

# 三十载耕耘只为一份甜蜜承诺

## ——记平谷桃农张宝志

□本报记者 马超

从初中毕业扎根乡土，到凭借独出技术种出闻名遐迩的优质大桃；从自己致富，到带领周边果农共同提升、成立合作社，他用半生时光，执着于一个朴素的梦想：让更多的人吃上安全、好吃的平谷大桃。张宝志，一位与桃树打了30多年交道的普通农民，也是一位被乡亲们尊称为“土专家”的种桃能手。他的故事，宛如一株扎根深土的桃树，默默生长，最终硕果满枝，自成风景。

### 坚守初心——从“保牌子”到“树标准”的探索之路

平谷，素有“中国桃乡”之美誉。这里得天独厚的地理环境，滋养了已有70年种植历史、面积超22万亩的大桃产业，关乎十余万桃农的生计。早年，平谷大久保桃名扬四方，商贩云集。然而，曾几何时，市场上出现了“名气越大，口感越差”的议论。这句话深深刺痛了张宝志的心。“我知道，那是图产量、拼化肥的结果。再这样下去，咱平谷大桃的金字招牌就要砸了。”他说。

正是这份对家乡产业的深切忧虑，转化为他转型探索的强大动力。他下定决心，一定要种出既好吃又安全的大桃。他不再满足于传统的大水大肥种植模式，开始四处学习、潜心琢磨，在自家的桃园里进行一场“静悄悄的革命”。

张宝志逐步引入并实践了一套精细化、生态化的管理技术：通过隔株间伐改善桃园通风透光，运用倒拉枝技术调整树形，采用高培垄增强根系活力，坚持布施有机肥改良土壤，推行全园套



资料图

袋减少病虫害与农药依赖……汗水浇灌出硕果。他种植的桃子品质显著提升，不仅个头均匀、色泽艳丽，更以口感香甜、风味浓郁脱颖而出。

市场的认可随之而来。早在2008年，张宝志的大桃便获得“迎奥运果品推荐产品”奖项。此后，在“平谷甜桃王擂台赛”“京津冀果王争霸赛”等各类评比中，他屡屡斩获一等奖、果王奖、金奖等荣誉。这些沉甸甸的奖项，不仅是对他个人技术的肯定，更是对他所坚持的绿色、品质之路的最佳印证。面对日益受到重视的食品安全问题，张宝志的理念无比坚定：“不能为了利益损害消费者健康。”他的桃园里从不使用除草剂，全靠人工除草；坚决不施化肥，全部使用有机肥料。虽然成本高昂、管理辛苦，但他觉得值得，“消费者吃着放心，我才安心。”

### 众行致远——“土专家”的责任与传承

“独行快，众行远。”这是张宝志常挂在嘴边的话。自家桃子卖得好，日子富裕了，他并未将技术视为私产。相反，看到乡亲们投来羡慕和求知的目光，他感到肩上多了一份沉甸甸的责任。

有人说“教会徒弟，饿死师傅”，他却不以为然：“现在这个时代，一个人走不远。大家都把桃种好了，富起来了，才能形成规模产业，打响平谷品牌，那才是长久的好日子。”从2004年起，他就主动加入区里组织的果树技术服务队，带领10多名技术骨干，长年累月地为本村及周边村镇的果农提供无偿技术指导 and 帮扶。

张宝志每年都在村里举办义务技术培训，在桃树下、在田间地头，手把手地教果农如何疏

果、怎样进行水肥管理、如何防治病虫害。每一次培训都人头攒动，果农们里三层外三层地围着，眼中充满了对技术和致富的渴望。那眼神，让张宝志更加坚定了分享与传播的信念。

2016年，凭借过硬的技术和良好的口碑，张宝志被平谷区果品办公室聘请为“乡土专家”，负责在全区多个乡镇巡回讲授大桃管理技术。“能用我的经验帮助乡亲们改变观念、提高技术，让平谷大桃整体提升一个档次，我感到很高兴。”他的付出逐渐收获成效，越来越多的果农开始转变种植方式，地区桃果品质和效益稳步提升，共同致富的道路越走越宽。

这份责任甚至跨越了千里。2018年3月，他受委派前往西藏尼木县进行技术援助。克服高原反应，他将平谷的种桃经验因地制宜地传授给当地农户。当看到

藏族同胞也能种出优质大桃时，他由衷地感到喜悦，也更加明白了“能力越大，责任越大”的深意。

### 面向未来——聚合力量涵养“金山银山”

站在新的起点回望，近30年的种桃生涯，让张宝志对脚下的土地和这份产业有了更深的理解。平谷的青山绿水是涵养子孙后代的“金山银山”。然而，他也清醒地看到当前农村存在的现实挑战。

