业的新图景。

监利是湖北劳务输出大市,尤其是裁缝行业,一度有10余万人在全国各地从事服装生产。过去三年,该市以政策为经纬、以乡情为针线,织就了一张返乡创业网络,先后引回近300家服装企业。这些企业带着广州、东莞、武汉的产业基因,在监利市福兴、上信城等六大产业园落脚,曾经的劳务输出大市蝶变为返乡创业热土。

打工仔返乡当老板

车间宽敞明亮,3条流水线依次排开,缝纫机的“哒哒”声此起彼伏。

4月9日,监利清扬服装有限公司生产车间内一片忙碌。老板李维洲站在生产线旁,仔细检查着即将出厂的夹克衫。

李维洲今年37岁,已在服装行业摸爬滚打了21年。2004年,他前往武汉,在舅舅的服装厂里帮忙,从学习布料知识开始,到打版、裁剪、缝制……不仅熟悉服装加工的全流程,还掌握了丰富的工厂管理经验。不过,两个仍留守在监利的孩子,一直是他的情感羁绊。

2024年,恰逢监利市政府来到武汉召开返乡创业座谈会,真心诚意地邀请监利老乡回家创业,并详细介绍了监利纺织服装产业发展情况和各种支持政策。

“当时我就动心了。”李维洲说,监利服装产业配套不如武汉,但是熟练工人多,租金、水电等成本比武汉便宜,还能照顾家里。舅舅也很支持他的想法,表示可以分工协作,将武汉拿到的订单转到监利工厂生产。

当年7月,36岁的李维洲回到监利创办清扬服装。凭借多年的行业经验和对质量的严格把控,以及舅舅的大力支持,工厂很快就热火朝天地运转了起来。“现在订单接不过来,准备再开3条生产线。”李维洲说。

在监利,像他这样的返乡创业青年还有很多。监利市服装协会副会长张作文介绍,目前分布在监利各地的大小服装企业约有500家,其中约300家是近两年返乡创业的企业——他们带回的不仅是资金和技术,还有先进的管理理念和市场资源,他们正在用自己的方式重新定义监利裁缝的未来。

打造“10分钟供应链”

“这几年,监利服装产业配套越来越完善了,帮企业降低了不少成本。”监利丽群服饰有限公司负责人郑少成感慨地说。

今年46岁的郑少成,此前一直在广州一家服装公司务工。2023年8月,该公司在监利上信城服装产业园投资建厂,身为监利人的郑少成便回到家乡管理工厂。“一开始,老板担心这里的配套跟不上。”郑少成说,服装加工生产线涉及的工序及辅料较多,需要上下游企业通力协作。以生产夹克衫为例,除了裁剪、缝制等主要工序外,开口袋、袖口拉筋筋、钉扣等工序,通常外包到相关企业,如此更高效,成本也更低。

“现在看来,这个顾虑是多余的。”郑少

成说,目前园区已聚集近90家服装相关企业,除了成衣生产加工企业外,还有辅助线、裁床、专机、缩水、服装边角余料回收等产业配套企业,产业配套率达到85%。

“出我们厂大门,右拐走20米,有一家专机企业,再往前走10米,有一家缩水企业,楼上还有一家钉扣企业……”对于产业园内的配套企业,郑少成如数家珍,“10分钟内就能找到它们”。

更让郑少成欣喜的是,产业园还引进了服装业内的专业物流企业——云服供应链。该企业不仅能点对点对接监利与广州的服装产业园,还有着丰富的服装产业链上下游企业资源,为监利的各大服装企业提供便利。

企业投资不仅是情怀,更是真金白银。既要让老乡回得来,更要让他们留得住、发展好。2023年,监利市出台支持纺织服装产业发展的“14条措施”,涵盖土地、金融、用工、物流等多个方面,为老乡返乡创业保驾护航。

经过多年发展,监利市已建成市服装产业园、新沟服装产业园、上信城服装产业园等多个服装产业园,形成了较为完整的产业链,被评为“省级重点成长型产业集群”“国家外贸转型升级基地”。

