

2023我们再出发

□ 本报记者 魏永刚 曾诗阳

中小企业发展信心从哪里来

中小企业联系千家万户,是推动创新、促进就业、改善民生的重要力量。回首3年,广大中小企业经过持续不懈的努力,战胜了很多困难和挑战。如今的他们,对未来发展信心十足,2023年的这个春天,必将生机勃勃、奋跃而上。

记者近期走访调研了北京10家中小企业,发现“信心”是企业经营者口中的高频词。

这10家企业涉及文旅、金融、科技、健康、电力、印刷、批发和商业零售等多个行业。走访过程中,记者不仅感受到他们对未来发展的信心,更看到了信心十足的行动——10家企业中,4家企业已经开始招聘新员工,3家企业正在拓展经营渠道,2家企业重新规划发展战略,找到了新的增长点。

压力倒逼补短板

91科技集团是一家金融科技企业,主要为各类企业提供融资服务,帮助他们缓解资金难题,从中也切身感受到这些企业的起起落落。公司董事长许泽玮说,“中小企业经营者大都有高速发展的经验,经过这3年,又具备了应对风险危机的能力,这或许将促使他们成为更有力量群体”。

近年来,中小企业面临不同的挑战,既有新冠疫情对经营管理能力的考验,也有复杂国际形势对外贸业务的冲击,还有部分企业自身难以适应高质量发展的压力。但是,他们走过来的体会却是相似的——必须积极应变求变。

创新思路成为一些中小企业活下来的“法宝”。6人游旅行网是一家主营出境旅游的公司。疫情期间,他们将经营重点转向国内市场,抱着“东边不亮西边亮”的想法,哪里有机会就去哪里挖掘业务,推出“开课了博物馆”等当地游产品,提供各地观光游套餐等。“我们做过直播、卖过特产,还成立了一个化妆品品牌,没有丢掉任何时间。”公司创始人兼CEO贾建强说,“经历变故才能成长。这几年我们扛过来了,积累了难得的经验,可以说公司实现了脱胎换骨。”

一些中小企业重新认识数字化对稳定经营的作用。“我们长期通过数字化平台提高生产运营效率,现在看来,数字化具有一定的抗风险功能。”这是北京四方继保自动化股份有限公司(以下简称“四方股份”)董事长高秀环的感悟。近年来,各行各业对数字化的需求加大,也让人们对数字化有了新认识。除了电商直播、线上销售等直观的营销方式转型,中小企业也开始对运营等方面管理进行数字化升级。2020年,四方股份投入大笔资金提高公司信息系统及管理运营平台能力,形成了覆盖研发、销售、交付等主要业务流程的数字化管理平台。得益于此,疫情期间公司大部分业务和管理工作都可以通过线上正常进行。“数字化将成为企业未来发展的重要支撑。”高秀环说。

一些中小企业在外部环境的倒逼下冷静思考、补短板。北京极客邦科技有限公司是一家从事企业数字化转型培训的互联网公司。创始人兼CEO霍太稳坦言,3年来最大的收获是学会了算账。“企业发展顺风顺水、快速成长时,人容易头脑发热,很少算细账。”他说,“公司最低谷时一个月亏损800万元,逼得自己必须冷静下来分析漏洞在哪里,怎么补上。”他们按照营收成本和人员调配,更新管理架构,并将“三箭齐发”的多元经营转变为“力出一孔”的聚焦战略,主营数字人才培养。相关举措降低了经营成本,企业竞争力也明显增强。霍太稳说:“公司体系和规划更加成熟清晰,这增强了我们的发展信心。”

“在逆境中,企业要重新认识自己,沉下心来想清楚生存发展最可靠的根基是什么。”高秀环说这几年来,外部困难让不少中小企业看清了什么应该舍弃,什么必须坚持。四方股份确

定人才和创新力为发展核心,紧抓两方面工作,在应届毕业生中启动“种子计划”,选拔有潜质、有培养前途的青年才俊;在“碳达峰、碳中和”战略目标指引下,大力引进领军人才、高端人才,引领技术创新。公司启动“回流计划”,吸引多名以前离职的员工重新加入公司,带来新鲜视野和理念。面临困难,公司仍保持高强度研发投入,3年内有20余项创新成果经权威机构鉴定为整体国际领先,部分成果属国际首创。

