

中小企业闯关深观察 之六

疫情如一次体检,查出了企业的“隐性”疾病,反思者因此而加速成长
从“心”出发 向“新”而行

本报记者 孙大卫 文并摄

引子

年初新冠肺炎疫情突袭,经济运行骤然停摆。交通受阻、人员隔离,企业生产、运输、供应、资金等多个环节也被“封存”。

随后,疫情全球蔓延,气温回暖的同时,市场却陷入“冰点”,复苏不易、举步维艰,中小企业尤甚。

怎么办?这道必答题貌似针对企业,实则需要全省上下的集体思考。

政府如何搭台、机构如何助力、企业如何发力?是新问题还是旧障碍?如何化“疾风”为“春雨”?

“头脑风暴”过后,辽沈大地回答如一:聚力一搏,危中寻机。

诚如辽商总会会长、东软集团总裁兼CEO刘积仁所言:“企业的价值就是在困难中看见希望、抓住机遇。”

此刻,外力扶持暖心。省委、省政府接连出台《辽宁省应对新型冠状病毒肺炎疫情影响支持中小企业生产经营若干政策措施》《辽宁省文化和旅游行业复工复产疫情防控措施20条》等多个文件,搭建起涵盖上下游、产供销、大中小企业的全链条、全要素政策保障体系。

财税支持力度加大、金融机构出力,让不少企业有了“过桥”的机会。

此刻,内力陡增提气,转方向、调思路、练内功、想办法,实践探索新知。

危、机往往共生,选择将决定命运。

探路 方有出路

疫情犹如空降的墙,挡住了运转的车轮。此刻有人在“破壁”,有人在等待,有人想绕路而行……

让滑雪场唱起四季歌,辽阳弓长岭温泉滑雪场将雪道山坡变为拓展训练营地,攀岩、速降、登山、野外生存等爱好者纷至沓来。仅“十一”长假期间就赢利十多万元,春节期间“颗粒无收”的亏空已逐渐填补。

大路、小路只有先试着走下去,才会找到出路。

弓长岭温泉滑雪场运营模式的转变,正是思维火花衍生的燎原之势。

行为之变,始于思想之变。

辽洽会上,众多专家、企业家坦言,疫情更像是一次体检,把企业“隐性”疾病给查出来了。很多问题,并非疫情带来,而是在疫情期间凸显。辽宁的短板多来自思想观念,那么,解题思路也应该从思想观念开始。

