

遇见他

商界「花木兰」练成记

融媒首席记者 周晓艳



王丽娅 受访者提供

在实业传承的浩瀚征途上，新一代领航者正以“薪火相传”的智慧破浪前行。王丽娅是典型的“创二代”——她既赓续着父辈沉淀的实业血脉，又以新生代的开拓创新为翼，在传统产业的沃土中绽放出革新之蕊。这种“青出于蓝而胜于蓝”的传承之道，不仅实现了企业的跃升，更诠释了实业精神的时代进化。

薪火淬炼

从零到一的初创之路

初见王丽娅，利落的直发、简约的白衬衫与黑框眼镜构成了极具辨识度的职业形象，沉稳的气质中透露着自信与从容。作为江苏振龙减震器有限公司的掌舵者，她还同时管理着江苏赫夫特齿轮制造有限公司和张家港市龙源进出口有限公司。其商业版图的多元布局与举重若轻的管理风格，生动展现了新生代企业家“青出于蓝”的特质。

王丽娅的商业基因源于父亲王文龙的创业智慧。1994年，在张家港市杨舍镇塘市街道河北村一间简陋的厂房里，

一家拥有15名工人、5万元启动资金的减震器企业诞生了。1997年，企业频频亏损，生死存亡之际，刚做完心脏搭桥手术的王文龙毅然放弃稳定的机关工作，接管了这家濒临破产的家族企业，并用了五年的时间让它起死回生。父亲出院后顾不上好好休养，奔波于广州、重庆、无锡开拓市场的艰辛；在逆境中永不言弃的实干精神，深深地烙印在王丽娅的商业认知中，成为了她商业启蒙的第一课。

受父亲的影响，高考填报志愿时，

王丽娅选择了苏州大学工商管理专业。大三暑假那年，王丽娅开始考虑未来的职业方向。父亲给了她两个选项：回企业就职，或自主创业。这个看似简单的选择背后，是父亲既希望她继承家业，又尊重其独立发展的纠结。尽管“大树底下好乘凉”，王丽娅却选择了创业之路——她接过父亲手中的150万元启动资金，投向了饮料代理行业，开启了属于自己的商业征程。

商海沉浮，从无一幸可言。初次创业的王丽娅很快尝到了失败的苦涩——

18个月以后以亏损告终。对于初涉商场的“小白”而言，挫折更像是一堂昂贵的必修课，一切都在情理之中。

然而，真正的创业者从不会被失败定义。这次挫折反而激发了王丽娅更强烈的创业激情。毕业后，她选择了一条更为务实的道路：进入业内标杆企业系统学习进出口业务，在实战中积累经验、打磨商业嗅觉。父亲同期创立的龙源进出口公司，最终成为了她商业版图的重要支点。

跨国博弈

诚信为本的商道征途

2004年，正当王丽娅沿着既定职业轨迹稳步前行时，一场突如其来的商业诈骗让龙源进出口公司蒙受了486万元巨额损失，也让王丽娅的职业规划发生了转折。

为了替父亲追回损失，24岁的王丽娅展现出了超乎年龄的坚韧与智慧。在堆积如山的发货单中，她抽丝剥茧寻找蛛丝马迹；通过无数个越洋电话，最终将线索锁定在遥远的伊朗。王丽娅一次次撰写邮件联系中国驻伊朗大使馆，在获得使馆初步回应后，毅然决定踏上这场跨国维权之路。某个晨露未晞的清晨，这个倔强的江南姑娘背着塞满证据资料的背包，独自登

上了飞往德黑兰的航班。抵达后，王丽娅第一时间叩响了使馆的大门。凭借详实的证据材料和坚定的态度，她成功赢得了外交官们的信任与支持。经过王丽娅的不懈努力，最终为公司挽回了部分损失，更让父亲看到了她身上难能可贵的商业魄力与决断力。

这段跨国追款的经历，让王丽娅如同经历了一场商业实战的淬炼。当最后一笔货款跨越千山万水回到手中时，她做出了一个勇敢的决定——接过父亲手中的“接力棒”，正式执掌龙源进出口有限公司，立志要像父亲当年那样，重振企业。颇具戏剧性的是，之前协助她追

