

“长豆角没发芽，黄瓜苗遭了虫咬”

晚报记者试验田种菜遇难题，请来省农科院蔬菜专家吴艺飞现场指导

● 长沙晚报全媒体记者 黄汝兮

暮春时节，湿润的空气裹挟着泥土的气息，掠过芦塘村的田垄。

我蹲在那本该萌发长豆角秧苗的田地里一筹莫展。手机里还留着3天前浏阳市湾塘盘古生态种养专业合作社理事长于芝林发来的消息：“汝兮，你们种的长豆角全部没发芽，黄瓜苗也遭了虫咬，叶子上全是洞。”

田埂上，同事冯启阳正举着摄像机对准几株黄瓜苗，镜头里，嫩绿的叶片上全是密密麻麻的洞眼。同事余劭勋则望着长得比秧苗还茂盛的杂草频频挠头。

我们面前的这一亩菜地，正是我们半个月前在浏阳市永安镇芦塘村的老种子博览园认领的试验田。种子不发芽、秧子遭虫咬——这成了我们认领试验田以来遭遇的第一次“滑铁卢”。

种菜遇难题，还得请外援。湖南省农科院蔬菜研究所助理研究员，湖南省蔬菜产业体系叶类菜育种团队成員吴艺飞冒雨赶来了芦塘村，为我们提供现场指导。

“问题可能出在种子处理上。”吴艺飞刚到就蹲下身子细细查看着田间的苗情，“咱们南方的天气潮湿闷热，种子很容易发霉，你们这批种子怕是种下去之前就坏了。加上清明节前天气变化大，用直接播种的方式种植，更难有高发芽率。”她说话时，田边的负责管理合作社种植工作的黄师傅正往黄瓜苗坑里撒石灰粉，灰白色的粉末簌簌落在虫咬的叶片上，惊起几只正盯着黄瓜苗“啃”的害虫——黄守瓜。

黄师傅告诉我们，8年来，浏阳市永安镇芦塘村的老种子博览园不仅一直坚持留存和种植老种子，同时也一直坚持着传统的种植方法——种菜从来不打农药不施化肥，而



吴艺飞蹲在田边为我们进行技术指导。
长沙晚报全媒体记者 冯启阳 摄



是用鸡鸭粪腐熟的有机肥，用石灰粉防虫。“这样种出来的菜才好吃咧！”黄师傅的语气里带着一丝倔强的骄傲。

但吴艺飞却有一些担忧：“蔬菜种植完全不打农药不用化肥确实很难做到。”吴艺飞介绍，有机蔬菜就是要求完全不用化肥和农药，但有机种植的蔬菜亩产量一般比常规种植低50%。而且有机蔬菜一般病虫害更严重，外观品质也会差一些。

“这也是有机蔬菜价格贵的原因。”吴艺飞告诉我们，老种子抗病性强是优势，但不代表不需要科学管护。如果不用药，还是要用黄板、防虫灯，或者放一些益虫来控制害虫。

吴艺飞还详细地介绍起提高老种子蔬菜产量的“讲究”：老种子的留种环节要有严格的操作流程。例如最近正是菜薹的取种时节。“像红菜薹、白菜薹都是强异花授粉植

物，周边如果种了其他十字花科类植物就极易杂交，所以要用来留种的植株一定得套上防虫网。”

吴艺飞说，老种子蔬菜在种植过程中还要仔细观察长势，适时进行提纯复壮。蔬菜种子的提纯复壮周期因品种特性、种植环境、繁殖方式以及种子保存条件的不同而有差异。一般自花授粉作物需每3到5年提纯复壮，异花授粉作物更容易杂交退化，需每1到2年提纯复壮。提纯复壮能去除种子中的病虫害和混杂杂质，让老种子恢复优良的种性。一般能比未提纯复壮的种子增产5%至10%。

听完吴艺飞的“现场授课”，黄师傅挠了挠头憨笑着：“那我们还是没有那么讲究啦。”