辽商总会副会长刘奇表示,越是关键时刻,越是需要创新,特别是用思维创新,呼吁模式创新,通过模式创新,带动技术创新。这一观点已在辽商中不断践行。

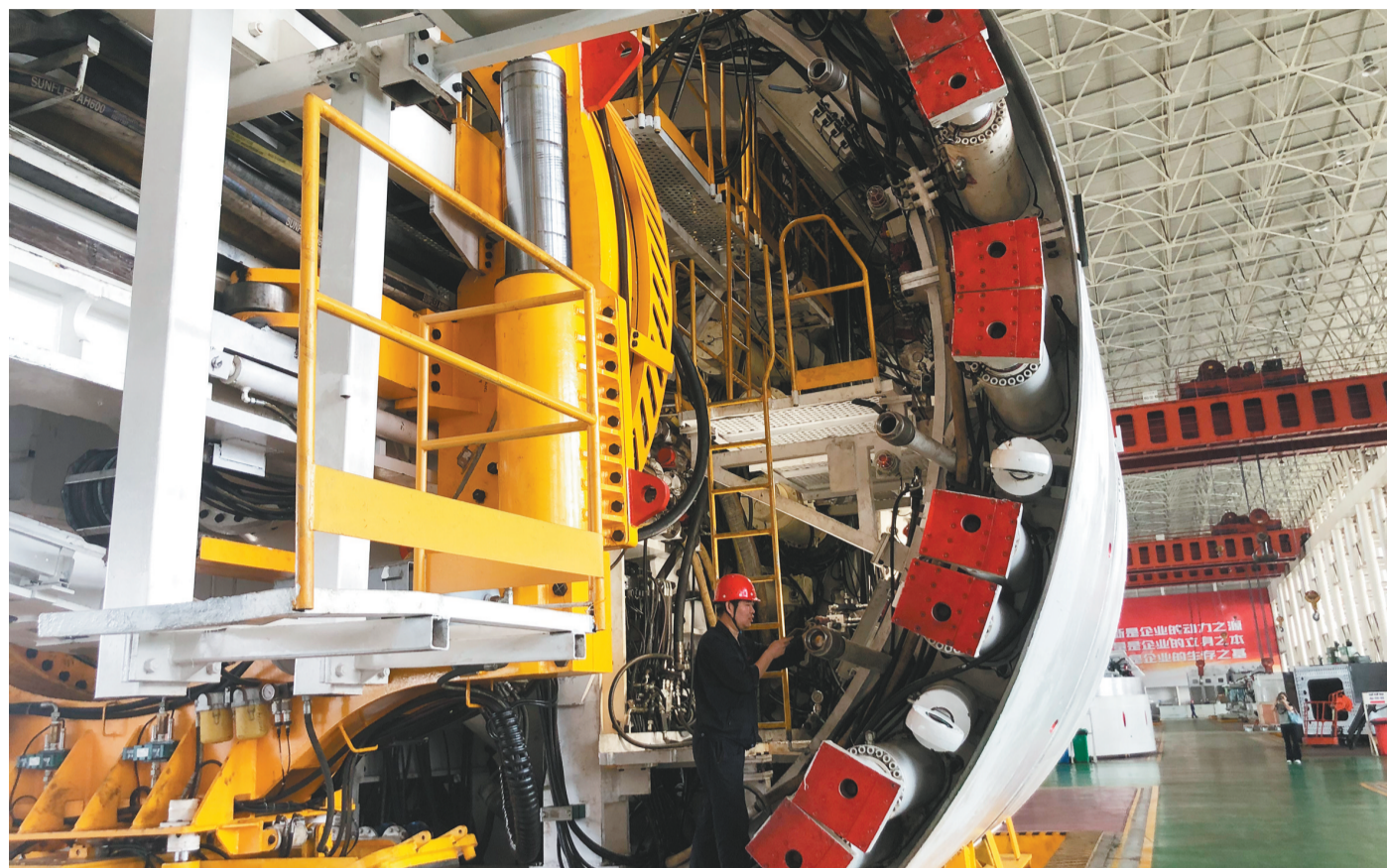
谈起“新”,人无我有、人有我优的科研能力、技术实力即便是在强冲击下,也依旧坚挺。疫情防控期间,不少企业家更深刻地认识到,突破核心技术,填补行业空白是占领市场最直接的办法。

作为东北地区唯一一家掌握智慧物联核心技术的企业——辽宁希思腾科技股份有限公司,凭借着“唯一”的智能家居及物联网工程的技术开发、设备制造和技术服务,为消费者营造一个简单、安全、会思考的家。公司成立短短几年,销售额一直保持在每年30%以上的增幅。

太子河畔,辽宁博仕科技股份有限公司凭借创新研发出污水处理射流曝气器、厌氧反应器等具有自主知识产权的先进环保设备,实现了对国外同类产品替代和超越,今年的经营业绩比去年翻了一番。在别人忙着找订单的时候,技术优势让辽宁博仕科技股份有限公司可以“挑着”接单做。

创新并非仅仅局限于技术、管理、制度的创新,也是中小企业可持续发展的必由之路。创新靠的是人才,留人重在留心。

沈阳容睿科技有限公司创新管理模式推出内部股份制,用信任和考验将人才“绑定”。在这里,优秀人才领取1万元工资的同时,还会得到另外1万元的“分红”。分红不以现金形式支取,只以技术入股方式入账,当这部分工资达到公司估值的10%时,就可“干股”变实股,转为工商注册的法定代表人。



辽宁三三工业生产车间内工人正在组装设备。

我省民营经济前三季度发展情况

378.3万户

全省实有民营经济市场主体**378.3万户**,同比增长**8.57%**,占全省市场主体总量的**95.23%**;规模以上私营工业企业增加值同比增长**13.3%**,连续保持两位数增长。

225.3亿元

多部门联合制定并实施阶段性减免社会保险费政策,2月至8月累计减免社保费**225.3亿元**。

27万项

全省超过**27万项**政务服务事项可在网上办理,网上可办率达**95%**,**380项**便民政务服务事项可在“辽事通”APP实现“指尖办”,**1777项**高频事项实现“最多跑一次”。整合982条各级各类诉求渠道,累计受理企业和群众各类诉求办结率达**92%**。

52275笔

全省共发出新设市场主体“多证合一”营业执照**46万**余张,办理告知承诺审批**52275**笔,办理优化准入服务审批事项**125416**笔。推行企业登记全程电子化,核准网上登记申请**73.29万**笔,占核准登记业务总量的**70.83%**。