向“微笑曲线”两端延伸

在纺织服装行业,加工生产属于产业链“微笑曲线”的底端,附加值不高;想要提升附加值,就要往上游的设计和品牌建设延伸。

对此,监利市浩宇制衣有限公司董事长郭应平深有体会。

作为监利返乡创业的龙头企业,浩宇制衣不仅以年产600万件羽绒服的规模领跑行业,更以自主品牌“HY&CO”打破了监利服装企业“只会代工”的刻板印象。

“代工只能赚辛苦钱,品牌才是未来。”2008年,郭应平从东莞返乡创业,收购了监利赛场服装厂,并逐步将沿海地区的管理模式引入本地。经过多年发展,浩宇制衣已拥有40条羽绒服生产线、3000多名员工,年产值达20亿元。

近年来,浩宇制衣将重心转向自主品牌建设,成立三大研发中心,每年开发2000款羽绒服,获得专利200余项。其旗下品牌“HY&CO”以个性化设计和高品质面料迅速占领市场,产品远销东南亚和欧洲。

“我们不仅生产羽绒服,还生产‘会讲故事的衣服’。”郭应平介绍,浩宇制衣正在打造数字化云仓和直播基地,通过电商平台直接触达消费者。目前,公司自有直播间20个,线上分销商200余家,年销售额中自主品牌占比已超过30%。

浩宇的成功为监利裁缝产业提供了新的发展方向。越来越多的返乡企业开始意识到,只有通过技术创新和品牌建设,才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟。监利市也因势利导,推动服装产业园向智能化、数字化转型。例如,福兴服装产业园引入了“扫码出图”数字化管理系统,企业可以在线完成设计、生产、物流全流程监控,极大提高了生产效率。

2024年,监利市纺织服装产业规上企业15家,完成工业总产值29.08亿元,同比增长6%;年服装产量345.79万件,相当于每天生产约9500件。从“输出裁缝”到“服装之乡”,从代工生产到自主品牌,监利裁缝正在用自己的针脚,“缝”出一条属于自己的产业新路。



上信城产业园清扬服饰车间工人正在赶制订单。

记者手记

打好“三张牌” 喜看“雁归来”

□ 何辉

乡愁是产业回归的纽带。但是,对于经营主体而言,每一笔投资都是真金白银,返乡创业不仅关乎情怀,更需要能留得住、发展好的市场前景。

监利裁缝返乡创业的故事表明,产业转移背景下,只有打好“三张牌”,才能喜看“雁归来”,才能接住沿海产业转移的“泼天流量”,让“打工经济”蝶变为支柱产业。

重塑劳务品牌。监利市通过“品牌+产业”双轮驱动,抢抓沿海地区产业转移的机遇,依托相对低廉的成本要素,将“监利裁缝”之前外出打工的劳务符号,转型为产业集群发展的代表。值得关注的是,监利并非简单复制沿海代工模式,而是通过“前店后厂”模式创新,引导企业将设计、营销环节留在广州、武汉,生

产环节下沉家乡,形成跨区域产业协同效应。这种“不求所有,但求所用”的开放思维,使监利吸引大量人才回流。

重构产业生态。在上信城服装产业园,10分钟产业配套圈正在改写传统生产逻辑。从专机到纽扣加工,从面料缩水到边角余料回收,85%的配套服务不出园区即可完成。这种产业集群化发展,使监利服装加工成本低于沿海发达城市。同时,引进服装业内的专业供应链服务公司,又拉近监利与广州等地的时空距离,满足服装业小批量订单、快速反应的柔性生产需求。

重新定义生产制造。面对纺织服装行业普遍存在的创新乏力问题,浩宇制衣等龙头企业以“数字裁缝”破局。它们通过建设数字化云仓、直播基地,使传统服装产业实现“线下工厂+线上平台”的融合发展,助力“监利制造”升级为“监利智造”。

