



又高又新

济宁高新区奋进新征程系列报道

记者 孔茜 崔常松

随着《流浪地球2》的火出圈，一条来自其官方微博发文的消息，将济宁萨奥机械有限公司(以下简称萨奥机械)，这家“名不见经传”的企业带入到了大众视野。

都说小隐隐于市，而这家低调的机械制造企业，却已走过16个春夏，有着属于自己的硬实力。从专注自主研发取得20多项行业领先专利技术，到参与“一带一路”走出国门，如今所生产的中小型路面工程机械已远销欧洲、非洲、东南亚等40余个国家及地区。2022年外贸额已达3000余万元，2023年预计实现翻番。

一通陌生来电 企业赞助近百万设备

呆萌而科技感十足的外形，是《流浪地球2》中移动照明车的一大亮点，更是让不少网友成为其“颜粉”。而来自济宁高新区的这家企业，为何能与科幻电影结缘？起初，却源于一通陌生号码的来电。

“他上来就说自己是电影《流浪地球2》的工作人员，询问我是否有移动照明车。”2021年8月，济宁萨奥机械有限公司总经理韩广非接到了一通电话，由于对方所说的产品刚好自家就生产，便通过了对方好友申请进行交流。

很快，对方发来了一张从网上找到的产品照片，并称白色款照明车刚好符合电影拍摄整体效果，经过简短沟通，对方再次打来电话。“您能给我们提供吗？”面对直截了当地询问，韩广非亦不含糊，当即给出了肯定答复，并询问对方需要多少台。

或许是韩广非答应得太干脆，致使对方变得愈发谨慎。“您不担心我们是骗子吗？”“您知道这是赞助，不提供费用吗？”“东西用完我们不留，但是来回运费需要你们出。”面对对方连环发问，韩广非却忍不住笑答：“费不费用的无所谓，只要电影需要，我就愿意帮忙。”

韩广非直言，自己十分喜欢第一部《流浪地球》，电影中的济宁元素令他记忆犹新。外加，郭帆导演是济宁人，是自己老乡，全力支持老乡的电影，没什么可犹豫的。

虽说是赞助设备，却也为定制设备。“我们需要方形黄色LED灯，设备外壳需要白色。”为了实现最佳视觉效果，剧组美术指导

陈屹杰向韩广非提出了产品“要求”。为了完成“定制”，原本橘色外壳与圆形白炽LED灯都需更换，其中黄色LED灯最为难找，由于资源稀缺，萨奥机械的员工在上海寻找了近一周才找到。

2021年10月，经过剧组人员确认产品质量后，价值近百万的16台萨奥移动照明车被运往片场，后经涂装“UGE”电影特有标识后，出现在了影片中：灾难发生后，供电系统失灵，可以燃油发电的移动灯车瞬间亮起，带来了光亮。

坚持自主研发 让企业发展更有底气

除16台移动照明车外，影片中部分不起眼的小型机械设备也出自萨奥机械。“这个是救援设备吗？”“这些配件能来几筐吗？”……在剧组人员确认产品质量当日，无意间参观的厂区实物展厅，又引起了他们的新兴趣。一圈逛下来，又捎带手“拿走”了半车挖掘机、吹风机、液压电力机等设备。

对于剧组的需求，韩广非始终只有一个态度，“要啥啥啥，能支持的咱都支持。”而这份能“豁出去”的底气，则来源于萨奥机械在机械制造行业已发展了16年。拿些东西出来赞助，于自家“家底”而言，并非什么难事。

2006年，萨奥机械从面积仅50平方米、两台机床的小作坊起步，从机床加工到只做整机、不做配件。面对市场的大浪淘沙，一家初创小企业如何能在行业立足？差异化产品及自主研发，成为了萨奥寻求发展的路子。

“模仿是没出路的，只有研发出差异化产品，才能抓住红利期。”韩广非介绍，2007年，萨奥



济宁萨奥机械有限公司厂房内，照明灯整齐排列。

济宁萨奥机械有限公司产品照亮『流浪地球2』

大浪淘沙，这家低调企业有道道

机械有了首位机械工程师，自那时起便埋下了技术创新的种子。2011年组建研发团队，而有了自主创新专利产品后，他便更有底气“重金”投入研发再创新。

如今，萨奥已组建了18人的研发团队。

“我们不做那种从实验室空想出来的、华而不实的产品。而是要做实用、真正解决问题的设备。”济宁萨奥机械有限公司研发团队负责人刘道国说，为做出皮实、耐用的产品，科研人员会走出实验室，走入一线工地，了解工地实际情况及需求后，再进行创新。例如，建设公路使用的灌缝机一般为500升的容量，设备较大，价格在30万元左右。但考察了实际应用后，便设计制作了120升的小型机，一台大机器的费用不仅可买四五台小型机，还能满足四五个团队同时作业，使得实际应用效率大大提升。

而此类小型机仅为萨奥机械创新技术的一个缩影。

历时13年，萨奥机械现已拥有液压压路机、路面灌缝机、二次结构浇筑泵、四轮激光平整机等20多项行业领先的专利技术，其“萨奥”品牌也在行业中被人熟知。

线上线下发力 大多产品已远销海外

机械制造业作为济宁市重要经济支柱产业之一，已然呈现“万花斗艳”的景象。产业集聚虽可为中小企业提供滋养沃土，但一家中小企业如何能在行业中持续抢抓红利、迅速发展？萨奥机械给出了一条另辟蹊径式的生存之道。

都说同行是冤家，但萨奥机械却硬要蹚出一条“抱团取暖”共发展的路子。

2014年搭建了一站式采购展厅，便于客户采购建筑施工链上所需相关产品。而这些产品，不仅有自家产品，亦有其他合作

企业的优质产品。

起初，萨奥机械向其他企业抛出橄榄枝，想要将产品展示时，得到的回应多为婉拒。但一心想要做成的韩广非决定真金白银购买，以示诚意。“当时我一次就买了十台刨墙机，一周的时间卖完，第二次又一次性买入了20台。”韩广非说，在一次次合作中，链上企业也逐渐认可了萨奥机械。为了使合作企业免除后顾之忧，他更是表示其他企业所有展出设备，自家均不会生产。

就这样，展厅产品从最初80多种设备扩充至如今600多种型号产品，合作企业也从起初的10家企业增加至50余家。“我现在还是会经常去寻找行业内优质产品，希望不断扩充完善产品链。”韩广非说。

除“抱团取暖”式发展外，进军互联网，实施外贸亦是萨奥机械主攻的方向。“2015年以前，淘宝上搜索‘压路机’‘挖掘机’，出现的都是儿童玩具，我们第一批工程机械企业加入电商平台后，实现了在网上可买到真正的工程机械。”短短五年，店铺订单量逐年保持2至3倍的增长，这也证明了韩广非的判断。

而萨奥机械仅是山东机械制造企业试水电商的一个缩影，作为济宁压路机“开”上淘宝的先行者，萨奥带动了一批工程机械在电商平台上成长起来，如今俨然形成了微型工程机械产业带。

得益于线上推广，带有“中国济宁制造”标签的萨奥产品，也凭借着过硬的质量和更高的性价比，成了“一带一路”施工设备被带往海外，打开了外贸市场。2016年至2018年呈几何式增长，2022年外贸额已达3000余万元，2023年预计再翻番。

“围绕济宁高新区优质的工程机械配套，下一步我们将智能制造无人驾驶压路机、遥控压路机结合大数据，创造更加人性化的产品，助力擦亮济宁智能制造的名片。”韩广非说。



工作人员展示《流浪地球2》中的移动照明车。