

## 爬坡过坎提振信心·对话沧州企业家④

从河北世窗信息技术股份有限公司到世窗信息股份有限公司，名称转变的背后，是公司以数字健康、数字政府、数字乡村为重点，以数字智造、数字服务为支撑的战略转变，是布局全国的决心与行动。

平均年龄只有28岁的团队，先后在杭州、成都、武汉、郑州等地设立办事处，建立全国研发、销售及售后服务体系。

在充满易变性、不确定性、复杂性、模糊性的“乌卡时代”，世窗信息正以坚持长期主义、持续创新的确定性，对冲未来的各种不确定性。

# 互联网企业永远在创业

### ——访世窗信息股份有限公司董事长王炳章

本报记者 何荣芝 吕坤 摄影 殷实



王炳章(右一)

### “从0到1” 在互联网上寻找蓝海

记者：在世窗信息，我们看到自助体检小屋、自助打印出生医学证明等很多前沿的关于数字健康的产品与服务，这是近年来企业主攻的方向吗？

王炳章：没错，数字健康板块是我们的发展战略之一。近年来，公司正形成“1+2+2”发展战略，即以数字健康为核心，以数字政府、数字乡村为重点，以数字智造、数字服务为支撑，为用户提供便捷、高效、安全的数字化产品和整体解决方案。

2022年8月，我省首张自助打印的《出生医学证明》在沧州市妇幼保健院签发。这也是世窗信息的创新成果。这套自助办理系统依托人工智能、大数据、物联网、区块链等信息技术，对出生医学证明申领流程进行全面优化升级，采用“移动申请、线上审核、自助办证”

的创新模式，实现全流程规范化、无纸化、智能化管理，通过“六码核验”确保每一张证件的真实、有效、合规，解决了以往申领过程中孕妇和申领人身份难以有效识别、冒用身份申领等系列痛点问题。

自助体检小屋，可以实现手机扫码自助体检，体检数据可以直接上传、存档，在分流体检压力的同时，建立每个人自己的健康档案。

记者：世窗信息正式成立的2004年，沧州的IT行业大多是以贸易型为主，创业初期的公司是如何定位找到“蓝海”的？

王炳章：我是误打误撞进入互联网行业的，学的是化工机械，可一直在自学计算机和英语。曾经参与化工厂的ERP软件开发、去北京任职网络公司副总。在北京的几年间，我接触到最前沿的信息和科

技，主导的网络公司做成了氯碱行业内第一家B2B电子商务平台。

社会发展到今天，必定是互联的世界。而在没有边界的互联网领域，沧州是可以让自己平稳起步的最好支点。于是我毅然辞去北京年薪10万元的工作，回沧创业。

经过多年探索，我把公司定位为公共健康城市综合服务运营商，致力于为公众健康及城市民生提供信息化解决方案，为行业及公众提供移动互联网服务、云计算和大数据服务。

对于企业而言，“从0到1”是最为艰难的，也是竹子扎根的过程，不断探索企业的定位和未来走向。也正是因为从一开始就定位在要拥有自主知识产权，世窗信息才能在一次次的大浪淘沙中逐渐绽放光彩。

### 培养“一根针捅破天”的专注能力

记者：世窗信息是沧州首家在新三板上市的企业，也是“专精特新”企业、科技小巨人企业、高新技术企业。但其实，世窗信息的业务早已渗透到我们的日常生活的方方面面。

王炳章：很多市民都用过“宝贝计划”，这是我们开发的一套以疫苗接种安全接种、疫苗科学管理为核心的整体解决方案，不仅有效保证孩子及时、安全接种疫苗，同时实现对疫苗接种工作的风险控制与全程监管追溯。可以说，这个方案解决了免疫规划过程中的所有问题。自上线以来，已经服务国内数千家基层疫苗接种单位，覆盖数百万名适龄儿童，在2016中国创新创业大赛中荣获河北赛区一等奖。