荆州建成纺织服装完备产业链

湖北日报全媒记者 何辉
通讯员 周栋

3月11日,2025中国纺联春季联展在国家会展中心(上海)启幕。飒美特服饰、红叶针织、柯丽服饰等11家荆州企业组成参展团携百余件融合传统工艺与现代设计的创新产品亮相展会。

当天下午,湖北省承接纺织服装产业转移招商对接活动举行,国内外百家企业受邀出席。活动中,荆州经开区作绿色纺织印染循环产业园专题招商推介,荆州区、沙市区、荆州经开区现场签约纺织服装类项目6个,签约金额达17亿元。

荆州是全国著名的轻纺工业基地。经过多年发展,基本形成了从棉花种植、纺纱、织布、印染、设计、制衣、包装到产品检验、销售的完整产业链,是国内同行业产业链最完备的基地之一。近年来,荆州抢抓沿海地区纺织服装产业转移机遇,狠抓招商引资和“回归”工程,招引一

批补链项目,已形成金安、德永盛、红叶、浩宇、富春等一批龙头骨干企业。

新型工业化背景下,荆州将纺织服装作为6个过500亿级的现代产业重点发展。截至2024年底,全市共有规模以上纺织服装类企业190家,实现营业收入172.7亿元,实现利润总额7.5亿元,平均用工2.4万人。目前,荆州正全力招商引资、延链补链强链,推动纺织服装产业加速“冲刺600亿”。

荆州市经信局相关负责人表示,将全力支持龙头企业做强做大,通过“智改数转”等手段加快技术改造,提升服装行业智能化、绿色化水平,增加新产品和高附加值产品的开发生产。同时,瞄准全国、全球知名纺织服装企业,精准招引、加快落地,推动产业从加工生产向设计研发、销售推广两端延伸,大力发展原辅料交易、产品展示、仓储物流等上下游产业,加速打造国家级承接纺织服装产业转移示范基地。

“老把式”与“新农人”握手言和

——石首返乡创业父子兵的故事

湖北日报全媒记者 王丙全
通讯员 斯显贵 刘甜

“我种了一辈子地,还需要你小子来教?”

三年前的一个傍晚,在石首市小河口镇镇天心洲村的一间板房内,“90后”返乡创业青年刘望和父亲刘绍志,因为菱角保鲜的问题吵得不可开交。

这是父子俩最剧烈的一次争吵。

“小时候,父亲是我的偶像。”刘望回忆,小河口濒临长江,过去受水患影响,十种九不收。为了一家生计,父亲刘绍志前往相邻的湖南华容县包田种南瓜。2010年,经小河口镇招商引资,刘绍志回到家乡成立群发蔬菜种植专业合作社,成了村里家喻户晓的致富带头人。

然而,在刘绍志看来,农业投入大、周期长,还得靠天吃饭,挣钱不容易,不希望儿子走自己的老路。

2021年,刘望准备回来做电商时,便被父亲泼了一盆冷水:“好不容易把你送进大学,回农村做电商有什么出息?”

其实,刘望并非意气用事。早在上大学期间,他便摸索着自己做电商,2016年大学毕业后,他满怀抱负前往广州创业,和同学在网上开店卖服装、箱包,积累了丰富的电商运营经验。2020年起,刘望转型做农产品销售,最高峰时一天能卖出近30万元,渐渐成了小有名气的“带货达人”。

网上卖农产品,关键得有好的货源。刘望的老家小河口镇,位于荆江中段北岸,洲滩资源丰富,最不缺的就是农产品。

“何不回到老家去发展?”刘望和小河口镇招商人员一拍即合,最终不顾父亲反对,很快便带着团队回来了。刘绍志拗不过,只能任由儿子去干。

万事开头难。刘望和团队找到农户,希望发展订单种植,乡亲们却将信将疑。无奈之下,刘望只得前往洪湖找货源,从销售莲藕、菱角做起,当年销售额就突破了4000万元。

到了年底,村里的种植大户、合作社纷纷找上门,父亲刘绍志也开始给刘望介绍朋友供应本地莲藕。

可问题正是出在这个“朋友”身上。刘望回忆,当时这个供应商每天供货六七千斤,却没有严格的品质管控体系,碍于父亲的面子,他只能收下。没过多久,他便接到了客户投诉,损失10多万元。父子俩为此大吵一场。

