

# 宜居博览会捧回“国字号”会展大奖

以“会产融合”破局 构建跨区域置业新生态 树立特色品牌展会新标杆



▲2025年度中国会展产业颁奖盛典现场，获奖代表集体合影。

◀2025山东（青岛）宜居博览会现场，组委会发车到项目上看房。

日前，2026 中国国际会展业创新发展大会（CCESF）在上海举办。该会是国内会展行业规格高、影响力广、极具权威性的盛会之一，被誉为中国会展业“奥斯卡”。会上，青岛观海国际会展有限公司荣获“2025-2026 年中国会展行业领军企业”称号，山东（青岛）宜居博览会获评“2025 年度中国优秀特色品牌展会”。

中国国际会展业创新发展大会（CCESF）由中国会展联盟、《第一会展》杂志、全国会展城市及各省市会展行业协会等权威机构联合主办，迄今已成功举办了十八届。本届大会汇聚国家有关部委领导、全国会展城市负责人、行业领军企业、权威专家学者及业界精英，以“赋能创新开拓——新增长、新路径、新机遇”为主题，围绕数智融合、绿色低碳、国际化发展等议题，共同探讨全球变局下中国会展业转型升级、提质增效的新路径、新机遇。

作为2026年会展行业开春第一会，多位专家和头部企业代表分享了会展业的前沿思考与实践经验。全国政协常委、上海公共外交协会会长周汉民就中国会展业创新发展路径提出四个方向：数字化转型推动会展产业的智能化发展、绿色可持续推动会展业的环保创新、“出海”布局提升产业的国际影响力，加大对会展数字研发人员、创新型展览设计师、全球化项目经理等会展人才的培养奠定发展基础。会上，他5次提及AWE中国家电及消费电子博览会，通过这一成功案例总结中国会展业发展的创新，不仅仅是技术层面的创新，更是理念、模式、管理、人才等多方面的综合提升。

中国会展经济研究会会长曲维玺对中国

际会展业提出五大机遇：服务于“双循环”新格局，驱动现代产业体系构建，赋能数字化深度融合、践行“双碳”战略与ESG理念、促进城市经济与区域协调发展。面对数字经济与实体经济的深度融合，以及全球“双碳”目标的推进，会展业正迎来“科技+绿色+质量+品牌”四位一体的发展新阶段。

企业、广东鸿威国际会展集团董事长助理，会展新技术公司、杭州奥创天下科技公司总经理赵维杰等企业代表分享了会展企业出海和实践和基于OPENCLAW开发的会展新技术系统及案例。

作为现代服务业的重要内容，中国会展业正加速向数智化、特色化、融合化、国际化转型，大会同期评选颁发了2025年度优秀会展企业等奖项，该评选是对会展企业综合实力、运营水平、创新能力与行业贡献的认可。青岛观海国际会展有限公司荣获“2025-2026 年中国会展行业领军企业”称号，2025 山东（青岛）宜居博览会获评“2025 年度中国优秀特色品牌展会”。青岛观海国际会展有限公司荣获两项行业大奖，既是企业综合实力的有力证明，更为青岛会展业高质量发展注入新活力。

作为青岛报业传媒集团全资子公司，青岛观海国际会展有限公司自成立以来，深耕会展领域，创新构建“会展+传媒”融合发展模式，依托资源优势，发挥创意能力，承办了 APEC 中小企业技术交流会、青岛国际车展、山东（青岛）宜居博览会等一批具有全国影响力的重大展会，以规范管理、优质服务、创新理念获评“中国会展业领军企业”。

2025 山东（青岛）宜居博览会充分展现了会产融合的亮点。立足青岛，辐射山东，联动全国，首创全国百城千企房地产联盟展销模式，作为全国首发站，吸引云南、广西、四川、重庆、海南等全国多地优质项目参展，打破地域壁垒，构建跨区域置业服务新生态。展会聚焦绿色建筑、智能建造、品质人居、康养旅居等领域，通过线上线下融合、全景展示、精准对接，会产融合，助力城市发展，有效促进产业协同、消费升级与城市品牌提升。在服务民生安居、推动行业发展、助力经济增长等方面发挥重要作用，获评“中国优秀特色品牌展会”，充分体现其行业地位与品牌价值。

中国会展经济研究会首席研究员储祥银分析，国内会展市场目前已基本饱和，在这种情况下，优化质量、提升动能、深耕产业是会展企业的必由之路。

荣获行业大奖，既是对过往成绩的肯定，更是新征程的起点。宜博会组委会表示，将继续深化“会展+传媒”与“会展+产业”融合模式，聚焦数智化、特色化、国际化方向，进一步提升展会品质与服务水平，为青岛“打造宜居宜游高品质湾区城市”贡献会展力量，也为中国会展业转型升级提供更多“青岛经验”。张莉 蔚佳佳



