

高铁飞驰 动能澎湃

1607.05 万人次乘坐火车出行, 潍烟高铁一年成绩单亮眼

通高铁”时代。

一年来,“高铁速度”已深度融入沿线群众的生活。潍坊北站至莱州最快24分钟可达,至招远仅需41分钟,较此前长途自驾缩短近2小时;莱州、招远、龙口、蓬莱等相邻区市通行只需要10多分钟,让“说走就走”的梦想成为了现实。

潍烟高铁开通后,烟台市场铁路运输迎来了结构性变革。数据显示,烟台市场各站旅客发送量合计达1607.05万人次,同比增加292.42万人次,增幅达22.22%。这一增幅显著高于国铁济南局3.5%的旅客发送量增幅,显示出区域交通活力的强劲提升。

潍烟高铁沿线车站成为增长引擎,发送旅客328.02万人次,对烟台市场旅客发送量增长的贡献率高达107.2%。这意味着,这条新线路不仅自身产生大量客流,还带动了整个区域的交通活跃度。同时,列车品质也同步升级。高铁开通后,烟台市场“G”字头列车发送量同比增加375.48万人次,占比从35.6%大幅提升至52.5%,提高16.9个百分点。

这份超出预期的成绩单背后,是更快、更舒适的高铁服务,也是烟台市场客运量提升、结构优化的体现。

一条铁路畅通内外循环

潍烟高铁的开通,从根本上改变了烟台对外铁路交通的格局,打破了以往过度依赖单一通道的局面。

在潍烟高铁开通前,烟台市场的对外铁路交流主要依靠三条线路:青荣城际、潍莱高铁和蓝烟线。其中,青荣城际承担了绝对主力的角色,运量占比高达85.0%,蓝烟线和潍莱高铁分别仅占14.1%和0.9%。

潍烟高铁开通后,日均运行17.5对动车组列车(含4对直通列车和13.5对管内列车),迅速成为一条重要的对外新通道。其运量占比已高达24.1%,有效分散了客流,增强了路网的韧性和可靠性。

数据分析还揭示了一个积极现象:潍烟高铁带来的增量明显大于青荣城际的减少量。这说明,新增的客流大部分是高铁激发出的全新出行需求,表明高铁有效地做大了整体客运市场的“蛋糕”。

除了连接外部,潍烟高铁对烟台市场内部的联动与整合作用更为显著,将沿线市民拉进了“一小时生活圈”。

数据表明,潍烟高铁开通后,烟台各车站之间相互发送的区域内旅客总量达到330万人,比开通前激增123.4万人,增幅高达59.7%。这直观地反映了高铁如何大幅压缩了时空距离,激活了区市之间的商务、通勤、旅游等多元交往。

其中,新接入高铁网络的县级市表现尤为亮眼。莱州站、招远站与区域内其他车站的客流交换量分别达到40万人和23.21万人,在烟台市场全部17个车站中,分别位列第六和第九位,迅速融入了区域交流的主网络。

而蓬莱、龙口等站点的区域内客流增长更是呈现“井喷”态势。相比开通前,增幅分别达到132.9%和126.8%,实现翻倍增

长。高铁让“跨城生活”“多点居住”变得更加便利可行,有力地促进了烟台市场的一体化发展。

激发区域发展新活力

“高铁一通,全域联动”效应在胶东半岛加速显现。潍烟高铁开通后,烟台不少景区推出“高铁票享优惠”政策,掀起了“坐着高铁看海”“坐着高铁看雪”的文旅热潮。

高铁不仅带火了景区,更激活了周边民宿、餐饮等产业。蓬莱阁、长岛旅游景区等串联成“1小时文旅圈”,推动旅游从“过境游”向“深度游”转型。

高铁带来的不仅是速度,更是生活品质的提升。“周末带着孩子从蓬莱到龙口去玩,以往开车需要三四十分钟,现在高铁开通后只需要十分钟,很舒服。”龙口市民魏晓悦的感受颇具代表性。在济南工作的张雅雯爱人在蓬莱,她感慨:“以前坐大巴从蓬莱到济南要五六个小时,现在高铁2小时直达,周末见面说走就走。”

这条237公里的钢铁动脉,改变了千万人的生活,也助推着城市拔节生长。“高铁一响,黄金万两”,对于正处发展关键期的烟台而言,这条纵贯南北的高铁线,不仅承载着南来北往的旅客,更承载着机遇、融合与区域协同发展的未来。