8.3%

全省小微企业贷款余额同比增长**8.3%**,其中普惠口径小微企业贷款余额,比年初增加**289.1亿元**。

5845户

全省共有民营高新技术企业**5845户**,同比增长**30%**,其中前三季度新增**945户**,占全部高新技术企业的**99.5%**。全省现有民营瞪羚、独角兽企业**128户**,占全部瞪羚、独角兽企业的**95.5%**。全省现有科技型中小企业**9992户**,同比增长**50%**,其中前三季度新增**2119户**。

辽报制图 董春秋



东软生产车间。



海合谷的技术人员正在对防护服进行检测。

求变 方可求进

市场的需求、技术的趋势,就是企业的方向。

突发状况,也意味着必须尽快随之转变,敢于求变者方能求进。

2月23日,沈阳迎来一场大雪,路况不好,加上疫情影响,出行的人不多。而奥维通信股份门口的小路两旁车位已满。这是沈阳市全面复工后的第15天,奥维通信九成员工已返岗,订单饱满,生产如常。

“及时转型,让我们将疫情影响降至最低。”总裁白利海如是说。

白利海口中的转型,是指从生产商向系统方案供应商的转变。

对奥维通信股份有限公司而言,生产主要是指“组装”,零部件多是采购而来的,附加值和技术含量不高,还受上游企业制约。早在几年前,公司就计划把生产环节逐渐剥离,将精力、物力集中在软件研发上。

正是基于“早有预谋”的储备,该公司在疫情防控期间并未觉得“束手束脚”,还主动帮助上游供货企业解决未能同步复产的难题,代替下游客户解决安装困难,通过远程操控为客户解决问题。

对于一直“狂奔”的人,偶尔短暂的小憩,也是一次难得的梳理。

“趁着超长假期我们优化工作流程、梳理漏洞,深入分析市场和客户需求,各部门提出了数十个问题,并拿出了解决方案。”白利海对未来的信心更足了。

疫情让奥维通信得到了从有到优的机会,还让一些地区拥有了从零到有的突破。

丹东,辽宁轻工工业名城,在疫情防控等应急医疗物资在生防护之前未有过先例。而如今,一座瞄准国家级的应急物资基地在加速建设中。目前,

全国用于出口的医用防护服中15%以上来自这里。

今年大年初二参加的那场会议,令海合谷实业有限公司总经理梁伟至今难忘:“应急物资,难在‘急’,‘机’也在‘急’,谁又快又好,谁就能抢得先机。”

丹东服装企业凭借产业优势,第一时间组成联盟,抢原料、提产能、强工艺,2月初,第一批来自丹东的防护服就已面市。从保障省内供应,到驰援全国,再到出口占领国际市场,丹东防疫物资在世界市场已占有一席之地。

11月13日,辽洽会品牌展上的丹东防护服展区,成为一道亮丽的风景线。

与主动求变不同,有些转变也是“无奈之选”。

春江水暖鸭先知,在世界市场这潭春水中,感受最深的是外贸企业。

“从春节过后,境外项目几乎都停滞了,很多既定招标也

未如期举行。预判疫情对国际市场的影响短期不会消散,我们决定将更多精力倾注到国内市场。”辽宁三三工业副总经理宋明振表示。

陈琦是辽宁三三工业国际市场负责人,疫情防控期间他有了一个新身份,华南市场销售经理。这一转变并非权宜之计,而是辽宁企业积极拓展国内大循环,主动融入国内国际双循环的真实写照。

穷则变,变则通,辽企正通过不同的方式,蓄力升级、闯关夺隘、转在当下,谋在未来。

明者因时而变,知者随事而制。一场疫情是考验,更是良机,让辽宁企业再一次审时度势、谋定而动,站在新起点上,谱写振兴新乐章。



更多精彩内容 扫码观看

共生 方能共赢

古埃及有句谚语:危险来了,才知道谁是真正的朋友。将这句话移植到产业圈,当疫情来了,才知道供应链有多重要。

链式竞争时代,环节无论大小,都是成败关键。此刻,企业与企业之间不再是你买我卖的生意关系,也不仅仅是上下游之间的配合关系,而是同生共死的伙伴、战友。

交通封闭,心反而更近了,这是疫情防控期间企业家们的共同感受。

普祺集团作为宝马、一汽等车企的供应商,订单一直饱满,但疫情防控期间运输等多种成本的上漲,也让企业的资金链一度紧绷。就在这个关键时刻,董事长刘奇却优先将资金打到了供应商的账面上。“多年合作,我们已融为一体,甚至可以说,供应链条的品质也将决定产品最终的核心竞争力,有了困难必须相互扶持。”刘奇认为。

