

# 奋进新征程 建功新时代·北京劳动者之歌

## 带桃农走上乡村振兴路

——记全国劳动模范、北京功成名就果蔬产销合作社社长宫成

□本报记者 马超 文/摄

北京功成名就果蔬产销合作社社长宫成用30年光阴谱写了一曲乡村振兴的时代赞歌。这位曾背着桃筐闯市场的“新农人”，通过构建现代化农业产业体系，带动平谷区刘家店镇寅洞村大桃产业年产值突破2.8亿元，让“平谷大桃”地理标志产品远销30余个国家和地区，书写了城乡融合发展的生动实践。

### 破局产业困境 筑牢增收根基

在村民眼里，宫成是个“一根筋”，满脑子想的都是桃，天天琢磨着怎么帮乡亲们多挣点钱。

2003年，平谷区鲜桃总产量达10.3万吨，但滞销率却达到35%，远超农业部统计的全国水果平均滞销率18%。当时全区3.2万桃农人均年收入仅3980元，低于北京市农民人均收入水平27%。面对这一困境，宫成两年间完成17省42市的市场调研，行程达10.8万公里。通过精准对接长三角、珠三角消费升级需求，成功开拓上海、广州等7个省级核心渠道，并创新建立“产地直采+冷链物流”体系。冷链技术的应用使运输时效提升至48小时到达，果品损耗率从28%降至9%，较传统运输模式降低19个百分点。

2005年，宫成成立北京功成名就果蔬产销合作社，创新实施“五统一”管理模式，即统一品种标准、统一农资供应、统一技术培训、统一品牌包装、统一市场营销。该模式使社员年均增收达3280元，较入社前增幅达82.5%，带动周边6个乡镇2037户果农实现标准化生产，核心产区优质果率从58%提升至86%。

技术革新方面，宫成团队引入中国农科院10项专利技术形成“组合拳”：长枝修剪技术使树冠透光率提升至65%，亩均光照量增加40%，单果重稳定在250—400克区间。生物防治技术建立“赤眼蜂-诱虫灯-性诱剂”三维防控体系，农药使用量降低35%。这些技术创新带来品质飞跃，合作社连续12年斩获“中国桃王”称号。

经过多年的磨练，宫成了远近闻名的大桃经营销售专家，先后获得了全国农村青年致富带头人、北京市劳动模范等多项荣誉称号，合作社会员也进一步增至200余户。

### 创新帮扶机制 巩固脱贫成果

4月14日，一场大风过后，记者来到寅洞村。在一片桃林中，宫成正仔细检查着每一棵桃树。他一边查看，一边与村民交流着情况。“这场大风把桃花刮落了不少，今年的收成可能要受到影响了。”他指着一棵桃树说：“这棵桃树的花很多都没有授粉成功，得从高处找那些开得好的花朵，



### 人物档案：

宫成，北京功成名就果蔬产销专业合作社社长。他多次深入福建、广东等地，独自一人背着桃筐为平谷大桃“找出路”，先后开拓了7个国内大型市场，并将桃子远销新加坡、马来西亚等30个国家和地区，推动平谷大桃实现“果品优质化、培育体系化、营销多元化”的新提升，桃农每年人均增收达3000元以上。宫成曾获全国农村青年致富带头人、北京市劳动模范等多项荣誉，2025年被授予全国劳动模范称号。

用毛笔帮忙授粉。”说着，宫成亲自拿起毛笔，为村民们示范起来。多年来，宫成一直致力于帮助桃农脱贫致富，从每一个细微之处入手。这次大风刚过，他就第一时间赶到村里，为桃农们出谋划策，解决眼前的难题。

近年来，随着合作社的蓬勃发展，桃农们的家庭收入显著增加，日子越过越红火。作为劳模，宫成深知自己的责任所在，在带领乡亲们走向富裕的同时，他更加关注那些生活困难的农民工群体，始终将他们的冷暖挂在心上，努力为他们提供更多的帮助和支持。

一天清晨，宫成正忙着开车装运果品，突然听说村里一位姓胡的农民工家里出了急事——他76岁的老父亲突发心脏病，急需送往医院抢救。可家里经济拮据，一家人急得不知如何是好。得知这一情况后，宫成毫不犹豫，立刻放下手头的工作，二话没说就把车开到老人家中，将其送至大华山医院。出院后，老人的儿子拿着200元上门给宫成当车费，被宫成婉言谢绝了：“你们家的困难我都知道，谁都有遇到难处的时候。我有车，能帮你们一把是应该的，这点小事不算什么，千万别放在心上。”

就这样，无论是非公企业的农民工还是村民百姓，谁家有困难，只要一开口，宫成准帮忙。多年来，类似这样的事情，就连他自己都记不住有多少次了。

2024年8月，正值大桃采摘的季节，村民石秀发却陷入了两

难的境地。他的妻子因重病住院，桃园无人打理，眼看着成熟的桃子无人采摘，石秀发心急如焚。无奈之下，他拨通了宫成的电话，向他求助。宫成接到电话后，毫不犹豫地说道：“您放心，好好照顾家人，桃子的事就交给我！”他迅速组织合作社的会员们成立了一个互助小组，第一时间赶往石秀发家的桃园，帮忙采摘、管理。几天后，桃子成熟，宫成又多方联系销售渠道，以高于市场一元的价格将桃子全部收购，最大限度地为石秀发挽回了损失。一切忙完后，宫成给石秀发打去电话：“桃子都卖好了，您随时来取钱。”石秀发的妻子出院后，一家人专程来到宫成家，感激涕零地说：“今年的收入比往年还多，真是没想到！在我们最困难的时候，您伸出了援手，这份情谊我们一辈子都不会忘！”宫成只是微微一笑，摆摆手说：“大家都是乡里乡亲的，谁家没有个难处呢？能帮忙就好。”