在高铁飞驰而过的窗外,一个新的烟台正加速驶来。

YMG全媒体记者 杨春娜

冬季寒意浓 坚守暖人心

环卫工人顶风冒寒守护城市洁净

本报讯(YMG全媒体记者 杨春娜 通讯员 马晓凤)小寒已至,凛冽的寒风裹挟着寒意让人瑟瑟发抖。当市民们裹紧棉衣减少外出时,环卫工人却迎着寒风,穿梭在大街小巷,从道路保洁、垃圾清运到公厕保洁,用坚守与汗水织就城市洁净的“防护网”。

凌晨5点,天还未亮,西南河路昏黄的路灯下,沙沙的扫帚声由远及近。不远处,保洁员王文卿挥动着大扫帚开启了一天工作。寒风掠过脸颊如刀割,他却顾不上搓手取暖,不停地弯腰清扫落叶、捡拾烟头纸屑,不放过任何一处卫生死角。“冬天落叶多,气温低,当清早扫完第一轮扫,身上都开始冒汗,北风一吹,冷到骨子里。”王文卿一边向记者介绍,一边抡着大扫帚丝毫不停歇。

垃圾清运工作也迎来冬季“大考”。低温天气下,垃圾易冻结粘连,给清运工作增加了难度。清运司机们提前上岗检查车辆,确保设备正常运转,按照既定路线准时到达点位清运垃圾。他们爬上爬下搬运垃圾箱,即使手被冻得僵硬,也依旧保持细致高效。

公厕作为城市文明的窗口,冬季保洁标准也丝毫未降。保洁员董惠早早来到官家岛公厕,仔细擦拭洗手台、便池,拖净地面水渍,并且摆上防滑指示牌,防止低温结冰打滑。针对冬季公厕防冻,督导企业提前开展了入冬前环卫设施检修防冻工作,通过加厚保温棉、及时更换老化密封圈等方式做好保暖措施,为市民提供干净、舒适的如厕环境。

旺季抓旅游 淡季兴养殖

南长山街道开辟渔民淡季增收新路径

本报讯(YMG全媒体记者 苗春雷 通讯员 吴谨志)近日,长岛南长山街道积极探索的虾夷贝试养项目顺利推进,成功为辖区渔民破解淡季增收难题,开辟出一条“渔业+增收”的全新路径,让渔民的“钱袋子”在淡季也能稳稳当当。

该项目于2025年11月正式启动,前期投入资金10万余元,引进优质虾夷贝苗种20万粒。目前,这批苗种正在庙岛塘进行精细化保育工作,养殖户精心管护、科学培育,为苗种健康生长筑牢基础。按照规划,2026年4月至5月,苗种将转移至外海开展规模化养殖,预计8月即可迎来丰收,届时有望实现创收15万元左右,为渔民淡季增收送上“定心丸”。

这一创新养殖模式的落地,不仅有效填补了旅游淡季渔业生产的空白,更推动南长山街道逐步形成“旺季抓旅游、淡季兴养殖”的全年稳产增收格局,让渔业发展更具韧性、渔民增收更有保障。同时,街道还将提供养殖、管护等临时性岗位,精准对接渔民就业需求,有效拓宽淡季就业渠道。

值得关注的是,项目收益将全额纳入村集体经济账户,专项用于完善村内公共服务设施,提升民生保障水平,真正实现“项目增收、集体增收、民生提质”的良性循环,让渔业发展成果更好惠及辖区群众,切实达成经济效益与社会效益的双提升。

生死竞速

烟台120隔空指导挽救多例气道梗阻患者

本报讯(YMG全媒体记者 张莘 通讯员 吴明顺 张晴)“老人噎住了,喘不上气,快救命!”2026年1月1日11时48分,烟台市120急救指挥中心的电话骤然响起,电话那头传来一位家属急促的呼救声,一名老人因异物卡喉突发哽噎,生命悬于一线。一场与死神赛跑的“隔空救援”即刻启动。

接警后,120调度员王艳立即调派附近救护车疾驰赶赴现场,同时用沉稳有力的声音安抚慌乱的家属:“请不要挂断电话,救护车已经在路上了,患者有没有呼吸,能不能咳嗽?”在得到家属否定回答后,王艳判断患者发生了气道完全性梗阻,立即指导家属用海姆立克急救法进行急救。得知病人站在原地,王艳指导家属:“站在老人身后,双臂环抱他的腰部,一手握拳,拳眼对准老人肚脐上方两横指的位置,另一手抓住拳头,快速用力向斜上方冲击!”调度员一字一句地清晰拆解操作步骤,并实时纠正家属的动作偏差。短短1分钟后,电话那头传来了令人振奋的消息:“吐出来了!老人好了!”在专业的指导下,老人成功将梗阻异物吐出,初步脱离了生命危险。

