

浙江12345上新企业服务专线

专席专人办理,集中力量为企业服务

本报杭州4月23日讯（记者 李攀 通讯员 郑路遥）23日,浙江12345政务服务便民热线迎来新变化——企业服务专线开通。企业拨打12345后,根据语音导航提示按下“8”键,即可接入企业服务专线,由专属话务团队为企业提供全方位、一站式服务。

为何要在12345热线中开通企业服务专线?

去年施行的《浙江省优化营商环境条例》明确要求,各级政府及有关部门应当畅通政企沟通和联系渠道,主动听取市场主体的建议和诉求,依法协调解决市场主体的困难,调整优化有关政策措施。

畅通政企沟通和联系渠道是优化营商环境的关键一招。党委政府只有清楚了解企业的“急难愁盼”,才能精准回应企业的诉求,把服务做到企业最急需时、最要紧处,降低制度性成本。

相比早餐会、圆桌会、茶话会等政企沟通形式,12345热线有独特的优势——7×24小时不打烊,全年服务不间断。而开通企业服务专线,把涉企事

项从海量的热线中“单拎”出来,交由专席专人办理,将进一步放大12345热线的优势,集中力量为企业服务,让各类诉求得到高效响应、快速办理。

高效服务背后,是省12345政务热线服务中心围绕企业服务专线,对原有受理办理机制进行重塑。

过去,企业投诉、咨询与其他来电受理渠道无区分,受话务人员政策知识储备和受理办理机制所限,一些无法现场答复的咨询投诉,只能以服务工单形式层层流转,派发至相关部门,在规定天数内答复。“此次改变,是希望通过开通专线服务,系统提升涉企服务能力,形成涉企服务流程再造,做到更快、更直接、更有效的‘企呼我应’。”省信访局相关负责人介绍。

随着专线开通,省12345政务热线服务中心与各地各部门建立起高效联动机制,联合会商疑难事项,简化工作流程,压缩受理时间。简而言之,企业服务专线的开通,为广大企业提供了方便快捷的热线“总入口”,政府服务效率

大大提高。

据了解,企业服务专线的服务内容包括四个方面:

为企业提供复杂政策条款的精准解读,让政策红利直达企业;

企业遇到具体的办事流程,专线将给予详细指引,助企业少走弯路;

针对生产经营中的各类问题投诉,专线及时交办职能部门,为企业排忧解难;

收集企业对于优化营商环境、推动民营经济健康高质量发展的意见建议。

倾听企业诉求,做到“企呼我应”只是第一步,真正需要实现的是“企呼我为”。

专线开通当天,记者从省12345政务热线服务中心听到这样一个故事:舟山一家餐饮商户已完成燃气管道安装,原计划赶在今年“五一”假期开业,但由于燃气公司业务繁忙,管道验收被安排在假期后。情急之下,商户拨打了企业服务专线,工作人员立刻联系当地住建等部门,共同督促燃气公司承诺在假期前完成验收。

“一个电话就能解决难题,这是政

府送上门的‘开业礼’。”商户在回访时说,“企业生产经营时常要和工商、税务、城管等部门打交道,最怕出现问题找不到对口部门解决,现在我就认准了这个号码。”

简单的事项当日办结,不能当日办结的复杂问题及时交办至相关部门办理,“事事有着落,件件有回音”。省信访局相关负责人表示,企业服务专线开通后,信访部门还将联合相关省级职能部门开展专项监督,提升涉企事项办理质效,一次性化解到位。

企业服务专线开通的同时,浙江省民呼我为统一平台同步上线了“企业服务直通车”,企业在平台网站上点击浮窗后可以在线提交诉求。

设企业服务专线的作用并不局限于个体诉求的解决。专线将成为党委政府全面收集梳理企业共性痛点、难点问题的重要渠道,及时对既有政策的实施效果进行全面、客观评估,推动完善政策举措,从解决“一件事”升级为办好“一类事”。

全省多地气象工作者走进田间地头助力农事 让气象术语变为家常话

本报讯（记者 张源 通讯员 张晓晨 顾鸣程）全省入汛以来,天气变化愈发频繁,农户们也跟着忙碌起来。天气因素对育秧、施肥等关键农事影响巨大,可天气预报里“局地”“副热带高压”“降水概率70%”这类专业术语,却常让农户们一头雾水。不久前,一场“气象为农服务需求座谈会”在温州市马屿镇举行。会上,不少农户提出,希望天气预报能让农民听得懂、更对“胃口”。为此,全省多地气象工作者走进田间地头,化身“田间翻译”,讲农民听得懂的气象术语。

