

三位老总现身说法

记者 黄丽云 金汝/文 孙凇/图

【个转企,即将个体工商户转型升级为企业,这是2012年5月起我市力推的一项工作,通过转型升级把“星星经济”做成“月亮经济”,把“草根经济”做成“榕树经济”。推动个体工商户转型升级,支持其增强发展后劲,不断做大做强。

个转企,究竟应该怎样转,才能顺利度过转型期?成为小微企业后,该如何转型升级,做大做强?连日来,本报记者采访了三位成功转型的老总,这其中,有两家是在“个转企”活动中转型的企业,另一家是多年前自主转型的成功企业,他们的做法都有一定的代表和借鉴意义。

】

熙望:已增开2家分公司



董事长潘孝龙和员工们在学习汽车护理知识

昨日上午9时许,市熙望车业服务有限公司总经理王道来到安阳工商所,咨询公司下一步扩大收购的政策。该公司是我市第一批“个转企”的企业,去年5月“个转企”至今,已增开了2家分公司。

王道原来是一个从事汽车美容装潢的个体户,厂子格局小,眼光只放在周边,服务的范围也仅局限于汽车美容装潢,完全没想过要做大市场。王道说。

在这个行业干了8年后,王道渐渐发现自己的厂子遭遇瓶颈:人工等成本一直在上涨,但公司的营业额已经好几年没多大变化了。于是,他下决心“个转企”。

去年5月份,借“个转企”新政策的东风,王道顺利拿到了新注册的企业法人营业执照,正式注册为瑞安市熙望车业服务有限公司,成为最早一批政策受益者,从个体户摇身一变成为企业老板。公司在原有个体主营范围基础上,增加了涉及汽车维修、购物休闲的车业服务有限公司,并以新注册公司名义开设了2家分公司。如今他

已经拥有了3家公司,生意蒸蒸日上。

个体户转为公司以后,员工可以感觉到公司在发展壮大,他们的职业是有发展空间的。王道说,公司影响力的扩大,让客户对公司的认同度提高了。同时,银行贷款方面也便利了许多。

“个转企”后,经过1年时间的发展,熙望车业已是一家集汽车美容、装潢、烤漆、钣金、维修、轮胎、会员休闲生活和时尚购物为一体的大型综合性汽车服务连锁机构。目前,熙望车业拥有一家占地2000平方米的一站式汽车服务中心、2家汽车美容装潢专营店及总部职能机构。我们正在逐步组建团队,完善管理,公司的发展前景有目共睹。对前景,王道十分憧憬。

转为企业后,公司的发展空间大了,更容易留住人才,员工从十几人增加至近50人。王道说。公司定期给员工进行汽车知识和专业技能、管理能力的培训,老员工有额外的年终奖金,提供员工宿舍和员工食堂,并为员工安排旅游。

科建 进驻先进电镀园区



陈建向记者展示企业法人营业执照

2003年,塘下人陈建注册了瑞安市塘下新红山电镀厂,成为一个个体工商户。如今,工人从当初的五、六人增至现在的60多人,而不到1000平方米的厂房

更是制约了事业发展。

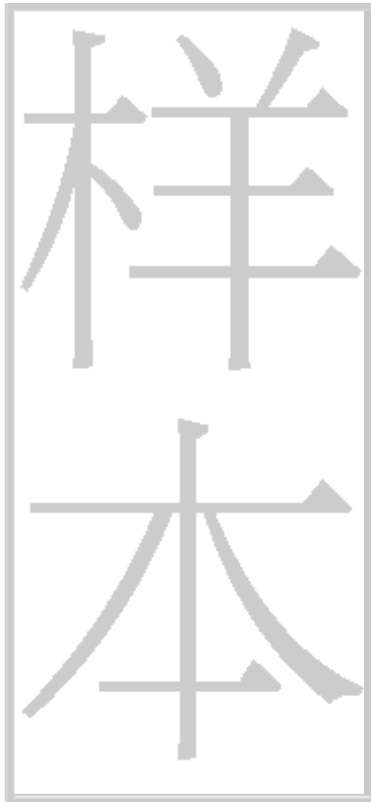
由于是个体户的身份,电镀厂在用地指标、品牌形象、融资等各方面处处碰壁,发展遭遇了瓶颈,这让陈建很是郁闷。

