

莱索制品:

工程机械转型升级应对行业寒冬



▲莱索制品有限公司待发货的挖掘机零部件。

文/片 本报记者 马绍栋

A 铸造转锻造,看家本领“火力全开”

“整个行业2011年下半年开始出现颓势式下落,去年一年最难受,我们高峰期销售收入4.5个亿,现在才逐渐稳定在2个亿。”谈起工程机械行业这几年大起大落,65岁的莱州市莱索制品有限公司董事长王玉耀感慨无限。

时间退回到1994年,现在的莱索前身是莱州市锁具厂,只是一个年销售额二三百万、单纯生产锁具的海边小厂,王玉耀接手后果断转型,着手研制履带类配件。1999年烟台最大的工程机械商——大宇挖掘机(现斗山工程机械)带韩国人来考察用户,王玉耀生产的履带类配件成功装上对方的第一台挖掘机,自此,莱索成为大宇挖掘机稳定的配件供应商。在之后的三五年里,随着国内基

础设施投资建设大潮的展开,国际工程机械巨头纷纷涌入。由于当时零配件市场尚不发达,莱索成为这些外资巨头们采购时的第一选择。

“他们都是借着斗山的零配件采购体系,直接来找我,我的产品一下子成了大家争抢的香饽饽。”王玉耀介绍说,2005年公司销售额才2000万,2006年后公司规模几乎一年一翻番。为解决供不应求,莱索接连上了5条生产线,可设备上齐了,产能具备了,市场却急转直下,订单一单难求。

为解决困境,王玉耀再次决定转型,将目光盯上了挖掘机的重要易损件——斗齿。“斗齿相当于挖掘机的牙齿,一般7天就要换一次,市场潜力很大。”王玉耀认为,传统的斗齿都是靠钢水浇铸的铸造模式生产,强度不稳

定,质量不可靠,寿命也短。王玉耀说他搞了十几年的锻造,形成了看家本领,相比铸造,锻造出来的产品精细程度更高,没有沙眼,硬度提升了更大的档次。“用锻造做斗齿,更有利于发挥我们的技术优势,现在客户都认识到质量的重要性,光托关系销售是不长久的,再便宜质量不好也没用。”

在莱索制品的锻压车间记者看到,伴随着阵阵轰鸣的冲压巨响,经过切割的特种钢段烧红后被大型锻压设备一次冲压,再转入地下做热处理。“真正有技术含量的热处理流程在地下,光一池油就30万,可以让产品韧性等各个指标全面提升。”莱索制品有限公司副总经理吕华强指着传送带上的冲压件对记者说道。

B 触网电商,转型出口再造市场

“像这台热模锻压设备一次冲压能力可达4000吨,领先整个行业。”吕华强介绍说,锻压通过外力导致钢棒变形,这道理就跟揉面一样,揉得越多,柔韧性越好。锻打设备的水平很大程度上决定了最终产品的精密程度。

当然,光有锻打设备也不行,面对客户产品需求的多样性,产品的模具设计也成为核心竞争力。在莱索的模具加工车间,一台台精密机床正在员工的熟练操作下进行作业,整个过程完全在电脑程序监控之下,而生产过程也几乎处于全封闭的过程。“客户给我们的只是图纸,而这里出来

的直接就是模具成品。”

在王玉耀看来,仅靠产品的转型还远远不够,工程机械市场经过高速增长后已经进入正常的回归期,市场需求将进入一个相对平稳的状态,原来加班加点干仍然供不应求的局面将一去不复返,因此如何更充分更及时地抓住市场才是行业突围的根本所在。

“从去年开始我们就涉足电子商务,目前看销量虽然不明显,但市场知名度和认可度正进一步提升。”

除了触网电商,王玉耀同样把目光转向了出口,紧盯国

际市场。

王玉耀说,机械行业最大难点就是热处理,因为工件在地下处理池中看不见摸不着,多少温度多长时间,流动性、流动方向都决定了工件出来之后的品相、精密密度以及整个机件的综合性能。为了获得通行国际市场的热处理技术认证,王玉耀将日本专家请来,“在这住了三个月,经过三年多时间才把认证拿下来。”有了这个通行证,莱索制品打开国际市场的计划也随即启动。9月底王玉耀远赴巴西参加国际锻造博览会,寄望于从会上打开一个通过国际市场的突破口。

记者手记

干企业 一直在转调创

本报记者 马绍栋

对于给大型企业做配套和服务的诸多中小制造企业来说,在整个产业链分工的位置,已经决定了其生存发展状态。尤其在行业低谷期,对中小企业的冲击分外明显。

于是,王玉耀开始凌空俯视,揣摩市场各方需求的微妙变化,用心拿捏市场的节奏和鼓点。他首先想到了拓展自己的产品线,从主攻“四轮一带”的传统产品,转向损耗率更高的挖掘机斗齿,这一转型不但可以继续利用原本优势占尽“四轮一带”客户的采购渠道,还可以用自己最拿手的锻造技术,来改造提升斗齿行业普遍采用的铸造技术,如此一来渠道和技术的双重优势又可以在新的产品领域复制,不但降低了转型风险,而且一定程度上化解了扩张期上马的过剩产能。

