

强化精准服务 做好为企业纾难解困的“服务员”

□通讯员 李永

近日,浙江联合科技有限公司将一面写着“高效服务暖人心,情系企业办实事”的锦旗送到舟山海投公司“人才飞地”杭州园区团队办公室,以此感谢飞地人员为企业提供的细致周到服务。

至于这面锦旗背后的故事,还得到今年3月5日的学雷锋日,在当天由飞地组织的与企业面对面活动当中,联合公司财务负责人褚佳泽在与参加活动的海投公司党委委员、副总经理余勤业工作交流中所提及的话题。“我们公司是2023年2月在舟山注册并投入经营的,当时发票最高开票限额为10万元,但是随着这一年多我们业务的不断拓展,目前想增加最高开票限额。”交流过程中,褚佳泽提出了目前企业经营过程中所存在的困惑。余勤业边听边记,详细了解企业经营情况以及税务部门相关要求。

活动结束后,余勤业第一时间召集杭州园区飞地现场工作人员,对活动过程中企业所提出的问题进行了梳理、布置,同时着重就联合公司的提高开票金额事项进行分析研判,并明确具体协调路径。根据要求,飞地人员对税务相关业务知识进行了详细研究,多次前往市税务、联合公司注册地税务部门进行沟通、协调,对飞地情况进行介绍,对企业需求进行说明。经过不懈努力,最终于前段时间顺利完成企业开票金额的提高事宜。当飞地人员将消息反馈给褚佳泽,他开心地说道:“开票金额得以调整也为我们企业解决了大麻烦,对企业财务销售带来了极大便利,也对我们企业接下来的开拓发展起到了积极的推动作用。”

同样的事例还发生在今年年初,飞地入驻企业浙江中锐新材料科技有限公司,该公司主要研发、生产高复能新材料,通俗来讲就是高速公路、大桥桥面等领域所使用的混凝土。鉴于我市有众多的桥梁维保业务,公司专门在我市设立专业团队。去年年



底,在得知我市某桥梁养护工程需采购相关专业原材料时,企业虽多次与施工单位对接,但由于之前双方无合作基础,对中锐产品不了解,因此业务接洽一度陷入停滞阶段。年初,昌国(浙江)科技发展有限公司(以下简称“昌国公司”)在对飞地落地企业例行走访过程中了解到这一情况后,也随即针对性联系了市内相关单位,并成功与该施工单位取得了联系,公司相关人员多次上门,对中锐公司情况进行了详细介绍,重点突出其高校技术、省城生产等产品技术的优越性,同时也对产品的多领域应用、成功案例进行了着重推介,并牵头促成双方面对面业务接洽。经过飞地人员协调,多轮反复磋商,该施工单位最终同意

中锐公司参与本次采购竞标,最终凭借产品的高质量、高性能,成功获得了该订单一定的配额比例。“起初我们对这个项目已经没有信心了,但经飞地人员的多次对接,使我们成功获得了一定配额的订单,这也为以后在舟山承接更多更优质的订单建立了信心”,说起这次订单承接的过程,中锐公司舟山销售负责人郭雅艳是既感到欣喜,也对下步在舟山的市场开拓信心满满。

据了解,为确保“人才飞地”杭州园区健康持续发展,促进入园企业快速成长,自2019年11月投入运营以来,海投公司便

根据园内不同需求的应用场景,把园区运营服务细分为产业服务、物业服务、飞地特色服务以及产业政策支持四大服务。四大服务相辅相成,互相赋能,既能满足入园企业发展全生命周期的多元价值所需,优化园区营商环境,也可以集聚创新资源,提高园区核心竞争力,为区域高质量发展赋能。“优质的运营服务也是园区增值发展的核心竞争力,只有提供精细化的服务,才能对企业的发展形成精准的助力”,昌国公司总经理韩俊骅一直对飞地运营秉持这样的服务意识。

同样,飞地投入运营以来,由飞地孵化或直接招引至舟山的项目分别有16个,总投资额约1.5亿元,虽然总的体量不大,但主要集中在新材料、新能源、新型海洋工程等领域,因此大多项目均呈现出良好的发展势头。在此期间,昌国公司实行常态化走访机制,及时了解企业发展经营情况,对于量大面广的企业共性问题,公司高度重视、细致了解,充分利用园区载体平台收集需求,专题研究的同时也及时向市内相关县区(功能区)、职能部门进行反馈,逐步做到了动态性收集需求、常态化解决问题。

随着飞地企业及部分直接招引项目陆续进行到产业化落地阶段,在市委人才办、海投公司的大力支持和指导下,在杭飞地将进一步整合部门、社会资源,在飞地园区建立较为完善的服务体系,满足入驻项目不同成长阶段的需求。

