

2016年,工厂破产了,七八十名外省
同事跟着这个重庆小伙到重庆创业十年
逆袭

谭晓龙在电脑上查看到订单情况

老记伏枥

联系电话
17708339062

3月14日晚,重庆梁平工业园区内灯火通明。重庆乐仁汽车工业有限公司的生产车间里,全自动压接机高速运转,工人们手指翻飞,熟练地组装着汽车线束。这些看似不起眼的汽车“神经网络”,即将飞往越南,装到驰骋东南亚的汽车上。

车间里,一个穿西装、戴眼镜的年轻人格外显眼。他叫谭晓龙,这家公司的创始人,地道的重庆人。他穿梭在生产线上,不时俯身检查产品。

“今年春节,公司只放了6天假,初五全员到齐。”35岁的谭晓龙语气沉稳,“订单年前就捏在了手里,耽误不得。”

谭晓龙介绍,2025年公司销售收入2.3亿元,预计今年将翻番,锁定4.6亿元。从18岁外出闯荡的高中毕业生,到掌管数亿产值企业的90后掌舵人,谭晓龙正用一根根线束,串联起属于自己的逆袭人生。

归乡

原公司破产,七八十人跟着他迁徙到重庆

“你看这批货,明天早上6点前必须送到重庆江北国际机场航空物流园,赶最早一班飞河内的航班。”谭晓龙走到堆码整齐的货箱旁,拍了拍箱体,“越南那边的工厂是零库存,我们这边生产进度必须跟他们完全同步,如果发晚一天,他们生产线就得停。”

看着眼前这位指挥若定的年轻人,很难想象他18岁刚出远门时的青涩模样。

“我家是梁平区曲水镇的,高中毕业后,我就出去闯荡了。”谭晓龙介绍,2008年,他背上行囊,远赴浙江杭州,到一家合资汽车线束企业打工。他从最基层的一线工人做起,干过仓库管理员,管过几千种零部件的进出库;跑过供应链,和上百家供应商打过交道;后来又负责销售,一年有大半年在全国各地的汽车厂之间奔波。这一干就是11年。

他所在的企业是当时国内汽车线束行业的龙头,拥有3万多名员工。谭晓龙的工作经历涉及研发、生产、管理等多个部门。

转折发生在2016年底。老板意外去世,集团业务调整,整个线束板块关停。一夜之间,谭晓龙和数千名同事站在了人生的十字路口。短暂的迷茫之后,一个念头在他心中疯狂生长——既然懂技术、懂管理、懂市场,为什么不自己干?

当他决定创业时,一个令他动容的场景出现了。原公司的七八十名员工,听说了他的想法,纷纷打电话来:“晓龙,你干吧,我们跟你走。”他们放弃了去其他大厂的机会,毅然决定跟着这个重庆小伙去重庆。

“说实话,这些人里,真正的重庆人就我一个,绝大部分都是江苏、浙江、安徽的。”回

忆起那段岁月,谭晓龙的眼眶微微泛红,“他们愿意拖家带口跟我来重庆,是信我这个人,信我能带着大家蹚出一条路。”

2018年,揣着打工11年的全部积蓄,抵押了名下的所有资产,谭晓龙带着这支七八十人的队伍,在重庆万州创立了乐仁汽车。这些昔日的同事,从江南水乡来到巴山渝水,成了“万州人”,也是公司最核心的骨架。2021年,谭晓龙把分公司开回了老家梁平,占地14000平方米的现代化厂房拔地而起,如今已吸纳员工700余人。

破局

从跑遍银行求贷无门到
账上过亿,3年产值增9倍

在常人看来,谭晓龙的创业似乎一帆风顺:核心团队稳定,手握东风、奇瑞等大厂订单。但只有他自己知道,创业的日子有多难熬。

“汽车线束行业是典型的资金密集型,要给主机厂垫资,账期动辄三个月。”谭晓龙掰着指头算了一笔账,“给东风供货,一个月2000万元的流水,光这一个客户你就要准备6000万元周转。”创业初期,公司没有盈利记录,没有规模效应,银行的大门对他紧紧关闭。

那段时间,谭晓龙跑遍了万州所有的银行网点,一家一家递资料,一遍一遍讲规划。磨破了嘴皮,换来的全是摇头。为了发工资、买原材料,他刷爆了手头所有的信用卡,甚至求助于借贷公司。

“那段时间,整夜整夜睡不着,一闭眼就在算账:这个月要发多少工资,要付多少供应商货款,客户那笔钱什么时候能到账……生怕第二天醒来资金链就断了。”谭晓龙说。

在巨大的资金压力下,真正让公司撑下来的,是这支队伍十几年来沉淀下来的专业功底。“我们的核心管理层12个人,全都有10年以上行业经验;51名研发工程师,不仅能看图施工,还能参与前期设计,帮客户从材料选型到三维布线提供最优方案。”谭晓龙说,靠着这种硬功夫,他们不仅守住了老客户的订单,还在新客户那里赢得了口碑。有家客户的技术总监看了他们的设计方案后说:“你们是我见过的线束厂里,最懂车的。”

