

雪达集团:创业五十载 创新再启航

在两代掌舵者的“接力跑”中,不断探索创新基因的进化表达

► 深“扎根”再“破土” ◀

在位于即墨区的雪达集团总部,展厅中央静静陈列的一台1975年启用的老式缝纫机,与智能制造车间里机械臂划出的银色弧光,形成了跨越时空的对话,它们共同绘就了对“新旧交织”的深刻理解。

1975年8月,即墨县南泉公社,南泉陶瓷厂始建。1年后该厂并入南泉公社针织厂,更名为即墨县南泉公社针织厂。在漏雨的瓦房中诞生,创业资本仅3万元贷款与12台二手设备……雪达集团的萌芽,始于“计划”向“市场”转轨的前夜。

1983年寒冬,企业濒临破产边缘。时年27岁的张世安临危受命,在担任厂长的就职大会上立下军令状:“3年内不扭亏为盈,我主动辞职!”当年他以近乎偏执的节俭,让一家资不抵债的小厂在这场危机中存活下来,张世安因此被打上“铁血厂长”的标签。在资源相对匮乏的年代,他用最朴素的方式,坚守着制造业的初心,同时又不失突破常规的勇气,在当地率先引进外资,更新设备,专注于代工,使企业羽翼逐渐丰满。此后,雪达集团在行业内开始崭露头角:1997年,在同行率先通过ISO9001国际质量体系认证;2007年,引入日本JIS标准管理体系,产品打入东京高端商场;2012年,“雪达”商标被认定为中国驰名商标。

2016年9月18日,34岁的张皓正式接任总经理。彼时,中国纺织业正经历严峻考验:一方面,人民币升值、原材料涨价挤压利润空间;另一方面,东南亚市场低成本竞争导致订单外流。张皓在首次高管会议上直言:“如果只守着代工老路,雪达迟早会沦为历史名词。”身为“二代接班人”,张皓十分清醒,“二次创业”就在眼前,他称自己是“新一代的创业者”。

“尊重传统但不能被传统束缚。”在张皓看来,发展再出发,需要深“扎根”,再“破土”。此后,他连续3个月以学徒身份轮岗织造、染整、成衣全流程,深入车间学习纺织工艺、供应链管理的基础环节,理解父辈积累的行业经验,为未来的创新突破扎稳根基。

► 创新就是创业 ◀

凡益之道,与时偕行。当成本红利消退,企业必须以技术创新开启新生命章,完成从“价格竞争”到“品质引领”的跨越。雪达集团两代掌舵者也达成了这样的共

识:一代人有一代人的使命。过去,创业需要创新;现在,创新就是创业。

2016年,张皓在考察市场时发现,茶花油新材料可以美肤,自此,以“面料养肤”的设想开始具象化。后来,雪达集团联合日本近绢公司,成功研发玫瑰精油纤维、茶花油粘胶纤维等系列植物精油功能性面料,让服装成为“穿在身上的化妆品”,这款单品也成为雪达集团首个销售额破亿元的爆款。

创新的路上总会遇到许多不理解。在研发石墨烯纤维内衣时,车间里许多老师傅认为“布料保暖就够了”,张皓只能一遍遍阐述什么是“智能温控”,与工程师们不断调整材料配比,达到符合客户要求的“抗菌性能”。最终,

该产品通过了全球最严苛的日本JIS L1902标准,一经上市广受欢迎,再一次验证了技术溢价的可能性。

如今,走进雪达集团产品展厅,“个性”鲜明、功能各异的内衣面料让人目不暇接:防紫外线面料、会“呼吸”的复合丝面料、会发热的远红外面料、“空调纤维”面料、富硒面料等,不一而足。

科技创新是企业向前探索、突破边界的动力。近年来,雪达集团与四川大学、青岛大学等多所院校搭建产学研用多层次技术创新体系,建成国家级企业技术中心等创新平台。其中16项产品达到国际先进水平,35项产品达到国内领先水平。

该集团通过全球最严苛的日本JIS L1902标准,一经上市广受欢迎,再一次验证了技术溢价的可能性。



■雪达集团技术中心获得国家企业技术中心认定。



■雪达集团董事长张皓在集团创业50周年庆典上致辞。



■雪达集团智能生产车间。

► 织梦“百年雪达” ◀

创新从来不是孤立的技术突破,而是生态系统的整体进化。如今的雪达集团正积极投身自主品牌建设,实施品牌化、多元化和国际化的发展战略。

推动智能化改造。雪达集团引入全球化批量定制系统,生产效率提升20%,成本降低10%,实现了智能制造的“三级跳”,2017年引进全流程ERP管控系统,实现购、研、产、销一体化管控;2020年部署UHF RFID系统,每件成衣从裁剪到出库全流程可追溯;2022年着力打造D2M全球定制平台,日本客户上午下单,青岛

