

财富聚焦

一企一策

至2025年末，青岛金融机构累计向4208户外贸企业发放贷款1148.4亿元

以金融之力赋能外贸企业出海远航

□青岛日报/观海新闻记者 傅 军

“从‘找资金’到‘资金找上门’”

“从‘找资金’到‘资金找上门’，小微企业融资协调机制打破信息壁垒，让融资变得不再难”，某从事辣椒进出口业务的企业负责人感叹道。

为缓解外贸企业经营难题，青岛金融监管局联合商务、海关、税务、港口等部门建立“6+X”工作协同机制，多维度加强外贸企业支持力度，推动在市小微企业融资协调机制下设立外贸工作组，获取全量外贸企业名单，下发至各区（市）和银行机构，实现走访“全覆盖”。梳理414项小微、外贸特色金融产品，入驻青岛市企业融资信用服务平台“青融通”金融超市，形成二维码供走访使用，将产品服务主动送至小微、外贸企业。

截至2025年末，青岛金融机构累计向4208户外贸企业发放贷款1148.4亿元，出口信用保险覆盖6130户，累计承保238.7亿美元，均居全省第一位。

多方促进融资对接

为更好地提升小微企业金融服务体验，青岛金融监管局指导银行机构在营业网点、产业园等地设立309处“金融服务驿站”，为小微企业提供咨询对接窗口。指导市银行业协会举办“聚银企之光 筑共赢未来”系列银企对接活动，将金融服务送至县域、农村“最后一公里”。

某外贸小微企业负责人前往建设银行青岛西海岸分行营业部办理对公转账业务，排队期间扫描“金融服务驿站”二维码，清晰查看各类信贷产品、利率、额度及操作流程。选定产品后，在客户经理帮助下通过建行“惠懂你”App，仅用十几分钟便获取“跨境快贷”信用授信500万元。

当下，青岛市外贸企业正通过灵活的市场布局、强劲的产业韧性和务实的政策支撑，在“风高浪急”的全球贸易中努力驶出一条稳步前行的航道。

外贸企业“出海远航”，金融机构的多维赋能必不可少。青岛金融监管局协调推动金融机构与政府部门凝聚合力，创建“外贸融通”金融服务品牌，为外贸企业提供多维金融支持，以金融之力赋能外贸企业出海远航。

在多方力促下，青岛金融机构纷纷发力，不断加大金融供给，为更多外贸企业提供更加优质、便利、普惠的金融服务，助力外贸企业在全全球市场行稳致远，为青岛市扩大高水平对外开放、构建新发展格局贡献金融力量。



■青岛金融机构多维发力，赋能外贸企业出海远航。

金融产品再优化

青岛辖区银行机构不断优化产品创新，更

好满足企业多样化的金融需求。

工商银行青岛市分行落地全国首笔CIPS（人民币跨境支付系统）跨境保函，有效降低外贸企业资金占用成本。农业银行青岛市分行推

出“农担易贷·信保贷”，通过引入保险、政府性融资担保公司为外贸企业增信，化解融资难点。中国银行青岛市分行推出“外贸贷”，利用大数据信息分析外贸企业进出口结算数据，为企业精准支持。

招商银行青岛分行聚焦外贸新业态，推出亚马逊跨境电商服务平台，通过“协议签署—店铺绑定—资金提现”三步闭环设计，实现全流程线上化操作。某跨境电商企业负责人表示“以前每天要登录5个店铺查看收款，现在可以一键关联多个账簿，真是太方便了。”

保险增保障

青岛金融监管局还积极引导保险公司助力外贸企业积极应对外部冲击。

信保山东分公司聚焦外贸新业态，强化对“跨境电商+海外仓+产业集群”保险支持，在信保系统内首家采用“一对一”模式支持青岛市场采购业务，2025年保障服务贸易、跨境电商出口金额3.3亿美元和5.2亿美元，分别同比增长34%、49%。

信保山东分公司不断加大对专精特新企业的支持力度，通过信用赋能，帮助企业抢订单、拓市场，助力山东优品走向全球。

青岛有一家专注于筑路机械的国家级高新技术小微企业，随着国内市场竞争加剧，企业开始大力开拓海外市场，但除销能力不足制约了其发展。信保山东分公司主动对接，通过海外资信调查，为其海外客户授予50万美元的信用限额。在出口信保保障下，企业逐步与国外买方开展账期交易，产品从单一压路机丰富扩展到十余种设备。同时，企业还将这一模式复制到其他海外市场，实现了拓市场与防风险的平衡，业务发展步入快车道。

