

“友链山海”架桥梁 外事赋能助远航

——烟台市人民对外友好协会发挥民间外交作用打造为企服务品牌

YMG全媒体记者 王鸿云 通讯员 于迎新 摄影报道

“公司为拓展海外业务，急需寻找境外运输、通关等海外代理公司，还需招聘韩语、俄语、西班牙语等语种人才……”今年3月，鑫海矿业集团负责人向烟台市对外友好协会道出“成长的烦恼”，工作人员当场记下需求清单，随后通过友协海外理事群、外事信息直通企业平台等渠道进行精准推送，为企业寻找合作伙伴牵线搭桥。

这一幕，正是市对外友协以“友链山海”品牌为引领，常态化、制度化服务企业的生动缩影。从一人一企的诉求记录，到一事一策的跟进落地，对外友协聚焦绿色能源、精密机械、生物医药、跨境商贸等全市重点产业，将外事服务的触角精准延伸至企业最需要之处，全维度、全过程纾困解难，为企业“走出去”开拓国际市场、拓宽国际化路径贡献力量。



座谈会现场。



工作人员到企业走访调研。



工作人员到企业走访调研。

创新走访服务模式 精准把脉企业需求

为精准对接企业对外发展需求，破解跨境合作难题，年初以来，市对外友协利用近3个月的时间，开展了一场企业走访调研行动，其中一份来自山东国和堂制药有限公司的需求清单摆上了案头，上面详细罗列着企业最迫切的两项需求：缺少日韩渠道资源打开海外市场，急需俄语翻译人才支撑业务拓展。

这是对外友协工作人员在走访前，通过电话和线上沟通提前“摸底”收集上来的。与以往直接登门、现场“听诉求”不同，这一次，对外友协把功课做在了前面。

“过去走访企业，经常出现双方互不了解的情况——企业不知道对外友协能帮什么，对外友协也不知道企业真正缺什么，座谈效果大打折扣。”市外办党组成员、市对外友协副会长左亚林坦言，有的企业把走访当成“例行公事”，不愿提诉求、不敢讲困难；有的企业提出的需求超出市对外友协职能范围，现场难以回应，后续跟进也缺乏抓手。

为改变这一局面，今年以来，对外友协全面优化企业走访机制：打造靶向前置服务模式，先线上摸排收集企业涉外诉求，梳理形成需求清单后，再带着“解题思路”上门服务，让每一次走访都有放矢、精准命中。针对国和堂的翻译人才缺口和日韩渠道需求，友协第一时间通过外事信息发布群推送招聘信息，联动合作高校对接俄语专业人才，同时依托对韩合作专题座谈会和“韩国科创企业烟台行”等活动平台，为企业精准匹配客商资源与项目合作机会。针对鑫海矿业集团的需求，积极协助其寻找驻外西班牙语翻译，帮助其对接吉尔吉斯斯坦相关部门，了解工程设计施工资质政策，并提供海牙认证等涉外业务咨询服务……

走访期间，市对外友协协助开展APEC商务旅行卡政策专题推介，现场梳理100余位企业员工办卡需求，协调解决办卡难题，同步推送领事保护政策、外国人服务手册等实用资料，并邀请30余家理事企业加入外事信息直通企业服务平台，实现政策资讯、渠道资源、合作信息“一站式”直达。

从“漫灌式走访”到“滴灌式服务”，从“敲门走访”到“邀约上门”，变的是工作方法，不变的是服务初心。这种“先摸底、再上门、带着方案去”的精准服务模式，正在成为市对外友协服务企业的常态路径。

搭建国际对接平台 打通跨境合作‘双向通道’

一线走访“把脉问诊”，精准破解企业烦心事；靶向发力“牵线搭桥”，高效匹配企业跨境合作需求。对外友协坚持内部资源互通、外部渠道拓展与多方力量联动协同推进，持续激活国际友城、海外商协会、国际组织等外事资源，统筹联动海外侨务资源和家乡驿站网络，深挖理事企业海外资源，系统整合形成标准化、动态化的海外资源库，成功搭建起高水平国际对接合作平台。一次次扎实的助企行动带来了实实在在的成效。

对外友协充分发挥资源优势，助力莱州雄鹰轮胎集团对接中亚货运，有效解决因国际形势影响导致的中东货物转运难题；将其资料推送至全国友协欧非处和中非商会长，商请协助开拓南美及非洲市场；协助虹虹公司对接韩国三星集团旗下核心集采平台Imarket公司，目前已选取20种样品向韩方推送，帮助虹虹公司开拓韩国市场；搭建中俄、中韩经贸对接平台，助力三站市场深挖俄罗斯、韩国外贸蓝海；借助烟台企业韩国发展服务中心，推动艾森信息技术股份有限公司打通韩国三星市场，协助烟台雅士特国际供应链管理有限公司开展韩国本地市场实地调研，完成对韩国IBS有限公司99%股权的并购与前期筹备工作，目前，项目已进入备案阶段。