还有一些中小企业在求生存中开拓出发展新空间。海南中科数源科技有限公司是一家专注肿瘤基因大数据的研发型公司。受疫情反复等因素影响,投资人撤资,公司资金链断裂,研发无法继续。CEO张晔告诉记者,“2022年4月,账面上只剩下一些客户预存款,公司难以为继”。如何用仅有的资源盘活局面?他们选定一款体检产品,重新定位、包装上市、推广营销。两个月时间,一系列转型操作一气呵成,产品赢得了市场,公司起死回生,从单一的研发生态公司转为综合的健康管理公司。张晔说:“困难倒逼我们开辟新营收渠道,找到新发展路径,我们对市场也有了更深入的了解。”

苏毅在91科技集团主要负责金融服务业务,帮助银行与中小企业客户之间走完“最后一米”。他们运用技术手段拓展业务形态,开发出线上小程序和APP,服务形式更加灵活多样。他说,“技术创新提高了我们的抗风险能力、管理和服务能力,也让我们开发出新的业务空间”。

数据显示,截至2021年末,全国中小微企业数量已达4800万户。中小企业从一帆风顺到波谲云诡,承压前行,实现可持续发展。许多中小企业经营者表示,经过磨砺,他们对未来有了更清醒的认知,更务实的筹划,也有了更坚定的信心。

风浪中凸显韧性优势

“中小企业更像竹子。”北京市工商联副主席、振兴国际智库理事长李志起打了一个比喻。竹子抱团生长,成为郁郁葱葱的竹林,每一棵竹子虽算不上高大粗壮,却扎根很深,富有韧性。中小企业的韧性是什么?张晔的回答是经营者的积极心态。作为“80后”创业者,他们经历过经济高速增长的黄金阶段,如今也学会了正确看待低谷。“在低谷时更要保持积极心态。如果心态消极,可能不等结果揭晓,人就已经被击倒了。”张晔说。

作为劳动密集型企业,京诚京安(北京)保安服务有限公司这几年经历了人员招聘难、经营成本大增、市场竞争严峻等多重考验。谈起这番经历,总经理梁新东说,面对困难时,经营者须具有对社会责任和使命担当、对工作不言败的精神、对市场运营的准确把握、应对变数的灵活思维,才能让企业有足够的韧劲,顶住困难、坚持下去。

机制灵活,是中小企业经营者定义“韧性”的另一个关键词。北京海泰泰达食品有限公司负责人王海宁说,中小企业船小好调头,思路活起来,局面就盘活了。他的公司过去10多年一直以销售虾产品为主,近年来根据海运形势变化不断调整经营思路,扩充经营了10多个产品品类,销售形成新格局。

近几年,市场印刷需求大幅减少,北京恒华顺达文化发展有限公司经营不利。公司负责人翟俊玲告诉记者,他们及时转换经营思路,由过去的大批量印刷向数量少、质量高、时间紧的定制化印刷转变。这一策略让公司得以稳步发展,并找到了新的增长点。

守住定力,也是中小企业展现出的韧性。“我



上图 北京四方继保自动化股份有限公司的实验室里,工作人员在进行设备检测维护。(资料图片)

们一直在电力行业深耕,保持战略定力。”高秀环介绍,四方股份始终坚持在主业上下功夫,2018年起着力提升经营质量,在盈利能力、核心竞争力、现金流等方面均有一定储备,这成为企业应对疫情的“免疫力”。“每一步都踩稳了,哪怕看起来笨一点也不要紧。正是这份踏实,让我们挺过了考验。”高秀环说,3年来四方股份在供应链连续性、产品按期交付、国际业务开拓等方面都经历了挑战,但仍实现了销售收入和利润的持续增长,现金流保持健康。

疫情防控举措变化之后,6人游旅行网公司立即恢复出境游服务,“以最快速度回归主业、专注主业。”贾建强说,中小企业固然有船小好调头的优势,但也不能因为灵活而迷失方向,守住主业才能在风浪中韧性成长。

疾风知劲草。危机既是对韧性的检验,又是提升韧性的时机。在克服经营困难中精心思考的中小企业经营者们,春风吹又生,无疑更具青春的韧性。

机遇鼓足发展底气

今年开春,中小企业都有伸展拳脚的畅快。王海宁在批发市场上看到来自内蒙古、甘肃和山西等地的拉货车,一下子高兴起来。他说:“该大干一场了,把失去的夺回来。”贾建强说:“坎儿算是过去了,我们正在大量招人,为复苏储备力量。”恒华顺达公司新增了经营场地,翟俊玲说:“今年的经营一定会好起来。”