宫成深知，仅靠个人的力量，巩固脱贫成果犹如杯水车薪，难以实现长远发展。因此，他不仅积极伸出援手，帮助困难群众解决燃眉之急，更着眼于长效机制的建立。他创新性地推出了“合作社+农户”的帮扶模式，通过整合资源、协同发力，为乡村振兴注入强大动力。多年来，他累计投入帮扶资金380万元，为216户农户建立了详细的产业帮扶档案，精准对接需求，助力农户走上可持续发展的致富

之路。

2022年，互联网电商如春潮涌动，蓬勃发展。宫成凭借敏锐的洞察力，迅速捕捉到这一时代机遇。他借助电商平台的广阔天地，为32户脱贫户开辟了新的销售渠道，助力他们实现户均增收1.2万元，让脱贫成果更加稳固。然而，宫成并未止步于此。为了从根本上防止脱贫户返贫，他精心构建了一套“技术培训+兜底收购”的防返贫机制。他亲自组织技术培训，邀请农业专家深入田间地头，为果农传授种植技巧和管理经验，提升果农的生产技能；同时，对于那些因各种原因面临销售困难的果品，合作社承诺兜底收购，彻底解决了果农的后顾之忧，让他们的收入有了坚实保障。多年来，宫成帮助的小微非公企业的农民工和村民百姓不计其数。他用自己的实际行动，彰显了一名劳动模范的榜样力量。

### 致富“新农人” 永远在路上

宫成常常在与人聊天时感慨：“一批桃农富了，不代表所有的桃农都富了。在共同致富的道路上，我们还有很长的路要走。”他深知，只有全体桃农都走上富裕之路，才能真正实现乡村振兴的目标。

近年来，随着平谷大桃的名声渐响，市场上出现了品质不佳的桃子打着“平谷大桃”的招牌进入各大农贸市场，严重损害了

平谷大桃的品牌声誉，也影响了消费者的利益。面对这一问题，宫成看在眼里，急在心里。他迅速行动起来，积极推进平谷大桃原产地和合作社的商标注册工作，从源头上规范市场秩序，切实维护消费者权益。2024年，平谷大桃被国家质检总局批准为“国家地理标志保护产品”，这对于平谷大桃的品牌发展无疑是重大利好。宫成抓住这一契机，立即以合作社的名义递交了使用平谷大桃专用地理标志的申请，并顺利成为平谷区第一批获准使用专用地理标志的合作社。这一举措不仅提升了平谷大桃的品牌价值，也为合作社的果品销售提供了强有力的背书。与此同时，宫成还积极推动品牌创新，申请注册了“果味飘香”专用商标，并设计推出了“瑶池飞天”专属礼盒。这些独具特色的品牌标识和包装设计，不仅提升了平谷大桃的市场辨识度，更让产品附加值大幅提升。通过品牌赋能，平谷大桃在市场上脱颖而出，为当地桃农跑出了“专属加速度”，带动更多桃农实现了增收致富。

近年来，随着移动互联网的飞速发展，当了半辈子大桃经销商的宫成敏锐地捕捉到了新的商机。他深知，传统销售模式的局限性已经难以满足现代市场的需求。于是，他大胆提出：“我们可以通过互联网宣传，实现消费者和桃农的线上‘零距离’接触。这样不仅能打破农贸商超中间商赚差价的局面，还能减少中间环节，进一步提升果品的新鲜度。”

说干就干，宫成迅速行动起来，一头扎进了网络平台营销的学习中。凭借着多年积攒下来的老客户资源，他拉群、转发、推广、引流，很快就建立起了自己的网络营销圈。然而，有了营销圈只是第一步，如何实现点对点的果品配送才是关键。为此，宫成多次向平谷区政府果品办公室申请业务支持。在他的积极争取下，最终由区政府牵头，成功邀请到顺丰、京东、邮政等多家知名快递公司进驻平谷，配合开展产地直销。这一举措不仅解决了配送难题，还大大提升了配送效率。

近年来，宫成的电商销售额突破5000万元，占全镇大桃产值的54%。在他的努力下，消费者回购率提升至68%。至此，平谷大桃正式开启了“互联网+大桃”的新农业序幕，实现了“早生在树上，中午在路上，晚上在舌尖上”的美好愿景。老百姓们纷纷称赞宫成是当之无愧的“新农人”，他用创新和实干为传统农业注入了新的活力，也为乡亲们开辟了一条新的致富之路。

风雨兼程三十余载，宫成信仰如炬、步履铿锵，用汗水绘就了带领桃农脱贫致富的斑斓画卷。阔步新时代新征程，宫成也将继续和他的合作社会员们一起，以“一辈子办成一件事”的执着，在致富的道路上坚定地走下去。