这场持续到暮色降临的田头会诊，衬托出了农村蔬菜地与科学实验室之间的“温差”：农户们守护的“老规矩”里，藏着对土地

的敬畏与对口感的执着；而实验室里的“新密码”，或许才是解开产量与销量这对困境的钥匙。

归途中，田埂上的蛙声渐起。我望着一垄垄田埂里刚萌发的幼苗在想，原来守护老种子，并不是简单的“靠天吃饭”，有机种植也并非“无技术种植”，而是要让“老把式”接上“新技术”的“天线”，让有机肥里融进科学的“养分”。就像同为老品种的樟树港辣椒之所以能卖出高价，靠的不仅是老种子，更是标准化的栽培技术和强有力的品牌塑造。

泥土下，那些才刚刚破土的希望，正迎接着一场“老味道”与“新农人”的碰撞。我们将继续在这片试验田里，书写属于新时代新农人的成长笔记——当传统耕作遇见青春赋能，是否能真正让老种子在新时代的土壤里，既留住乡愁，又长出希望。

● 上接1版③

优惠不断

“展销玩”一体升级，6天狂销50亿元

“省了几万，这趟来得值！”5月4日下午，在某展台签完购车合同的刘先生难掩兴奋。他给记者算了一笔账：国家置换补贴1万元，长沙市现金红包补贴2000元，车企再补3.8万元，原本40万元出头的爱车，最终落地不到35万元。

记者获悉，本届车展构建了“中央+省市+车企+组委会”的四级优惠体系，形成强大的消费拉动效应。长沙市财政投入1000万元专项资金，对展期购车的消费者实行阶梯式补贴；车企方面，沃尔沃祭出5万元置换大礼，理想限时补贴2.9万元；更有东风日产轩逸“一口价”8.98万元、广汽传祺M6 PRO直降4万元等“王炸”优惠。

销售数据印证了优惠政策的显著成效——6天展期共售出21657辆汽车，预计销售金额突破50亿元。值得注意的是，30%订单来自外省消费者，来自全国各地的买家专程赴长购车。夜间销售成为新常态，东风日产N7试驾排队至晚上11点，红旗展台工作人员也告诉记者：“晚上10点多，还有客户在店里签合同。”

此外，创新活动设计让车展变身“汽车迪士尼”。针对孩子们设置的“汽车科技小课堂”“未来汽车设计师”等活动，吸引了很多家长带小朋友积极参与；“中国石油为您的爱车加满第一箱油”“焕然一新送电卡”等实惠活动人气爆棚。这种集“展、销、玩”三位于一体的模式，使湖南车展成为观察汽车消费新趋势的绝佳窗口，也为行业提供了“以展促销”的范本案例。

“湖南车展已超越单纯的展销平台，成为城市经济发展的强劲引擎。”组委会负责人表示，尽管展会落幕，但长沙市汽车促消费活动仍在继续。随着政策的延续效应，这场汽车盛宴的积极影响还将持续绽放。

展能赋能

带动相关产业产值突破90亿元

从2008年的起步，到如今的“中部第一车展”顶流名片，历经十八年耕耘，湖南车展依托长沙强大的制造业基础和“网红”城市影响力，已逐渐与长沙城市的发展紧密相连。

就展会本身而言，其吸引了一批炙手可热、客户耳熟能详的汽车品牌齐聚星城，带动当地汽车消费、金融及周边产品的销售数据。

同时，车展的举办对长沙的经济发展起到了显著的拉动作用。其所带来的集聚效应，磁吸着八方来客，不仅让住宿、餐饮、交通、旅游等行业迎来了新的发展契机，焕发出勃勃生机，更让广告及展会上下游产业在相互协作中实现了资源的高效配置与优化整合。

