



【阅读提示】

今年4月,石家庄市工信局面向全市工业企业征集发展问题清单。5月13日,结合企业反馈的问题,该市在赞皇经济开发区选出9家工业企业,集中把脉问诊。这是石家庄市今年首次开展“工业诊所”巡诊。目前,该市已有省“工业诊所”22家,数量居全省第一位。什么是“工业诊所”?当下工业企业面临哪些难题?“工业诊所”针对问题给企业开出哪些“药方”?记者随同“工业诊所”共同前往企业巡诊现场,一探究竟。



5月14日上午,河北鸿华工程项目管理有限公司团队到河北沃德丰药业有限公司巡诊。 冯宏磊摄

■记者观察

让企业感受到『疗效』

“工业诊所”是我省为企业精准服务、帮助企业解决发展中现实难题而建立的一个平台,也是深入实施“万企转型”行动的重要抓手之一。目前,省“工业诊所”已经有54家。但记者这次跟随专业团队巡诊时注意到,当地有关部门征集问题时,通知到的企业不止巡诊中的这几家,而一些企业参与的积极性还不高。看来,要吸引更多工业企业了解进而信任“工业诊所”这种解决难题的方式,还需要“诊所”依靠实力尽快出“疗效”,尽快通过诊断案例积累口碑。尽管只是开始,但通过到企业面对面巡诊,专业团队还是发现了一些工业企业所面临的共性难题。特别是中小企业,因为底子薄,承压能力小,面临的问题也相对集中。例如,所巡诊的这些企业,一方面,多数对生产、研发等环节重视程度高、资源配重大,也手握很多技术专利。但另一方面,在市场端的品牌建设、推广销售方面却不尽如人意。相关人士介绍,这其实不仅是赞皇企业的问题,也是河北很多中小工业企业的共性问题。为了拓宽线上推广渠道,很多企业都在尝试网红带货平台。但企业发现,很多实力强的带货主播都在长三角、珠三角一带,河北本地做线上推广、销售服务的专业平台还不多。“我们也不想建立一支专业的电商销售推广团队,但具体怎么操作,我们不知道该找谁去请教。”这是巡诊中一家企业提出的疑问。专业人士认为,能给这些工业企业做配套服务、解决企业共性需求的第三方服务企业,需求越来越大。这也应当引起一些工业园区的重视,通过拉伸上下游链条,补上链条上的缺口,强化企业间的对接合作,本身也是提升园区服务功能的方向。当然,“工业诊所”的建设也不是一个点。根据《河北省“工业诊所”创建方案》,我省将充分利用“河北省企业转型升级工业互联网平台”和“工业企业巡诊活动”,逐步建立完善“工业医院”“工业诊所”“工业大夫”三级诊疗体系。因此,河北鸿华工程项目管理有限公司这次的巡诊,不仅要形成诊断报告,做好咨询服务,省工信厅还要检验“工业诊所”的服务成果成效。这些服务诊断案例,将成为下一步建立“工业医院”的重要依据。同时,“工业诊所”的诊疗领域,也需要做出更多细分。如建设机器人诊所、电子信息诊所、精细化工诊所等,同时,针对不同特色功能的产业集群,如新型工业化产业示范基地、特色产业集群、高新技术开发区、经济技术开发区等,分类谋划“工业诊所”建设,突出服务特色。而“工业诊所”的服务实力也需要不断强化。据了解,省工信厅与中科院北京分院已经达成深度合作,利用以中科院为核心的院内外科技和专家资源力量,为我省工业企业的转型升级提供服务。期待更多更好的专业资源、更精准化服务惠及河北中小企业,让更多工业企业通过“就诊”解决难题,感受到切实“疗效”,积极主动选择走高质量发展道路。

“工业诊所”如何为企业“把脉”

河北日报记者 李冬云

“工业诊所”开始巡诊

5月13日,赞皇经济开发区,利德尔(河北)药业有限公司。“‘工业诊所’?不是很了解。”总经理王德鸿说。和利德尔一样,尽管前期有不少企业参与了工信部门的“工业诊所”巡诊问题征集,也反馈了具体面临的问题,但仍有企业负责人对“工业诊所”是什么、如何发挥作用等方面的了解并不多。一些相关企业负责人在巡诊现场才开始有了初步了解。其实,“工业诊所”已不算新事物。早在2019年6月,省工信厅就印发《河北省“工业诊所”创建方案》,提出利用“河北省企业转型升级工业互联网平台”和“工业企业巡诊活动”,全方位解决企业问题,逐步建立完善“工业医院”“工业诊所”“工业大夫”三级诊疗体系。