## 新闻速递

### 去年青岛发放公积金贷款总额超133亿元

3月30日，《青岛市住房公积金2025年年度报告》正式发布。2025年青岛公积金贷款运行稳健、规模稳步增长，全年缴存额403.67亿元，同比增长5.31%，年末缴存余额1174.82亿元。民生保障持续发力，全年提取295.11亿元，超8成资金用于购房、还贷、租房等住房消费。同时发放贷款133.66亿元，同比增长20.23%，有力支持住房建设与职工安居。贷款精准投向刚需群体，94.32%用于首套房，84.26%的申请人40岁及以下群体，切实为青年家庭减负，助力更多人在青岛实现安居梦想。

辛文

### 1237套产权型人才住房上线

青岛市住房和城乡建设局日前发布《市级统筹产权型人才住房项目情况表》。目前，全市共有1237套在售房源，主要集中在高新区、李沧区和城阳。其中高新区供应量最大，达350套，均价每平方米7986元至9840元；李沧区295套，均价约1.43万元；城阳区207套，均价5918元至8240元。价格方面，市南区海延风景项目以26985元的均价居首，共99套；崂山区大云谷金茂府等两项项目仅剩5套，均价24856元。此外，市北区18套，西海岸新区128套，莱西市135套。符合条件的人才可登录青岛市住房和城乡建设局官网查询申购。

宗和

## 金条上架“等你买” 金豆断货“抢不到”

金价高位运行下银行黄金业务分化 市民投资需算清“买”“卖”两笔账



### 银行黄金优惠加码

“年前卖断货，现在总算完成了相关业务系统改造，恢复了产品的线上购买渠道。”青岛一家国有大行支行工作人员说，“线上渠道刚一恢复，就有客户下单20克金条。”

登录多家国有大行手机银行发现，实物金产品较为丰富，10克及以上的标准金条供应相对充足。以4月1日的价格为例，工商银行10克“如意金条”售价10602.4元，招商银行10克“招行金”售价10615元，均可正常下单。在普遍供应平稳的同时，部分银行还推出了限时优惠活动。例如，邮储银行在4月1日至10日推出“春日换新”，20克投资金条每克减4元。4月1日当天优惠后克价降至1058.6元。

对于有变现需求的市民，黄金回购渠道也已打通，多家国有大行在App上线黄金回购业

务。以工商银行为例，其回购政策明确：对本行品牌金回购价差为4元/克，对非工行品牌金及其他黄金产品价差为10元/克。需要注意的是，并非所有网点都支持回购——目前青岛工行仅有3家网点可办理。建议市民通过手机银行客服或网点电话提前确认回购网点位置及具体政策。

除实物金外，银行积存金业务优惠不断。例如，中国银行推出“周五主题日”积存金优惠活动，6月30日前，周五单独购买积存金或积存金定投扣款日为周五，均可享立减优惠。

### 小克重产品“一金难求”

与投资金条供应充足形成对比的是，小克重产品出现缺货现象。招商银行1克的“攒金豆系列”和3克的“金瓜子”均显示无货。“1克的金豆我一直很抢手，什么时候能补上还不确定。”招商银行客服人员表示。

同样是实物黄金，小克重产品溢价明显。对比当日上海黄金交易所1042.26元/克的基准价，1克金豆售价约1172.5元，溢价约12.5%；而10克投资金条单价约1060.24元，溢价率仅为1.6%至1.8%。

“小克重产品涉及更多加工、包装和仓储成本，溢价高是行业普遍现象。”上述国有大行工作人员解释，“银行金条作为标准投资金，在纯度、品牌和回购保障方面有明确优势，价格构成相对透明。但对于小额攒金的消费者来说，确实需要为‘小’和‘巧’支付更高的溢价。”

### 算清买卖两笔账

一边是标准金条供应充足、溢价合理，另一边是小克重产品“一金难求”且溢价偏高，再加上积存金、黄金ETF等不同选择，普通投资者该如何决策？业内人士给出了两点建议。首先，

**财智**

理财热线：66988519

E-mail: qdrb0532@126.com

开启智慧生活

根据投资目的选择产品类型。长期持有、注重实物安全的投资者，可选择10克以上的标准投资金条，溢价相对合理；回购渠道也较为成熟，适合“压箱底”的配置。小额攒金或短期操作的投资者，则可关注积存金等账户黄金产品，交易便捷、流动性更高，且不受实物金缺货影响。黄金ETF则适合熟悉证券账户操作的投资者，交易灵活、门槛较低。

其次，坚持长期视角，分批布局。黄金价格受多种因素影响，短期波动属正常现象。建议投资者可根据自身情况，通过定投或分批买入的方式平滑成本，避免追涨杀跌，不妨放平心态，拉长周期慢慢配置。

