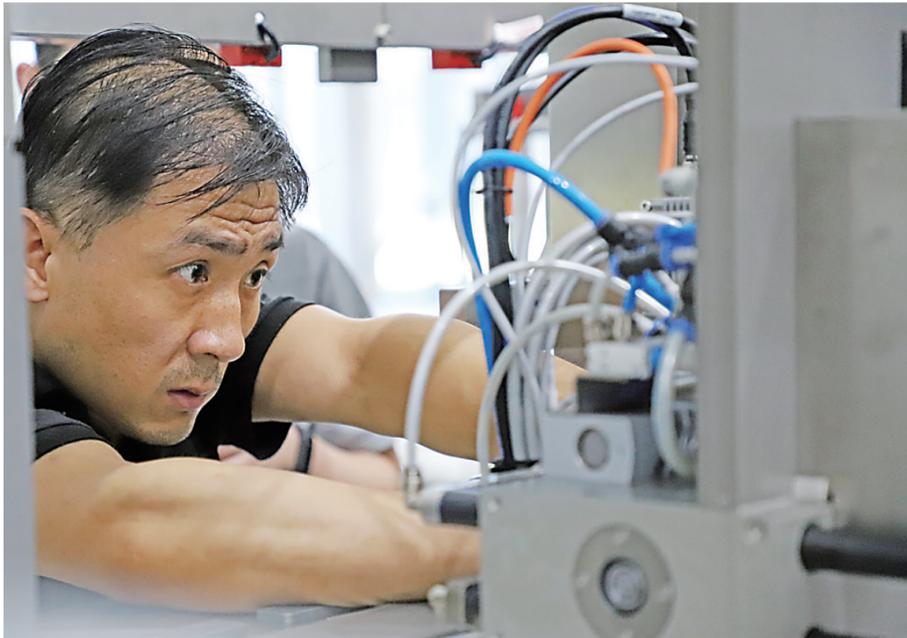


【阅读提示】

为将有限的资源集中到有价值的领域，朗锐包装不惜砍掉正在盈利的项目，专注于高端包装机械的设计生产，吸引雀巢、宝洁等世界知名企业纷纷抛来橄榄枝。在与世界领先企业合作中，他们拥有了国际视野，实现了快速成长，产品不断融入世界供应链体系，成为一家“小而美”的企业。同时，他们通过向产业链上下游延伸，制定产业标准和体系，逐步争取话语权。



专注 锁定核心竞争力

本报记者 何荣芝 吴梦

将有限的资源 放到有价值的领域

3月19日上午，在运河区工业园内的朗锐包装技术（沧州）有限公司车间，一台台先进的包装机械正在接受工程师的调试，准备前往自己的新家——雀巢（中国）有限公司。与此同时，作为国内包装机械的新锐力量，朗锐公司与英国利洁时集团泰国工厂等众多国际知名企业的订单也在快速推进中。

提起眼下的发展势头，朗锐公司总经理刘瑞松却颇为平静，“公司能走到今天，源于大家专注于自己的事业，将有限的资源集中到了我们认为有价值的领域，并不断做精做深，打造出公司的核心竞争力。”

刘瑞松表示，在此之前，公司也走过不少弯路。“创业初期，为了尽快赚到钱，我们做了很多项目，企业发展很快，业务多了，公司却没有了竞争力，只能与同行拼价格，陷入恶性竞争中。”

痛定思痛，朗锐公司在2014年开始进行战略调整。

“经过市场调研和企业自我分析，我们发现包装机械产业作为国内高端装备产业分支之一，市场潜力很大，同时，公司之前，拥有了一定技术积累，因此就将

与“巨人”共同成长 融入全球产业链

目前，朗锐公司已初步融入了全球供应链系统，客户大多是国内外国际双循环内的头部企业。

“我们的产品能快速进入全球供应链，得益于公司与业内领先企业合作，让我们能学习到业内先进的技术理念和帮助，帮助企业实现快速成长。”刘瑞松说。

几年前，朗锐公司接到一家加拿大公司的订单。“这家公司是北美知名的包装机械企业，他们为弥补自身产品线的不足，邀请我们按照美国标准给他们代工生产部分产品。”刘瑞松回忆。

“馅饼”砸到了头上，让公司上下都很高兴，但随着订单的不断推进，大家却乐不起来了。

美标要求很高，朗锐公司的产品要按照加拿大企业提供的标准来做，可他们之前没做过，对相应技术和标准把控不准，因此在产品设计和生产中，需要不断与加拿大企业进行沟通。

一款产品，从最初设计，到最终交付，修改七八遍成了家常便饭。同时，在合作中加拿大企业也看到了朗锐公司成长的潜力，因此虽然磨合有些痛苦，但两家企业在合作中实现了共同成长。

