

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,使企业羽翼逐渐丰盈。此后,雪达集团在行业内开始崭露头角:1997年,在同行业率先通过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、供应链管理等基础环节,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序章,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

五十年风华正茂,再启程
基业长青。2025年10月17日,
青岛雪达集团创业50周年庆典
举行。

这家创立于1975年的纺织企业,从仅有几间瓦房、6名工人的乡镇小厂起步,发展成为拥有4大产业园区、7家国内子公司、2家海外子公司,集研发、制造、贸易于一体的现代化企业集团,成长为中国民营企业500强、山东省针织服装研发生产及出口重点骨干企业。雪达集团的发展历程,正是中国纺织业从困境中突围、走向全球竞争的时代缩影。

当人口红利消退时,技术红利成为新引擎;当成本优势弱化时,智能制造构建新壁垒;当全球价值链重构时,生态思维开辟新空间……雪达集团在张世安和张皓两代掌舵者的“接力跑”中,不断探索创新基因的进化表达。

从一次创业的“机会驱动”到二次创业的“创新驱动”,雪达集团用50年的与时偕行为“长期主义”写下生动注脚。站在新的历史节点,雪达集团将继续书写关于“创新突围”的新启示。

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畿公司,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,



■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

工厂下午就能启动生产。

从代工转向“创牌”。雪达集团以用户思维倒逼改革,实现了B2B到B2C的视角转换。建立起用户试穿模式,小步快跑试错,推出新品牌时采用“线上预售+限量款”模式,降低库存风险,以柔性供应链支撑品牌发展。如今,集团已创立“贝可莱”“咔伦奇”等品牌,并与NICI等国际品牌合作,呈现出中国品牌在功能性纺织品领域的不断突破。

积极融入双循环。雪达集团在行业内较早开始谋划国际化布局,2016年投资建设了第一个海外生产基地——雪达(柬埔寨)东昇纺织服装有限公司,在香港注册成立了雪达国际(香港)有限公司,利用东南亚劳动力资源的优势与国内工厂互为补充、相互促进,同时利用香港国际金融贸易中心和欧洲品牌时尚之都的资源优势全面接轨欧美市场,加速雪达的品牌国际化进程。近几年,外部环境复杂多变,雪达坚持“以出口为主,内外销并举”。在巩固传统市场老客户的基础上,开发共建“一带一路”国家新客户,打牢支撑集团发展的外贸出口市场根基。同时,抓住扩内需机遇,强化自主品牌建设,稳步壮大自主营销团队和销售网络,整合线上线下销售一体化运营。

2025年1月,雪达发布了创业50年LOGO标识——一艘雄壮的红色航船破浪而出,它不仅是雪达过去50年风雨兼程、稳健前行的象征,也预示着企业从新的起点扬帆,满怀信心驶向“建百年雪达、创世界品牌”的新航程。

10月17日,雪达集团创业50年庆典上,青岛雪达集团有限公司、福建七匹狼服饰有限公司、伊藤忠纤维贸易(中国)有限公司签约仪式举行,这是一次典型的“生产研发+品牌+渠道”的互补型联盟,三方的合作为雪达集团带来新的发展机遇。仪式上,同时签约的还有雪达集团与东洋纺(上海)投资有限公司功能性纤维研发项目,两个项目的深入合作开启了雪达集团第二个50年的强劲发展势头。

“雪达人坚信:梦虽遥,追则能达,愿虽艰,持则可圆。”雪达集团董事长、总经理张皓表示,展望未来,雪达将继续秉持“匠心制造、美好生活”的使命,以创新为引擎,品质为根本,协作为纽带,与全球伙伴们深化合作,共拓行业新机遇。

在雪达集团总部大楼前,那棵建厂时种下的雪松已亭亭如盖,恰似这家企业的真实写照——根植传统产业的沃土,将创新刻入成长年轮,始终向着阳光肆意伸展。

50年,是里程碑,更是新起点。于经纬之间,以创新为笔,雪达集团将描绘更具想象力的新画卷。

(刘兰星)



楼市

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,同比增长约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,核心地段高溢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

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

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“品质引领”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”,大面积、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;城阳区以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。

业内人士普遍认为,目前改善型需求全面主导市场,核心板块品质项目表现突出,本土龙头房企凭借稳健实力赢得购房者信任,共同描绘出青岛楼市“品质为王、分化发展”的底色。

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,精准击中刚需改善客群对“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——中欧金茂锦堂亮相,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。

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位居前列,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,成为购房者值得托付的置业决策的关键。”李济说。

李鹏飞

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。