雅士特公司总经理感慨道：“对外友协帮我们对接韩国资源、协助办理各项业务，省去大量沟通成本，企业办起事来心里踏实。”以后在拓展海外业务时，我们首先想到的肯定是友协。

同时，友协还充分激活理事企业资源互助模式。6月23日，成功举办“友链山海”理事单位企业合作洽谈活动，邀请各行业理事企业走进标杆企业实地考察、面对面交流，推动信息互通、资源共享、项目共建。盘活雅士特跨境电商电子商务有限公司的韩方客商资源，为吉来（烟台）国际物流有限公司精准牵线，助其落地十余笔对韩订单，稳定客户群；牵线道恩集团所属西盟塑料包装有限公司与益海粮油达成产品包装合作意向，并与艾多美公司建立联系，探索塑料制品领域合作机会，推动道恩改性塑料开发韩国市场；联动烟台文化旅游职业学院及城市服务职业学院，与益海、莱阳顺和食品达成校企合作意向，涵盖学生实习就业及企业定制化人才培养，实现产教双向赋能。

道恩集团西蒙西公司负责人表示：“友协主动牵线对接艾多美、益海粮油等公司，帮本地制造企业打通配套销路，‘友链山海’这个平台真能帮我们解决难题，后续活动我们一定积极参加。”

对外友协始终以“企业需求”为哨声、以“外事资源”为依托，将海外渠道织成网、将合作线索串成链，在企业之间架桥铺路，对接合作，真正实现了“走出去”与“引进来”的双向奔赴、互利共赢。

完善长效赋能体系 擦亮‘友链山海’服务品牌

在持续助企实践中，市对外友协擦亮“友链山海”品牌，逐步形成了一套常态化“诉求响应、资源支撑、活动赋能”的工作推进机制：推动助企服务从碎片化向系统化转变，坚持一企一策、精准施策，对企业诉求实行台账式管理、清单化推进、闭环式落实；持续激活外事资源，拓展海外资源库，为企业提供精准可靠的信息导航和渠道保障；策划“友链山海”系列品牌活动，以文化活动促民心相通，以对接活动促项目落地，实现文化赋能与经贸赋能双向融合、同步提质。

品牌活动载体也在持续丰富。4月26日，《音乐之声》青少年版首演活动成功举办，促成烟台大剧院和华圣外籍人员子女学校达成战略合作协议；5月16日，“友链山海·唱享音乐之城”2026烟台市合唱音乐会成功举办，汇聚10支优质合唱团队，邀在烟国际友人共赏音乐盛宴；6月12日，“友链山海·浓情端午智善相逢”中外文化交流活动顺利举办，来自美国、德国、法国等国的国际友人沉浸式体验端午民俗，在粽香与艾草中感受中华传统文化的独特魅力。

对外友协系统谋划年度品牌活动，整合海内外优质资源，以品牌化打造、清单化推进为抓手，构建全方位、多层次、宽领域的民间对外交流体系，让每一次文化相聚都成为深化友谊、拓展合作的契机。华圣外籍人员子女学校外方校长Elliot Miller表示：“感谢友协牵线搭桥、多方协调、鼎力支持，没有友协搭建平台，中外学子同台交流、以艺传情的美好愿景就无法这么好地落地。”

展望未来，市对外友协服务企业的步伐还将更加精准、更加深入。搭建平台，让企业“链”在一起。高效筹备中韩企业家洽谈会，通过常态化举办专题对接活动、精准化匹配海外资源、系统化拓展合作渠道，助力企业依托外事“朋友圈”精准寻觅合作伙伴，补齐产业链、供应链短板弱项，打通内外联通合作通道。

对接需求，让资源“活”起来。针对耀华国际学校提出的农业实践基地、企业参访、高校资源对接等具体需求，友协已逐一梳理本地资源清单，正在协调农博园、开发区企业、高校院所等各方资源，逐项推进农业自然研学、哈佛夏令营企业参访、文化艺术联动等项目落地，确保合作项目高效实施、安全推进。

拓展渠道，让市场“通”起来。友协将持续运用好“烟台企业驻韩国服务中心”这一平台，为更多企业对接对接韩合作资源；依托已建成的标准化、动态化海外资源库，为企业精准匹配俄罗斯及非洲、南美等新兴市场渠道与客商资源，让企业“走出去”的路子更宽、步子更稳。

丰富载体，让品牌“亮”起来。在总结合唱音乐会、端午文化交流等活动经验的基础上，友协正积极谋划非遗主题文化交流活动，以烟台剪纸、胶东花饽饽、八仙葫芦等特色非遗为媒，邀请中外友人共同体验、互动交流，在文化互鉴中拓展合作空间，让“友链山海”品牌既有文化温度，更有经贸深度。

“友链山海”，不止于山海。烟台市对外友协正以民间外交的独特力量，在政企服务、经贸对接、文化互鉴、国际联络等重点领域的道路上持续深耕，让“友链山海”的品牌之光，照亮更多烟台企业的出海之路，为城市高水平对外开放注入源源不断的外事动能。



《音乐之声》青少年版首演活动现场。