矛盾却远不止于此。这年春节前夕,刘望在冷库里囤积了大量菱角,准备反季节卖个好价钱,可是意外再次发生了。

“有一天,父亲把冷库打开,给菱角喷水保鲜。”刘望说,他得知此事后,严厉地批评了父亲,这才有了文章开头的一幕。

果不其然,刘望冷库里的菱角很快便大面积发霉,损失惨重。刘绍志自知理亏,从此对儿子刮目相看,再没有干涉他的想法。

2022年,在乡村振兴衔接资金扶持下,刘望注册成立湖北万里食品有限公司,依托“党支部+合作社+农户”联动机制发展订单种植,辐射面积5000多亩。这两年,他又将公司业务拓展到食品加工领域,利用家乡的农产品发展腌菜,生意越来越红火,每年给村集体分红30多万元,为村民开支劳务报酬400多万元。

“年轻人有年轻人的想法,有自己的路要走。”刘绍志说,希望儿子步子能稳一点,多赚点钱,带着乡亲们把日子越过越好。

藕农用上DeepSeek 年节省人工成本 30余万元

湖北日报全媒记者 刘澍森
通讯员 黄磊 姜维海

清明过后,正是莲藕种植黄金期。洪湖市的藕农们抢抓农时育苗移栽,田间地头一派忙碌景象。

与传统农耕不同,今年的春种现场多了几分科技范儿——AI数字化管家正为这片土地注入智慧动能。

“现在种藕就像看数据报表。”4月12日清晨,洪湖市万全镇百亩莲藕种植基地负责人刘小华打开手机端AI管理系统,实时温度、土壤湿度、日照率等参数跃然屏上。

今年以来,刘小华与洪湖市供电公司签订合作协议,在基地安装了水位监测、水温监测、水质监测等传感设备。通过这套自主研发的农业物联网系统,每块藕田的“健康状况”一目了然,后台管理员们掌握藕塘实时信息后,将这些信息导入DeepSeek,通过AI平台指导藕农的实际种植。还有两个高清摄像头多角度捕捉藕苗生长特征,后台服务器24小时分析百万级生长数据,直接指挥无人机挑选施肥最佳时机,精准灌溉莲藕田。

“过去靠天吃饭,现在靠‘云’种田。”刘小华指着田间智能设备介绍,AI大模型能综合气象、土壤、品种等12类数据生成种植方案。水位传感器实时监测水深,当数值低于25厘米时自动启动灌溉,确保莲藕生长始终处于理想环境。

“洪湖供电公司以智提质,实现服务与效能双提升,让服务从窗口走到指尖里,为智慧农业装上国网智慧大脑!”洪湖供电公司总经理吴庆说。为了保证田里所有设备稳定运行,该公司为种植基地架设8000米专线,增设2台变压器容量400千伏安,改造升级供电设施7处,实现灌溉设备全时在线,给智慧农业插上“电力翅膀”。“电通则水通,水通则藕旺。”公司副总工程师翟兆涛介绍,通过在抽水设备加装智能传感器,实现水位自动调控,每年可节省人工成本30余万元。

智慧农业带来的不仅是生产效率的提升。依托区块链溯源系统,洪湖莲藕实现从田间到餐桌的全程可视化。电商平台数据显示,带有溯源码的洪湖藕带、莲汁饮品等产品线上销量同比增长47%,成为全国生鲜爆款。“青泥巴”牌莲藕因标准化种植、智能化分拣,市场均价提升23%。

目前,洪湖市莲藕年产量稳定在30万吨,占全国产销量的10%。洪湖市农业农村局负责人表示,将以智慧农业为抓手,打造百亿级水生蔬菜产业集群,让传统“荷塘经济”在科技赋能下绽放新活力。

本栏图片均由湖北日报全媒记者 刘澍森 摄