

雪达:转型升级补短板 增强内生动力

近日,青岛雪达集团2024年新产品发布会在雪达国家企业技术中心举办,发布会以“针韵万象,料荟时尚,经纬新时代”为主题,分为面料展区、成衣展区和童装品牌展区,重点展现了针织内衣外衣化的产品特色。发布会吸引了来自国内外近100家客户参加。

此次发布会以织针、缝纫针勾绘出不同结构、不同设计;以材料、染料等优化搭配荟萃成内外兼修、美观时尚的产品,在当下市场形势下通过技术创新的碰撞形成新的爆品,实现服装制造新提升。

据了解,近年来,受市场大环境的影响,纺织行业出现了产能转移、订单周期缩短、贸易不确定性增加等一系列问题。面对不利形势,青岛雪达集团坚持“技术创新和管理创新双轮驱动、发展出口与拓展内销齐头并进”的经营战略,持续聚焦技术创新、新产品研发和智能化升级改造。“受市场环境的影响,今年我们大批量产品往东南亚转移,为此,我们从内衣向外衣转型,内外衣并举,大力发展外衣产业。今年推出18个系列的新产品,有针织衬衣、防晒服、针织裤装,还有瑜伽服、商务T恤、多彩牛仔、卫衣等。”青岛雪达集团副总经理王显其说。

为持续增强企业发展的内生动力,



工人们赶制订单。

力,青岛雪达集团高度重视产品和技术创新。近年来,雪达集团以国家企业技术中心为载体不断地研发新产品、新技术,茶花油纤维、石墨烯纤维服装等新产品不断涌现。同时,集团着力打造自主品牌,从OEM代加工向ODM自主研发、生产、销售转型,目前,雪达自主品牌销售份额正在逐年增加。

“我们新研发的成衣产品,因为款式新颖、质量上乘,深得国内国外客户的认可,订单量饱满逐年递增,企业发展健康、稳定,后续我们还有更多新产品推向市场,创新的步伐永不停止。”王显其说。

(韩伟绩)



客户选购产品。

古城社区:“网格吹哨、电工报到”

为进一步提升社区网格化服务管理水平,推进供电服务专业网格与社区网格的融合发展,实现网格联动,切实增强人民群众用电获得感、幸福感和安全感,近日,潮海街道古城社区党委推进基层网格化治理,整合网格服务资源,创新社会治理方式,打造“网格+电格”融合型网格模式,实现政企网格“共建、共治、共享。”

日前,古城文富居北区16号楼3单元居民反映家中没电,网格员第一时间与“电格”取得联系,不到十分钟时间,社区网格员、供电网络经理到达现场,并上门查看情况。随后,网络经理在网格居民群中发布了停电公告,并联系电力公司派人维修,电力排查后发现是电缆故障,全力抢修,两小时内恢复供电,极大程度保障了居民的利益。

古城社区党委通过社区网格员巡查发现的安全隐患和采集的涉电纠纷,呼叫供电公司网络经理靠前解决,网格员与供电服务下沉力量形成良好的互动融合氛围,实现“网格吹哨、电工报到”工作机制,提升群众满意度。

(孙天怡)

大学生郭佳:从“打工人”到即墨“新农人”

乡村振兴,人才是关键。广袤的田野蕴藏着无限机遇,如今回归乡村创业就业成为不少年轻人的选择,他们脑筋灵活,知识丰富,往往能在乡村建设中开辟新天地,成就新事业。郭佳就是这样一位新农人,她用年轻人的先进理念书写着属于她的田园青春梦。

郭佳,毕业于山东大学。大学毕业之后,就职于青岛一家上市公司,在这里结识前来洽谈业务的青岛大田农夫食品有限公司总经理姜凯娟。姜凯娟对待农业的执着和创业经历深深打动郭佳的心,反复思量后,2022年,她毅然辞去工作来到段泊岚镇方戈庄村大展作为,成为青岛大田农夫食品有限公司的一员。

“农村需要年轻化,更需要一些新的工作理念和新的产品,所以我义无反顾地来农村创业,成为一名新农人。”郭佳说。

下定决心的郭佳很快适应了作为新农人的生活节奏和创业氛围,面对公司销售品类单一的状况,她决定研发新品。然而由于对营养成分配比、原材料把控等方面的知识掌握不精,研发过程并不顺利。