“今天下午不下雨了吧?那我准备施肥了。”4月23日,绍兴市上虞区丰惠镇东门村的田间,种粮大户叶庆旦趁着雨水停歇,火速给一批早稻完成了首次施肥,“必须赶在5月中旬前完成首轮施肥。”望着村里的2000亩地,叶庆旦掰着手指数着,他直言,现在听到气象预报说局部下雨,就盼着能确切知晓自家种植地下不下雨、上午还是下午下……

面对农户们的诉求,当地气象部门

马上行动。“最近群里热闹得很,大伙都在问第二天的天气。”叶庆旦打开手机群消息,满屏都是农户与气象专家的对话,气象专家摒弃“也许、可能、大概、局部、有时”这类模糊词语,把抽象的“云图密码”化作田间贴心话,给出明确答复:“明天上午下雨,下午可以施肥”“明早10点有大风”……

据了解,绍兴农户对飞播防飞作业的天气需求非常强烈,绍兴市气象局与绍兴市农业农村局联合,将为农服务摆在首位,科学化天气研判,注重决策建议的可操作性,发布分区域、分作物、分灾种的农业气象风险预警服务,为农户量身定制“精细化到村”的作业服务策略。

当下,全省各地的气象工作者纷纷“扎进”田间地头,让气象服务惠及广大农民。比如,说“秋老虎”比“受副热带高压控制”更形象,“七成可能要下雨”比“降水概率70%”更直白……如今的农业气象预报,既有“局地有强对流天气”的专业提醒,也有“别让牲口在空旷地遭雷击”的贴心叮嘱。

丽水市万地爱心儿童福利院入选全国试点 以康复服务守护残障儿童

本报丽水4月23日电（记者 黄彦 通讯员 朱亮羽 杨慧）为全国儿童福利机构优化提质和转型发展开展模式探索。23日,灯塔育苗项目四期——社区残障儿童支持项目启动交流及培训会在水乡泽国丽水举行。

近年来,各福利机构儿童对专业康复服务的需求日益增加。同时,社会上的残障儿童也面临康复机构短缺、康复费用昂贵、康复专业水平不高等问题。鉴于此,依托福利机构打造可及、专业且相对公益的残障儿童康复服务体系尤为重要,灯塔育苗项目应运而生。

本期项目在全国选择13所福利机

构进行试点,丽水市万地爱心儿童福利院作为浙江唯一试点,将充分发挥福利机构的场地、设施、技术等优势,为社区有需要的残障儿童及家庭提供专业且公益的康复、特教及托养服务。

“灯塔育苗项目四期有两方面的要求,也有两方面的支持。”中国社会福利基金会灯塔行动项目办主任丁锋辉介绍,项目要求试点福利机构联合医院、院校整合资源建立人才培养机制,并转型面向社区残障儿童及家庭开展康复服务。此外,中国社会福利基金会将组建康复专家团队,建立技术指导及交流平台,为福利机构试点提供技术支持。

浙阿协同打造绿色矿业全产业链

本报阿克苏4月23日电（记者 王晨辉）23日,记者从新疆阿克苏地区举行的“钱潮涌天山 托峰创新质”协同打造绿色矿业全产业链加快建设绿色矿业集群推进会上了解到,浙江与阿克苏将以东西部协作为纽带,推动两地优势互补,共绘绿色矿业高质量发展新蓝图。

阿克苏矿产资源禀赋优越,已探明石油、天然气、煤炭等资源储量居全国前列,潜在经济价值超2万亿元。近年来,阿克苏坚持绿色转型,成功创建多个绿色矿山,但仍面临技术、资金、生态保护等挑战。阿克苏与浙江省的合作通过构建“勘查—开发—加工—储运—生态修复—文化赋能”全产业链,将资源优势转化为经济优势,为新疆乃至国家能源安全贡献力量。

推进会由阿克苏地区行政公署、浙江省援疆指挥部、浙江省自然资源集团联合主办,三方共同签署《协同打造绿色矿业全产业链加快建设绿色矿业集群战略合作协议》,明确三大合作方向:资源开发提效,设立1.25亿元矿产资源风险勘探资金池,组建浙阿矿业勘查开发合资公司(注册资金1亿元),重点开发金、铜、稀土等战略矿产,打造“探采选冶”一体化产业链;生态保护协同,推广浙江绿色矿山技术,共建矿山生态修复示范区,探索“矿地融合”发展模式,推动废弃矿区向文旅、康养等业态转型;区域联动拓展,依托托迭里口岸,建立中亚矿产资源商储基地,深化与哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦等国的矿业合作,延伸产业链至“一带一路”沿线。