近年来,中小企业虽然面临诸多困难,但发展信心不减。这份信心来自其固有的韧性,来自经营者的奋斗,更来自国家发展带来的新机遇。

国家发展战略是中小企业发展的最大机遇。极客邦将数字人才培养作为企业经营重点,民营企业500强中,他们服务近四分之一的企业,中国企业500强中服务超过80家。霍太稳说,给他坚定信心的是国家发展数字经济带来的战略机遇。当前各行各业转型升级都需要数字人才,公司面临广阔的市场需求,发展前景良好。

“90后”小伙子赵超正在追赶“双碳”机遇。2020年国家提出“双碳”目标后,他开始创业,现在是一家研究废弃二氧化碳封存利用技术的科技公司联合创始人。他说,“跟着国家政策,选择正确赛道,未来可期”。

四方股份在新能源及新型电力系统领域加大投入,助力电力系统“双碳”目标的实现。高秀环说:“‘双碳’战略带来新机遇,我们会持续深耕电力系统,积极应对新挑战,跟进新型电力系统新机遇,大力发展新能源发电、储能、工业控制等业务,为‘双碳’目标及高质量发展持续贡献四方的智慧与力量。”

政策效应持续显现是中小企业发展的“强心剂”。这几年,为支持中小企业发展,各部门各地区出台了一系列扶持政策。91科技集团参与了北京“融资纾困直通车”专班工作,苏毅介绍,截至2022年7月,专班共收集了2600多家企业的融资需求,帮助700多家企业获得超过60亿元贷款。

中小企业经营者反映,政策帮扶让企业在困境中缓了一口气,直接减免降是最有效的纾困举措。张晔直观感受到贷款难度下降,多家银行主动致电询问是否有贷款需求,贷款手续也大大简化。王海宁从两家银行获得总计300万元贷款。他所承租的摊位租金1个月5000多元,冷库租金1个月高达8万元,国家都给予了一定减免,大大缓解了资金流紧张。

广阔市场是中小企业发展的现实根基。疫情防控政策刚调整,王海宁就开始谋划开发产品配送服务。“市场就是我们最大的信心。”他表示,配送市场很大,自己有信心通过开拓新市场找到新机遇。贾建强看到旅游市场正迅速恢复,“旅游市场巨大且活跃,消费者有消费实力和潜力,这是中小企业熬过寒冬的底气”。

在商业零售领域奋斗40多年的北京市连锁经营协会会长李燕川也十分关注市场。他说,零售业面对的市场环境和服务方式都发生了改变,但是庞大的市场基础没有变,这是零售行业持续

国家统计局数据显示,2022年1月至11月,规模以上工业中小企业实现



回暖的最大信心。

春江水暖鸭先知。经过这几年磨练,中小企业经营者体会到中国经济韧性、潜力大、活力足,感受到超大规模市场需求的优势,看到了长远发展的稳定环境。这是他们满怀信心,迎接春天的坚强支撑。

人心齐才能力量足

这3年,中小企业经营者与员工抱团取暖,上下游共克时艰,行业内大手拉小手,企业与客户相互理解,成为一道独特的风景。新的春天来临时,这道风景散发出一种特别的温暖。

“我们与公司的感情发生了变化”,这是6人游旅行网公司员工付梅的真切感受。她说尤其难忘的是,自己经济最紧张时,公司在本身状况也不乐观的情况下借给她1万元。“拿到钱时,我的眼泪都流出来了,大家抱着‘一起扛过去’的想法彼此照应着。”付梅说,形势稍微好转,就有离职的员工回来了。“我们与公司贴得更近了。”

“做有温度的零售商”是北京超市发连锁股份有限公司的一个目标,有顾客曾给超市发留言,“看到超市发的灯光,心里就温暖起来”。超市发温暖着顾客,也温暖着员工。记者见到超市发双榆树店店员韩建超时,他正忙于打包食品包。当天需要完成14000份打包任务,他和同事们要从上午8点半开始,连续工作10个小时。“我们不怕打硬仗,这是我们的责任。”韩建超说。

