

# 1.5万公斤黄桃滞销，鲜甜可口等你来摘

平江夫妻守着果园8年等来一场“沉甸甸”的丰收，本该甜到心里的喜悦因滞销犯了愁



扫码看视频

7月20日，盛夏的阳光把岳阳平江的山野晒得滚烫，三墩乡仁里村景庭农场的黄桃也攒足了劲儿，饱满的果肉透着蜜色光泽，连空气里都飘着甜丝丝的果香。这是陈兴龙和爱人守着果园熬过八个寒暑后，等来的又一场“沉甸甸”的丰收——足足有逾1.5万公斤。怎么及时地卖出去？这份本该甜到心里的喜悦，让夫妻俩犯了愁。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 仝若楠

## 1.5万公斤黄桃滞销，果农夫妻由喜变愁

7月初，果子熟得恰到好处，却迟迟等不来买主。眼看着熟透的黄桃在枝头挂不住，掉下的桃子有的烂在草里，有的被鸟儿啄食。“最近连着三天，果子烂得很多，这往后天气越来越热，果子只会坏得越来越快。”陈兴龙的语气里满是无奈。更令他着急的是，今年黄桃熟得又快又集中，挂果期比往年短了不少，金灿灿的果子在枝头稍不留神就过了最佳采摘期。

据陈兴龙回忆，自2017年放下行囊回到这片土地，他和爱人就把日子和汗水都“种”进了果园里——春天疏花、夏天套袋、秋天施肥，寒冬里还要给桃树裹上保温膜防冻。8年光阴里，夫妻俩的脚印布满果园的每一寸土地，“头三年压根没见着钱，把积蓄全投进去不说，还欠了一屁股债，直到第四年才勉强有了点微薄收入。”陈兴龙说。

可丰收的果子要走出大山比种出好果子难。陈兴龙对着智能手机犯怵：屏幕上的电商界面像天书，直播带货时更是舌头打了结，“我这人嘴笨，对着镜头连话都说不利索，直播卖果子还真搞不好。”他直言，自己也得慢慢开始学习这些“新科技”，帮助拓展果子的销路。

“好不容易有外地客户打电话来问，广东、湖南常德的订单零星冒头。”夫妻俩欢天喜地地打包发货，可等果子颠簸到买家手里，不少都闷坏了、变软了。陈兴龙叹着气，“想靠电商多走点货，偏偏有些客户一听是电商平台发货就摇了摇头，他们就认看得见、摸得着的现摘果子，觉得这样才新鲜。”

### 官方检测品质优良，更多鲜桃等待买主

7月8日，事情迎来了转机，为了帮助果园促销，



陈兴龙的果园里，黄桃个大且饱满。

受访者 供图

平江县市场监督管理局驻三墩乡仁里村工作队员朱斌对接平江县市场监督管理局市所，给果园的黄桃做了专业的农药残留检测，结果显示所有项目均合格。“有了这份权威的检测报告，就能实打实地证明咱家黄桃的优良品质与安全。”陈兴龙脸上出现了久违的笑容。

7月21日，陈兴龙忙碌了起来，他高兴地告诉三湘都市报记者，“我正在忙着给县里送桃。”

如今，他最盼望的就是本地乡亲能多来捧捧场，让这些带着晨露的甜果子，不用长途跋涉就能走进千家万户的果盘里。

“有些收购商打电话来，开口就把价格砍到一半，说8元一公斤收我的果子，我实在不忍心卖。”说起自家黄桃，陈兴龙满脸心疼却也透着底气，“咱这果子都是经专业检测的，农残全合格，每颗都有150克左右，皮薄得轻轻一撕就开，果肉厚实饱满，咬下去汁水直冒。”他说，不管是家庭日常吃，还是企业当福利采购，都是16元一公斤，县城周边买够5斤就送货到家，要是批量多买，还能享受更划算的折扣。

陈兴龙夫妇与他们的黄桃，还在等待更多的销路。

## 新增一条斑马线 解决两千居民“过街难”



扫码看视频

三湘都市报7月21日讯 “现在都没人翻护栏了，我们坐公交车方便多了，给天心交警点赞！”7月21日，从长沙天心大道肉联厂路段新增的斑马线通过的王女士说道。附近2000居民得益于这条斑马线，

