

聚焦临沂商城国际化

“临沂造”凭硬实力闯全球

部分企业产品远销几十个国家和地区，销售额成倍增长

□ 本报记者 周浩达 王楠 本报通讯员 王庆龙 王潇 张昂

去年以来，临沂市助力本土企业拓展海外市场，推动外贸高质量发展，2025年临沂外贸进出口总值达1775.8亿元。临沂外贸“朋友圈”持续扩大，“临沂造”凭借过硬实力闯荡全球，有的企业产品远销78个国家和地区，有的企业出口量增加超两倍，销售额增长400%，成为临沂商城出海的生动缩影。

“八角笼”足球场 走向欧洲街头

4月9日，在山东强盟体育器材有限公司的产品展示区，一座八角笼式足球场格外引人注目。“这是我们新生产的一款产品，足球场面积不到25平方米，适用于1V1的球技比赛，观赏性很强。”山东强盟设计部主管鲁林军介绍，这种在国内并不多见的八角笼式足球场，在欧洲街头却是“常客”。目前，这款产品已出口丹麦等国家，漫步哥本哈根等城市街头，就有机会看到来自山东强盟的八角笼式足球场身影。

“目前，我们公司生产的体育器材已出口至全球78个国家和地区，覆盖北美、南美、欧洲等市场。”山东强盟副总经理王国强介绍，今年一季度公司出口额同比增长10%以上。凭借过硬的产品质量和精准的市场定位，山东强盟在国际市场上闯出了一片天地。

一家来自临沂的体育器材企业，为何能够在海外市场如此受欢迎？在王国强看来，秘诀就是“精准”——精准研究海外客户的需求。

“欧美客户尤其看重资质认证，这是进入市场的‘敲门砖’。”王国强说。去年10月，山东强盟最新两款足球门获国际足联(FIFA)质量计划认证，成为亚洲首家，也是全球范围内继6家欧洲企业后第7家获得此认证的专业足球门设备供应商。不仅如此，该公司生产的篮球架产品也通过了国际篮联(FIBA)认证，曲棍球产品获国际曲棍球联合会(FIH)一级认证，起跑器、跨栏两款田径器材获得国际田联(World Athletics)认证。

在产品展示区，记者看到了王国强口中获得认证的足球门。“这款足球门配备了360度可移动旋转的轮子，不同于国内常见的仅能前后移动的轮子，球门在复杂场地也能灵活移动。”鲁林军蹲下身，指着球门立柱介绍，“球门立柱内安装了可调整升降的隐藏式立柱，在遇到场地地面高低不平的情况时，普通球门放置后往往无法保持水平，高度也不达

标。我们的升降立柱可以根据地面的实际高低进行微调，让球门始终稳固在标准高度。”

除了获取认证资质，山东强盟团队还通过亮相各类展会，不断深耕海外市场。慕尼黑ISPO展、澳大利亚NSC展以及广交会……据王国强介绍，2025年，该公司参加国内外展会共计12次。通过频繁亮相国际体育用品展会，与海内外客户面对面交流，了解不同国家和地区的消费习惯与审美偏好。“只有真正走到客户身边，才知道他们想要什么。”王国强说。

“非洲杯比赛训练的部分足球门，亚洲足球锦标赛中国队训练的足球门，都是我们制造的。”王国强说，“但我们的目标不止于此，在足球门领域，我们将瞄准亚冠、欧洲杯和世界杯等顶级赛事市场，让这些赛场的球门也打上‘临沂造’的印记。”

高品质和优服务 打开海外市场

4月10日，位于临沂高新区的山东亚泰新材料科技有限公司厂区内，一辆大货车缓缓驶入，随后稳稳地停靠在装货区。“这批发往澳大利亚的120多吨辊涂彩铝产品，货值大概在400万元，是针对当地需求定制的一批产品，今天就能全部装车发货。”该公司海外营销中心总监凌伟介绍。

作为一家集辊涂彩铝产品研发、设计、生产、加工及售后维护于一体的国家级专精特新“小巨人”企业，山东亚泰凭借过硬的产品品质赢得了良好口碑，其产品已应用于杭州亚运会亚运村、北京冬奥会冬奥村等多个重点工程与地标项目。2025年，该公司外贸业务快速增长，出口额8550万元。今年1-3月，出口各类产品660吨，同比增长200%以上。