宁波乡村旅游季百余项活动来袭

本报宁波4月23日电（记者 陈畔 江南游报记者 陈冲）到宁波江北云湖听一场杨梅树下的音乐会,去象山海边感受海风嘉年华,到东钱湖陶麓街区逛一场旧时的集市……23日,“2025宁波市乡村旅游季”百余项文旅活动发布。今年“5·19中国旅游日”全国主会场落地宁波,“2025宁波市乡村旅游季”正是中国旅游日主题季系列活动的开篇之作。

宁波乡村旅游季以“四明三千里·醉美是乡野”为主题,联动10个区(县、市)、34个旅游乡镇,推出六大主题、百

余项活动。例如,赏“村景”板块,聚焦“春日追花攻略”主题,组织开展赏花漫步、健步走、汉服文化展示、手工制作体验、摄影打卡等丰富多彩的活动;乐“村游”板块,围绕“露营、采摘”等主题,象山“我在象山有片海”海洋狂欢季、海曙“插秧”等活动将轮番登场,全力打造极具乡野特色的乡村旅游新业态。

今年乡村旅游季启动仪式现场,6个乡村旅游建设项目签约,总金额达到2.18亿元。乡村“百乡百景”网红新品、“四明三千里四季旅游地图”微信小程序也随之发布。

嘉兴40余家社会组织办起校园招聘会 送岗入校 助企揽才

本报嘉兴4月23日电（记者 宋彬彬 共享联盟·嘉兴 王沈 王国伟）23日下午,首届“嘉社有为”社会组织助力大学生就业首场校园招聘会在嘉兴职业技术学院举办,40余家社会组织携100多家优质企业推出了200多个工种岗位,涉及智能制造、网络科技、餐饮等领域,招聘需求人数超过1500人,吸引近千名求职者到场。

“招聘工作中心操作员管培生,机械机电类专业优先。”在浙江星辉新材料科技股份有限公司的招聘展位前,不少学生看到该公司开出的招聘条件后,纷纷在招聘意向单上填写了个人信息。嘉兴职业技术学院学生陈雨嘉说:

“这次来招聘的本地企业实力都比较强,而且跟我们的专业匹配度高,非常符合我的预期。”

“一场招聘会,为应届生求职者和企业搭建起高效对接的平台。”嘉兴市湖南商会秘书长曾焯娟告诉记者,考虑到嘉兴职业技术学院专业设置的特点,商会筛选出浙江星辉新材料科技股份有限公司等3家企业参与,侧重于智能制造与新材料领域,提升了招聘的精准度。

今年,嘉兴市社会组织总会牵头发动社会组织力量,组织开展“嘉社有为”社会组织助力大学生就业招聘活动,共发动会员单位所属200余家企业参与,提供就业岗位437个。

海军部分驻甬驻舟部队举办军营开放日活动—— 冲着战舰比个耶

本报讯（记者 陆斯超 黄宁璐 通讯员 代宗锋 李依阳 郭纯仪）战舰列阵,旌旗飘扬。4月23日,是人民海军成立76周年纪念日。连日来,海军部分驻甬驻舟部队举行系列军营开放活动,让广大市民能近距离感受新时代人民海军的发展成就,共叙军民鱼水深情。

海军部分驻舟部队举行的开放活动,以“向海图强春潮涌 奋楫追梦正当时”为主题。本次向公众开放的海军黄冈舰,是我国自行研制设计生产的导弹护卫舰。活动现场,东部战区海军某支队军港码头人头攒动、热闹非凡,广大市民陆续登舰参观,感受人民海军向海图强的蓬勃精神。

甲板上,五名海军信号兵整齐列队,信号旗翻风间向市民打出“欢迎登舰”的旗语。码头上的市民们不约而同鼓起掌来。“宝贝看镜头,和钢铁巨舰合个影!”市民徐喜欢半蹲着调整手机角度,5岁的儿子冲着战舰比耶,脸上满是兴奋。“以前只在新闻里见过战舰英姿,从未想过能在现实中近距离参观。”徐喜欢难掩激动。



参加海军部分驻舟部队开放活动的学生与战舰合影留念。

通讯员 魏杰 摄

“当前我们所处的位置是飞行甲板,里面是机库,可容纳1架舰载直升机。”“现在看到的是鱼雷发射装置,可储存、发射多种型号的鱼雷……”听着讲解员介绍,58岁的“军事迷”徐洪军感叹:“人民海军的跨越式发展让人热血沸腾!”