为全国统一大市场建设筑牢税收根基

国家税务总局发布“2025年税务部门治理违规招商引资产涉税问题服务全国统一大市场建设六项举措成果”，是税收领域以合规管理赋能全国统一大市场建设的关键实践。其核心价值，在于以法治公平为抓手，打破地域分割与行政壁垒，让政府“有为”不越位、“赋能”不缺位，使资源配置回归市场规律，为全国统一大市场建设筑牢税收根基。

整治涉税领域“内卷式”竞争，是杜绝无序竞争、激发市场活力的关键一步。此前，部分地方为招商引资，违规出台奖励补贴政策，招引“空壳企业”，不仅造成税源流失、地方财力虚耗，更形成了“劣币驱逐良币”的不良市场生态。此次税务部门打出的合规管理“组合拳”，精准靶向治理各类涉税违规行为：以“四个不得”纪律红线划定税务机关行为边界，开展违规招商引资产涉税问题专项治理；调整个人转让上市公司限售股所得个人所得税纳税地点，从制度上防范地方违规“争夺”税源；在实行区域性税收优惠政策地区细化实质性运营标准，杜绝“注册在优惠区、经营在区域外”等乱象。这一系列举措，从源头上遏制了涉税领域的无序竞争，推动地方政府摆脱对短期政策优惠的依赖，将招商竞争的焦点从“政策让利”转向“服务提质”，让资源配置真正遵循市场规律，为全国统一大市场建设扫清竞争秩序障碍。

公平是市场的生命线，法治是公平的保障，唯有筑牢法治公平制度根基，才能破除市场壁垒，规范竞争秩序，畅通要素流动，让全国统一大市场真正实现高效规范、公平竞争、充分开放。未来，随着以法治为保障的税收治理体系不断完善、治理能力持续提升，税收将进一步成为推动全国统一大市场建设的推动力，引导地方竞争回归高质量发展本源。

（作者为青岛大学经济学院教授 高玉强）

为企业增信、搭产融桥梁、助经济发展 青岛融担奋力实现“开门红、开门稳”

□青岛日报/观海新闻记者 傅 军

2026年开年以来，青岛融担担保集团以时不我待的奋进姿态，全面落实全市“干部作风建设工程”活动部署，聚焦主业，扛牢主责，下好先手棋、打好主动仗，以“实、新、快、严”的作风筑牢发展根基，以金融“活水”赋能区域经济，全力跑好“第一棒”，奋力实现“开门红、开门稳”。

政策落地见行见效

民营经济是推动高质量发展的重要力量，是经济增长不可或缺的“生力军”。1月19日，财政部等四部门联合发布《关于实施民间投资专项担保计划的通知》。青岛融担第一时间组织专题研讨，同步推进内部流程优化、银担协同对接和项目储备筛选，在通知发布的48小时内，落地青岛市“民间投资专项担保计划”首笔业务，为青岛某商贸有限公司提供期限30个月、金额295万元的贷款担保，专项用于支持企

锚定区域发展大局

青岛融担以国家和省市战略部署为引领，紧扣区域发展总体目标，积极履行国有企业责任担当，全力服务重大项目建设与重点产业发展，在服务实体经济、推动高质量发展中展现新作为。

聚焦国家水网建设及省级项目，青岛融担为青岛官路水库输水工程（一期）中标企业——青岛某工程集团成功开立分离式预付款保函，切实保障工程项目按节点稳步推进。

业生产经营，跑出了政策落地的“加速度”。2月12日，青岛融担印发《关于贯彻落实“民间投资专项担保计划”实施方案》，对标全国专项担保计划5000亿元专项担保总体部署，结合青岛实际积极争取省级专项额度，着力推动政策红利精准传导、直达基层，确保民间投资主体早受益、多受益。

以金融“活水”润泽城市民生事业，青岛融担为省内首单区县级产投供水收费ABS——“国金资管——青岛平度城资供水收费收益权绿色资产支持专项计划”提供增信支持，在有力增信下，该专项计划优先级发行规模达6亿元，顺利实现落地，有效赋能城市供水安全保障水平提升。聚焦青岛自贸片区重点产业发展，成功落地首单“自贸贷”业务，为万事通国际贸易（山东）有限公司提供300万元融资支持，降低企业经营成本，助力区域外向型经济发展。