说起出口额快速增长的原因，凌伟深有

感触，他告诉记者，除了对产品质量的高追求，优质的服务也是企业打开海外市场大门的“金钥匙”，两者缺一不可。“我们自家产品有多好我们当然知道，但想让客户打入国外市场，还得有好的服务。”为了在国际市场中脱颖而出，企业把服务延伸到了产品全生命周期：从产品设计初期，就主动与海外客户沟通，了解需求；在交付过程中，企业全程跟进，确保产品按时、完好地抵达客户手中；订单完成后，还要及时收集客户反馈。“有位美国客户，多年来一直保持与我们合作，即使在贸易战最激烈的时期也是如此，宁愿加钱也要用我们的产品。”凌伟笑呵呵地说，“他说只认我们，因为我们的服务、品质都有保证。”

此外，凌伟告诉记者，公司每年都会投入大量精力参加国内外知名展会。通过展会，能直接与来自全球各地的潜在客户交流，深入了解不同国家和地区的需求。“今年，我们将把整个业务团队全部下沉一线，直面客户、贴近市场，精准把握前沿需求。”目前，企业产品已远销美国、新加坡、加拿大等近20个国家和地区。

对海外市场的精准把握 助推销售额成倍增长

4月13日，在山东天迈工具有限公司，负责人刘浩脚步匆匆，反复在办公室与接待室进出，手中拿着各类工具样品递给俄罗斯客户。刘浩一边介绍产品，一边示意客户试用。经过一下午的洽谈，双方终于敲定了合作事项。“今天接待完客户，明天就要去参加广交会，太忙了。”刘浩虽有些疲惫，但脸上难掩兴奋。

国际贸易专业出身的刘浩，对国际市场有着敏锐的洞察力，他很早就将目光投向了广阔的海外市场，他和团队开展了为期三年

的全球市场调研。“在调研中我们发现，欧美地区对产品的质量标准要求极高，同时十分看重产品的多功能性与设计感。”刘浩说，“如果我们能啃下欧美市场这块高标准的‘硬骨头’，产品在整个国际市场的认可度就能打开了。”但在当时，国内五金工具行业多以中低端产品为主，很少有能生产符合欧美标准的五金工具的专用设备。“就像这款钳式扳手的平行槽，你看着很简单，但在当时，国内就是没有设备能够加工。”刘浩边说边拿起一个制作精良的钳式扳手。

为了突破技术瓶颈，刘浩咬牙投入了大量资金，组建起一支专业的研发团队。那段时间，刘浩几乎天天泡在研发车间，和团队一起设计图纸、验证产品性能。“晚上睡觉脑子里都在想该怎么改进，根本睡不安稳。”刘浩坦言。经过多次试验与调整，2018年团队终于设计出一款能够快速调节的水泵钳。相较于传统的水泵钳，这种水泵钳精度更高，更符合欧美市场需求。上市仅一年，这款水泵钳就在欧美市场迅速走红，卖出100多万把，占据企业当年销售额的70%。凭借这款水泵钳，企业不仅在欧美市场站稳了脚跟，更拿到了进入国际市场的“通行证”。

今年一季度，该公司销售额增长了400%。对于这次增长，刘浩将其归功于持续的科研投入和对海外市场需求的精准把握。“下一步，我们计划打造属于自己的品牌，进一步提升产品在国际市场的影响力。”刘浩说。



企业出海需“久久为功”

而就，而是一代代临沂人凭着“没有跑不了的路，没有吃不了的苦，没有干不成的事”的韧劲，用40多年的光阴“磨”出来的。

如今的“出海”，同样需要这份定力。广阔的海外市场绝非唾手可得，需要企业专注锤炼自身本领，还有对海外客户需求的“精准”捕捉。山东强盟从费尽周折拿到国际足联等权威认证，针对对欧洲复杂场地研发可升降内柱，每一步都是对产品的深耕；山东亚泰被美国客户“加钱也要用”的，凭的

是将服务延伸至产品全生命周期的用心；山东天迈一把水泵钳打开欧美市场，靠的是啃下技术“硬骨头”的决心。

“出海”并非简单的地理跨越，而是一场对企业技术、品质、服务与眼界的全面大考。企业想要顺利“出海”，就必须以扎实的“内功”去适配甚至引领国际标准，只有这样，才能“出得去”“立得住”。