房企推货节奏加快 高品质项目集中入市

9月青岛新建商品房成交6602套 环比上涨19% 100-160平方米面积段占比最高



责编 徐 晶 美编 时彦丽 审读 苗 玲

新闻速递

专项债扩容显著 城市更新添动力

中指研究院数据显示,2025年前三季度,全国已发行的新增地方专项债中,保障性安居工程、保障性租赁住房、城镇老旧小区改造、棚户区改造、土地储备等房地产相关的专项债金额达6400亿元,同比增长89%。其中,涉及城中村改造的专项债增长显著,发行达816亿元,同比增长1.4倍;同时,涉及城镇老旧小区改造、棚户区改造的专项债发行金额也分别达到632亿元、1302亿元。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,城市更新项目往往投资大、周期长、收益慢,专项债的支持能够为城市更新提供长期低成本资金支持,带动项目更快落地。

为何城中村改造专项债增长更为显著?业内人士认为,城中村改造专项债融资增长显著,与一线城市稳健的新房市场走势、可控的库存指标密切相关。尤其是2025年以来,核心地段高价优质地块受到市场青睐,为城中村改造提速提供了更加充分的发展环境。

辛文

新政叠加“金九银十” 多地楼市成交回升

一系列稳楼市新政叠加“金九银十”传统旺季,9月份全国核心城市新房、二手房市场成交活跃度有所提升,市场情绪持续修复。具体表现来看,北京、上海、深圳等一线城市9月份以来成交量稳中有升,不少二线城市二手房成交量更是重回正增长区间。

对于市场回暖的原因,麟评居住大数据研究院高级分析师关荣雪指出,8月份以来,“北上深”采用“分区域梯度放松”的限购政策,显著降低了二手房购房门槛,释放了更多购房需求。与此同时,信贷支持同步加码,有效降低购房成本,进一步促进了二手房成交。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,从市场表现来看,新政落地后的市场反应较为积极,购房者信心有所恢复。基于当前市场态势,业内人士普遍预计,随着政策效果的持续释放,四季度核心城市成交仍将延续回稳态势。

宗和

量价齐升与结构优化并存

顺行房屋(青岛)咨询副总经理李济认为,9月青岛新房市场的良好表现并非简单的成交规模扩张,而是伴随产品升级与需求转型的结构性复苏,呈现三大核心特征。

成交端量价双增,回暖态势明确。数据显示,商品房签约套数环比上涨19%,面积与金额分别实现13.0%和33.5%的环比增长,“金额涨幅远超面积涨幅”的差异特征,印证了市场向中高端化、品质化转型的趋势。商品住宅市场表现更为亮眼,签约金额环比增幅达38.6%,均价攀升至16977元/平方米,较今年以来均价高出2856元/平方米。这一变化源于房企9月推货节奏加快,尤其是高品质改善项目集中入市,有效激活了积压的购房需求。

需求结构上,改善需求已全面主导市场,产品力成为竞争核心。当前市场需求结构已完成从“刚需主导”向“改善引领”的转型,据统计,100-160平方米刚改及改善型面积段成交占比高达63.8%,成为绝对主力。其中100-120平方米刚需改善户型因兼顾实用性与经济性,在多个板块成交占比超40%;120-150平方米品质改善户型则凭借更优的空间设计,成为中高端客群的首选。这一需求变化推动房企从“规模竞赛”转向“价值比拼”,大面宽、高得房率、功能复合的户型设计成为主流,会所、全龄景观等配套升级也成为新的竞争焦点。

区域表现上,分化加剧,核心板块韧性凸显。不同区域市场表现呈现明显差异,形成“热点板块领跑、冷门板块承压”的格局。从成交量看,西海岸新区以1446套成交量、20.31万平方米的成交面积占据全市34.1%的份额,持续领跑;城阳以787套、10.44万平方米紧随其后,占比17.5%;崂山区虽成交302套、5.11万平方米仅占8.6%,但凭借高端项目拉动成为价值高地。