“新时代需要新的生产方式。”张宝志思考着如何为平谷大桃产业的可持续发展注入新动能。2019年，在区镇领导的支持下，他牵头成立北京谷峪兴果蔬产销专业合作社，通过整合土地资源，投资现代农业机械，吸引一批又一批有干劲、有想法的年轻果农，探索规模化、标准化、品牌化的产业发展新路。

“通过合作社平台，不仅能提升自身的抗风险能力和市场竞争力，更能切实帮助更多中小果农解决生产中的实际困难，提供从技术到销售的全链条支持。”张宝志介绍道，希望借助合作社这一平台，团结大家力量共同擦亮“平谷大桃”这张金色名片，让这份甜蜜的事业代代相传。

桃李不言，下自成蹊。张宝志用30年的坚守默默践行着最初的承诺。他的奋斗，是为了枝头那颗颗安全好吃的桃子，是为了身边乡亲们共同富裕的笑容，也是为了平谷那片生机勃勃的桃林能够永远茂盛。他的路，还在向前延伸，带着泥土的芬芳和桃子的甘甜，通向更加广阔的田野和未来。

中铁电气化局集团(以色列)分公司市场开发部兼商务管理部部长明丹丹：

## 海外市场巾帼显担当

□本报记者 余翠平 通讯员 高宇新

明丹丹的职业生涯始于2016年8月，从中铁电气化局国内项目一线和市场开发的历练中起步，逐步成长为一名深耕海外的市场开发和商务管理人员。凭借出色的表现，如今她已是中铁电气化局集团（以色列）分公司市场开发部兼商务管理部部长。

2019年8月，明丹丹踏上了前往以色列的旅程，肩负着双重使命：实施特拉维夫红线轻轨项目，同时开拓以色列市场。那时候，她对以色列一无所知，也未曾想到，这一待就是6年。作为公司派到以色列的首位市场开发人员，她面对的是一个陌生而复杂的市场环境，没有前人经验可循、没有人脉支持、市场方向不明、语言文化差异、行业规则陌生……这一系列挑战让她倍感压力。

为了迅速打开局面，明丹丹将市场调研和“陌拜”作为切入点。她制定了详细的工作计划，

每天查找市场信息，每周至少拜访3家当地企业。通过不懈的努力，她先后与100多家当地企业进行了商务洽谈，不仅积累了大量的一手市场信息，还成功建立了与多家关键企业的初步合作关系。基于对当地市场的了解，明丹丹撰写了多份高质量的市场分析报告，为公司在以色列市场的立足奠定了坚实基础。

2023年8月18日，以色列特拉维夫红线轻轨项目正式开通运营。那一天，站台上挤满了前来体验的当地居民，他们的脸上洋溢着喜悦与期待，各大媒体的镜头也纷纷聚焦于此。

“我站在人群中，看着列车缓缓驶入站台，耳边是此起彼伏的欢呼声，那一刻，我的内心充满了激动与自豪。这不仅是我曾经为之努力、倾注心血的项目，也是中铁电气化局在发达国家建成的第一条全欧标全系统轻轨项目。这是大家无数个日夜奋战的

结果，是公司团队智慧的结晶，更是中国技术走向世界的重要一步。”明丹丹说。

随着特拉维夫红线项目建设期的圆满结束，明丹丹又迅速推动了耶路撒冷绿线轨道项目的落地，确保公司在以色列市场保留一支专业的轨道团队。目前，团队正在谈判的轨道项目还有耶路撒冷蓝线、特拉维夫紫线项目。在以色列的6年里，明丹丹追踪了110多个项目，横跨大铁、轻轨、房建、新能源等多个领域。她主持了53个项目的投标工作，成功完成了新签合同额19亿元，并顺利进入了经合组织（OECD）新能源市场。

作为公司商务管理部的负责人，明丹丹深知精细管理的重要性。她定期组织成本核算与经营活动分析，为项目投标和项目管理提供精准的数据支持。同时，还主导编制了一系列管理制度，确保商务管理与市场开发工作的



合规性，为公司的海外业务稳健发展奠定了基础。

回望这段充满挑战与机遇的旅程，明丹丹深感自豪与欣慰。“每当夜深人静，我总会想起与团队并肩作战的点点滴滴：那些共同熬夜攻坚的夜晚，那些相互

鼓励、携手共渡难关的时刻，都化作珍贵的回忆，让我更加珍惜这份同舟共济的情谊和弥足珍贵的团队精神。未来，我将继续与团队并肩前行，以更加饱满的热情和坚定的信念，为公司海外事业的蓬勃发展贡献力量。”她说。