沂河观澜

□ 王楠 周浩达

从40多年前西部长途汽车站附近的小地摊，到后来“西郊大棚”的人声鼎沸，再到如今万亿级的“商贸名城、物流之都”，临沂商城五代市场变迁，每一步都不是一蹴



沂蒙山越野赛 鸣枪开跑

□ 记者 王楠 通讯员 张圣虎 报道

4月12日，在蒙阴县沂蒙山世界地质公园岱崮景区，“岗秀天下 世外桃源”好运山东2026岱崮50蒙阴越野赛暨沂蒙山越野赛(岱崮站)鸣枪开跑。

比赛共设置岱崮之巔40km组、春风踏花23km组、桃香漫跑8km组共3个组别，吸引了来自全国12个省份30个地市的500余名户外运动爱好者报名参赛。

跨县配网互联 两县精准“牵手”

□ 记者 王思晴 通讯员 陈晓婷 李清华 报道

本报临沂讯 近日，10千伏大哨Ⅱ线、曹华线两条联络线路顺利完成投运，成功实现临沭县大哨Ⅱ线、曹华线与郯城县道口十二线、段宅线的精准“牵手”。这是国网临沭县供电公司首次实现跨县配网互联，标志着县域交界区域电网协同供电能力，迈出了跨越式发展的关键一步。

区域，因特殊的区域位置，长期以来，当地电网互联基础薄弱，电网架构存在明显短板。“以往曹庄镇片区电网相对独立，一旦遇上线路检修或突发故障，负荷无法转供，只能局部停电，不仅影响村民日常生活，也给周边小微企业生产带来不便，供电可靠性一直难以提升。”国网临沭县供电公司运维检修部主任杨国栋坦言，交界地带的电网瓶颈，一直是制约区域供电保障的难题。

为彻底打破这一困局，筑牢县域交界区域供电安全防线，国网临沭县供电公司主动打破县域行政壁垒，深化跨县电力协作。今年初，该公司联合郯城县供电部门组建专项工作专班，工作人员多次深入两县交界的田间地头、乡间小道开展实地勘察，反复摸排线路走向、测算负荷需求、论证施工方案，经过多轮研讨优化，最终敲定了兼具可行性与安全性的最优建设方案。3月初，跨县配网工程正式破土动工。施工期间，电力建设者们克服地形复杂、跨区域协调难度大

等诸多难题，抢抓施工窗口期，在田野间立杆、架线、调试，争分夺秒推进工程建设。历经40天奋战，全长2870米的跨县电力联络通道顺利建成，彻底打通了临沭曹庄至郯城泉源、李庄区域的电力“大动脉”。

此次两条跨县联络线路的投运，有效补齐了区域电网短板，大幅增强了电网抗风险韧性，更全面提升了供电可靠性与电能质量，也为后续跨区域应急电力互济、负荷优化调配提供了有力支撑。

人往下走 片往小划 事向前抓

基层治理“超大规模”有了新解法

□ 本报记者 王思晴 实习生 刁晗 本报通讯员 张丽 文胜爱

4月10日，一场英语脱口秀在临沂市兰山区兰山街道厚朴里街区举行。舞台上，脱口秀演员中英文结合，不时穿插各种“梗”，还发放单词卡帮观众复习巩固。“观众里有英语爱好者、外企员工，也有在校学生。我们就是想给想学好英语的小伙伴提供一个免费学习的桥梁。”临沂英语脱口秀负责人孟涛说，这个项目从立项到落地，前后不过一个多星期。

办事效率的提高，得益于兰山区对基层治理“超大规模”与“精细需求”矛盾的破解。厚朴里街区现有经营商户503户、公寓1075户，业态涵盖餐饮零售、教育培训、休闲娱乐及生活商超等。基层治理“超大规模”

与“精细需求”存在突出矛盾，新居民融入难、青年创业支持弱、校企资源联动不足、便民配套滞后成为街区的核心痛点。面对问题，临沂市委、兰山区委将“优化人口数量过多镇街治理”纳入“小切口”改革事项，以兰山街道、义堂镇为试点，聚焦治理体系重构、力量整合、机制优化、资源统筹，通过“人往下走、片往小划、事向前抓”，蹚出基层治理新路径。

