

王镜宇： 投身旅游 乐做家乡迎客人

□本报记者 王春生 文/图



王镜宇(右)在办公室与员工研究新的旅游项目

归根者简介：

王镜宇，39岁，鲁山县马楼乡马塘村人，亿家人旅游公司总经理。

归根者感悟：

依托市委组织部人才“归根”工程，家乡的营商环境越来越好，今后我们将努力拓宽旅游渠道，多做标杆工程。

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”鹰才鹰商资智助乡推动鹰城发展。“市委组织部人才‘归根’工程提供了良好平台，我市文旅产业的迅猛发展势头给了我信心，我要扎根家乡，为鹰城文旅产业发展作出自己的贡献。”3月29日上午，在市区的办公室，亿家人旅游公司总经理王镜宇说。

心系家乡 投身旅游行业

王镜宇生长在农村，一直向往军营生活。读高中期间，他应征入伍。在福建漳州当兵的两年多时间里，他勤学苦练，养成了坚韧不拔、敢打善拼的个性。复员后，他前往战友所在的浙江湖州参与一家地板厂的经营，很快就赚到了人生第一桶金。

“在外即使能干点成绩，但总感觉不如在家乡好。”抱着这种想法，几年后王镜宇回到市区，准备干一番事业。因看好我市的旅游发展前景，他到市区一家旅行社分社当起了业务员，负责推广旅游产品、设计旅游线路等。此后，他做过旅行社部门经理，承包过旅行社。经过多方锻炼，王镜宇决定打造属于自己的旅游公司，还为公司起名“亿家人旅游”，并注册商标。

“要干就要干好。”王镜宇说，适逢我市旅游业快速发展，他的公司主推本地旅游线路，仅鲁山一家漂流景区，该公司年输送游客最多时高达两万人次。

几年下来，公司员工由最初的5人发展到30余人，还在鲁山、宝丰、叶县、石龙区等地开设了分公司。

善于谋划 转向终端市场

随着时间推移，我市旅游市场悄然变化，自驾游渐成主流。“那时大家的生意都还不错，但能明显感到发展势头慢下来了。”王镜宇很快嗅到了危机，善于谋划的他决定转型，把公司发展重点转向终端市场。

“无论市场如何变化，游客最终都要到终端市场消费。”王镜宇说，现在公司主要精力放在终端市场业务，如与景区密切合作、拿到终端市场代理权、多方联手建景区、在景区内建“二销”(二次销售)项目等，摆脱了此前输送游客的单一经营模式，同时广泛涉足会务、研学、电子商务平台等业务。

让王镜宇颇感自豪的是，他的公司作为控股方与鲁山一景区多方合作，投资数百万元建设的云天漂霸项目运行后反响很好，“这个项目目前在省内属于标杆。”王镜宇说，公司联手多方成立了平顶山漂霸旅游开发公司，力争开发出多个具有先进水平的旅游项目，目标是“出手必须出彩，完工必须完美”。

面对我市文旅融合的蓬勃发展势头，他透露，下一步将在示范区投资数千万元建设文旅项目。“有市委组织部人才‘归根’工程支持，我们文旅人更要敢于尝试，奋发努力，相信明天会更好！”王镜宇说。

翟国松： 多点开花 集体经济结硕果

□本报记者 刘蓓 文/图



翟国松(右)在桃园与果农查看桃树生长情况

归根者简介：

翟国松，55岁，叶县辛店镇南王庄村人，南王庄村联合党总支书记，曾获河南省脱贫攻坚先进个人、市第一届“新时代脱贫攻坚楷模”、市第二届脱贫攻坚“鹰城榜样”先进个人(奋进奖)、叶县农民工返乡之星等荣誉。

归根者感悟：

富贵不能忘桑梓，倾情付出报家乡。我会好好经营村集体经济，帮助乡亲们增加收入。依托市委组织部人才“归根”工程，希望更多人回乡创业、就业，为家乡发展作出贡献。

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”鹰才鹰商资智助乡推动鹰城发展。“市委组织部实施的在外人才‘归根’工程，让我圆了回报家乡的梦想。”3月27日，在位于叶县辛店镇南王庄村的无公害纯红薯淀粉加工厂，该村联合党总支书记翟国松说。

响应号召 返乡带民致富

翟国松是土生土长的南王庄村人。“小时候家里穷，没咋上学就出去打工了。”翟国松说，他和30多个老乡到山西省临汾市一家煤矿打工，不料老板半年后不辞而别，他一分钱也没挣到。为找出路，他辗转转到另一家煤窑，凭着能吃苦、肯钻研的拼劲儿，从工队长、技术员、生产矿长干到区办煤矿矿长。接着，翟国松承包了一个年产3万吨的煤矿，几年后将其整合成年产30万吨的大煤矿。此后，他又转战餐饮、建筑行业，成为拥有上亿元资产的企业家。

翟国松回老家过年时，看到村子破旧村民贫穷，心里很不是滋味，当即决定响应号召返乡创业。在镇党委、政府的支持和乡亲们的期盼中，他当选为南王庄村村委会主任。“我一直有个心愿，希望能帮助乡亲们一起致富。”翟国松说，他回乡第一件事就是自己出资完善村里的硬件设施，修“户户通”、架路灯、建文化广场……

多点开花 发展集体经济

硬件设施完善后，翟国松开始着手发展集体经济。

听说政府有资金、政策扶持，翟国松多方奔走，将光伏发电厂落户南王庄村，每年为村集体增收6万元。随后，他又引进一家童装加工厂，每年为村集体增收5万元。翟国松还想办法筹措资金，并拿出压箱底的存款，投资1000万元建成一座万头猪场，每年为村集体增收127万元。

在上海的一个红薯博览会上，翟国松得知有种设备可以不加明矾生产无公害纯红薯粉条。“我们村的红薯清朝时还是贡品呢，为啥不能办个粉条加工厂？”说干就干，翟国松整合400亩土地，引进北京平谷大桃，在尚未进入盛果期的桃树下套种红薯。随后，无公害纯红薯淀粉加工厂建成投产，目前每天可生产两吨红薯粉，加工成纯红薯粉条、酸辣粉等，每年为村集体增收50万元。

叶县南部旅游线路自南王庄村穿境而过。翟国松依托村里的林果种植发展乡村旅游，成立了大石崖旅游开发有限公司，增建莲花庵楚长城驿站，并投资320万元建起能容纳50人住宿就餐的民宿，目前已到收尾阶段。如今，村集体经济多点开花，为60多名村民提供了就业岗位，翟国松也被任命为南王庄村联合党总支书记，“在市委组织部人才‘归根’工程的引领下，希望更多有志之士回到家乡，助民增收。”