无独有偶,2025年12月30日,一名老年人因食用火腿肠引发气道异物梗阻,家属紧急拨打120求助。调度员接到报警后,第一时间调派滨医附院急救车出诊,同时协调出诊医护人员与现场家属建立实时通话。在医生的专业指导下,家属成功将患者气道内的食物残渣冲击排出,患者呼吸恢复正常,转危为安。

接连两起气道梗阻事件的成功处置,不仅彰显了烟台市120急救指挥中心调度员“秒级响应、专业指导”的过硬素养,更凸显了“电话指导+视频评估”立体化急救模式的实战价值,为院前急救赢得了关键的“黄金时间”。

再获殊荣

汇通集团慈善义工管理中心连续五年获评先进慈善义工管理中心

本报讯(YMG全媒体记者 张丞)近日,汇通集团慈善义工管理中心再度荣获“先进慈善义工管理中心”称号。这是该中心自2021年成立以来,连续5年获评殊荣。

汇通集团慈善义工管理中心自成立起,便依托集团在能源领域的专业优势,创新性地履行企业社会责任与核心业务专长深度融合,打造了以“燃气安全进万家”为核心品牌的特色公益体系。5年来,中心以“专业守护生命,爱心传递温暖”为行动纲领,系统化、常态化地开展燃气安全入户检查与公益宣讲活动。中心组建了由专业技术人员领衔的“汇通友爱”燃气安全巡查慈善义工服务队,深入社区、企业、学校、市场、农村等,特别是老旧小区、独居老人及特殊困难家庭,提供免费的燃气安全巡查服务。累计完成入户安全巡查超7000户,发现并协助消除潜在安全隐患5300余处。除了硬件巡查外,中心组建的“汇通友爱”燃气安全宣讲慈善义工服务队则更致力于软性知识的普及。5年间,义工们累计开展各类安全宣讲活动56场,直接覆盖人数超1400人,显著提升了公众的安全意识和隐患排查处置能力。

YMG全媒体记者 邹春霞 通讯员 刘静 摄影报道

“2025年的最后一天,烟台迎来了一场小雪。从莱州站驶出的G9227次列车,在胶东半岛划出一道银色轨迹。

通车一年多的潍烟高铁,深刻改变了沿线居民的出行方式。在这条高铁的带动下,一年里1607.05万人次乘坐火车出行,同比增加292.42万人,增幅达22.22%。

岁末年初,我们回望潍烟高铁开通一年的成绩单,其价值已远超过一条交通线路本身。它通过提升运输品质、重塑路网格局、激活内部流动等方式,为烟台的区域发展注入了强劲的动能。

1607.05 万人次乘坐火车出行

“我每周往返莱州和济南,潍烟高铁开通后,通行时间缩短了一半。”G9227次列车上,莱州市民王树青看着窗外的风景,由衷地感慨。

2024年10月21日,市民期盼已久的潍烟高铁开通运营。莱州、招远等全国百强县正式接入全国高铁网,烟台自此迈入“县县



马上好运

马上好运、马到成功……近日,三站小商品批发市场内人头攒动,不少市民在购买新年贴画,迎接新年。

YMG全媒体记者 柴向阳 报道



坤泰股份勇做创新主力军,加强研发投入助力业绩高增长——

嬗变的力量

新年伊始的山东烟台,冬日暖阳与海风交响。山东坤泰新材料科技股份有限公司(以下简称“坤泰股份”)生产车间内,织机运转急促,生机勃勃。

厂区交货区,一辆辆大型货车穿梭往来,新型BCF纤维、汽车地毯材料等有序“集结”,正待向海远航。

坤泰股份最新发布的财报显示,2025年前三季度公司经营活动产生的现金流量净额同比增长75.06%,运营效率与成本控制能力增强。

2025年,坤泰股份在摩洛哥设立生产线并与法国知名汽车内饰集团签署5年合作意向,产品成功切入全球主流供应链……

在复杂的产业背景下,坤泰股份不仅参与国产新能源汽车品牌的生产链条,更开始参与跨国汽车零部件巨头的传统生产领域。这一嬗变,主线在哪?如何做到?有何启示?记者专访了山东坤泰新材料科技股份有限公司董事、总裁张麟轩。

调结构

深度融入新能源汽车生产链条

走进坤泰股份的展厅,透明“S”型展览台上,摆满宝马、奥迪、奔驰、沃尔沃、一汽大众、理想、小鹏、蔚来等知名品牌车型。

“你所看到这些品牌和车型,都是我们的客户。”1989年出生的张麟轩略带骄傲:“市场对坤泰的印象,仅是生产汽车地毯、汽车脚垫的企业,实际上我们坤泰是专注于汽车软内饰材料一站式定制与生产服务,现在坤泰在这一细分市场已做到全国龙头,市场占有率遥遥领先。”

