

青岛再添 3 家  
省级特色产业集群

莱西绿色食品、平度美妆  
睫毛等入围

日前,山东省工业和信息化厅公布2025年度特色产业集群名单。其中,青岛市3家入围,分别是:莱西市绿色健康食品特色产业集群、胶州市智能家电电路板特色产业集群、平度市美妆睫毛特色产业集群。

近年来,青岛市高度重视中小企业特色产业集群的培育与发展工作,通过政策引导、主体培育和产业升级等多措并举,取得了显著成效。截至目前,青岛市已拥有国家级中小企业特色产业集群6家,居全省首位,并与宁波市、深圳市并列全国计划单列市第一;省级特色产业集群14家,居全省并列第一位。

自2020年以来,青岛市特色产业集群培育工作持续强化。2020年获评省级集群1家,2021年增至2家,2022年再添2家省级和2家国家级集群。2023年和2024年,青岛市每年新增3家省级和2家国家级集群,实现了稳步增长。这些集群主要分布在智能家电、轨道交通装备、新能源汽车、高端化工、食品饮料、纺织服装、人工智能、智能制造装备、先进高分子及金属材料、软件和信息服务、精密仪器仪表等11条重点产业链,形成了“大中小+上下游”共生共融的产业链条,显著提升了集群内中小企业的专业协作配套能力。

在全国300个国家级中小企业特色产业集群中,浙江、山东、广东上榜数量最多,分别为23家、23家和22家。青岛市以6家国家级集群的成绩,与宁波市、深圳市并列计划单列市第一,展现了强劲的产业发

展实力。为持续提升中小企业特色产业集群发展水平,巩固全国领先优势,青岛市出台系列举措,从政策引导、主体培育、转型升级三方面发力,推动产业集群向更高层次迈进。

政策引领,优化发展环境。青岛市将全面落实《中华人民共和国民营经济促进法》和《青岛市中小企业发展促进条例》,充分发挥政策激励作用。通过创业扶持、创新推动、资金支持、市场开拓、服务保障等多维度发力,持续优化集群发展环境。重点挖掘潜力产业集群,建立市级培育库,并加强省级、国家级特色产业集群的申报辅导工作,为产业集群发展提供全方位政策支持。

梯度培育,壮大集群根基。按照《青岛市加快推动“专精特新”中小企业高质量发展行动方案(2022—2025年)》等文件要求,青岛市创新打造“专精特新”“四新经济”“数字化转型”“领军标杆”四条培育赛道。通过分层分类培育创新型中小企业、专精特新中小企业、专精特新“小巨人”企业,以及雏鹰、瞪羚、独角兽企业,构建优质企业梯度培育体系,持续夯实集群发展基础。

创新驱动,推动转型升级。青岛将以松立控股等100余家行业头部企业为引领,构建“大中小+上下游”协同发展的产业链生态。通过引进新兴产业项目、扶持小微企业技术改造、开展数字化转型诊断和特色产业集群服务行等活动,全面提升集群发展质量。同时强化金融助企服务,力争保持国家级集群数量全国领先地位。通过实施一揽子计划,将进一步激发中小企业创新活力,提升产业集群核心竞争力,为全市经济高质量发展注入新动能。

未来,青岛将坚持创新引领,强化产业链协作,助力中小企业特色产业集群实现专业化、特色化、规模化发展,为全国特色产业集群建设贡献“青岛经验”。

青岛早报/观海新闻记者 于健

“降费潮”来了!

买1万元银行理财,年管理费低至1元钱 投资者迎来“省钱时代”



资料图片

2025年6月11日,民生理财宣布将旗下一款纯固收类产品的固定管理费费率由0.5%降至0.05%。更令人惊讶的是,部分银行理财子公司甚至将固定管理费降至0.01%——这意味着投资者购买1万元理财产品,一年的管理费仅需1元。

这波降费潮并非个例。自2025年5月20日存款利率开启新一轮下调以来,多家银行理财子公司纷纷加入降费行列,一场以“让利”为名的市场份额争夺战正式打响。

固收类产品成降费主力  
机构策略差异明显

在银行理财降费潮中,固收类产品成为主要战场。这类产品主要投资于存款、债券等固定收益类资产,其收益受市场利率影响较大。在降息环境下,收益率空间被压缩,银行理财通过降低管理费可直接增厚投资者收益。