为推进超大街道治理工作提质增效，推动基层治理效能与街区特色发展深度融合，兰山街道在厚朴里、滨河万达、兰山路、解放路四大街区成立党支部，各街区设党支部书记1名(街道中层干部兼任)、专职副书记1名、委员3-5名(含兼职委员)，坚持“党建引领、分类施策、特色赋能、精准服务”，立足街区资源禀赋，聚焦治理核心痛点，以街区党支部规范化建设为抓手，为各街区规范化运行提供统一遵循与差异化实施指南。

部规范化建设为抓手，为各街区规范化运行提供统一遵循与差异化实施指南。

四大街区坚持“一街区一特色”服务体系。厚朴里街区以“社创赋能+青春邻里”为定位，依托大学城、影视基地、培训机构等优势激活青年创业创新活力，以“3+1”创业孵化体系助力街区长效发展，让街区“更富活力、更好发展、更有温度”。滨河万达街区主打“红色商圈+活力街区”，依托万达商场、一方金街、泰鲁时代城沿街商户等资源，推动建立“商圈供应链联盟”，联合采购降低成本，共享会员资源，同时与临沂各高校签订“订单式培训”协议，为商户定向输送技能人才。兰山路街区定位为“文旅+老市井”，以王羲之故居、孔庙、非遗传承等资源为依托，以“赋能·聚力·惠民·兴街”为核心理念，推动管理治理向服务赋能转变，不断实现“街巷烟火有热度，

治理服务有温度，商户群众有增收”的目标，致力打造惠民、便民、兴旺的品质街区。解放路街区则定位为“商贸提质+街区焕新”，秉持“承百年商埠底蕴，展今朝兰山风华”的服务口号，打造“商贸惠民、老街新韵”工作品牌，坚持党建引领街区治理，快速健全组织体系、理顺工作机制，真正把党支部建在商圈，把服务给到商户。自运行以来，各街区成效逐步显现，以厚朴里街区为例，一季度12345热线工单环比下降31.25%；警情连续3个月下降，3月份仅有两件。

人往下走，党支部建到了商户门口；片往小划，四个街区各有各的打法；事向前抓，一场脱口秀从想法到落地仅用一个多星期。兰山区正在用这些“小切口”，走出一条权责清晰、运转高效、服务精准、保障有力、群众认可的基层治理新路径。

□ 记者 周浩达

通讯员 王庆龙 郑凤彬 报道

本报临沂讯 近日，走进临沂市罗庄区综治中心，引导受理区、多元调解区、指挥调度区等功能分区一目了然。这里不再是过去部门“各自为战”的旧模样，而是整合了公安、法院、检察、司法、人社、住建、信访等部门的“一站式”解纷平台。“以前群众办事要跑好几个部门，现在进‘一扇窗’就能把问题解决好。”罗庄区委政法委书记张志强说。

为激活基层治理“神经末梢”，罗庄区创新推出“两化一中心”(网格化、热线化、综治中心)贯通机制，通过资源整合、流程再造、科技赋能，将矛盾纠纷化解在基层、消除在萌芽。综治中心建设由罗庄区委政法委牵头，36个区直部门成立会商研判机制，针对社会治安、矛盾纠纷等六大领域26类风险隐患，明确牵头部门和职责，实现了从“物理整合”到“化学融合”的转变。同时，深化“热线+网格”融合，将12345热线作为社情民意“晴雨表”，建立“网格员线下核实、职能部门线上解决”的联动机制。今年以来，专职网格员已开展“面对面”回访4000余件，“点对点”解决问题1545个，让数据多跑路，群众少跑腿。

在科技赋能方面，罗庄区通过整合“雪亮工程”监控资源，推广“平安临沂App”和矛盾纠纷多元化解纷线上平台，实现事件“发现—分流—处置—反馈”全流程线上闭环管理。网格员通过手持终端“一键上报”，综治中心“一屏指挥”，相关部门即时响应，处理时长大幅缩短。

