

深度观察·走进市场探冷暖③

记者走进北京首科创融科技孵化器,倾听创业企业如何奋力成长、危中寻机

激发企业的创新创业活力

本报记者 韩鑫 邱超奕

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...

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寻找化危为机的方法路径,感悟创新创业的汨汨活力。

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台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。”作为勘察设计方,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,公司创始人周毅结当机立断,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。”周毅解释说,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3000万元左右的订单,届时将极大缓解公司的现金流困境。

研发加速也是觅机科技的难题破解之法。看准了智能伴读护眼灯在中国市场的广阔前景,2019年初,90后叶群松从外企离职创立觅机科技,主攻智能护眼灯中的人工智能模组。

“疫情使下游客户销量下降,我们的订单量也随之减少。”技术出身的叶群松一边四处发展潜在客户,一边集中力量研发新品。在他看来,只有产品过硬,才能为市场销售提供足够的“弹药”,争取到更多的订单。

“如今,我们的产品模组不仅尺寸小了近一半,成本降低80%,还实现了从绘本翻读到指读的功能升级。”叶群松告诉记者,目前客户反馈积极,预计全年订单额将突破5000万元,实现营收同比增长30%。

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

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

截至目前

国家级示范基地入驻小微企业6.08万家,带动培育认定省级示范基地2600余个,入驻企业超过19万家,提供就业岗位超过500万个



图①:首科创融科技孵化器内的公共咖啡吧为创业者提供灵活多元办公体验。郭 喧摄(人民视觉) 图②:首科创融科技孵化器举办第六届浙江大学校友创业大赛决赛。郭 喧摄(人民视觉)

数据来源:工业和信息化部

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。刚一人驻,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。”

针对不少企业犯愁的订单减少问题,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。“得益于云平台,我们足不出

户也能跟千里之外的客户洽谈生意。”叶群松告诉记者,孵化器还会不定期举办内部企业交流会,引导团队向周边企业拓展市场空间。“就在这座大厦里,我们就签下了好几份订单!”

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后,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,就能为企业省下几十万元。

“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下降,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。



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。

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。采访中,记者与几位创业团队负责人对谈,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,企业增长开始显出疲态,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。

管理创新的“轮子”转起来,技术研发的“引擎”更强劲。创业之初,叶群松和他的合伙人们只有一个简单的想法,就是将更多传统终端改造为具有AI属性的智能终端。

“当时在开发新品上不计成本,也缺少与供应商和客户之间的联动。”经历了“工资发不出来”的谷底后,叶群松意识到,性价比更高的技术创新才能更可持续。如今,在原材料采购上,“货比三家”已成为常态,在产品开发上,从过去的通用型研发转向结合客户需求的个性化定制。

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,具备业已形成并能快速迭代的核心平台,这是大力拓展市场的优势所在。”周毅兴奋地道出“三级跳”目标,前不久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,觅机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。”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。

观察台

推动高质量发展,要继续推动创新创业迈上新台阶,尽心支持、悉心呵护,使更多创意开花结果,让更多创客奋斗出彩。

“现在外部环境这么复杂,龙头企业吃不消,创新创业者的压力可想而知。”在创业孵化器采访,这样的感慨并不罕见。

的确,在产业赛道日渐拥挤,市场竞争更加激烈、行业格局趋于明朗的今天,创业机会变得不易寻觅。特别是今年以来,受疫情等多重因素影响,不少市场主体遭遇订单减少、融资不顺、增长乏力的生存困境,本身抗风险能力较弱的中小微企业,日子过得更为艰难。

那么,这是否就意味着创新创业的风口已然过去?

走访各类科技孵化器,不难发现创业者并没有“躺平”:因订单骤降一度入不敷出的乾华科技,以管理之变积极应对环境之变;创业不久便遭遇疫情挑战的90后创业团队觅机科技,主动从线下转向线上,为企业争取到更多订单;连续三次创业的华源技术,在“发不起工资、交不起房租”的绝境里仍坚持技术研发,最终迎来曙光……这些创业企业的实践证明,只要勇敢应变、主动求变,创新创业依然有广阔舞台。

与大企业相比,初创企业普遍团队规模小、自有资金少、抗风险能力弱,这就注定其创新创业是一场艰难的试炼,只有依靠内外部协同作战,才能化危为机。

化危为机,创业者要主动作为。在激烈的市场竞争中,初创企业要想争取到成长空间,创新往往是唯一手段。一项致力于发展壮大的创新事业不会是一次百米冲刺,而是一场漫长的马拉松,这就意味着创业团队不仅要持续加码技术创新,也要不断适配管理创新。复盘那些成功企业的创业历程,无一不是技术与管理双轮驱动的结果:2005年遭遇增长瓶颈的海尔,探索创新“人单合一”模式,加速形成企业新增长点;2016年发现销量下滑后,小米主动减速、积极补课,发力供应链管理,提升产品交付能力,迅速扭转局面并重回产销前列……煎和熬都是从生涩到成熟的方式,不断在绝望中寻找希望,在逆境中进化新生,才是创业企业破茧成蝶的通关密语。

化危为机,护航者需形成合力。在市场经济大潮中,大量新增的双创主体如同大海中的一艘艘小船,政策助推、平台助力,才能助其顺利出航、破浪前行。今年以来,遭遇需求收缩与供给冲击双重压力,自有资金本就不足又融资困难的初创企业,现金流短缺成为生存发展面临的最大挑战。加强对初创企业的扶持和服务,就要以降本为突破口,进一步落实减税降费、普惠信贷等惠企纾困政策,为市场主体纾困发展送上“真金白银”,让双创企业不仅生存下来,而且能活跃起来。

创新创业是国家赢得未来的基础和关键,不仅催生了越来越多的市场主体,而且孕育头部企业的雏形。无数个创业者义无反顾投入创新事业,造就了一个个新兴产业的繁荣景象,汇聚起我国经济稳定发展的新动能。推动高质量发展,要继续推动创新创业迈上新台阶,尽心支持、悉心呵护,使更多创意开花结果,让更多创客奋斗出彩。千千万万想创业、敢创新、能创造的奋进者各显身手,必将汇聚成推动经济发展的澎湃力量。

资讯速递

网约车平台抽成“阳光行动”进展顺利

本报电 今年以来,交通运输部将“交通运输新业态平台企业抽成‘阳光行动’”作为更贴近民生的实事,指导行业各方推动落实。目前,11个主要平台公司已按要求做好相关工作。各主要平台公司均已通过应用程序APP等形式向社会主动公开了计价规则;均已通过应用程序APP、企业网站等形式向社会公开抽成比例上限,抽成比例上限在18%至30%;均在驾驶员端设计了包括乘客支付总金额、驾驶员劳动报酬、抽成比例和抽成比例计算公式等信息的界面。(刘志强)

“十四五”末将建150个轻工重点实验室

本报电 记者近日在中国轻工业百强企业高质量发展高峰论坛上获悉:2021年,轻工百强企业合计营业收入3.48万亿元,实现利润3603亿元。百强企业营业收入总额占轻工行业的15.6%,利润总额占比25.6%,成为稳定我国轻工业经济运行的重要力量。下一步,轻工工业百强企业将力争3年内,把研发投入比重由2.8%提高到3%。到“十四五”末,力争建成轻工重点实验室、工程技术研究中心各150个。(晓寒)

使更多创意开花结果

金言