据统计，2025 湖南车展带动汽车销售和相关产业产值累计突破90亿元，这一数字，不仅是对车展经济成果的有力见证，更是对其强大赋能作用的生动诠释。

一个展会，赋能一座城市。一场活动，渲染一抹亮色。

湖南车展，正以其独特的魅力与强大的影响力，深度融入长沙的城市发展脉络，成为推动城市经济发展、文化繁荣、形象提升的重要力量。

2025湖南车展的大幕虽已落下，但它所带来的精彩瞬间、所激发的消费活力、所推动的产业发展，都已深深镌刻在城市发展的进程中。

月亮岛片区将新增1620个优质学位

望城区大同银星小学9月开门迎新

长沙晚报5月5日讯（全媒体记者 陈良 通讯员 何婵娟 张炼）记者5日从望城区大同银星小学项目建设现场了解到，该项目主体结构目前已全部封顶，进入装饰装修阶段，预计6月底交付，今年秋季正式开学。

大同银星小学项目位于望城区月亮岛街道王家湾路与银江路交会处，占地面积约40亩，建设内容包括教学楼、综合楼、风雨操场、室外足球场及看台、室外篮球场和相关配套设施等。据介绍，该项目在风格设计上融入汉风典雅风貌，采用中轴对称、围合院落式的布局，形成了以“两轴、一园、三院”多重院落为中心的学习场所空间，为学生提供更加优质、多元的学习环境。

走进大同银星小学项目施工现场，可以看到综合楼、教学楼等主体建筑基本成型，工程车辆来回穿梭，施工人员正分工有序、有条不紊地进行各项作业。“目前教学楼的精



大同银星小学项目主体结构已全部封顶。长沙晚报通讯员何婵娟 张炼供图

装部分已完成90%，风雨操场和综合楼的精装马上涨场。该项目预计6月30日左右可以交付，确保9月初开学。”项目负责人董海科说。

大同银星小学是“大同小学”品牌第一次进入望城区。大同小学创建于1948年，素以校风严谨、学风浓

住在长沙好创业

长沙打造青年逐梦“理想栖居地”

● 长沙晚报全媒体记者 孙占锋

在湘江奔涌的涛声中，一群背着双肩包的年轻人正用实践解锁新的可能。从智能驾驶算法工程师到国潮IP设计师，从生物医药研究员到元宇宙架构师，他们拖着行李走出长沙南站时，有12家青年人才驿站为他们提供四天三晚的免费住宿；到长沙投融资路演、考察交流，有“湘青创”等青年创新创业服务平台，提供全方位支持。

长沙，是一座宜居之城。在深圳工作3年后选择“回流”长沙的周雨薇，用“三倍定律”解释她的选择：用深圳1/3的房价，享受同等品质的生活；用1/3的生活成本，获得翻倍的幸福感；用1/3的工作压力，创造更大的事业可能。她在北辰三角洲购置的100平方米江景房，总价仅相当于深圳同类房产的首付。

“拿深圳同等高薪，住长沙宜居房子，干全球软件事业”。近年来，万兴科技在湘粤等地高铁站推出的“拿深圳的工资，住长沙的房子，干全球的事业”招聘广告广为流传且深入人心，成为长沙引才入湘的一张名片。

这组数据或许更具说服力：中指研究院发布的2024年12月“百城价格指数”显示，全国100个城市新建住宅平均价格为16654元/平方米，长沙市新建住宅均

价为9664元/平方米，为中部省会最低。

长沙，亦是一座创业之城。“背包创业”的背后，是长沙以独特的“轻量化生态”为大学生们重构创业方程式——降低门槛、整合资源、激活生态，让青春梦想轻装前行。

在前不久落幕的大学生创业节目《夺金2025》中，20岁的长沙理工大学学生吴睿恩携“云鹰”登台试飞，逼真的仿生飞行与高效驱鸟技术引发全场“爆灯”。最终，他以“最年轻金种子”身份与湖南省大学生创业投资基金签约，项目正式落地湖南，其技术在多所高压变电站示范应用，并与机场、电力企业达成合作意向。