近年来我市的核酸采集工作也是世窗信息的软件来支撑。沧州曾在疫情最紧张的时候，创下两小时内完成700余万人核酸筛查的纪录，为高效实施精准防控提供了依据。

如今，世窗信息的数字健康涵盖了数字疾控、数字妇幼、数字健康管理、精神健康评估与干预体系、县域医共体

(医联体、健联体)健共体、平战结合的疫情防控体系等。

以“数字精卫”为例，公司的精神健康评估与干预体系，联合国内顶尖科研院所和行业专家，基于海量精卫健康数据、文献资料与临床科研成果，建立了适用于中国国情特征的评估干预模型和量表，通过建设心理服务、诊疗服务、科研服务、精防服务的多重体系，形成了心理健康和精神卫生领域防、治、康、管、服的闭环服务。不仅能覆盖全人群、全行业、全机构提供心理健康筛查、评估、干预、随访、治疗全周期服务，还深度融合大数据实现了可视化数据全流程覆盖、软件硬件一体化、功能自选配置化，可以为医疗机构、特定区域场景提供精准智能硬件和整体解决方案。

记者：无论是数字健康还是数字政府、数字乡村建设，都是一种数字科技与服务领域的深度融合，而支撑其做深做透的，一定是企业不断提升的核心竞争力。

王炳章：是这样的。从创业之初，

我就告诉大家要培养“一根针捅破天”的专注能力，而这个专注能力需要对市场敏锐的观察。工匠精神的本质的客户思维而非产品思维，是我们思考能给客户解决什么实际问题，然后再针对这一问题进行产品的深入开发和持续更新。

记者：互联网公司挑战性极强，永远在创业的路上。

王炳章：没错。越是深入，我们就越能发现更广阔的市场。以数字政府为例，我们要持续推动数字科技与政务服务的深度融合，基于国家信创战略，专注政务、审计、仲裁及教育等行业所面对各种复杂的应用场景，提供政务行业一体化解决方案；在数字乡村建设方面，在农业农村业务与互联网科技融合方向不断探索，以现代信息技术为基础，为客户提供多元化信息的产品与服务，为农业农村的数字化升级改造和经济发展提供新动力。

在万物互联的数字经济时代，我们希望用数字科技不断赋能传统行业数字化转型，做中国数字化服务的领跑者。

### 对冲“乌卡时代”的不确定性

记者：近年来，身处互联网行业的世窗信息是否也感受到了发展的艰难？

王炳章：2022年是我们感受最深的一年，业务开展的速度和营收都一度出现下降。

有人说，现在我们进入了“乌卡时代”，意思是我们正处于一个易变性、不确定性、复杂性、模糊性的世界里。如何对冲这样一个时代带来的不确定性呢？

首先我们对国家的发展充满信心，对数字经济时代到来的大势充满信心，对公司团队充满信心。

此外，我们要在快时代中下好慢功夫，不投机、坚持长期主义。还是以去年为例，我们除了营收下降，其他都在增长——人员增长2%，研发投入增幅达到39%，而且去年也是公司产品线全面丰富的一年。

面对未来的不确定性，世窗信息有自己的“方法论”，要实现企业的高增长、员工的高成长，要拥抱客户、拥抱新技术变革，要实现人才驱动、市场驱动、产品驱动、创新驱动。

记者：对于有创新能力的企业而言，有更大把握能抓住经济低迷中“弯

道超车”的机会。

王炳章：21世纪是一个高度信息化的时代。世窗的使命就是“打开世界互联网之窗 铺设未来信息化之路”，从河北世窗信息技术股份有限公司到世窗信息股份有限公司，名称的转变，也印证了我们“走出去”的坚定信心。

如今，世窗信息已在北京及杭州、成都、石家庄、武汉、郑州等地设立办事处，建立了全国研发、销售及售后服务体系。在各个领域，我们都联合领域内的顶尖专家进行科技攻关，做真正的可以落地的信息化解决方案。