记者梳理发现,此次降费主要针对的是管理费及销售费。普益标准研报显示,目前银行理财主要收取的费用集中在固定管理费、托管费、销售费和超额业绩报酬。其中,固定管理费的费率水平最高,自然成为降费的重点目标。

不同规模的银行理财子公司采取了差异化策略。记者了解到,国有大行理财子公司因客群基础庞大,降费节奏相对稳健,更多通过提升投研能力和服务质量巩固优势。

中小理财子公司为快速扩张规模,降费积极性更高,甚至推出“限时优惠”等策略。部分股份行理财子公司的降费幅度更大。例如某农商银行的现金管理类产品投资管理费率由0.3%大幅下调至0.01%;托管费率从0.03%降至0.02%;销售服务费率从0.3%降至0.2%。建信理财的“惠众日申月赎固收类产品第4期”管理费费率由0.20%降至0.01%,销售费率直接降至0。

值得一提的是,仅6月上旬,中银理财已发布10款理财产品降费公告,基本都为固收类产品。

多重压力共振  
降费成必然选择

此次银行理财降费潮并非偶然,而是市场倒逼、竞争加剧与监管导向共同作用的结果,反映出理财行业从粗放增长向精细化运营的转型。

一方面,存款利率下调触发连锁反应。5月20日,六大行领衔下调存款利率,三年期和五年期存款利率均下调25个基点,分别下调至1.25%和1.3%。在“比价效应”作用下,部分定存到期资金开始转向理财产品,尤其是低风险理财产品。另一方面,资管行业整体趋势推动。随着公募基金等产品费率下调,银行理财面临直接竞争压力。监管层也鼓励行业通过降费让利提升投资者获得感。普益标准数据显示,2025年一季度银行理财产品平均管理费费率同比显著下降约8%,其中固定收益类、混合类产品降幅尤为突出,分别下降7.82%和11.65%。

银行理财子公司战略转型也是此次降费潮的重要驱动因素之一。在用户财富配置多元化的背景下,AUM(资产管理规模)增长被置于利润之上,通过降低费率抢占市场份额成为优先策略。有专家指出:“固收类产品收益稳定性较高,但在降息环境下,其收益率空间被压缩,银行理财通过降低管理费可直接增厚投资者收益,缓解‘资产荒’背景下的配置压力。”此外,短期产品因流动性需求旺盛,费率调整对投资者决策的边际影响更显著。银行倾向于通过此类产品试水降费策略,既能快速吸引资金流入,又能以较低成本观察市场反应。

投资者需理性  
长期价值才是关键

面对这波降费潮,投资者该如何选择?专家建议保持理性,避免陷入“唯费率论”的误区。

专家指出:“长期来看,降费虽能短期提振销量,但难以持续支撑产品竞争力。随着市场利率进一步走低,银行理财需从‘规模驱动’转向‘价值驱动’,通过优化资产配置、提升风险管理能力来实现可持续收益。”对于投资者而言,在关注费率变化的同时,更应聚焦产品底层资产质量、投研团队实力以及长期业绩表现。从业者建议,理财机构除了降费,还可以建立与产品实际收益挂钩的费率机制,加强与投资者利益绑定,提升客户信任感,增强客户黏性。

有投资者坦言:“在选择理财产品时并未特别关注费率高低,主要看机构和收益走势,此外代销机构对产品选择也有影响。费率调整可能也是一种宣传策略。”

兴业研究报告指出,从海外经验看,随着市场有效性提高,权益型资管产品高费率难持续,但销售机构并没有直接降费而是引入投资顾问模式。未来国内银行财富管理部门引入买方视角的投顾模式的必要性在增加。

总体而言,银行理财市场正站在十字路口,降费只是短期策略,难以成为核心竞争力。随着市场利率进一步下行,理财公司将被迫从“规模驱动”转向“价值驱动”。对于投资者而言,在关注费率优惠的同时,更应审视产品的底层资产质量和长期表现。未来属于那些能够通过优化资产配置、提升风险管理能力来创造可持续价值的机构。

青岛早报/观海新闻记者 于健