从在校的“雏鹰”到夺金的“云鹰”，初期既缺资金又缺创业经验，是长沙给予了这支大学生创业团队“直上云霄”的底气。创业期间，长沙理工大学大学生创新创业园为其提供资金、场地及“一站式”创业服务，为项目注入资源与信心。

当前，长沙正在开展的“住在长沙 安居乐业”购房活动吸引着大量的消费者来长置业创业。超过150个在售楼盘

厚、质量过硬著称，赢得社会广泛赞誉。大同银星小学是一所公办全日制完全小学，规划办学规模36个班，建成后 will 提供1620个学位。该校建成开学后，将实现多方资源共享与优势互补，为月亮岛片区教育版图再添有力一笔。



扫码看视频号观摩新建学校

● 上接1版①

文旅窗口通过多语种宣传资料、重点景区联合展陈、个性化旅游线路推荐等方式，向入境游客全方位推介长沙文旅资源，外国游客一抵达机场，就可线上预约精通英语、俄语、日语等语种的金牌导游，享受个性化行程规划、文化讲解等“一对一”服务。

早在“五一”之前，长沙就积极开拓入境游市场，迎来了首趟香港旅游专列，接待了澳门濠江中学研学团，加快长沙文旅在港澳市场的布局。“五一”期间，来自港澳的游客仍是长沙入境游的主力客群之一，五一广场等重点景区、商圈，粤语飘荡，再次成了长沙城的主要方言。

数据显示，长沙外省游客客源地前五的省份分别是广东省、江西省、湖北省、浙江省、河南省；外省游客客源地前五的地级市分别是广州市、深圳市、武汉市、东莞市、宜春市；本省外市游客客源地前五的市州分别是岳阳市、株洲市、湘潭市、益阳市、常德市。

文旅新业态遍地开花

与此同时，游玩体验的多样性和趣味性越发重要，避开人流、躺平式度假、深度体验在地文化等需求集中释放。长沙也精准定位了这一文旅消费的变化，提供多种多样的文旅供给，以跨界、多元、融合的玩法，塞满了整个“五一”假期。

演艺旅游、赛事旅游、美食旅游等新业态蓬勃发展，五一商圈、松雅湖商圈等多个商圈消费总额增幅超过往年。长沙天空剧院的“焰遇浏阳河”成为现象级文旅新

● 上接1版②

5月3日，第三届湖南家电仓库直销专场在长沙通程物流园圆满落幕。活动汇聚上百个品牌，产品由工厂直供，为消费者带来“厂家+通程+政府”三重补贴的超值福利。活动三天，近8万名消费者争相抢购，现场销售额突破1亿元，热度居高不下。

“以旧换新政策推动消费从‘焕新’向‘换优’升级。”通程电器副总经理欧海军介绍，活动期间，90%的消费者选择一级能效产品进行焕新。大屏彩电、大容量冰箱、洗烘一体机等改善型品质家电，以及智能手机、智能手表等数码产品销量大幅增长，高品质、智能化商品成为消费新宠。

汽车消费市场同样亮点频出。2025湖南汽车展览会暨长沙汽车促消费活动推出“国家补贴+地方补贴+车企优惠+购车抽奖”四重福利政策，吸引力十足。展会期间，日均客流量超万人次，预计成交额超50亿元，汽车销售和相关产业产值突破90亿元。其中，新能源车销量占比64%，展现出强劲的发展势头。

据市商务局统计，4月30日至5月4日，长沙“焕新”人数近17万人次，核销政府补贴资金超1亿元，直接带动销售金额8.2亿元，以旧换新政策持续释放消费潜力。

场景上新
解锁消费新体验

“以前出游大包小包，现在租相机、道具更轻松！”来自广州的刘小姐展示着用租赁单反拍摄的岳麓山美照，准备在“朋友圈摄影大赛”中一展风采。今年“五一”假期，通过租赁为行李“减负”成为年轻人的新潮流。随着观景、观演热度攀升，数码产品租赁需求激增。支付宝数据显示，截至5月1日的一周内，长沙租赁订单同比增长164%，“租赁经济”为消费市场注入新活力。