赢得资本市场认可

金融一头连接着国计民生与社会效益，另一

头则根植于实体经济的运行与资本市场的脉动。

2月4日，青岛融担下属青岛增信融资担保有限公司充分发挥AAA级主体信用优势，为山东省某区级产业平台公司非公开发行公司债券的成功发行提供了增信支持。该债券由国信证券主承销，票面利率低至2.58%，创下近半年省内同评级（AA）主体公司债券发行利率新低。国信证券专门致感谢信，对集团创新服务、专业风控与高效协同给予高度评价，充分彰显了集团在资本市场的良好口碑与权威影响力。

“开门红”提振发展信心，“开门稳”筑牢前行根基。青岛融担将以“开门红、开门稳”的良好开局为动力源，乘势而上、加压奋进，始终坚守“为企业增信、搭产融桥梁、助经济发展”的使命，锚定2026年各项目标任务，聚焦提升服务实体经济质效，持续发挥国有融资担保机构优势，扎实做好金融“五篇大文章”，勇毅笃行、接续奋斗，在服务地方高质量发展中展现新担当、实现新作为。

青岛农商银行推出“童心·童福”压岁钱存单，帮孩子打理“第一桶金” 压岁钱变“成长金” 开启“财商启蒙”

□青岛日报/观海新闻记者 王奕宁



■青岛农商银行“童心·童福”压岁钱存单成为许多家庭为孩子打理“第一桶金”的选择。

财经理刘珉向记者阐释了产品的设计理念，“让每一笔压岁钱都成为孩子的成长陪伴。当孩子亲手取出这笔攒了好几年的钱时，那种储蓄的意义感和成就感，是任何说教都无法替代的。”

小本金沉淀为大惊喜

在理财产品净值化转型的当下，许多家长在为孩子规划资金时，首要考虑的因素便是“安全”。作为一款存款类产品，“童心·童福”压岁钱存单具备保本保息的天赋优势，为孩子的“第一桶金”构筑了坚固的安全垫，让家长们的每一份投入都安心、踏实。

针对孩子不同成长阶段的需求，存单设置了1年、2年、3年、5年的多元存期选择。无论

是想为孩子攒一笔短期的研学基金，还是规划十几年后用于出国留学的储备金，家长都可以根据自身的家庭财务规划和孩子的成长节奏，灵活搭配，自由组合。

刘珉给记者算了一笔账：“假如孩子每年都把压岁钱存一个三年期或五年期，随着本像滚雪球一样越滚越大，孩子不仅能直观感受到‘钱生钱’的乐趣，更能理解‘长期坚持’的意义。我们就是想让小小的本金，在时间的沉淀中，逐步累积成未来那份大大的惊喜，让孩子的成长规划更具科学性和前瞻性。”

让财商教育走出书本

如果说储蓄是“知”，那么对金钱的认知和

运用则是“行”。青岛农商银行还精心设置了富有吸引力的成长激励体系，以此激发孩子的参与感和荣誉感。

在为孩子开设压岁钱存单的同时，家庭有机会解锁丰富的成长礼遇——青岛农商银行总行营业部研学或非手作体验。在总行营业部，孩子们将走进真实的金融服务场景，亲眼见证、亲身了解一笔钱从存放、生息到规划使用的完整过程。在工作人员的引导下，他们可以初步接触储蓄、理财等基础概念，感受金融业务是如何运转的。

除此之外，孩子们还有机会走进青岛市非物质文化遗产体验中心，亲手体验非遗手作，让金融素养与文化感知相伴相生，在动手实践中收获真正的双重成长体验。

“我们希望通过这项服务，让压岁钱储蓄不只是一笔存款，更是家庭长期教育规划、子女财商培养、财富观念传承的起点。”刘珉强调。

在咨询过程中，专业的理财规划师不仅会为孩子解读这笔压岁钱储蓄的长期价值，提供个性化的财商教育落地建议，还会结合家庭的整体收支状况、未来既定的教育目标以及子女培养的长远规划，为家长提供全周期、可落地的教育资产配置思路。