活动现场不仅让市民大饱眼福,还设置了丰富的互动体验环节。在枪械体验区,孩子们在官兵手把手指导下,有模有样端起训练用枪,透过瞄准镜寻找“目标”;战伤救护演示台前,官兵们展示战救包扎技巧;舰艇绳结展示现场,单套结、吊桶结、吊板结等特色绳结接连在战士手中一一呈现,引来阵阵喝彩。

码头一侧,十余块展板、一张张历史照片娓娓道来人民海军76年的壮阔



海军部分驻甬部队军营开放日活动现场,市民在飞机装备开放区参观。通讯员 刘建义 摄

航程,从白马庙的初创岁月到亚丁湾的护航英姿,从也门撤侨的惊心动魄到马航搜寻的日夜坚守……在海军装备发

展展区,我国完全自主设计建造的首艘弹射型航空母舰福建舰、055型驱逐舰、076型两栖攻击舰等现代化战舰的照片

依次呈现。“现在的战舰真是一年一个样!”退役老兵徐光亮言语中充满自豪。

“这趟来得太值了!”来自温州的林运临和三位同乡特意驱车前来参观,返程前还不断回望军港方向,战舰的轮廓在海天间格外清晰,就像一道坚不可摧的海上长城,“亲眼看到这些‘国之重器’,才真切感受到祖国海军的强大。”

此前,海军部分驻甬部队也开展了军营开放日活动,市民参与踊跃。活动设置了集合区、合影区、飞机装备开放区和航空兵特色装备展示区4个区块,展示了舰载直升机与特种机等数架现役战



扫一扫 看视频

浙企参展新人拓新市场揽新客户 在广交会见证一次特别的下单

本报广州4月23日电（记者 拜赫赫）这是总部位于安吉的恒林家居股份有限公司拉美大区负责人凯文（化名）第一次参加广交会。23日,以“品质家居”为主题的第137届广交会第二期开幕,当天,凯文接待了30多位客户。作为广交会“新手”,凯文似乎拥有了新手光环——开幕首日就接到一个意向订单。记者恰巧见证了这次下单,发现它背后映射的正是浙江乃至全国外贸的新趋势。

“新人”参加广交会,公司布局新市场。

“我是负责拉美市场业务的,从前都是参加行业专业展,今年接到通知,公司让我来广交会试试。”凯文说。作为国内最大的办公椅制造商和出口商之一,恒林家居是不折不扣的“老广交”了。往年,接欧美订单的业务员是场中主力。今年参会人员的调整,恰恰意味着这家浙企接下来将更加重视拉美的市场。

这个拥有超过6亿人口的市场有着巨大潜力。“拉美的市场需求,和人们传统观念里的不一样,实际上有很大一部分高端消费需求正在兴起,且市场上缺乏这类产品。”凯文举例,去年,恒林就

接到了委内瑞拉最大的家电家具专卖店采购订单;这个星期,恒林又有一批按摩椅运往秘鲁。

科技新品吸引了不少客户。

一进广交会10.2馆,就能看到恒林家居的展位。展位上摆着数十把造型、材质、颜色各异的椅子,吸引了不少采购商驻足试坐,其中一把工学椅,甚至让体验者排起了队。这是恒林在广交会期间参与“新品发布活动”的按摩椅,它在工学椅的造型上加入了腰部按摩功能,充电一次可以按摩4个小时。这款带了黑科技的“新品”,采购价是其他工学椅均价的4倍以上。

正是这款新产品,引来了下单的新客户。

“凯文,救急,又一个说西班牙语采购商。”彼时,凯文正在接受记者采访,身旁的同事跑来求助,这已经是采访第三次中断,但在交流火热的广交会上,这是常态。

采购商Duncan来自乌拉圭一家有着50多年历史的贸易企业,公司旗下有25个家具品牌。“我们在乌拉圭有一家合作了20多年的客户Divino,或许你知道

他们?”凯文开始了“破冰”。他提到的客户是乌拉圭的头部零售商,成为Divino的供应商,一定程度上就意味着产品的水准有了保障。果然,Duncan和同伴放下了手提包,在恒林家居的展位上试坐了十几把工学椅,详细问了参数。

令凯文意外的是,Duncan随后拿出了一张表格,让凯文对应表格中的需求,推荐工学椅型号,中端产品为主,高端产品次之,双方开始商量具体的下单数量了。

要知道,参加广交会的客户往往不会马上下单,而是要经过漫长的比价、走访工厂、测试样品等环节。

记者把疑问抛给Duncan,得到的答案是:“我想能做出门口那台高科技按摩椅的企业,质量不会差。”Duncan反问记者:“恒林和我们国家的大客户在合作,它在中国是很有名的企业吗?”得到肯定的答案后,Duncan再次和凯文紧紧握手。

整整一个集装箱的试单,货值3万美金,一段新的合作开始了。甚至连高价的新品按摩椅,Duncan也采购了50台试卖。“如果销售反应好,接下来我会再次下单,我们很期待。”离开前,Duncan向凯文许诺。