过街更加便捷、安全。

“以前经常有人横穿马路翻护栏，看着好危险。周边居民去对面坐公交车要绕几百米，确实不方便。”王女士告诉记者，长沙市天心区黑石铺社区肉联厂宿舍小区居住着约800户共计2000余居民，其中老年人比例较高。长期以来，沿线居民前往天心大道西侧公交站需绕行300余米，出行十分不便。部分居民为图便利，采取翻越道路中央隔离护栏横穿马路的方式，存在严重交通安全隐患，居民们都希望能在该路段增设安全过街通道。

群众诉求引起长沙交警的高度重视，近日，天心交警大队在天心大道肉联厂路段增设了斑马线，同时，配套完善了清晰的道路标志标线，安装了人行横道信号灯及电子警察监控系统，构建起完整的过街安全防护体系。该举措极大便利了周边居民出行，特别是解决了老年人绕行之苦，获得了居民群众的一致好评。

长沙天心交警四中队中队长吕劲松介绍，斑马线启用后，天心交警大队主动延伸服务，深入肉联厂小区开展交通安全宣传活动。向居民详细讲解过街注意事项，重点强调遵守信号灯、走斑马线的重要性，引导居民养成安全文明的出行习惯。

■文/图/视频 全媒体记者 魏灿 通讯员 蒋艾林 朱洁茹



7月21日上午，长沙天心大道肉联厂路段，一名市民从新添的斑马线走过。

# 兴业银行长沙分行“1元嗦粉”点燃星城烟火气

“1元钱就能嗦碗粉，感觉物价回到了十年前。”7月5日，徐先生在社区的小面馆吃早餐，用上兴业银行长沙分行“1元嗦粉”活动的优惠券，往常8元的米粉优惠后只付了1元钱。收银台前，几位身着整洁衬衫的银行员工正熟练地指导顾客核销“1元嗦粉”优惠券、解答手机支付问题。这个夏天，兴业银行长沙分行的员工们纷纷走出网点，深入街头巷尾的粉店，成为连接金融惠民政策与市井烟火气的特殊“店小二”。

## 金融人融入烟火一线

在数字化浪潮下，银行员工早已不是单一角色。兴业银行长沙分行的工作人员说：“现在我们正努力成为‘六边形战士’，懂金融、懂科技、懂风控，更要懂市场、懂客户、懂服务。这次‘1元嗦粉’活动，就是一次综合能力的实战练兵训练。”

活动前的密集培训涵盖了金融政策解读、APP操作指导、餐饮服务礼仪等。“我们要确保顾客领券顺利、核销便捷，也要帮店家解决可能遇到的支付技术问题，甚至为其分

担客流压力。”这是银行员工适应新金融生态，提升综合服务能力的缩影。他们活跃在烟火气最浓的消费一线，成为政策落地的“最后一公里”推动者。

## 一碗粉里的促消费深意

选择米粉作为活动载体，兴业银行长沙分行看中的是其无可替代的“长沙基因”与广泛的群众基础。“米粉是长沙人日常生活的‘刚需’，承载着最浓厚的城市烟火气。‘促消费’不是空话，而是要找到最能触达市民、激活小微商户经济的切入点。”该行相关负责人表示。

活动覆盖从非遗手工粉“刘长和”到社区夫妻店的300余家粉馆，通过“1元引流+6.6折日常优惠”的组合拳，构建起覆盖长株潭城市群的消费网络。

## 金融“活水”滋养小店经济

对于众多参与活动的粉店而言，这不仅是引流手段，

更是一份来自金融机构的“撑腰”。“现在小店经营压力不小，银行能主动联合我们做活动，减免各种费用，还派人来帮忙，感觉很暖心。”雨花区一家社区粉店老板感慨道，活动带来了实实在在的新客流。

“这不仅仅是一次促销活动”，兴业银行长沙分行相关负责人强调，“更是我们探索金融如何更接地气、更有温度地服务地方经济、服务市民生活的一次实践。员工的‘多面手’能力得到锻炼，小微商户得到支持，市民获得实惠，城市的烟火气更旺了——这才是我们追求的‘多赢’。”

## 【活动持续】

即日起至8月31日，兴业银行长沙分行借记卡、信用卡持卡人可在兴业生活APP上领取优惠券，在长沙百余家合作的粉面店享受“周六1元起、平日6.6折起”优惠。

■曾宇虹