中小企业经营管理不知不觉地增加着“情感温度”。李燕川刚卸任超市发董事长,在职业生涯的最后阶段,他带领超市发完成保供重任,顶住压力稳定价格,协调物流,确保公司平稳顺利运行。这几年,李燕川接连不断给员工写慰问信。“我一定要亲手写。”他特别强调,“这个不能让人代笔,他们写不出我的情感。”

“有一次我看到员工累得躺在地上睡着了,

手里还捏着半个没吃完的馒头,心疼得直流眼泪。”李燕川告诉记者,在疫情形势最紧张、店面最忙碌时,一批退休员工冒着风险赶回来帮忙,解决人手不够的困难。他感慨道,能熬过疫情考验,离不开全体员工始终“心往一处想”。

“多加一个菜”是京诚京安公司的一项新举措。在疫情期间,他们从日常生活入手,从伙种调节、人员居住基地环境改善、疫情防控物资保障等方面做起。梁新东说,让一线员工吃得好点,住得舒服点,时刻感受到公司的关心,他们心里才会踏实。他说大家在战“疫”中凝聚了人心,激发了工作热情,增进了员工对企业的感情。“团队有了战斗力,公司就有了牢固的发展基石。”

疫情期间,北京市连锁经营协会向会员单位发出“大手拉小手”倡议,由大型超市牵头,向有采购需求的小餐馆、食堂等平价供货,帮扶同行保障货源。作为协会会长,李燕川说:“有能力的企业自救,能力有限的企业需要他救,相互帮衬一把,就能一起撑过来。”超市发还推出“餐超对接”举措,在店里新设档口,让附近饭店的厨师到超市发来制售产品,为暂停堂食的餐饮业寻得新出路。共克时艰,体现出行业互助的温暖,凝聚起一份前行力量,让中小企业更有信心。

温暖是一种力量。经历这3年,员工对企业的情感升温,经营者与员工之间更加贴心。一位企业经营者的话,“人心是更强大的力量。有这么好的员工队伍,我们没有理由不干劲,只有满怀信心去努力”。

脚踏实地向春天

沈丽霞

经济发展离不开信心支撑。去年年底召开的中央经济工作会议指出,2023年经济工作千头万绪,要从战略全局出发,从改善社会心理预期、提振发展信心入手,纲举目张做好工作。

3年来,受疫情影响,加上原材料价格高企、海外订单和运力不足、融资难融资贵、物流成本偏高、抗风险能力弱等多重因素,中小企业恢复和发展存在困难。在当前形势下,坚定中小企业发展信心,除了国家需要出台强有力的改革利好措施、营造良好发展环境之外,企业家也要努力发挥自身主观能动性,增强发展信心和决心,主动应对超预期因素冲击,把困难挑战转化为高质量发展机遇。

信心来自对未来发展大势的认知和把握。党的二十大擘画了以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴的宏伟蓝图。中国式现代化的背后,一定离不开无数中小企业的崛起。企业家不仅要关注企业经营,努力补链强链产业、延链优势产业、建链传统产业、建链新兴产业,还要看清时代发展大势,进一步增强使命感责任感,把企业自身发展与国家前途命

运紧密联系起来,与时代同行、与祖国共荣,向着中国式现代化的目标奋进。

信心来自于脚踏实地地经营。中小企业是推动经济社会发展生生不息的力量。但也要看到,许多中小企业未能经受住考验惨遭淘汰。这其中固然有外部因素,主观原因也不容忽视。有的中小企业缺少拿手本领,产品和服务跟不上;有的缺少市场营销能力,酒香也怕巷子深;有的这山望着那山高,乱铺摊子、乱了阵脚;还有的管理不善,运营良好发展环境之外,企业都有共同特点,那就是守本分、担责任,低调务实、脚踏实地围绕主业创新创造,紧扣市场和客户需求,紧跟时代发展大势和科技发展前沿,精益求精打磨产品和服务,让客户满意,让社会信任,让员工安心。中小企业在发展过程中,尤其要稳住老业务、扩大新领域,一步一个脚印。只有持续提升企业的生存力、竞争力、发展力,才能成长为行业的推动者和引领者。

(作者系中国民营经济研究会执行副会长兼秘书长)

点评



北京超市发双榆树店内,市民在选购大白菜。新华社记者 任超摄