热点区域聚焦 品质房源受捧

9月青岛新房市场的板块热度与房源成交特征高度匹配,核心板块凭借精准定位与优质产品脱颖而出,成为购房者关注的焦点。四大热点板块各领风骚,定位差异清

晰。崂山区作为高端改善核心区,张村河板块海信地产海信君玺、璟悦·臻悦“三子星”项目持续热销,区域内项目普遍聚焦140-180平方米高端户型,均价保持在4万元/平方米以上,即将入市的王家村36-1地块起拍价22039元/平方米,延续区域高端定位。

市北区老四方板块则以11.6个月的短去化周期成为刚需刚改“流速高地”。区域内不仅聚集了海信悦澜山、中海云境、滨海国际中心等流量热盘,还有通和悦章、国信和悦、富力海悦学府等契合住宅新规要求的品质项目,这类楼盘通过优化空间设计、提升公摊利用效率,实现得房率的大幅提升,精准击中刚需刚改客群对“实用空间”的核心诉求,进一步强化了区域的市场竞争力。

李沧东部依托生态优势吸引品质改善客群,世园金茂府等项目120-150平方米户型成交占比超70%,四季度青特璟誉、金茂璞逸世园等新项目入市将进一步激活区域需求。

城阳高新区则以“高端配置+亲民价格”的组合突围,9月27日,板块迎来新项目开盘——中欧金茂锦棠亮相,据项目销售海报显示,凭借品牌与品质优势,项目首开即销售110套房源,跻身今年青岛楼市畅销榜前列,成为红岛板块最新“顶流”。

青岛房师傅地产咨询负责人李晨表示,目前楼市品质房源特征鲜明,创新产品引关注。从成交数据看,受欢迎的房源普遍具备“面积适配、设计创新、配套完善”的特点。在面积与户型上,100-120平方米刚需改善户型因“性价比平衡”成为首选,既能满足三口之家需求,又能控制购房成本;120-150平方米品质改善户型多采用三开间朝南、南北通透设计,部分配备步入式衣帽间与独立书房,契合改善客群对舒适度的追求。

本土龙头领跑 稳健企业受青睐

在市场调整期,购房者对房企的选择愈发谨慎,资金稳健、交付可靠、口碑良好的企业成为首选,本土龙头与稳健国企领跑市场。

本土龙头彰显实力,品质口碑双保障。锐理数据显示,海信地产以98.49亿元

的权益销售额登顶房企榜首,权益金额与总销售额基本持平,彰显强大的独立开发能力。旗下海信海德山庄、悦澜山等项目均保持高去化率,海信张村河板块多个项目合计销售45.11亿元。作为深耕青岛的本土龙头,海信凭借多年品质积淀与稳健财务状况,受到购房者的青睐,其西海岸金沙滩项目的新一代宅产品更实现高端市场成功试水。

银丰地产以59.54亿元权益销售额位列第二,专注高端市场的“少而精”策略成效显著。银丰玖玺城单盘前9月签约额达22.34亿元,稳居住宅项目销冠,即将推出的三期产品升级增配消息引发市场广泛关注,其在高端配套与品质打磨上的坚持,赢得高净值客群认可。

稳健国企值得信赖,交付保障强公信力。金茂凭借产品创新与稳健运营,在改善市场占据重要地位,旗下大云谷·崂山金茂府、金茂中欧国际城、世园金茂府三大项目分别贡献8.72亿元、8.5亿元、7.84亿元成交额,形成“三驾马车”驱动格局。

中海、保利等央企凭借交付保障在刚需刚改市场表现亮眼。中海寰宇时代以10.45亿元成交额位列全市住宅单盘前列,近期摘得的市北CBD元鼎地块将为区域注入新活力。青特置业以29.71亿元权益销售额居前列,即将入市的青特璟誉项目将丰富李沧东部高品质改善产品线,尚未开盘便获得较高关注度。

展望四季度,青岛新房市场供应将进一步增加,新都心、东李等板块多个新项目将入市,为购房者提供更多选择。李晨建议,当前政策环境友好,购房成本处于低位,刚需客群可重点关注老四方、城阳高新区等板块的高性价比项目,优先选择国企或本土龙头开发、配套成熟的房源;改善客群可聚焦崂山、东李的品质项目,重点考察房企交付记录与产品创新实力。

整体上看,青岛楼市已回归到“品质为王、稳健为基”的市场逻辑。改善型需求的全面主导,推动市场从“规模竞赛”转向“价值回归”;本土龙头与稳健国企的领跑,彰显了稳健经营与区域深耕的重要性。“在这样的市场环境下,聚焦定位精准、产品过硬、房企可靠的项目,成为购房者做出值得托付的置业决策的关键。”李济说。

李鹏飞