场景，多次冲上全国热搜，累计接待人数48.01万人次，同比增长1070.44%。《寻·长沙》剧场、杜鹃花剧场也成了热门打卡地。

天心阁推出的“阁·夏 我穿越了之我在天星阁当打更人”主题剧本杀游园活动贯穿始终，独特的游园体验让全国各地的游客大呼过瘾。长沙博物馆以“湘江北去·中流击水”等四大常设展览为基底，推出《寻·长沙》剧场演出19场，近2000人跟随演员脚步“穿越三千年”，感受古城韵味。位于滨江文化园景观塔（游客服务中心）的杜鹃花剧场，在五一期间亮相，假期连续推出10场公益演出，场场爆满。

长沙非物质文化遗产馆在橘子洲景区内开展“有味道的非遗——五一长沙非遗集市”活动，通过非遗集市与传习体验、惠民演出、趣味研学多样形式深度融合，将非遗+旅游、非遗+演艺、非遗+科技跨界共融创新，参与非遗集市活动人数逾32000人。长沙国王陵考古遗址公园管理处倾力打造的“维天有汉·千载风华”五一社会教育系列活动，让游客沉浸式感受西汉诸侯国独特魅力。

此外，铜官窑国风乐园举办第六届国风焰火节，通过无人机光影秀、非遗板凳龙舞、千年打铁花、汉服巡游、神话主题市集等，打造沉浸式国风体验。靖港古镇“花开靖港，昼夜有戏逛大集”五一活动、长沙方特“盛唐花火大会”、长沙世界之窗国际街头艺术节、长沙海底世界“海洋嗨撒节·鲸奇再现”等主题活动都成了“五一”长沙文旅的亮点。

位于坡子街的茶颜悦色咫尺山林店，成为新消费场景的耀眼新星。这家“复合店”集合了茶颜旗下所有品牌，将奶茶、咖啡、柠檬茶、夜酒、茶馆、零食等多元业态巧妙融合，木质结构搭配绿植造景的园林设计，营造出独特的消费氛围，成为年轻人的热门打卡地。“幽兰拿铁还是记忆中的味道，新出的杨梅美式‘生如夏花’很适合夏天！”来自广州的游客陈小姐拿着饮品在店门前拍照留念。据门店负责人介绍，5月1日至4日，门店营业额环比增长127%。

长沙新消费场景加速迭代升级。东茅街老茶馆日均售茶3000杯，零食很大“巨型零食”门店客流翻番，颐而康创新“森林氧吧+养生美食”模式客流量增长60%，费大厨等品牌日均翻台超10次，海信广场客流提升6%日均7.5万人次，步步高梅溪新天地累计客流超65万人次，“文旅+消费”协同效应显著。这些融合文化底蕴与现代消费需求的新业态，为城市商业增添活力，描绘出传统产业与现代生活方式交融的崭新图景。

从首发首店的创意体验，到以旧换新的实惠消费，再到新场景的个性化尝试，长沙消费市场不断升级。市商务局相关负责人介绍，“五一”假期，长沙精心策划推出“五一放价·长沙有礼”系列促消费活动，围绕汽车、家电家装、线上平台、商场超市等四大主题，开展近百场促消费活动，9个区县（市）、10大重点商圈、1000余个品牌积极参与，成效显著。长沙市重点受监测的零售企业5月1日至4日零售总额较2024年同期增长超8%，通信器材和汽车销售尤为火爆，同比分别上涨110.14%和42.73%；受监测的餐饮企业营业收入较2024年同期增长17.84%。长沙正以多元消费生态，展现出强劲的内需活力与创新吸引力。