压岁钱存单只是一个起点。据刘珉介绍，结合儿童节、暑期等节假日，青岛农商银行还将开展财商启蒙沙龙与课堂、“小小银行家”趣味实践等主题活动。活动中，孩子们可以走进银行，在真实的场景中触摸金融的脉搏。通过寓教于乐的方式，引导孩子从小树立正确的金钱观、消费观和规划意识，让理性的财商思维像种子一样，在孩子们心中生根发芽。

黄金投资步入多元化时代

□青岛日报/观海新闻记者 王奕宁

春节过后，国际金价持续走高后进入高位震荡区间。在这样的背景下，如何打理手中的黄金资产、如何选择适合自己的理财方式，成为投资者面临的新课题。记者近日走访多家金店和银行发现，消费者和投资者的态度正悄然分化——黄金投资正从单一的“买首饰”向多元化配置转变。

金饰价格高难挡消费热情

3月8日，记者走访岛城多家黄金品牌门店发现，足金价格普遍站上1500元/克高位，各品牌根据定价策略形成了明显的价格梯队。周生生以1595元/克领跑全市，成为当日金价“天花板”。周大福、周大生、谢瑞麟、潮宏基报价均为1590元/克，老庙珠宝报1587元/克，周六福1585元/克，六福黄金和老凤祥均为1583元/克。而中国黄金1558元/克，与其他品牌拉开明显价差。

值得关注的是，消费者的购买行为正在悄然生变。“近几年买首饰的年轻人明显多了，他们更偏爱年轻化、卡通类的小克重金饰。”周六福的销售人员告诉记者，还有不少顾客因金价过高转而购买银饰作为替代。

黄金理财各显神通

如果说金饰市场是消费的舞台，那么银行渠道则是投资的阵地。实物金条依然是黄金投资的“压舱石”。

青岛银行、青岛农商行、招商银行等均提供多种规格的投资金条，从10克、20克到100克、500克不等，并配套回购服务，兼顾投资与纪念意义。

除了实物金条，“积存金”业务正成为银行黄金理财的“新宠”。这种业务允许投资者以固定金额或固定克数分批买入黄金，积累到一定克数后可提取实物金条，也可按市价变现，相当于黄金投资的“定投”，尤其适合希望平摊成本、长期布局的普通投资者。

对于希望在证券市场便捷参与黄金投资的投资者，黄金ETF（交易型开放式指数基金）提供了另一种选择。黄金ETF交易灵活，成本较低，与实物黄金相比更适合中短期持有。

多元配置方为上策

面对高位震荡的金价，普通投资者该如何决策？多位专家给出了一致建议：理性配置、长期视角、风险匹配。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜强调，投资者首先要厘清消费与投资的界限。“老铺黄金等品牌的饰品溢价，反映的是零售端的工艺溢价和品牌溢价，而非纯金价值。”他指出，投资金条与黄金饰品的价差可达15%至30%，且饰品回购时还需折价。若以投资为目的，应选择银行投资金条或黄金ETF，而非珠宝首饰。

从资产配置角度看，柏文喜建议，普通投资者应将黄金作为资产配置中的“压舱石”而非“发动机”，配置比例控制在家庭金融资产的5%至10%之间。

业内人士同时提醒，当前金价处于历史高位，波动加剧是常态。无论是消费还是投资，都应量力而行、理性决策，让黄金真正成为财富配置中的“稳定器”，而非投机博弈的“赌注”。

一张存单背后的理财教育

走进青岛农商银行总行营业部，大厅里装饰着喜庆的“马上有福”主题元素，几位家长正带着孩子在柜台前办理业务，孩子们蹦起脚尖，看着存单上自己的名字，笑意在脸上绽放。

“以前觉得压岁钱就是走个形式，要么我们替孩子花了，要么就存在一张卡里混在一起，孩子根本没概念。”正在办理业务的范先生告诉记者，今年，女儿收到了上万元压岁钱，如何处置这笔数目不小的钱，范先生开始认真思考起来。“农商行推出的‘童心·童福’压岁钱存单活动，我觉得特别好，就以孩子的名义开独立账户，让她亲眼看着自己的钱变成一张写着她名字的存单，这本身就是一种理财教育。”

范先生道出了不少家长的心声。“我们希望通过这种方式，培养孩子‘延迟满足’与‘长期坚持’的财商思维。”青岛农商银行总行营业部理