近年来,坤泰股份通过新材料研发,参与客户前期设计研发等措施,推动产品不断迭代更新,已形成从BCF纤维到汽车地毯、汽车脚垫的上中下游全产业链生产模式。

阻燃高耐磨的BCF纤维、低排放可回收的环保地毯……“坤泰造”不断催生出一系列高附加值产品,积极回应国内车企各种需求。

“在新能源领域,坤泰股份也已进入众多知名新能源车企供应链。”张麟轩站在华



总裁张麟轩

为系、蔚来、理想、小鹏等展示台前介绍道,坤泰股份抓住了新能源汽车的发展机会并对相关产品进行产能扩张,通过“技术自主+自动化智造+全链条供应链优势”的组合,深度融入国产新能源汽车的生产链条。

产品结构的优化升级,让坤泰活力满满。

如今,坤泰主营业务经过十余年的稳健发展,已形成上中下游一体的业务布局,与宝马、奥迪、奔驰、沃尔沃、一汽大众、华为系、蔚来、理想、小鹏等数十家汽车品牌建立了长期稳定的合作关系,产品远销欧美、中东、日韩等地区。

重创新

提供定制化解决方案

张麟轩介绍:“2025年,坤泰股份在研发上持续加码,不仅投入了更多资金,更重要的是在研发方向和模式上实现了关键性的转变。”

“我们坤泰股份的簇绒地毯,原材料为公司自主研发的BCF纤维,打破了国外长期垄断,并以此为基础开发出防霉抗菌、超低气味、NVH声学降噪、阻燃、可回收等一系

列高性能地毯产品。”张麟轩表示,“产品智能化和生态化的提升是公司主要研发方向,可以满足主机厂商对产品性能指标的高标准要求。”

最新财报数据显示,2025年前三季度,坤泰股份的研发费用同比保持了23.35%的显著增长。在更早的半年报和一季度报告中,这一增长率分别为27.55%和27.91%。

“在整体营收承压的背景下,研发投入的逆势高增长,是我们对未来最明确的投资方向。”张麟轩说。随着持续研发投入,坤泰股份的整体创新实力和科技竞争力正在快速提升。

创新竞技场上,公司不但深度参与宝马、奥迪、蔚来等客户的前期设计研发,还提供定制化解决方案,这不仅成为公司的核心竞争力壁垒,也为未来坤泰股份高质量发展注入强大动能。

坤泰股份在上市募投项目中扩大了全资子公司BCF纤维的研发产能规模,并扩建了针刺材料的生产线,包括烟台坤泰汽车内饰有限公司产业园项目(二期)和15000吨BCF纱线建设项目。张麟轩介绍,规模化自产不仅降低了原材料成本,还提升了供应链的稳定性。

谋长远

全面开启国际化升维之路

2025年8月1日,坤泰股份发布投资建设摩洛哥工厂公告,坤泰股份拟通过坤泰宏景有限公司在摩洛哥投资设立孙公司并设立生产基地,投资总额不超过1亿元人民币。后续10月15日公告,公司与法国知名汽车内饰集团就汽车地毯业务签订合作《意向书》,其指定坤泰股份为其汽车地毯供应商,供应期限为5年。据了解,该项目预计明年下半年建成,有望当年实现量产。

在摩洛哥设厂并携手法国知名汽车内饰集团,是坤泰全球化战略的关键落子,也是实现产品出海到产能出海的关键一环,主要基于三点考量:贴近市场,辐射欧洲市场,快速响应客户需求,降低物流和关税成本;规避贸易风险,构建中国+海外的多元化供应链体系,增强业务韧性;深化与全球顶级供应商的战略绑定,通过与这样的国际巨头合作,学习其先进技术经验并借助其渠道,进入欧洲市场客户群。

这也是坤泰股份从“中国供应商”向“全球合作伙伴”转型的重要一步。

张麟轩表示:“2026年,坤泰股份将采取三大引擎驱动,分别是:海外市场的扩张、客户的深度绑定和差异化的竞争模式。”

海外市场,特别是依托墨西哥基地的北美市场,将进入订单和产能的释放期。同时,摩洛哥基地的建立也将促使公司获得更多欧洲客户。此外,坤泰还将深化国内客户布局,从传统燃油车到新能源汽车进行深度拓展。

“上游新材料技术的延伸则是我们未来3-5年培育的潜在核心产业,我们将通过坤泰全资子公司鑫泰进行开展,也是保证长期竞争力的‘种子业务’。”张麟轩表示。

扬帆远航,见证奋斗与荣光。坤泰股份一条以创新为引擎,以协同为路径的国际化升维之路正全面开启。

YMG全媒体记者 邹春霞 通讯员 刘静 摄影报道