

# 活力“满格” 青岛会展冲刺“开门红”

“新十条”助推服务业高质量发展 青岛会展业迎发展新契机

行业观察

实现展会与产业的“双向奔赴”，是青岛实现进位争先、赢得未来更大发展空间的新路径。新春伊始，青岛会展业不断注入新活力。春节假期期间，岛城外贸企业掀起一波“出海”参展、抢夺订单的小高潮。2月20日上午，具有风向标意义的“新春第一会”——全市服务业高质量发展大会召开，会议提出包含会展业在内的“十个聚力”具体安排，具有很强的针对性和可操作性，青岛会展业再次被“点名”寄予厚望。

人勤春来早，实干正当时。站在新起点，青岛会展业正以奋楫扬帆之势打开推动城市产业和发展能级加速进阶新局面。

“出海”抢订单假期不停歇

美国拉斯维加斯国际时装及面料展创立于1933年，是目前美国最具代表性的专业纺织服装展览会，也是全球最具影响力的国际时装周展览会之一。该展会每年举办两次，通常在2月及8月举办。今年2月的展会日期为2月13日至15日，为了更好地获取客户需求，许多参展商在2月11日就前往美国着手展会准备工作。

展会是外贸企业接订单、联络客户的最重要窗口。对于服装行业而言，春季是销售旺季，不仅如此，从展会上还可以了解到今年的市场需求、产业发展方向以及同行动态，再叠加展会的品牌效应和虹吸效应，今年的美国拉斯维加斯国际时装及面料展吸引了大批国外专业买家。

和去年8月份的美国拉斯维加斯国际时装及面料展相比，今年青岛企业组团参展也更加积极。为了抓住“出海”稳订单、拓市场的最好时机，展会现场青岛企业携带市场前沿的拳头产品亮相，积极开拓国际市场，向世界各地客商展示青岛制造的实力。

本次国际时装及面料展在正月初四开幕，加上前期布展，横跨整个春节假期，但这一点也不影响国内企业的参展热情。一位参展商表示，千封邮件不如一次见面，面对面地沟通对稳固客户的帮助是无法取代的。“出海”参展不仅仅是为了与海内外老客户建立更加紧密的联系，更重要的意义还在于挖掘更多潜在客户，让新客户了解青岛企业的产品和服务，这样才能在世界舞台抢占市场先机。

记者了解到，为了满足2024年企业明显增强的出境参展意愿，青岛市贸促会已对2024年150余个优质国际展会进行了摸排，这些展会涵盖食品饮料、纺织服装、五金用品等青岛主要出口大类。年内，市贸促会将分批次、分行业地带领企业出国参展，展期几乎排满了全年。实际上，2024年新春伊始，青岛外贸人“出海”抢单已经在路上。1月9日至12日，5家青企赴德国参加法兰克福家用及商用纺织品展，现场达成意向订单超过1000万元，较去年增长3倍，收获满满。

“结合境外展的组织经验，通盘考虑到各方面因素，建议有意向赴境外参展的企业学会均衡业务、分散风险，切莫一味只参加往年传统意义上热点区域的展会；对于初次境外参展的企业，要依托正规、官方境外展组织单位和机构，避免产生不必要的损失。”市贸促会贸易

促进服务部负责人分析，像西欧、北美、东亚等过去热点境外展，如今吸引力却在减小，而东欧、中东、东盟等新兴热点市场的潜力却在增加，分散风险、均衡业务，才能更好地拓展外贸市场。该负责人介绍，即将到来的3月份，我市将有德国科隆五金展、日本东京食品展等5个规模团、约140人组团“出海”参展。

政策再发力助推加速跑

构筑城市会展业发展的竞争力和活力，离不开企业主体的积极参与，更需要系统谋划的政策体系。

根据世行《制造导向发展的未来》报告，发达国家产品的最终价格中，制造环节增值占比不到40%，服务环节增值约占60%。新质生产力的发展需要“新制造”和“新服务”，而“新服务”镶嵌在“新制造”的产业链、供应链、创新链之中，已成为先进制造业塑造竞争优势的核心环节。

会展业是城市发展热力的“温度计”，围绕创新发展路径，会展业正在被重新定义。从国内领军展会矩阵可以看出，会展业正成为现代服务业的战略先导产业并发挥作用。会展业的价值被重新挖掘，从单纯的服务贸易对接走向服务于经济社会的全方位发展。

针对会展业，2月20日召开的全市服务业高质量发展大会特别强调，做强做优会展业，坚持专业化、市场化、国际化，积极引办申办大型展会活动，发展绿色会展、数字会展，着力提升会展质量。