当得知市里推出“个转企”优惠政策后,尤其是行业“组团转”这一创新方法,让陈建兴奋不已。

于是,今年年初,陈建通过特事特办的方式,申领到了企业法人营业执照。他说,他的厂子转为企业后,可进驻滨海电镀园区,新厂房面积达到4000多平方米,而且拥有自动化流水线,再加上园区一体化的污水处理设备,使得管理上更加方便快捷。不仅企业的名字叫得响了,而且融资渠道、发展空间都有了很大程度上的拓宽。加上与其他实力相当的个体户合作,组团经营更是如虎添翼。

作为曾经的个体户,陈建也有过怕麻烦、怕负担、怕监管的顾虑,但是“个转企”以后,他发现自己的这些顾虑都是多余的。根据我市出台的相关优惠政策,放宽了市场准入和个体工商户升级为企业的前置手续,免收登记的相关费用,保留个体工商户在升级转型办理证照期间原个体营业执照6个月,转为企业后仍可采用原个体工商户获得的各种荣誉称号,还给予税收上的优惠,这些政策让陈建吃了一颗定心丸。

现在,滨海电镀园区的新厂房主体部分已基本完工,预计下月30日就能搬进新厂房。新厂房里的各项流程都已经装置好,期待着6月30日能早点到来。陈建说。



维加斯 转型13年成 大树



邵建国和工作人员在讨论新款服装设计

在瑞安经济开发区,聚集着我市一批知名的服装企业。从资历看,维加斯不算老;可按发展前景看,这家企业却是最有活力的企业之一。

现在,市民在虹桥路、商场等人流聚集区逛街,都能看到男装品牌维加斯的身影,年轻人更是对这个品牌的时髦男装青睐有加。

维加斯创办人邵建国今年39岁,如今他的企业办得蒸蒸日上。以前,他也曾是我市商城千千万万最具活力的个体户之一。

邵建国经营服装生意已经有20多个年头。最初,他在老家开了一家生产服装的夫妻店,并在商城拥有自己的店铺。上世纪九十年代的瑞安,商城店铺看上去几乎清一色,为了让店铺更引人注目,邵建国把店铺漆成大红色,内部装修也别具一格。他还做起了摩力少年服饰批发。很快,邵建国的摩力少年店铺成为商城的中心地标,前后、旁边集聚了一批优质店铺。

虽然生意很红火,但是有事业追求的邵建国很快看到了单家独户个体发展的短板。量大、体小、分布散、行业集中,是当时我市服装业个体户的主要特征,因为缺乏正规的

内部管理,个体户在经营规模等方面受到制约,总体发展后劲乏力。

邵建国不甘于延续个体户的经营模式,一直在谋求转变。2000年,公司成功转型,注

册成为温州摩力服饰有限责任公司,主创品牌维加斯。

公司成立只是第一步,变化是巨大的,发展更是最主要的。

邵建国说,以前,店里就几个人,招的都是普工,看到市场上哪些款式受欢迎,就做哪些款式。现在,公司里都是专业技术人才,全面从事财务、人事、销售等工作。成为企业后,公司需要建账,需要为员工缴纳社保,一连串的难题接踵而来。

做企业不容易,眼下公司上下百号人看着你,一刻也容不得我们松弛。更重要的是,成为企业后,理念发生了翻天覆地的转变,眼光要放长远,而不是只赚眼前的钞票。邵建国说。

只有转型升级,才能更好地坚守。邵建国说,做企业,是一种成长。到了这里,会发现成长的空间完全不同。不断转型、不断增强企业的创新能力、提高核心竞争力,把终端形象和管理团队建设好,把品牌打造好。

如今,维加斯已经在全国开设了200家专卖店。企业的品牌发展之路,让维加斯确立了竞争优势。为了让企业发展得更好,2010年,邵建国再次选择转型,并按照自己的想法,建立温州首个服装博物馆,无偿向市民展示。

做企业,更是做文化。邵建国说,他将继续加快人才引进力度,提升营销和研发能力,为新一轮发展蓄积力量。