款的伊朗客户，成为了王丽娅的第一个客户。有了对方的帮助，王丽娅成功开拓了伊朗市场，为企业的全球化发展奠定了重要基础。之后，王丽娅以出口减震器为起点，将出口产品扩展至齿轮、连轴器等汽车配套产品，完成了从单一产品到多元化的转型。

2005年，王丽娅乘坐30多个小时的长途飞行抵达巴西开拓市场。她敏锐的商业嗅觉和开拓能力，让这个新兴市场展现出巨大的潜力。在供不应求的市场环境下，她的减震器业务获得了快速扩张。然而，成功的光环下却暗藏隐患。面对订单激增的压力，王丽娅不得不选

择外购其他公司的减震器以应对需求，不料产品出现了质量问题。王丽娅虽数次向合作伙伴登门致歉，却始终未能得到对方的原諒。

王丽娅从不讳言这段“信任危机”，并将其视为职场生涯中最宝贵的一课。从此“诚信为本 产品即人品”成为了龙源公司的核心准则。王丽娅建立了一套严格的质量管控体系，确保每一件出厂产品都经得起考验。凭借对诚信的坚守，最质量的极致追求，公司在2008—2016年迎来了黄金发展期，实现了月均出口50个集装箱、年外贸额突破8000万美元的佳绩。

青出于蓝

守正出新的跃升密码

2015年，父亲“企业的根本还得是实业”这句话，成了王丽娅事业转型的关键契机。她秉承父辈的实业精神，融合自身国际视野，开启了振龙发展的新纪元。

王丽娅将实业比作马拉松，而非百米冲刺。她不追求规模的扩张，而笃信“小而精、精而专、专而强”的发展路径。接手企业后，王丽娅果断调整市场战略，摒弃“哪里利润高就往哪里走”的短视思维，转而对标日本、德国机械制造标杆企业。先后投入3000余万元，引入本田、丰田等专家团队对企业实施全体系升级，涵盖物流、设备、市场及全球战略，开启深度转型。

转型之路并非坦途。王丽娅提出一份投资500万元的整改方案时，素来温和的父亲勃然大怒。这场争执以王丽娅含泪离开收场，却愈发坚定了她推动企业转型升级的决心。令人动容的是，最终父亲选择了支持她，这场持续两年的“企业换血”工程，让振龙与同行拉开了质的差距。经过前期的转型积累，王丽娅的商业野心逐渐显现——她不再满足于二三线品牌代工，誓要攻占一线品牌市场。2017年，王丽娅带领团队啃下了最难啃的骨头——拿下了本田订单，这正是她推动企业转型升级的核心目标。从屡吃闭门羹到一举签约，企业实现了华丽的转身。此后，高端客户慕名

而来，2023年23%的增长、2024年26%的增幅、2025年第一季度同比56%的飙升，这一系列亮眼的数据，有力印证了王丽娅“专注高端市场”战略的前瞻性。

三十年来，父亲始终专注减震器这一件产品，将毕生心血倾注其中。王丽娅深深理解父亲对实体经济坚守与热忱，她坚守制造初心，补强产业链，构建工贸一体化，推动企业从规模竞赛转向价值创新。在经营理念上，王丽娅深刻承袭了父亲的务实作风。她坚决否决新建办公楼计划，却连续两年投入千万元升级设备。这种“重实效轻形式”的理念，使企业在拥有65项专利和5个

商标的同时，实现了产能的持续提升。如今，王丽娅的商业版图已覆盖国内、南美、中东、欧洲、非洲，并在“一带一路”沿线设立分公司。今年，她又新增了6条智能化生产线，同步启动西部生产基地规划，标志着其“精工制造+精准市场”战略进入了新的阶段。

“父亲教会我务实做事，我也要探索更多可能。”王丽娅这句话浓缩了两代企业家的精神图谱。她既延续了父辈“一生专注一事”的匠人坚守，又展现出了新生代“跨界突破”的商业魄力。这种守正与创新的辩证融合，恰是中国民营企业传承发展的基因密码。