共生,方能共赢。现代经济森林中,少有人能独善其身,协力向前、抱团取暖是辽宁企业的短板,也是辽宁企业的方向。

不仅企业范畴,政府、科研机构、金融机构与企业之间,也同样是一荣俱荣、一损俱损的关系。企业好了、活了、壮了,经济活力才更强,税收才会增加,科研成果才有落地的场景、金融活水才有浇灌的良田。

自主创新,并不是自己单打独斗的创新,一样需要握指成拳。

10月30日,“射流环保高端装备联合创新中心”的牌子,正式挂在了博仕科技股份有限公司门前,与沈阳工业大学和东北大学开展产、学、研、用、教全方位合作,博仕的技术研发之路事半功倍。

科技服务跟得上,政府组织有保障。去年,我省出台了《科技助力民营企业创新发展若干政策措施》,支持中小企业深度参与科技计划项目。今年,全省共启动实施了32个省科技重大专项,民营企业牵头承担的项目近八成。

经济是肌体,金融是血脉,二者血肉相连、互助互利。新冠肺炎疫情,仿佛一块试金石,让企业承压的同时,也给有关部门、机构出了一道大大的考题。

助企政策“组合拳”在我省密集发布。2月至8月,累计减免社保费225.3亿元。严格执行降低非居民用电、用气、用水价格政策,分别降价5%。在全国率先出台对生产疫情相关医疗器械产品注册实行零收费政策,预计全年共减轻企业负担近4200万元。落实高速公路车辆通行费优惠政策,疫情防控期间,免收高速公路车辆通行费56.6亿元。

卸下的包袱,还要借力聚流。人民银行专项再贷款再贴现政策,向小微企业等市场主体发放低成本贷款334亿元;省担保集团紧急运营3亿元的应急转贷资金;落实创业担保贷款支持政策,上半年,全省(不含大连)发放创业担保贷款20.7亿元,是2019年全年投放额的1.9倍……

更多的新构想,仍在不断成为现实。

观与思

冬天的孩子

经 平

年初,疫情突袭,我省一些中小企业受需求减弱、供应链不稳、现金流吃紧等因素影响,经营遭遇前所未有的困难,甚至生存堪忧。

然而,也有一些企业,受益于不断的创新、有效的管理,顶住了“压力测试”,实现了逆势飘红。

但是,经验也好,教训也罢,这个特殊时期发生在中小企业身上的故事,都值得认真倾听、全面梳理、系统总结。

为此,两个多月来,本报记者深入我省各地,走访30余家中小企业和十多位官员、专家学者,向他们请教,与他们交流,看现场、问困难、听建议、谈感悟。在此基础上,形成6篇稿件陆续刊发。

为何聚焦这一群体?因为中小企业是最活跃的经济“细胞”,是辽宁的未来。他们的健康发展,对辽宁振兴意义重大。

一家餐馆、一个工厂能否活下去,不仅关系到亿万家庭的生计,也是社会平衡的关键。为此,在记录中小企业提升韧性,寻求增长的过程中,我们特别注重去发现那些能正视自身问题短板的企业,特别注意挖掘他们在问题面前,完成“惊险一跃”、跨越“死亡之谷”的传奇。

中小企业是脆弱的。资金不足、人才短缺、技术滞后,是他们当中相当一部分企业长期存在的“慢性病”。于是,市场一旦生变,就容易被打倒。

中小企业是顽强的。把滑雪场从“一季游”变成“四季歌”,利用“超长假期”潜心研发、积蓄力量,抓住扩大内需机遇,迅速转身抢占国内市场……

在我们的采访中,这样的案例不胜枚举,令人肃然起敬。面对“生长痛”,他们不退缩、不悲观、不等待,将疫情之下暴露出来的短板与不足,转化为努力的方向、改进的举措。

其实,创新创业者的词典里,从来没有“容易”二字。市场云谲波诡,风险无时无刻不在。所以,才有人说,伟大的企业,都是冬天的孩子。对此,任正非也曾指出:“冬天也是可爱的,并不是可怕的”。

这些,都深刻地说明了一个道理:经历挫折是对我们最好的锤炼。

我们希望也坚信,经过这“疫”,辽宁的中小企业会更加成熟、更加茁壮。