记者：近年来世窗信息不断用新技术赋能新场景，也不断在更大市场领域内开疆拓土。如何在快速发展中保持公司的稳定性？

王炳章：一方

面，我们联合顶尖的科技力量、不断加大公司内部创新，以保证公司技术的核心竞争力。如今，我们已经形成杭州、石家庄、沧州三地研发的阵营，各地凭借各自优势发挥自己的研发实力。另一方面，我们将公司去中心化，打造泡泡组织，进行小团队协作，内部孵化让员工从任务完成者到经营者，不断完成组织裂变，共同做大企业蛋糕，共享企业发展成果。



## 经济观察 省优秀新闻专栏

### “内卷”的文旅局长正打破营销的“墙”

素心

真“卷”啊！最近，各地文旅局长纷纷“出圈儿”，有人素袍斗笠加身，仗剑走天涯；有人在浩瀚草原牧场上，化身格萨尔王；有人身披红斗篷变身侠女，策马驰骋雪原；还有人变身古装侠客拍摄科幻大片，零下20℃穿长裙代言，统统不在话下。

无论颜值在线还是“谐星”出道，他们把自己“豁”了出去，从幕后走向前台，为家乡“花式”代言。

文旅局长“出圈儿”，在四川已不是首次。2021年，甘孜州文旅局长刘洪在高原山水间变装的视频就曾火上热搜。去年4月，四川省策划推出“文旅局长说文旅”系列短视频，涌现出眉山市“功夫局长”王枫、仪陇县“播音局长”胡润等一批“网红局长”，向广大网友展示了四川鲜活可触的特色文旅资源。

截至2022年底，四川省共有上百位文旅局长参与拍摄“文旅局长说文旅”系列短视频，110条短视频在全网播放量超3.5亿次。

从幕后走到台前的文旅局长们，也为当地带来了实实在在的红利。一位文旅局长今年的“小目标”就是要为家乡带货5亿元，这背后除了对当地经济的拉动，还有庞大的就业市场。

2022年，带着“90后副局长”标签走进公众视野的贵州省毕节市大方县文体广电旅游局副局长吴姣姣在个人资料中写道：宣传是为了引流，引流是为了推动投资，投资是为了丰富业态，丰富业态是为了推动经济发展。

这其实道出了文旅局长“内卷”的初衷。

忙于“内卷”的文旅局长，也正在打破旅游营销无形的“墙”。

互联网时代，人们的关注渠道发生重大变化，抖音等直播平台的快速发展，也促进了传统旅游营销推广方式的转型升级，推动了旅游营销渠道的变化。从这个意义上讲，各地文旅局长通过“卷”自己，出镜拍摄短视频宣传家乡，无疑是新颖的。

但想要旅游真的“火”起来，除了仰仗网红局长们让“狂飙”流量可持续，还要在“吃住行游购娱”等供给端上狠下功夫，既要做好前端的“出圈”工作，也要做好后端的“品控”工作。只有当广大游客深入其中、身临其境，享受到超预期的文旅体验后，才能将“流量”变现成“客流”，大家才算“卷”对了方向。

出镜代言很讨巧，练好内功更重要。旅游目的地的打造是一个完整的系统工程，涉及地方旅游目的地形象的培育、维护、宣传和推广，涉及地方旅游资源的开发和产业规划的实施，涉及地方交通可及性的完善和公共服务的完善，还涉及地方市场主体投资机构的培育和产业生态的发育。

要以文旅旅、以旅彰文，推进文化和旅游深度融合，要看当地的文化是什么、优势在哪里，找到当地旅游业发展真正的“流量密码”。

近年来，沧州坚持创新驱动，瞄准“专精特新”培育行业“小巨人”，优化服务为产业发展注入新动力，扎实推动县域特色产业集群高质量发展

## 创新发力 助推“双链”融合

本报记者 吕坤

### 新工艺托起“小巨人”

日前，在位于盐山县的国家级专精特新“小巨人”企业、河北汇东管道股份有限公司机械流水线上，公司自主研发的无缝外护管保温弯头、无缝外护管保温异径管等系列产品正在加紧生产。