生产有了保证,最重要的还是市场开发,从年初触网电商,到历时三年获得工程机械关键技术——热处理的认证,莱索已经初步打开了走向国际市场的快速通道。就这样,经过一番腾挪,几项举措下来,莱索已经在行业低迷冲击下站稳了脚跟,剩下的就是在转型路上大踏步前进。“只有在低谷期做好调整的企业,才能在高峰时抓到市场机遇”,已经65岁的王玉耀说,干企业近30年了,其实“一直都是在转调创中过日子”。

企业转型是一项很复杂的工程,它可能意味着从原来比较熟悉的状态走向不熟悉甚至全新的领域,资源重组、多元经营、模式革命、技术升级、市场再造、成本控制……每一个过程和路径都充满挑战,每一步走不好甚至都事关生存。但没有夕阳的产业,只有夕阳的企业。

中小企业的转型升级需要逆水行舟,咬牙前行,也需要敏锐的嗅觉,发展的眼光、超脱的心胸和经营的智慧。“没有企业能做得面面俱到,但你必须天天盯着市场的变幻补课,让自己的长板比同行更长,把短板补得不是太短。”王玉耀说,唯有如此才能在大浪淘沙中成功逆袭,成长为推动行业和经济发展的中坚力量。



讲品牌故事 悟成功背后 探产业路径 育品牌经济
齐鲁晚报李岩侠品牌工作室策划
品牌企业QQ群:28316972 主持人:李岩侠
18678859550 邮箱:qlwblyx@qq.com



转型突围·鲁企正能量

如钢铁、煤炭等产能严重过剩行业的发展轨迹一样,历经10多年高速增长,工程机械行业也突然遭遇寒冬。多重利空重压之下,大的工程机械巨头营收、利润纷纷下滑。大河无水小河干,大企业的下滑自然波及为其做配套的中小企业,作为工程机械零部件主要供应商,莱州市莱索制品有限公司同样面临订单骤减、市场收缩的挤压。

“无论什么时候都必须紧跟市场需求,不创新再好的市场也守不住,更何况在市场不好的时候。”在董事长王玉耀看来,眼下工程机械行业的低迷,宣告了此前“非正常”增长时代的结束,越是在这种调整期越要静下心来研究市场需求,转型升级产品,为未来的市场回暖做好准备。

(上接 B01 版)

工业化做饭破解快餐做大难题

“这就是我们从台湾采购的设备,最大特点就是处理精细。以前用的切菜机采用传送带式切法,由于传送带软且颤抖,切出来不均匀,长短粗细难控制,而且断面粗糙,很容易氧化。而台湾的机械刀口更厚更硬更锋利,断面更精细。”窦大海介绍说,以前用的切菜机一台大概五六千,而台湾产的四万多,可切出来的品质不可同日而语,在高倍显微镜下,同样一根土豆丝切口差别非常大。除了切菜环节取代人工,松

乔的后续环节也在“去人工化”。“酒店为什么上菜快?其运作的模式就是动作分解,所有原材料预处理,肉丝过油了,青菜焯过水了,大厨只是放到锅里爆炒一下掂两下,再就是调味。我们做饭的流程也差不多。”窦大海指着正在对香菇做焯水处理的工作人员说,他们现在用工业化生产的方式解决做菜标准化,肉丝过油,温度加到多少度,多少秒捞出来都有详细规定,至于出来是干什么和员工没关系,就是只负

责加热肉丝。

在车间一角记者看到,工作人员正在详细称量辣椒酱、盐、醋等调味料。窦大海介绍说这就是工业化做菜最核心的研发环节——做复合调味汁,通过严格的量化配比保证饭菜的口味。“这种标准化减少了对技术工人的依赖,招个好厨师多难?而有了复合调味汁,只要消费者习惯吃的饭,今天吃和一个月后吃肯定是一样的,这就是标准化。”

窦大海表示,中式餐饮企业

能做大的像味千拉面、大娘水饺、吉祥混沌等几乎都是不涉及炒菜的,因为这一块最难标准化。今天厨师做得很好,明天走人了,饭菜质量马上就下来了。“很多中式快餐都把功夫放在复合调味料上,但只有复合调味料依然做不到,还有掂勺炒的过程,火候还是掌握在别人手里。我现在预处理,加上调味料,等微波炉打一下子,香味全出来了。”

凭借对饭菜品质的标准化加工和安全生产控制,松乔旗下

的好煮夫快餐已经进入统一银座多家门店,辐射到章丘、济阳、泰安,每天可送出3000份,高峰时4000份。“我们国庆节将在北京做试销,进了北京市场平均每份餐涨3-5块钱,这在北京就是很实惠很有竞争力的价格。总体来说部分消费者都有快餐的需求,但快餐文化还没有真正形成,可这一时刻总会到来,我们已经储备了40多个品种,并研发针对铁路等各种场合的快餐产品。”