

姚文旗： 植根电商 守初心授人以“渔”

□本报记者 曹晓雨 文/图



姚文旗(右一)在直播间指导主播带货

归根者简介：

姚文旗，53岁，宝丰县赵庄镇大黄村人，河南省逆流网络科技有限公司董事长，宝丰县电商协会会长，宝丰渔具电商产业引路人。

归根者感悟：

政府提供了良好的营商环境，让我下定决心带领核心团队返乡创业。感谢市委组织部的人才“归根”工程，让我更加坚定信心，勇往直前，打造渔具标杆企业，造福乡邻。

平顶山市深入实施在外人才“归根”工程，用归根文化汇聚人才智慧，通过“归根”鹰才鹰商寻访大行动，吸引“归根”鹰才鹰商资助乡推动鹰城发展。“市委组织部实施的人才‘归根’工程，不仅协调金融部门为我们企业提供资金支持，还减免厂房租金，让我更加坚定信心，为家乡发展贡献自己的绵薄之力！”1月16日上午，在宝丰县万象天街14楼的直播基地，河南省逆流网络科技有限公司董事长姚文旗说。

白手起家 植根渔具电商

姚文旗18岁孤身远赴宝鸡学习缝纫，几经浮沉，创办裁缝学校、经营酒店、独家代理品牌电器，收益颇丰。“漂泊这么多年，是时候利用自己积累的经验和资本，回去为家乡作些贡献了。”收到宝丰县政府返乡创业邀请后，51岁的姚文旗没有多做考虑，便转让生意，带领家人、团队回到老家宝丰。返乡后，姚文旗成立河南省逆流网络科技有限公司，带领团队核心成员北上京冀陕、南下浙粤，四处拜师。创业前3个月，因公司缺乏特色产品和专业人才，亏损百万元，但姚文旗继续大胆投资，开始尝试抖音直播带货。

为保证产品销售效果，姚文旗吃住都在办公室，不分昼夜联系厂家选品、谈判、订货，有空还要紧盯直播间。每播出一场，姚文旗都要组织直播团队进行复盘，分析销售数据、流量和排品方案，终于在次年5月实现了盈亏平衡。

截至目前，逆流科技已打通渔具生产、加工、运输、销售产业全链条，

建成5个大型渔具生产加工基地，拥有自主品牌15个、授权品牌40多个，分布在全国6省份的直播间109个，覆盖消费人群超300万人，年零售额逾3亿元。

饮水思源 致富不忘社会

企业做大做强后，姚文旗不忘返乡创业的初心。为带动更多人就业，他为乡邻免费进行电商培训，并借款800万元组建供应链平台和云仓，提供抖音直播培训、主播孵化、一件代发业务。目前已培训主播超千人，创造就业岗位万余个，全产业链带动4万多人就业。

去年7月，正值渔具产品销售旺季，郑州、新乡等地出现水灾。姚文旗立即组织公司管理层开会商议，将账上仅有的47000元现金捐给灾区。不少合作厂家听闻此事后，立即致电姚文旗，给予信用额度或商品账期，帮助逆流科技渡过资金难关。

去年年底，张八桥镇韩庄村残疾人主播聂培培为姚文旗送来了一件自己织的毛衣。“原本整日为生计发愁，如今直播团队月营业额超过40万元。如果没有姚总，就没有我现在的一切。”聂培培近日在自己的宣传片里说道，她幼时高烧留下了小儿麻痹后遗症，去年报名逆流科技免费培训班，两个月内成了带货达人。

“在市委组织部人才‘归根’工程的引领下，我们的目标是三年内创造岗位4500个，带动20家企业来平顶山投资，打造‘河南省第一渔具电商产业综合产业园。’”姚文旗信心十足。

杜松琴： 矢志不渝 郟县餐盒进万家

□本报记者 张鸿雨 文/图



杜松琴(左)和公司副总经理潘火群查看餐盒质量

归根者简介：

杜松琴，女，48岁，郟县王集乡侯店村人，平顶山市鼎灿工贸有限公司董事长，郟县优秀企业家称号获得者。

归根者感悟：

吃过百家饭，尝尽各种苦。在外15年的日子的确艰辛，回到郟县投资兴业是我正确的选择，实现了自己的梦想，也带动更多人走上了致富道路。我将依托市委组织部的人才“归根”工程，让平顶山的餐盒品牌“香飘”千家万户。

平顶山市深入实施在外人才“归根”工程，用“归根”文化汇聚人才智慧，通过“归根”鹰才鹰商寻访大行动，吸引“归根”鹰才鹰商资助乡推动鹰城发展。“市委组织部实施的人才‘归根’工程搭建了好的平台，我将尽自己最大努力，多上马生产线，为周边乡亲提供更多岗位。”1月16日上午9点，在位于郟县产业集聚区的平顶山市鼎灿工贸有限公司内，董事长杜松琴说。

此时，无尘车间内，20余条生产线正有条不紊地运行着，一个个或透明或白色或橙色的餐盒、盒盖，由微型机器人从注塑机内取出，站在操作台前的工人立即认真查看外观、形状并清点数量、进行包装，随后这些产品很快发往全国各地。

果断返乡 转行再次出发

今年48岁的杜松琴大专毕业后有一个稳定的工作，但不满足于现状的她，和家人一起到北京经商，做服装、鞋子批发零售，因为头脑聪明、能说会道，回头客一拨又一拨，不到半年就在北京站稳了脚跟。她经常往返于广州和北京两地，虽然辛苦，但收入喜人。

此前，国内旅游市场红火，看到“钱”景，在做好批发业的同时，她在老家郟县开设了一家旅行社。见多识广、处事大度的她很快小赚了一把。

在从事旅游产业时，杜松琴敏锐地发现便携式、一次性餐盒很受食客喜爱，小小餐盒蕴含着巨大商机。而此时受电商冲击，服装、

鞋子实体店形势下滑。她立即抽空到深圳、福建、浙江等地考察，经过近两个月的调研分析，决定投资建厂，生产一次性餐盒。

说干就干，她转让了北京的生意。郟县投资条件优越，产业集聚区有厂房，且厂房距老家也近，她找朋友担保贷款，加上自己的积蓄，合计投资1500万元的生产线上马，同时注册了“天天伴”“兰鸥”两个商标。

一分辛劳一分收获。杜松琴又是学习企业管理，又是研究市场经济学、学习机器检修。如今，她的产品覆盖大半个中国，还有部分通过外贸公司出口到加拿大、美国等地。

加大投资 新品可以降低

杜松琴了解到，国家标准《GB/T 18006.3-2020 一次性可降解餐饮具通用技术要求》要正式执行了。善于观察的她给自己定了一个“小目标”：上一套可生产环保可降解的设备，让消费者用上良心餐盒，吃上放心餐。

于是，杜松琴又在产业集聚区兴隆路上开工建设新厂房，扩大规模。目前，第一栋厂房已建好，建设面积13万余平方米，部分设备已购置安装到位，完成投资4000余万元，计划春节后开启。第二栋厂房预计2023年动工。

“现在的老厂房面积大小，产业链无法延伸，已远远满足不了发展需要。在市委组织部的‘归根’工程引领下，我们将继续注塑、吸塑、可降解新材料的研发、生产、销售，开发新品，提升可降解餐盒的比重。”谈及未来，杜松琴说。