2019年12月,我省认定首批14家省“工业诊所”。2020年12月,又认定第二批40家省“工业诊所”。什么样的企业能成为省“工业诊所”?省工信厅有关人士介绍了申报条件,如申报企业需是具有独立法人资格且在河北省注册或建有分支机构的单位,要具备相关专业咨询服务能力,长期合作的副高级以上或同等水平专家5人以上,稳定合作的相关专家20人以上,签有合作协议的专家、外联合作机构5个(含)以上。从目前54家省“工业诊所”来看,既有行业协会、大专院校和科研机构、产业研究院,也有第三方企业管理咨询机构、科技服务类企业,既有本地企业,也有省外企业在河北的分支机构。如华北理工大学、北京大学邯郸创新

研究院、京津冀钢铁联盟(迁安)协调创新研究院有限公司、河北国瑞企业管理咨询有限公司、北京脉点科技有限公司河北分公司等。这次前往赞皇巡诊的河北鸿华工程项目管理有限公司,就是第一批被认定的省“工业诊所”。“工业诊所”,能为企业提供哪些服务?“‘工业诊所’服务的重点在工业企业转型升级、产业集群提升、产业链条提升三方面。”石家庄市工信局规划处副处长王现省解释说,譬如,工业企业转型升级向哪转、怎么转;开发区、工业园区公共服务层次低、水平低,如何强化平台服务功能;工业企业产业链条短、配套弱,有新技术、新产品不敢用,怎样推进产业链上下游企业建立联盟、融合提升等。

具体到每家省“工业诊所”,所擅长的服务领域各有侧重,涉及科技创新、节能环保、制造提升、品牌设计、质量管理、人力资源管理、市场营销、政策宣讲解读等诸多方面。一些中小企业对省“工业诊所”缺乏了解,一方面是诊所少、企业多,把脉问诊的覆盖面还较小,另一方面,一些企业对活动参与度还不高。“我们去年做过一些政策宣讲解读类的培训,一些企业派来了代表,但不是了解企业核心业务和问题的法人、主管,经常是财务、办公室等部门的人员。”河北鸿华公司总经理刘博说。“今年省‘工业诊所’巡诊已经启动,一回生,二回熟,相信今后会有越来越多企业接受‘工业诊所’的把脉问诊。”王现省说。

企业摆出各种难题

“我们在生产上做得不错,产品也有市场,就是品牌推广和销售上存在很大短板。”“我们撤掉了一些线下推广渠道,但线上推广很烧钱,把钱用到哪里最奏效,我们还不清楚。”“其实年轻人不愿意来我们也理解,毕竟每天只在工厂里工作生活,找对象都困难。”……对省“工业诊所”有了初步了解后,许多工业企业开始敞开心扉,摆出了各自面临的难题,且直言不讳。这些问题中,既有受疫情影响成本上涨、销售不畅的短期困难,也有对品牌、市场和人才如何培育、培养的长期困惑。5月14日上午,在石家庄市九京干果有限公司的产品展厅,总经理秦世杰向巡诊专家展示了企业新推出的走电商渠道的高端产品——罐装琥珀核桃仁。

“今年我们通过经销商开始尝试网红带货,在工厂里做了几期直播,效果非常好。”秦世杰说,国内线上零售,是九京干果新扩展的销售渠道。之前企业主要市场在中东,以核桃果、核桃仁批发销售为主,然而受国外疫情影响,海运成本大幅提高。“过去货船都是满载往返,国外疫情严重后,返程货运量减少,很多都是空船回,海运成本因此猛涨到之前的四五倍。”秦世杰介绍,过去企业出口中东的核桃相对于北美核桃一直有价格优势,运输成本上涨后,比北美核桃价更高了,订单随之减少。出口企业成本上涨、订单减少,市场在国内的企业,也面临着线下销售渠道不畅、销售额减少的难题。河北枣能元食品有限公司是省农业产业化重点龙头企业,主要生产红枣果肉饮料,在全国有400多家代理商。过去,企业营销模式和策略主要是“地推”,如电台广播、