这是汇东采用新工艺生产的保温管件产品，整体成型、外层光滑无缝隙，解决了传统工艺焊缝易开裂的技术难题。

在集中供热行业，传统工艺生产的保温管是一节节焊接而成的，受技术水平影响，难以保证焊缝质量，易发生泄漏，造成安全事故。

为了攻克这一技术难题，汇东产生了研发外护管为整体结构保温管的想法，并成立了“外护管为整体结构保温管”专业研发项目组。历时两年多，做了19次试验，设备更迭了三代，先后成功研制出无缝外护管保温弯头、无缝外护管保温异径管等12个系列近50个规格型号保温管件产品。产品投入市场后，不仅缩短了施工时间，还极大提高了产品保温性能，延长了使用寿命。

汇东管道公司的创新历程，是沧州市“专精特新”企业成长的生动写照。沧州正在适应企业成长需求，大力实施创新驱动发展战略，推动产业链创新链深度融合，引导中小企业走专业化、精细化、特色化、新颖化发展之路，通过打造一批专精特新“小巨人”企业21家。截至目前，已拥有国家级专精特新“小巨人”企业40家、省级“专精特新”中小企业405家。

### 148项专利成就“领跑者”

在位于泊头的河北中泊防爆工具集团股份有限公司科创成果展览馆，防爆手拉葫芦、防爆锤、防爆活扳手……一项项专利产品，令人目不暇接。

“这款防爆锤是我们2021年获得专利的产品，研发它的关键在于材料的创新，这款防爆锤能有效防止工具与工作物相互摩擦、撞击时产生可燃性爆炸。”公司总经理杨景华手中的产品，目前已广泛应用于石油、化工、燃气行业中的易燃易爆生产领域。

重视科技创新的中泊防爆，每年都要拿出2000多万元用于科技研发和工艺改造，目前已拥有专利技术148项。2002年至今，中泊防爆一直负责修订、起草防爆工具国家标准。

秉承“科技赋能、创新强企”这一发展理念，中泊防爆还专门成立了技术中心与工业设计中心，现拥有技术人员68名。与北京交通大学、河北科技大学等单位共建的安全工具产业技术研究院，被省科技厅认定为省级产业技术研究院。

作为泊头铸造产业集群的领跑企业，中泊防爆以企业为主体的产学研用相结合的创新体系为集群企业打造创新链提供了示范。

### 从“油头”到“化尾”

2月21日，在位于渤海新区黄骅市石化产业集聚区的河北鑫海控股集团澳凯石化高端复合材料综合体项目建设现场，塔吊林立，机器轰鸣，一派忙碌景象。

公司相关负责人介绍，澳凯石化高端复合材料综合体项目占地1100亩，总投资160亿元，与去年10月竣工的鑫海化工新材料综合体项目纳入企业全产业链条中。投产，公司年产值可达1000亿元。

项目能够顺利开工建设，离不开良好的营商环境。去年6月以来，澳凯石化高端复合材料综合体项目的各项手续加速办理，各项要素保障有力，促成了项目的如期开工。

随着化工新材料项目的竣工、开工，绿色石化产业正从“油头”向“化尾”不断延伸，将打通全产业链、进一步链接补链强链，这对打造优质化工新材料基地具有重要意义。

渤海新区黄骅市坚持“项目为王”理念，坚持科学规划，全面优化营商环境，把化工园区打造为“主平台”，将五大功能区作为项目主要承载地，秉持“布局集中、企业集群、产业集聚”的原则，确定各园区主导产业，统筹项目摆放，实现协同发展，并加快设施完善，大幅提升园区安商稳商“硬实力”。与此同时，持续开展项目提出了“主题日+基准日”活动，推动形成三级联动长效机制，开展优化营商环境专项巡察，建立了营商环境八条要求，建立了项目建设九项机制，亲商助企、纾困解难。