这次合作，让众多企业看到了他们是一家有价值的企业，雀巢、宝洁等国际知名企业纷纷向他们抛来橄榄枝。

与美国宝洁公司第一次合作，让刘瑞松信心满满，“我们和加拿大公司合作多年，对美标有了深刻理解，因此对完成宝洁订单很有信心。”

理想很丰满，现实却骨感。在与宝洁公司合作中，再一次让他看到企业的不足，“与高手过招，自己的不足和缺点立刻就暴露出来。”

“与宝洁这样行业金字塔顶端的企业合作，公司运营、产品开发、技术研发、生产品控等多维度短板暴露出来，让我们有了再一次学习成长的机会。”刘瑞松一脸兴奋。

向供应链上游挺进 争取产业话语权

向高手学习，让朗锐公司拥有国际视野，从产品打造到工厂建设都开始与世界同步。

前不久，瑞士雀巢公司总部工程师来到朗锐，进入公司后，对他们打造的标准智能卫生工厂称赞有加，庞大的工厂，已经达到食品级生产标准，但每天运行维护的费用仅需要人民币几百元，对方工程师说这是自己见到的最先进的工厂。

与行业领先企业合作中，在得到同行认可的同时，也让朗锐发现自己的不足。

刘瑞松表示，站在行业顶端的少数企业，是行业标准的制定者，也是游戏规则制定者，朗锐公司作为设备供应商，要想参与游戏，就要遵守游戏规则，而没有产业话语权，就只能生长在头部企业树荫下，永远也不会长成大树。

怎样取得产业话语权？

做行业标准、体系的制定者。为此，朗锐公司再次开始战略调整。

“基于公司做一家包装系统整体解决方案提供商的市场定位，我们将业务板块主动向产业链上下游延伸。”刘瑞松说，“我们打破了单一以设备为主的产品线，将前期项目咨询、设计，中期项目施工和后期的项目验收、交付等丰富到我们产品线中。”

战略调整取得初步成效。目前，项目咨询、设计和软件开发等占到公司50%的订单份额。“接下来，我们会进一步优化公司内部人才结构和市场开拓渠道，并有信心在一两年内将项目咨询、设计等业务份额提高到70%左右。”

企业发展目标定位为做一家包装系统整体解决方案提供商。”刘瑞松笑着说。

壮士断腕，朗锐公司砍掉了多个盈利能力较好的项目，同时通过部门合并，将有限的资源集中到预制袋式包装机和非预制袋式包装机两大类产品的开发中，并将其打造成企业核心竞争力之一。

经过几年的努力，当初的决断开始迎来收获。目前，朗锐公司已成为雀巢公司亚太区唯一包装机械供应商，同时他们还是国内宠物食品前8大企业、鸡精产品前3大企业供应商……



经济观察 省优秀新闻专栏

核心竞争力 成就不一样的风景

晓荷

“咱们这个会客室里的座椅是1900元一把，员工的是3600元一把，我的和员工的一样。”

一个百八十人的小公司，员工座椅竟全部来自美国一个办公家具品牌，采用的都是符合人体工程学的材质和设计。

因为在郎锐公司老总刘瑞松看来，客户体验无小事，事关每一个细节，而员工就是公司最重要的客户。

这就难怪市场经理张亚娟笑谈自己做的市场营销完全颠覆了之前她对销售工作的认知。

因为公司主要对接世界五百强等高端客户，完全不是靠喝酒、公关，接触的都是精英人群，每天要挑战自己，持续精进，“80后”的她早早实现了同龄人羡慕的财务自由，感觉未来充满无限可能。

与年轻人的感受不同，公司老总刘瑞松把公司当初运用“窄门”思维、锁定高端客户磨炼自己，描述成“一个漫长痛苦的过程”。

从什么赚钱做什么到专注价值链上的细分市场，从多元到精深，选择与高手过招，倒逼自己形成不可替代的核心竞争力，他最大的感受是要耐得住寂寞，经得起诱惑。

拿自己所在的制造业领域来说，长期以来都是游戏规则人家制定，我们只是参与者。欲与五百强企业的高手过招，站在巨人的肩膀上，与对方一起成长，成为有潜质的供应商，就要经得起多维度考核，甚至包括财务合规、社会责任……

如果公司定位自己只是一台赚钱的机器，就会直接影响公司的战略。

静下心来，专注你的价值，让自己在客户那里有存在的价值。注意这个价值不是你的产品价格更低，而是围绕客户需求去创造价值，这样不断让自己有价值、更有价值，以价值为中心，盈利只是一个副产品，公司才会健康与可持续。