多家机构仍看好黄金中长期走势。高盛集团分析师在研报中表示，受各国央行持续购金以及美联储预计再降息支撑，黄金中期前景依然稳固，金价可能达到每盎司5400美元。

徐晶

## 邮储银行青岛分行：“惠民”在指尖传递 “烟火”在街巷升腾

优惠；对商户而言，这是源源不断的客流活水。

在出行端，该行捕捉到车主客群的“高频刚需”。依托青岛市“一个停车场”项目，邮储银行青岛分行联合“慧停车”等平台，将支付立减精准切入停车场景。市民王先生深有感触：“以前觉得信用卡优惠很麻烦，现在开车进商场，慧停车App缴费直接减了5元，加上加油和洗车还有优惠，这卡成了我车上的‘标配’。”通过打通停车、加油、洗车等全链路，该行逐步构建起覆盖车主生活全周期的“车生活”权益生态。

### 借政策东风撬动大宗消费

相比日常餐饮消费，家电、数码等大宗消费动辄上万元，消费者对价格更为敏感，消费决策也更趋谨慎。如何帮百姓在“大件”上省钱？邮储银行青岛分行探索出“政府搭台、银行让利、

企业助力、客户受益”的四方协同新模式，以金融之力撬动消费升级的关键节点。

2025年，青岛启动“政府以旧换新补贴”活动后，该行快速响应、精准对接，成为首批推出“银行专属消费满减”双叠加活动的金融机构。紧抓“618”、国庆及春节等消费节点，联合青岛京东MALL等头部平台，推出“商户优惠+政府补贴+邮储满减”三重优惠，让政策红利与金融让利形成合力。为市民省下的每一分钱，都是“为民办实事”的生动注脚。

### 以协同之力延伸普惠触角

金融助商的温度，不止于繁华商圈的擦肩接踵，更流淌在偏远乡镇的烟火升腾中。为了

让乡镇居民也能享受到同等消费优惠，邮储银行青岛分行依托独特的“自营+代理”协同优势，探索出一条资源互通、渠道互补、服务下沉的普惠金融新路径。

2025年，该行以信用卡部与自营网点作为“赋能中枢”，与遍布城乡的邮政代理网点深度联动，将服务触角延伸至县域和乡镇，形成了“网点共建、人员共培、客户共拓、活动共推”的协同机制。通过深耕“以旧换新”政策场景与建设重点乡镇特惠商圈，农村居民不必进城，不必奔波，在家门口也能享受到消费红利。这种“银行+邮政+商户”多方共赢的生态，帮助邮储银行青岛分行新增首刷客户实现跨越式增长，也让“普惠金融”从理念变成了乡亲们可感可触的实惠，真正打通了金融服务的“最后一公里”。

接下来，邮储银行青岛分行将继续深化“邮储信用卡 周六五折”品牌建设，通过“车生活”闭环打造、大促节点精准营销、网点场景融合创新、县域商圈纵深拓展等举措，持续丰富金融助商惠民的内涵，让金融的温度浸润每一次便捷的消费体验，让城市的烟火气在金融的助力下越燃越旺。

徐晶

消费，一头连着经济发展，一头连着百姓生活。2026年伊始，邮储银行青岛分行紧扣“为民办实事”的主线，全面开展金融助商惠民系列活动，将金融服务的触角延伸至城市街巷与乡镇集市，用有温度的金融服务点燃城市烟火气，助力消费市场持续升温。

青岛万达广场的餐饮排队区长龙、京东MALL里叠加补贴的家电订单、市南区智慧停车场的“无感支付”、即墨乡镇商圈里的一张笑脸……邮储银行青岛分行正用一张张小小的信用卡，撬动起消费的大循环，通过真金白银的满减让利，既让商户的生意“旺”起来，也让市民的钱包“省”下来。

### 用一张卡激活城市商圈

如何让金融优惠更贴近百姓日常？邮储银行青岛分行将优惠嵌入市民“吃、喝、行、游、购”的生活全场景，让金融服务从“窗口”走向“街头”，从“低频”走向“高频”。

在商圈端，该行以“一县（区）一MALL”为核心，构建起“头部综合体引领、连锁商户支撑、网点微商圈补充”的三级特惠网络。2025年，该行特惠参访商户年目标完成率高达215%，惠及3.15万家商户，商圈活跃度与客户参与度实现双提升。走进青岛市核心商圈的餐饮区，“邮储信用卡 周六五折”的标识已成为市民排队打卡的“信号灯”，对百姓而言，这是实实在在的用餐

## 新闻资讯

### 一季度1600余只基金分红总额超531亿元

2026年第一季度，公募基金市场再次给持有人派发了丰厚的“红包”。以红利发放日为统计口径，全市场超1600只基金实施分红，总额超过531.2亿元。其中，头部宽基ETF与绩优权益基金“出手阔绰”，而债券型基金则在分红数量上占据绝对主力。

从绝对分红金额来看，分红榜前三名均为大盘宽基ETF。其中，目前境内管理规模最大的ETF产品沪深300ETF华泰柏瑞以约98.11亿元的分红金额高居榜首，沪深300ETF易方达和中证500ETF南方分别以约45.91亿元和11.61亿元的分红金额列第二、三位。这些规模庞大的基金，在获得可观收益后，均通过分红实现收益分配。

此外，中证1000ETF南方、红利ETF华泰柏瑞等指数基金的分红规模也名列前茅。

宗和