2020年疫情突袭,物流中断,订单交付成了大难题。谭晓龙没有坐以待毙,他带着团队住进工厂,闭环生产。一边协调供应商改变供货路线,一边给客户打电话、发邮件安抚情绪。员工们也被他这股拼劲感染,主动留下来加班。

“那时候大家心特别齐,就想着不管多难,一定要把货交出去。”谭晓龙说。疫情后期,新能源汽车产业迎来爆发式增长,对汽车线束的需求不仅量大,而且

技术要求更高——高压线束、轻量化、智能化,每一个新要求背后都是新机会。谭晓龙果断加大研发投入,同时敏锐地将目光投向了海外,特别是快速崛起的越南市场。

这一把,他押对了。2023年时,梁平公司产值还只有2600万元,2024年飙升至1.6亿元,2025年突破2.3亿元,3年增长了近9倍。2025年第三季度,为越南客户研发的两款新车型线束集中量产,订单像雪片一样飞来。为了抢时间,公司将海运改为空运,从重庆江北国际机场发货,确保客户的新车按时上市。

“2025年底,我们算了一下账,账上的现金第一次超过了1亿元。”谭晓龙笑着说,那种从极度焦虑到稍微松一口气的感觉,像做梦一样。

逐梦

今年销售额要破4.6亿元,
带动上千乡亲家门口就业

“2025年2.3亿元,2026年4.6亿元,有人说我是不是太狂了?”谭晓龙指着墙上密密麻麻的生产排期表,“你看,这不是画饼,这是我们今年已经握在手里的订单。”

他的底气,来自精准的布局。为越南客户定制的5款车型线束,已有4款全面量产,成了今年翻番的核心引擎。仅今年1月,梁平公司的销售收入就达到3700万元,开局良好。

目前,乐仁汽车已在万州、梁平以及湖北荆州、越南太平布局四个工厂,并在两江新区设立了设计中心,员工总数超过1200人,具备年产45万套整车线束的能力。随着万州工厂扩产项目的启动,未来年产能将达到80万套,对应产值20亿元。

在车间里,记者遇到了正在忙碌的张大姐。她是附近的留守妇女,已在乐仁工作两年多了。

“我以前在广东打工,一年只能回一次家,娃儿成了留守儿童。”张大姐一边熟练地整理着线束,一边跟记者聊天,“现在在家门口上班,一个月能拿四五千,还有社保和公积金,每天下班就能看到娃儿,踏实得很。”

在乐仁公司,目前像张大姐这样的本地员工有1400多人,大部分是周边的留守老人、留守妇女和返乡青年。公司为他们提供了稳定的收入和保障,也让他们不用再背井离乡讨生活。

如今,乐仁公司被评为重庆市专精特新企业,营收在梁平工业企业中位居前五。“这是认可,也是责任。”谭晓龙说,未来将继续扎根梁平、深耕重庆,带动更多乡亲就业增收。

工人正在生产
车载线束

新闻纵深

崛起的“汽车第一城”
给创业者底气与舞台

谭晓龙的成功,看似是个人的逆袭,实则是重庆汽车产业蓬勃向上的一个缩影。他将公司总部和研发中心设在两江新区,生产基地布局在万州、梁平,这本身就是对重庆汽车产业版图的深度嵌入。他的命运与重庆作为“中国汽车第一城”的强势崛起,紧紧交织在一起。

来自重庆市经信委的数据显示,2025年,重庆汽车产业交出了一份沉甸甸的成绩单:

汽车规模上,重回巅峰。2025年,重庆汽车产量达到278.8万辆,同比增长9.7%,稳居全国城市第一位。其中,新能源汽车产量达到129.6万辆,同比增长36%,产业渗透率高达46.5%,意味着几乎每两辆“重庆造”汽车中就有一辆是新能源车。

汽车链条上,根深叶茂。重庆已集聚了19家整车企业、1200余家规模以上零部件企业,汽车产业集群规模成功突破8000亿元。更关键的是,产业链“堵点”正在被打通,汽车零部件本地配套率已稳定在45%以上,实现了从芯片、动力电池到数智座舱等三大系统、12个总成的全覆盖。这意味着,谭晓龙们的线束厂,在家门口就能找到更多的客户和更协同的产业生态。

通达全球,开放格局。依托西部陆海新通道、中欧班列等开放大动脉,“重庆造”汽车正加速出海。2025年,重庆汽车出口额达到530.3亿元,同比增长23%,产品辐射东盟、欧盟、中东等全球主要市场。其中,一个细节尤为值得关注:综保区汽车KD件出口6.25万套、货值47.05亿元,同比分别增长1.62倍和1.82倍。谭晓龙每天发往越南的航空件,正是这出海浪潮中的一朵浪花。更高效的物流也在赋能产业,西部陆海新通道跨境公路班车开行超1.2万车次,使得汽车出口物流成本降低8%,时效提升50%。

从2.3亿元到4.6亿元,谭晓龙的信心,来源于车间里日夜不停的机器,来源于团队11年的专业积淀,更来源于他所站立的这片土地:一个正在向“世界级智能网联新能源汽车产业集群”飞速迈进的重庆。在这里,一根根小小的线束,连接的不仅是汽车的电路,更是一个青年与一座城市和一个时代同频共振的梦想。

上游财经-重庆晨报记者 郑三波 摄影报道

工人正在生产
车载线束