从卖产品到卖解决方案，软件和咨询服务。刘瑞松深信硬件只是产品体系和标准的产物，是显性的东西，而最有价值的都是无形的东西。

从外墙采用澳大利亚进口建材、全部按可循环的卫生工厂标准建造的世界一流、国际同行认可的智能化工厂，到极致的客户体验，都是企业获取目标客户所付出努力的一部分。

不断让自己更有价值，让自己不可替代，不断从每一个细节着手提升客户体验，所有这些都无形中成就了朗锐的核心竞争力，而核心竞争力作为公司管理和经营最重要的理念，在朗锐已形成一种基因、一种文化，落在每一位员工日常的一点一滴。

拥有核心竞争力的朗锐，才得以在市场制高点上，不断遇见不一样的风景。

【阅读提示】

全球暴发疫情，让沧州外贸企业深受冲击，政府相关部门创新工作方法，积极推进原产地证书、跨境金融区块链、出口信用保险等系列政策和措施，助力外贸企业快速走出泥潭

三大因素 助力外贸逆势增长

本报记者 吴梦

原产地证书 有了“信用签证”

近期，随着疫情对企业经营影响的降低，以及各项推动外贸政策的实施，我市企业外贸业务快速复苏。根据黄骅港海关统计，今年前两个月，黄骅港海关签发原产地证书599份、金额约2.6亿元，同比分别增加53.98%、29.04%，可为相关企业减免关税约800万元。

原产地证书是出口货物在进口国享受优惠关税待遇的凭证，素有“纸黄金”之称。简而言之，本地企业产品出口到与中国有自贸协定的国家，可以获得一定的关税减免，这些关税减免为企业降低了成本，扩大了产品价格优势，有助于提高在国际市场的竞争力。在外贸形势复杂的当下，原产地证书日益成为企业抢占“一带一路”沿线国家和地区市场的重要“武器”。

“现在办理原产地证书越来越方便了，不仅证书审核速度快，还可以在办公室自助打印原产地证书。”在黄骅港海关业务办理窗口，一位沧州（瀛海）香料有限公司负责人说。

一些优质信用企业可向黄骅港海关申请海关签字盖章的空白原产地证书，海关审核企业提交的原产地证书电子信息后，由海关关员在空白原产地证书上签字盖章，寄给企业自行打印，双方做好台账登记。与“面签”形式相比，“信用签证”大大提高了效率，节约了企业时间、人力和交通成本。

出口信用保险 政府背书保证出口安全

3月18日，中国出口信用保险公司河北分公司沧州片区一位负责人一连拜访了10家出口企业，帮助大家解决困难。国外市场受到疫情影响，外贸出口变数较多，企业在出口前可借助出口信用保险公司的数据库和众多的驻外机构查询合作伙伴的诚信情况。此外，公司还可借助政府力量追偿企业国外欠款，进一步帮助外贸企业挽回损失。

出口信用保险，让沧州外贸企业受益良多。“去年，由于全球暴发疫情，外贸企业深受冲击，很多国外订单纷纷撤销或推迟，但我们依托出口信用保险，公司销售业绩实现稳步增长，2020年销售额增长了20%。”沧州伟浩管道科技有限公司总经理张小伟一脸兴奋。

跨境金融区块链 货款未收贷款已至

目前，我市部分外贸企业出口实现逆势增长，其中跨境金融区块链服务功不可没。

作为我市一家外贸企业负责人，唐宏对此深有体会。“公司以前出口巴西的鸭梨，海运30天才能到港，完成交割后，我们还要等多日才能拿到尾款。因为巴西客户收到货物后，要去当地银行汇款，因使用美元结算，当地银行受理时，还要送去美国银行完成清算，最后由美国银行汇款到我们指定的国内银行，因此一笔货款长的要两个月，短的也要月余才能拿到手，公司资金压力很大。”

跨境金融区块链服务是国家外汇管理局应用区块链技术，建立外汇局、税务、银行及相关市场主体之间信息交互和有效核实的跨境金融服务，以实现资金交付、质押物凭证等多种信息共享合作。跨境金融区块链服务首先推出“出口应收账款融资”和“企业跨境信用信息授权查证”两大应用场景，共享市场主体在不同监管部门的信息，便利银行快速办理企业融资审核和信贷授信查证，实现了线上融资申请、报关单真实性自动核查、企业跨

出口信用保险也叫出口信贷保险，是各国政府为提高本国产品的国际竞争力，推动本国的出口贸易，保障出口商的收汇安全和银行的信贷安全，促进经济发展，以国家财政为后盾，为企业在出口贸易、对外投资和对外工程承包等经济活动中提供风险保障的一项政策性支持措施，属于非营利性的保险业务，是政府对市场经济的一种间接调控手段和补充，也是世界贸易组织（WTO）补贴和反补贴协议原则上允许的支持出口的政策手段。目前，全球贸易额的12%—15%是在出口信用保险的支持下实现的。



海产品加工出口忙