

主动求变 优化管理与技术创新同行 多措并举 助企业降成本稳根基 到首科创融看双创企业成长进化

创新创业催生了量大面广的市场主体,是稳经济稳就业的重要支撑。习近平总书记强调,给创新创业创造以更好的环境,着力解决影响创新创业创造的突出体制机制问题,营造鼓励创新创业创造的社会氛围。

今年以来,受疫情等超预期因素影响,不少中小微企业面临较大的经营困难。冲击之下,初创企业境遇怎样?如何挺过危机?

前不久,记者调研走访了北京首科创融科技孵化器。这栋26层的高楼里,汇聚着300多个高新技术产业创业团队。他们中有的已沉浮10余载,逐渐在行业立住脚跟;有的在连续创业后,终于找准扎根方向;还有的清一色“90后”,在创客大赛中脱颖而出受到投资者青睐。

让我们把镜头对准这些初创企业,从他们的成长之路中找寻化危为机的方法路径,感悟创新创业的汨汨活力。

示范基地培育工作
取得积极进展
2015年以来
工信部共培育认定国家小
微企业创业创新示范基地
808个,目前有效期内
示范基地392个

中小企业创新创业大赛
成效显著
2021年,“创客中国”共举办33
个区域赛、2500个初赛、
2000余场线上线下路演。参赛
并入库项目31660个,同比增
加24.7%,是2016年首届大赛
的近10倍。

截至目前
国家级示范基地入驻小微
企业6.088万家,带动培
育认定省级示范基地
2608余个,入驻企业超
过19万家,提供就业岗
位超过500万个

A 一场蜕变

应对挑战、主动求变,有些企业优化管理,有些企业专注研发

在湖北钟祥最西侧的山地上,75米高耸的风机正迎风转动。通过精准勘探、精心选址,这座山地风电场每年等效利用小时数超过2200小时,可节约标准煤11万余吨。“项目历时3年多,终于顺利并网发电。”作为勘察设计师,北京乾华科技发展有限公司总经理陈晨长舒一口气。

新能源发电设计是一门现场功夫,从勘测定址再到道路选线,需要工程师反复进场工作。今年以来,受疫情影响,人员流动受阻,项目陷入停滞。“工程不能如期推进,就意味着成本增加。”陈晨回忆,最难的时候,公司一度人不敷出。

危急之际,陈晨决定转变打法。“订单还在,变的只是交付节奏。”找到痛点之后,陈晨着手优化团队配置——将过去所有人手一跟到底的模式,转变为按项目分阶段配置人员。疫情防控期间,处在前期竞标阶段的项目较多,选配更高水平的工程师跟进,后期落地实施的项目较少,主要采用“老帮青”的人才结构。

资源的优化配置,成为乾华科技闯过困境的

关键一招。“不仅缓解了短期成本压力,还有利于长期人才培养。”陈晨说,今年上半年,公司累计合同额已超1000万元,营收同比实现正增长。

与乾华科技的主动求变不同,一些初创企业选择暂时蛰伏,以退为进。

“受疫情影响,市场遇冷,订单骤降。”创业没多久,主打人工智能技术服务的北京华源技术便感受到一股“寒意”,新的订单进不来,手头订单难以交付,公司现金流遭遇巨大挑战。

市场一时打不开,但决不能“躺平”。连续创业多年,公司创始人周毅喆当机立断,将发力重点由市场推广转向技术研发。“很长一段时间,几乎是在吃老本。”周毅喆解释,受限于资金不足,团队无法扩大,就十几杆“老枪”咬牙坚持,昼夜埋头搞研发。

“地动”物联网平台、“浑天”知识图谱构建平台……随着几个核心智能平台相继研发成功,市场逐渐迎来起色。周毅喆说,今年上半年,订单已接近1000万元,预计下半年还会新增3000万元左右订单,届时将极大缓解公司的现金流困境。

C 一次进化

危中寻机、蓄势待发,管理创新加技术创新,使初创企业更有底气

如同一颗种子,经历风吹雨打,方能茁壮成长。采访调研中,记者与几位创业团队负责人对话,看到的不仅是他们奋力突围的模样,而且明显感受到一股历经沉浮打后进化新生的力量。

跨入新能源产业10余年,乾华科技曾一度踏上了行业发展的快车。“团队初创时仅十几个人,随着订单增多,到2017年员工超过100人,实现合同额200%的增长。”陈晨回忆,高速增长下,企业开始大干快上,只顾接单不顾管理,近两年随着更多大型研究院所进入行业,企业增长开始显疲态,员工数降至60人左右。

“疫情是挑战,但换个角度看也是机遇,提醒我们只有加强管理,才能走得更稳。”陈晨说,除了人员的精细化管理,公司今年开始建立资产管理机制,小到办公用品,大到计算机,全部落实到具体责任人,通过开源节流更好降本增效。

一场“压力测试”,也实现了一次进化。初创企业肌体内进化出的新能力,正成为他们奋力成长、乘风破浪的厚实底气。

技术攻坚成功后,华源技术步入成果推广期。“我们拥有一支规模小却历经考验的团队,具备业已成形并能快速迭代的核心平台,这是大力拓展市场的优势所在。”周毅喆兴奋地道出“三级跳”目