“在研发前期我们走了很多弯路,怎么样的配比合适,米类和谷类如何搭配,才能达到营养最优化……我们做了很多的调研和尝试。”郭佳说。

为了提高业务技能,郭佳多次前往青岛农业大学学习农业、种植业、营养学等专业知识,不断试错,不断进步。最终在主营石磨黑小麦面粉的基础上,推出了周粥不同——营养七日粥、五谷丰登、开口留香等新品。与此同时,郭佳积极对接所在镇政府,立足当地农业特色,合作推出了“段泊丰岚”特色农业品牌,将无花果、大吕西瓜、风干鸡等镇域特色农产品全部融合到品牌“篮子”里,通过统一设计、包装、推广、销售,提升特色农产品附加值,工厂销售额翻倍。

当下,郭佳在农产品深加工这条路上越干越起劲,未来她会继续学习,引进更多新模式,让更多人品尝到绿色健康的农产品。

(袁培竣 张燕)

段泊岚镇:创新销售模式 破解农产品滞销难题

(上接一版)

电商服务平台驱动。段泊岚镇年产蔬菜瓜果12万吨,由于销售渠道单一,大量集中上市往往造成积压。为破解农户“卖菜难”问题,积极拓展线上销售模式,通过电商平台、直播带货等方式,将农产品通过线上推介到更广泛的市场,吸引消费者关注和购买。发挥“网红”直播效应。为解决起戈庄、程戈庄400余亩白菜、大葱滞销难题,邀请青岛“网红天团”助农直播带货,通过农户与主播的实时互动,让消费者增强对农产品的信任感,推动销量增长,助农直播活动共吸引8家单位采购蔬菜100余吨。搭建

“菜岚子”电商平台。积极探索“农产品+电商”发展新路径,依托青岛新易通农业服务公司,开发“菜岚子”小程序,上架30余种特色农产品,采取“线上预售+定期配送”模式,所有商品周一至周四下单,周五集中统一配送。

小程序上线以来,累计帮助农户出售胡萝卜、网纹瓜、苹果等瓜果30余吨。开展“订单式”定点配送。推动蔬菜种植专业合作社与城区物业公司合作,依托小区业主微信群,推送蔬菜配送二维码,业主通过扫描二维码完成注册下单,合作社批量采摘、清洗、分装,并安排生鲜车辆配送到指定位置,让消费

者像取快递一样买菜。通过该途径,薛家泉庄400余亩口味独特的冰淇淋萝卜5天时间全部销售完毕。

政企商会多方联动。为充分挖掘本地消费潜力,镇政府牵线搭桥,整合冷链企业、大型商超、商会等资源力量,通过集中销售一批、爱心选购一批、适量贮藏一批,联动解决果蔬产品销售难题。建立产品直供渠道。依托即发现现代农业基地,组建特色农产品产销联盟,由联盟统一对接大润发、利群等连锁超市,实现终端消费市场直接与优质农产品相衔接,进一步打通产销瓶颈,促进更大范围内农产品的流通与销售。目前,联盟已帮助家庭农场等新经营主体销售各类果蔬80余吨。开展消费助农活动。在了解瓦戈庄村100余亩红薯滞销难题后,镇政府立即启动帮扶行动,向驻地村庄、企业发出消费帮扶倡议书,动员党员干部、企业自愿认购,鼓励政府、学校食堂积极选购,助力化解红薯滞销难题。目前,250余吨红薯已全部售出。推动适度规模贮存。牵线果蔬种植户与日升昌等大型农业基地合作,将当季一时难以销售的农产品暂时寄存在冷风库,缓解集中上市造成的压级压价现象,降低或规避市场风险,实现“错峰”销售和保鲜增值。目前,镇内4家大型保鲜冷风库储存白菜、土豆、青萝卜、苹果等新鲜果蔬3000余吨。

(惟进)



近日,区审计局深入服装市场等专业市场走访调查,审计市场摊位闲置情况。(李曼宁)

乡村振兴齐鲁样板
村村有好戏