大会上，青岛发布了全市加快服务业高质量发展工作体系和服务业发展政策措施“新十条”。“新十条”是青岛结合城市实际新推出的推动服务业高质量发展的政策措施，包括支持服务业重点项目建设、扶持服务业平台企业发展壮大、培育生产性服务业领军企业、鼓励开展两业融合试点示范、支持服务业企业创新发展、打造省市级现代服务业集聚区、培育生产性服务业企业特色楼宇、引培现代服务业高端人才、鼓励培育服务业经营主体、实施服务业年度正向激励评价等10条内容。会上透露，青岛市级财政将增加5000万元的“真金白银”支持“新十条”的落地。

站上新起点，青岛追求的是服务业更优更强的新发展。会展业作为社会经济的重要组成部分，也在积极探索高质量发展的有效路径。中国会展经济研究会首席研究员、对外经济贸易大学教授储祥银的观点对此有进一步

的说明。他认为，依托产业举办展会，正是由于“会展是形式、表象、载体和平台，产业是内容、本质、对象和演员”。要通过会展活动的组织，将产品、服务、技术信息传递给消费者，将市场需求信息传递给生产者；通过会展活动的安排，将产品、服务发展和技术进步信息传送给业内同行，促进产业合作与进步。

发力国际化品牌化

当前，国内外众多城市都在角逐会展经济这条黄金赛道。从规模上看，青岛以全年400万平方米左右的展览面积正迅速跻身全国前列。然而，在今年全球会展业加快复苏的大背景下，青岛面临何种形势？对比其他特色会展城市，又有何“他山之石”可以借鉴？

《中国展览经济发展报告2023》统计数据显示，2023年中国共举办经贸类展会3923场，较2022年增长117.1%，较2019年增长10.6%；办展总面积1.41亿平方米，较2022年增长153.3%，较2019年增长8.25%。经贸类展会数量和展出面积超越疫情前水平，展览业呈现全面恢复态势。

从区域分布来看，展会分布呈现明显的区域性特征，东部地区举办经贸类展览项目、数量和面积均领跑全国，全国占比分别为68.26%和73.53%。

从全国来看，北京仅国家会议中心，2023年全年会展项目就超过400场，助力北京会展加快复苏。上海市商务委的数据显示，2023年，上海共举办各类展览活动681个，展览总面积1732.67万平方米。广州会展业强势回暖，特别是广交会恢复线下召开，使全球会展业的热点聚焦于广州，共吸引229个国家和地区的采购商，客流量超125万人次。

让展会与城市紧密“联动”，不仅是促进经贸往来和经济增长的强劲引擎，也成为展示城市形象、思想的重要窗口。市贸促会有关负责人表示，青岛站在中国开放的最前沿，肩负一系列国之重任，要利用好开放的政策优势，发挥黄河流域最便捷出海口的地理优势，稳步打造更多迈向全球的会展品牌。以建设充满活力、富有魅力的国际会展名城为目标，牵头打好会展产业链攻坚战，积极培育良好政策环境，锻造和引进一批国际化会展活动品牌，搭建高端对外交流合作平台，引导国际和国内优质项目、技术、资金、人才等资源要素汇聚青岛，助力产业提质升级，赋能全市实体经济发展。

吕 蕾



展会资讯

生物发酵展

彰显会展行业细分趋势

随着各行业垂直细分程度的不断提高,展览业的专业化程度也在不断加深,并推动专业展览向高度细分的方向发展。2024第十二届国际生物发酵产品与技术装备展览会将于3月5日—7日在山东国际会展中心举办。本届展会展览面积达到3万平方米,将有800余家参展商参展。届时,华熙生物等业内知名企业将展出各自的主打产品、新技术、新服务,交流行业最新发展趋势。

此次展会将设七大特色主题展区,包括生物发酵产品与原料展、生化仪器与实验室装备展、制药机械与包装技术展、生物技术与生物制药展、玉米深加工产业展、精酿啤酒及技术装备展、饲料与粮食加工展。展品涉及生物技术、发酵工程、细胞工程、生命科学、蛋白工程、生物农药、新能源、发酵产品、食品饮料、酒、营养保健品、维生素等生产企业加工所需的各种检测设备及相关先进技术支持。