如何让基层治理既有力度又有温度，罗庄区各镇(街)结合实际，探索出一系列行之有效的“土办法”。在册山街道，“二三五”工作法成为化解矛盾的“金钥匙”：周二收集诉求，周三汇总梳理，周五集中研判，“一案一策”化解。2025年12345热线工单量同比下降28.64%，群众初信初访量下降12.5%，真正实现了“小事不出村、大事不出镇”。褚墩镇创新“团队制”解纷模式，打破部门壁垒，由政法委员牵头，综治、信访、司法、公安等7部门21名骨干集中办公，实行“接诉即办、精准定位、跟踪督办”闭环流程，刑事案件发案率显著下降。“四联四跟、三平三润”的治理品牌深入人心。沂堂镇推行“普法+调解”深度融合，让法治宣传走在前面。通过“法律明白人”入户、法律顾问坐班，信访量同比下降25%，群众“遇事找法”的氛围日益浓厚。

“沂蒙精神与红色文化育人” 学术研讨会召开

□ 记者 周浩达 报道

本报临沂讯 4月11日，中国共产党人精神谱系研究联盟第六次会议暨“沂蒙精神与红色文化育人”学术研讨会在临沂大学举办。活动旨在进一步深化对中国共产党人精神谱系的研究，充分挖掘红色文化的独特育人价值，推进红色文化融入思想政治教育理论和实践，以红色文化的鲜活素材启智润心、凝心铸魂。

沂蒙精神诞生于沂蒙革命老区，是中国共产党人精神谱系的重要组成部分，也是临沂最深厚的政治底蕴、最强大的精神力量、最鲜明的城市标识。近年来，临沂市围绕沂蒙精神策划系列传播活动，推动沂蒙精神进高校、军营、企业等。

研讨会现场，专家学者围绕沂蒙精神的核心内涵、当代启示、新时代价值及红色文化弘扬等议题展开讨论，以“沂蒙精神与红色文化育人”为核心，从多个维度进行深入交流。分论坛现场，专家学者则围绕中国共产党人精神谱系研究、红色文化育人研究、沂蒙精神与思想政治教育的融合、临沂大学传承弘扬沂蒙精神的行动方案等内容展开了更为细致且富有针对性的探讨。

2026年山东春季文旅消费促进 主场活动在蒙阴县举办

□ 记者 王楠 通讯员 王海燕 报道

本报蒙阴讯 4月9日至10日，“惠享齐鲁好时光·在那桃花盛开的地方”2026年山东春季文化和旅游消费促进主场活动在蒙阴县举办。

活动现场推出“看省运·游临沂”——“春赏沂蒙好风光”主题活动，联动全市30余家A级旅游景区、温泉、民宿、演艺场馆推出省运专属优惠，涵盖景区门票或折扣、温泉特惠、演艺折扣、住宿让利等福利；围绕省运赛事与春季特色，在全市布局美食补给、国风演艺、桃花节、登山祈福、自行车骑行、乡村游园等全时段特色活动；同步推出红色研学、山水赏春、乡村休闲、康养度假等“省运+文旅”精品线路，以体育赛事赋能文旅消费，邀请八方宾朋观省运、游沂蒙。

据悉，按改造提升类和新建运营类两个类别，围绕新场景消费拉动成效、品牌影响力、市场认可度等10个方面，山东择优遴选临沂市琅琊古城景区新场景提升项目、潍坊市“承古润今·青博焕新”青州博物馆新场景提升项目、济宁市曲阜夜游项目、威海市栖霞街特色街区新场景项目等16个文旅消费新场景提升项目，统筹国家旅游发展基金1800万元予以支持。山东文旅消费促进主场活动将在四季各举办一场，采取申办制，结合季节特点和各市新场景特色，择优确定承办城市。本次活动落地临沂，是对临沂春季旅游资源及创新实践的充分肯定。

“先查验后装运” 首批实货顺利启运

□ 记者 王思晴 通讯员 张廷廷 王雪 报道

本报临沂讯 4月10日，临沂国际陆港铁路海关监管作业场所的集拼仓库内一派繁忙，一批涵盖啤酒、饮料、调味品等600多种品类的出口小商品，以散货形式有序进入“先查验后装运”监管区域，这是该监管模式试点落地后的首批实货。

“先查验后装运”模式转变传统监管逻辑，将“先物理整合、后查验”调整为“先查验放行、后物理整合”，实现查验与装箱并联作业，从根本上解决了“一票查验、整柜延误”的行业难题，精准适配临沂小商品“小批量、多品类、多批次”的出口特点。

作为省内第三个、内陆城市首个该模式试点，临沂此次实货落地，为中小外贸企业拼箱出口开辟了便捷通道。