车体广告、都市类媒体广告等,但一年多来,传统的品牌推广渠道收效越来越小。“疫情后人们的出行减少,消费习惯也发生改变,线下社交和交易减少,我们过去以线下营销为主的模式,迫切需要转变,要加大线上营销力度,线上线下相结合。”该企业总经理高浩璞说。大方向有了,但线上营销具体究竟怎么做,企业一直苦于找不到好办法。据介绍,为了适应线上年轻人的消费偏好,枣能元花费几十万元请设计公司重新设计了外包装,但对终端销售的带动并不明显。而目前线上推广渠道也五花八门,网店推广、自媒体公众号、网红直播带货……哪一个更适合产品和品牌,枣能元还在摸索。除了面临市场压力、销售不畅,还有一些企业存在熟练工缺口大的情况。河北沃德丰药业有限公司是一家农药生产企业,近几年企业的招工难问题越发

凸显。“企业的研发、管理需要专业型人才,但厂区距离石家庄市区较远,近一小时的车程使得我们很难招到、留住专业水平较高的管理、技术人员。”该企业总经理谭合伯说。除了管理、技术人才短缺,车间的一线操作工也难招到年轻人。目前,沃德丰车间的工人大部分是45岁到60岁之间的当地农民,职业化程度相对较低,很多家里都有农田,赶上农忙季节或临时有事,经常请假,直接影响企业的连续化生产。

怎么给企业开药方

与工业企业面对面,河北鸿华公司团队对每家企业面临的难题做了充分了解和记录,也在现场针对具体问题出谋划策。针对九京干果出口成本抬高、销售受阻的问题,刘博注意到,企业也同时出口部分琥珀核桃仁。“琥珀核桃仁利润比核桃果高出不少,能不能在出口产品品类上做些调整,加大附加值较高的深加工产品比重?”刘博与秦世杰交流。“这方面我们也在想,人工成本也在上涨,逐渐转型引入自动化生产线做深加工产品,既降低人工依赖,也能提升利润空间,是个方向。”秦世杰说。针对枣能元线上推广怎么拓展的问题,河北鸿华公司的专业团队也给出了建议。“现在年轻人追求方便、快捷,有个性、爱养生,能不能针对这个特点设计一些携带方便、速溶速食、营养健康的新产品,比如像袋装咖啡一样的枣浆、枣肉食品?”刘博说。

对于留不住年轻人的问题,刘博认为,除了企业提升内部环境,工业园区的外部环境改善也十分重要。这次巡诊,因为园区内企业比较分散,很多路段道路不平,很多时间都花费在了路上。很多企业在巡诊中都提到改善道路环境的需求,认为这是所在工业园区需要弥补的一项短板。除了在工业企业普遍面临的市场、品牌、人才问题上出点子,省“工业诊所”在一些企业面临的个性化的具体困难上,也给出了相关建议。利德尔是一家以生产兽药为主的企业,正准备扩建研发中心,但因为过去厂房建设的一些遗留问题,新项目环境评估环节迟迟通不过。“整体项目环评难通过,能不能单独拿出研发中心这个项目做环评?”刘博说。同时他建议,企业进一步了解石家庄市对研发项目的补贴政策,并指定了团队里了解政策的人员与企业继续对接。

石家庄乾星科技有限公司是一家军民融合企业,去年刚刚迁入赞皇经济开发区。企业是异地扩建,业务增加了,员工也从过去30人一下增加到70多人,而且还在招聘,最终预计要达到120人以上。“人一多,我们发现管理跟不上了,工件质量把控、物料成本控制环节跟着出现问题。”总经理张玉乾说。针对这个问题,省“工业诊所”团队给出的建议是,加强制度建设,同时培养员工的职业荣誉感。“你们生产的产品主要用于国家重大项目建设,这是一件非常光荣而且责任重大的工作,这一点一定要让每一个员工都认识到。”刘博说。“这次巡诊,是和企业的第一次交流,我们只是给出一些‘微提升’的建议,接下来我们的团队还会和企业深入对接,形成诊断报告,切实为企业解决一些问题,同时与企业之间形成常态、良性互动。”刘博表示。此外,省“工业诊所”还在这次巡诊中发现,很多中小企业的负责人对政府扶



5月13日上午,河北鸿华工程项目管理有限公司团队到石家庄赞皇县蕊源蜂业有限公司巡诊。 边建丽摄

5月14日下午,河北鸿华工程项目管理有限公司团队到石家庄乾星科技有限公司巡诊。 河北日报记者 李冬云摄



河北鸿华“工业诊所”巡诊服务行动