江西县城连办八年

区域级专业展会

2月17日至20日,2024第八届江西(安义)铝型材及门窗博览会在南昌市安义县开幕。

2024第八届江西(安义)铝博会以“中国门窗、安义智造”为主题,为期4天的博览会吸引超30万名观众到场参观交流。相比以往,本届展会规模更大、展商层次更高,设置了铝型材馆、系统门窗馆、五金配套馆、综合配套馆和设备馆等五个主题展馆,布有1200余个标准展位、105个特装展馆,展出面积达4.2万平方米,汇聚400余家优质展商,除了安义县本土铝型材及门窗企业,还包括铝型材行业、高档门窗领域、五金配件领域、机械设备领域的一众龙头企业,是一场铝型材及门窗产业的重大盛会。

能够连续八年举办这样一场盛会,足可以看出安义县在铝型材及门窗行业的影响力之深远。数据显示,安义县已成为华东第一、全国第二的铝型材产业生产基地。该展会也成为行业 and 会展融合发展、双向奔赴的经典案例。

宗 和

## “才力”变“财力” 百万元消费贷已落地

多家银行消费贷利率最低可至3% 我市推出百万元额度的人才消费贷已办理23笔

行业观察

刚刚结束的春节假期,呈现出旅行热、消费旺的特点,各地景区人头攒动,商场影院客流不息。有统计数据显示,春节假期8天全国国内旅游出游4.74亿人次,同比增长34.3%;国内游客出游总花费6326.87亿元,同比增长47.3%;春节假期全国营业性演出票房收入7.78亿元,同比增长80.09%。火热的数字彰显了我国消费市场的活力,进一步提升了市场信心。

2024年,如何激活巨大内需市场、促进消费潜力更好释放,依然是政策的重要着力点。商务部将2024年定为“消费促进年”,为持续助力恢复和扩大消费,银行纷纷出招,通过金融服务降低居民消费成本,提高消费者的消费热情。

多重优惠促消费

春节是居民消费的旺季,记者了解到,我市多家银行紧抓这一消费窗口期,从激发消费活力,提升消费欲望入手,以主题品牌活动和消费优惠活动,降低居民消费成本,挖掘居民消费潜力。

记者从青岛工行了解到,从2023年以来,该行一方面在我市主要商场、商圈、市集、农贸市场组织了以消费满减、消费打折为主题的促销活动;另一方面向行内近百万优质客户,直接发放消费金,引导居民主动消费。2024年春节期间,工行推出了一系列年味十足的信用卡优惠活动,例如,正月初一到十五,在市南上街里游市集展览、品美酒美食,可享优惠绑定工银信用卡满50元立减25元优惠。3月31日前,工行信用卡客户可在“e生活Plus”微信小程序,参与10元团20元代金券、70元团100元代金券的热门商圈饭票活动。

信用卡作为连接消费者和消费场景的重要金融工具,承担着刺激消费的重要功能,也

是银行零售促销的“主阵地”。从今年1月开始,青岛农商银行推出了“商超购物满100元减30元”“便利店满20元减11元”等信用卡消费满减活动。3月31日前,每周三用户绑定青岛农商银行信用卡(含公务卡),可通过云闪付App或青农商信用卡App领取优惠券,获券成功后可到指定商超消费。据了解,该行不仅推出了信用卡满减优惠活动,在信用卡还款方面也持续加码,开展信用卡分期利率优惠活动,2月1日至6月30日,账单分期、灵活分期享分期利率0.33%/期优惠;装修分期年标准分期利率低至2.64%。

消费贷降息提额

促消费的大背景下,银行发力消费贷已成为常规操作。春节前,银行间消费贷的竞争火力十足,降利率、提额度成为银行消费贷竞争的主要手段。

记者发现,招商银行上线了“闪电贷龙年迎春惠消费返场活动”,在2月29日前,闪电贷建额成功的纯新客户根据招米值分数,可获得不同利率优惠券,其中最低利率可到

3%。目前来看,最低年化利率可到3%的消费贷已不是稀罕事。交通银行推出“惠民贷新客迎新禧、好运更添‘金’”活动,授信额度最高80万元,优惠利率最低可至3%。而其他国有大行,像农行、建行消费贷利率最低也可至3.4%。

除了下调利率,近期,有银行调整了消费贷的“顶额”。记者从青岛中行了解到,该行从人才自身需求出发,推出纯信用“人才消费贷”,最高金额高达200万元,年化利率为3.5%。“我们主要按照青岛市高层次人才分类目录里A、B、C、D类人才,分别给予最高贷款额度,其中A类人才最高授信额度200万元,D类人才最高授信额度80万元。”青岛中行相关工作人员介绍,这笔资金可用于高层次人才人才本人及家庭消费类支出,范围非常广,不但包括住房装修、车位使用权、住房租金等支出,还包括教育培训、购置家具、家电、家用小汽车等消费类支出,日常零星的消费支出也可以满足。截至目前,“人才消费贷”已落地23笔。