标,前不久刚拿到了国家级高新技术企业资质,明年准备申报市级“专精特新”企业称号,并启动公司的首轮融资。

凭借下游客户的认可,觅科技正获得更多投资青睐。“创业伊始,我们便拿到了天使轮融资,目前正在接洽新一轮投资。”创始人叶群松坦言,创业之路注定充满挑战,坚定构筑技术“护城河”,才能走得更远。“我们将致力于图像识别领域更为前沿的技术开发,让产品的竞争力更高、团队的抗风险能力更强。”

实现管理流程再造后,乾华科技有了更大的发展抱负。“瞧,这是前不久我们刚拿到的国家优质工程奖证书,行业的认可就是我们最大的底气。”深耕行业10余年,陈晨目睹不少创业者选择转行,“大浪淘沙,剩下的就是精兵强将。我们正在着手将业务拓展到新能源产业链上游,更快把企业做大做强。”

破壳、发育、生长……行走在首科创融孵化器里,仿佛听到300多家初创企业奋力拔节的声音。

(人民日报记者 韩鑫 邱超奕)

B 一种呵护

雪中送炭、互助共生,孵化器多措并举助企业降成本、稳根基

创新因“创”而破茧成蝶,创业因“众”而厚积成势。顶住压力、渡过难关不仅要靠每一个创业团队的奋力突围,更是孵化平台每一次悉心呵护的结果。

走进位于北京丰台区的首科大厦一层大厅,一行金色标语格外打眼——“做创新创业企业的成长伙伴”。

“伙伴就是要跟创业者同甘苦、共患难。”北京首科创融科技孵化器有限公司董事长沈艳婷说,尽管自身业绩也受到疫情等因素影响,但孵化器坚定地与企业站在一起,通过减费让利、提供惠企服务,为企业稳住根基,创造生机。

——加大力度降成本,缓解企业资金紧张难题。

今年5月初,乾华科技搬进了孵化器。“我们租了近500平方米,光一天租金成本就要4000多元。刚一入驻,孵化器就给我们减免了一个多月租金。”陈晨直言,上半年公司进账减少,租金减免实打实减轻了资金周转压力。

“孵化器创新开设了工位租赁模式,可以按照需求灵活调整租赁工位数量。”迪科万通公司经理冯艳超算了一笔账,以前按办公室整租,月租金2万元,现在租5个工位,每月不到1万元。成本降下来,体验提上去,位于6层的会议室、会客厅等公共区域还免费向企业开放。

今年以来,沈艳婷收到企业最集中的反馈就是资金短缺。为了满足企业降成本的主要诉求,在孵化器低于市场均价1/6的基础上,众创空间内的水、电、网、物业等费用全免。在疫情防控中,孵化器已为81家中小微企业减免租金238万元,涉及减免面积1.2万平方米。

——架起资源对接桥梁,多渠道拓展市场空间。

3个月前,由于订单下滑,华源技术现金流一度枯竭,眼看就要发不出工资、交不起房租。关键时刻,孵化器协调北京银行提供了一笔50万元的低息贷款。

“真是一笔‘救命钱’,解了燃眉之急!”周毅喆回忆,当时企业已经完成了技术攻关,马上就要看到曙光了,但一时回款跟不上,就可能挺不过去。“这笔‘及时款’让我们得以喘息,等到了两个月后

的回款。”

针对不少企业发愁的订单减少问题,孵化器免费开放线上云平台,为创业企业对接更多客户资源。

授之以鱼,更授之以渔。在“牵线”银企之外,孵化器积极对接各类创业大赛,为初创企业多渠道争取资金支持。今年5月,受孵化器动员,正居家办公的周毅喆报名参加了“创业丰台”大赛,并一举获得了第三名的好成绩,奖品中包含一项300万元的“创业担保贷”融资服务。“这笔贷款无需抵押物,利率低至2.2%,对我们创业者来说,是看得见摸得着的实惠。”周毅喆说。

入选国家高新技术企业,北京丰台区给予30万元奖励;认定国家级专精特新“小巨人”企业,丰台区给予60万元奖励……在孵化器引导下,今年已有12家初创企业被认定为国家高新技术企业,1家成为国家级专精特新“小巨人”企业,还有2家企业成功上市。

——手把手宣讲惠企政策,打通政策落地“最后一公里”。

“忙着找订单拓市场,没留心有这么多助企纾困政策。”前不久,在参加孵化器组织的一场政策宣讲会,冯艳超得知科技型中小企业研发费用加计扣除比例从75%提至100%,光是这一项政策,就能为企业省下十几万元。

“初创企业大多团队小,无力安排专人了解政策动态。”沈艳婷说,这时孵化器就要及时补位,充当创业企业的“办公室”,不仅要做到政策速递,还要因企施策,让处在不同阶段的创业企业享受到对应的政策红利,降低企业的管理负担。今年以来,首科创融科技孵化器已累计举办24场线上线下政策宣讲会,累计服务300家创业企业。

频繁互动下,孵化器已与初创企业结成紧密的共生关系。“虽然今年上半年孵化器的入驻率有所降低,但从过去3年来看,通过为企业提供性价比更高的服务,入驻企业的质量、数量和营收都在持续增长,反向助力孵化器的整体效益只增不减。”沈艳婷说,接下来孵化器会在每个服务领域更进一步,从简单对接到推动落地、从跟进落地到提速落地,为更多创客遮风挡雨,让更多创新开花结果。

