



当大多数人将西藏与旅行、高原风光绑定时，专职司机出身的邓爱军，却带着对电子科技的执念，在这片平均海拔3650米的雪域高原上，敲开了科技创业的大门。

邓爱军的故事，是普通人靠努力奋斗实现梦想的写照，更是科技力量与雪域市场碰撞出的商业新篇。
文/记者 卓嘎 图/记者 桑旦欧珠

从方向盘到雪域“芯”征程

——邓爱军在拉萨开辟电子科技的创业之路

方向盘上的“高原洞察” 从运输者到机遇捕捉者

1976年，邓爱军出生于江苏南京。凭借对电子科技产品的敏锐洞察力和无畏勇气，他毅然在拉萨开启了充满挑战与传奇的创业征程。

2011年底，邓爱军和朋友一同进藏，原本打算在拉萨继续以跑车为生，从未想过涉足电子科技领域。一次偶然的机会，他接触到高科技电子产品——那些小巧却蕴藏巨大能量的设备，深深吸引了他。“我永远记得，当时和朋友去那曲安装19个摄像头，去掉成本净赚了3万元。”邓爱军回忆道。这次经历让他意识到，这或许就是改变命运的契机。而在此之前，他与方向盘为伴的时光已有十年。

在藏期间，邓爱军逐渐摸清了拉萨电子市场的“痛点”：当地商户多依赖传统电子设备，维修售后响应迟缓；高原特殊气候下，普通电子产品易出故障，适配性强的设备十分稀缺；年轻人对智能电子产品需求日渐增长，却难寻本土化供应渠道。

“有次开广告店的老板采购打印机，跑了三家店才找到合适的型号，还得等一周才能上门安装。”这段经历让邓爱军敏锐察觉：拉萨的电子科技市场不是“没需求”，而是“缺服务、缺适配”。彼时区外电子科技行业竞争激烈，可雪域高原的市场空白，在他眼中成了独一无二的创业机遇。方向盘转动的每一公里，都在悄悄为他的创业梦铺路。

“为什么不能在高原本地提供更优质的‘电子产品+维修服务’一体化解决方案？”正是这个想法，让邓爱军坚定了创业的决心。2013年，他拿出全部积蓄，在拉萨宇拓路的四海电器旗下，迈出了“销售+维修”电子产品服务一体化的第一步。

可高原创业的难度远超预期。第一大难题就是“人才缺氧”——懂电子技术且愿意长期留在拉萨的人寥寥无几，他只能通过朋友介绍、校园招聘，挨个说服技术人员加入；其次是“供应链缺氧”——区外电子元器件运到拉萨，物流周期比区外长3倍，部分精密元件还会因高原低温损坏，他不得不自建小型仓储，提前储备核心配件；最棘手的是“信任缺氧”——当地商户对“外来创业者+新兴科技产品”的组合心存顾虑，初期上门推销时，十家有九家会婉拒。

为打破僵局，邓爱军提出“30天试用+免费上门维修”的承诺：商户可先试用设备，满意再付款；设备出现问题，技术人员24小时内上门解决，哪怕是偏远县城，也会驱车前往。“创业前期确实苦，但我从没放弃自己选的路。哪怕每天销售额不理想，免费上门维修、检修这些服务也会做到位。”邓爱军始终秉持“服务第一、用户至上”的原则，把客户利益放在首位。

从驾驶座到高科技 创业赛道的跨界逆袭

2015年，拉萨金陵电子科技有限公司正式成立。邓爱军从“销售维修一体化”拓展至电子科技服务领域，业务涵盖网络系统集成、智能建筑总包、电信行业相关业务、工程项目管理、安防系统工程总包五大板块，如今已成为小有名气的科技服务商。

“能有这样的成就，真的要感谢政府部门的支持和一路帮过我的人，是他们给了我坚持下去的勇气和信心！”邓爱军满怀感激地说。回顾从司机到科技公司创始人的转型，他坦言：“人生没有白走的路，正

是那些年开车翻越唐古拉山的经历，让我真正懂了这片土地需要什么样的科技服务。”

2018年，邓爱军的公司与江苏小牛电子科技、峰宁股份、广东保伦、海康威视、大华、宇视等企业达成战略合作，实力进一步提升。近几年，公司迎来关键转折点——西藏自治区教育局启动“智慧校园”建设计划，邓爱军团队凭借对高原环境的深刻理解，成功中标教育领域的“智慧校园”课堂设备项目。

当公司在拉萨站稳脚跟、服务

覆盖西藏各地市时，邓爱军也没忘记“发达了就要反哺”的承诺。他在那曲一高、二高资助了6名贫困生，直至他们毕业，每年为每人提供约4万元资助。凭借“接地气”的服务与产品，他的公司成了拉萨市场的“香饽饽”，目前每年营收可达800万元左右。

“创业就像在高原开车，既要紧盯前方的道路，也要随时注意海拔变化。不同的是，现在我们要为整个西藏的数字未来导航。”邓爱军这样比喻自己的创业路。



邓爱军在工作中。

与高原同频 让科技“火种”燎原

“公司要发展，必须跟高原的发展同频。”邓爱军始终坚信企业的长远未来藏在这片土地的需求里。他主动对接西藏“数字乡村建设”“旅游产业升级”等政策，将公司发展融入区域发展大局。

为实现长远发展，邓爱军推动公司建立“内部培训体系”：安排技术骨干分享经验，自己也不断学习高科技理论知识，提升团队专业能力。“我目睹了近几十年拉萨日新月异的变化，我的公司也是在拉萨各项政策的滋养下，才发展得越来越好。”望向窗外的拉萨城区，邓爱军感慨道。

“很多人问我，一个老司机怎么

敢跨界涉足高科技领域？”邓爱军微笑着回答，“但我觉得，正是司机的经历给了我独特的视角。真正的好司机不只是会开车，更懂得如何适应各种路况，安全高效地抵达目的地。做企业何尝不是如此？”

从方向盘到科技产业，邓爱军的商界旅途印证了一个道理：最宝贵的商业洞察，往往来自最一线的生活体验。在海拔3650米的高原上，他正书写着关于转型、创新与突破的商业传奇。

从驾驶座上的运输者，到雪域高原的科技创业者，邓爱军的转型不仅改写了自己的人生轨迹，更给拉萨的科技市场注入了新活力。

如今，坐在公司的仓储中心里，看着适配高原的电子设备，他说：“以前开车是把人、货送到目的地，现在做科技，是把更便捷的生活、更高效的经营方式送到雪域的每一个角落。这片土地给了我机遇，我就要在这里把科技的‘火种’越烧越旺。”

“你们年轻，有更多可能，但别忘了‘脚踏实地、接地气、能吃苦、有担当’这十三个字。”沉思许久后，邓爱军对新一代创业者寄予期望：“我期待看到更多年轻人带着新想法、新技术，在这片高原上扎根。不仅做成自己的事业，更能让这片土地因他们的存在变得更好。”