徐 晶

责编 徐 晶 美编 时彦丽 审读 苗 玲

财智

开启财智生活

理财热线: 66988519

E-mail: qdrib0532@126.com

### 新闻资讯

#### 544款万能险1月份结算利率发布:全面下调至4%及以下

Wind资讯数据显示,截至2月18日,544款万能险产品今年1月份的结算利率(年化)已经发布。整体来看,万能险结算利率上限全面下调至4%,仅两家公司的9款万能险产品结算利率达4%,其他产品结算利率皆低于该标准。

业内人士认为,在长期利率下行、资本市场波动较大的情况下,下调万能险结算利率上限是防范利差损风险的必要手段。未来万能险的最低保证利率或将继续下调,但实际结算利率将保持动态调整态势。

#### 城市房地产融资协调机制加速落地 国有大行已累计对接项目超8200个

春节假期期间,城市房地产融资协调机制加速推进,商业银行积极对接房地产项目不停歇。

截至2月18日,已有工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行等六家国有大行,以及中信银行、光大银行、民生银行、浙商银行、兴业银行等股份制银行,通过主动对接项目、完善行内授信审批等方式,全力推动协调机制各项工作落地。

据记者不完全统计,国有大行当前已累计对接协调机制项目超8200个。除国有大行外,多家股份制银行及城商行也迅速行动,例如,2月18日记者从浙商银行获悉,截至目前,该行已高效对接24个项目名单,提供融资25亿元、意向授信31亿元。

辛 文

## 买房更省钱 按揭 Or 全款？

房贷利率创新低 是否贷款买房 充足的现金流是关键

购房成本再降低

房贷利率下调意味着利息的减少。以100万元30年期等额本息房贷为例,首套房贷利率由4%降为3.75%后,每月还款金额将由4774.15元降为4631.15元,每月可省143元,30年总利息可省约5.14万元。二套房利率下调25个基点,每月可少还150.05元,总利息可省下约5.4万元。

“本次降息下调25个基点,是2019年LPR改革机制以来最大幅度降息,目前房贷利率基本是近十几年最低。”卓易数据分析师王玖琳表示,本次降息更直接作用于新房,对存量房贷而言,房贷利率将在重定价日之后进行调整。据悉,存量房贷利率转化成LPR定价模式之后,一般会一年调整一次,大部分银行是从新一年的1月开始调整,这意味着许多存量房贷可能要等到2025年才能享受。

理财收益见回暖

有市民表示:“虽然房贷利率下降,但目前仍高于理财产品收益率。当房贷利率低于我的投资收益率后,才会优先考虑投资,否则我会还房贷。”

投资收益作为许多市民是否提前还房贷的一个重要参照,在低迷表现后,一月理财收益打响开门红。普益标准统计,2024年1月全市场共新发了2794款理财产品,环比增加107款。对比各个产品类别,全市场存续开放式固收类理财产品(不含现管)、现金管理类理财产品、封闭式固收类理财产品的近1个月年化收益率的平均水平分别为3.79%、2.37%、4.58%,环比分别上涨1.06个百分点、0.09个百分点、0.75个百分点。

房贷利率下行,理财收益回暖,对于可全款买房的购房者而言,是否有必要贷款

买房?一业内人士告诉记者,全款买房还是申请贷款,首先要考虑自己是否有稳定的现金流,如果有足够的现金流能够支撑每月房贷,可以申请房贷,将多余的资金做投资;反之,为降低还款压力,一次性付清购房款是最佳选择。

对于选择将部分资金做投资的购房者,需要注意的是,理财产品收益率是波动的,并且大部分低风险产品利率无法跑赢贷款利率,某些产品收益阶段性较高的情况无法持续,因为利率下行并不是单方面下调贷款利率,投资标的收益也在下行。在能接受长期投资的人且现金流相对稳定、还款压力不大的情况下,可考虑组合投资:银行保险作为“安全垫”,稳定长期收益,再搭配不同阶段产品,例如权益基金定投,如股票类、债券类;外汇定期,如美元、欧元、澳元等。

徐 晶

一边房贷利率达到近年来的“冰点”,另一边2024年1月的理财收益迎来开门红。“一冷一热”的对比,让许多可全款购房的人打起了算盘,是否要申请银行贷款,这笔账怎么算?