洋女婿在星城圆了医生梦

扎根长沙18年，巴基斯坦人阿德从留学生成长为眼科医生、博士后，从异乡客成为新长沙人

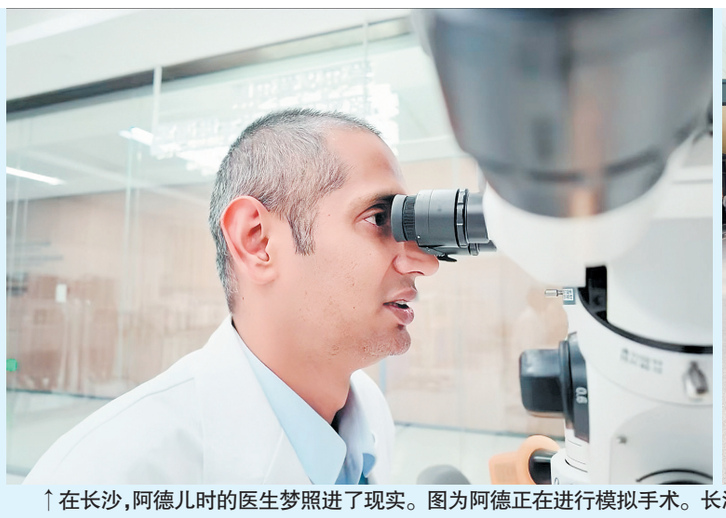
长沙晚报全媒体记者 张馨以 唐子路 肖文娟

对来自巴基斯坦的眼科医生可汗阿德来说，“家”有两个坐标：一个在遥远的祖国，一个在扎根奋斗的长沙。一处承载来路，一处见证成长。

一座异乡城市，何以成为他的第二故乡？

答案藏在阿德的逐梦轨迹里：在长沙，他从医学课堂走进医院和实验室，让儿时的医生梦逐渐有了现实的模样；在长沙，他走上临床、投身科研、组建家庭，把事业与生活一步步安放下来。2026年4月，阿德完成博士后研究出站，并拿到中国永久居留身份证。近日，记者采访了阿德，听他讲述自己如何从异乡客一步步成为新长沙人，以及他与这座城市之间那些温暖而真实的故事。

全球梦想+





←阿德与一位长沙姑娘携手组建了家庭，并有了可爱的女儿。受访者供图

扫码看辣视频 走近巴基斯坦人阿德

↑在长沙，阿德儿时的医生梦照进了现实。图为阿德正在进行模拟手术。长沙晚报全媒体记者 唐子路 摄

医学梦，少年始

阿德的医学启蒙，来自爷爷。身为眼科医生的爷爷，早早在他心底埋下了行医济世的种子。

2008年，凭借优异成绩斩获巴基斯坦国家奖学金的他，怀揣着对东方文化的向往和对眼科事业的热忱，来到长沙开启求学路。从本科到博士，他在这里完成了专业的医学深造。

2013年，阿德进入长沙爱尔眼科开展临床学习与科研工作。日复一日的临床历练，让他对眼科医学的认知不断深化。中国医师精细娴熟的手术技艺，给他留下尤为深刻的印象，“中国医生常年使用筷子，手部灵活性得天独厚，做手术时手格外稳，我从他们身上学到很多。”

立足临床，阿德不断拓宽科研边界，深耕角膜生物力学、近视手术等方向，还积极探索人工智能技术在眼科领域的应用。书本知识结合一线实操，让少年时的医学梦愈加清晰具体。

在阿德看来，行医不仅要有过硬的技术，更要有医者仁心。“看到患者经治疗重见光明、展露笑容，所有的辛苦付出都有了价值。”工作之余，他投身眼健康科普，尽己所能帮助更多人。

“中国造，长沙塑”

医学梦想开启了阿德与长沙的缘分，十八年朝夕共处更是让这座城市成为他生命里不可或缺的一部分。

在长沙，阿德耕耘出属于自己的事业，也邂逅了珍贵的爱情，与一位长沙姑娘携手组建家庭，拥有了可爱的女儿。从漂洋过海而来的巴基斯坦留学生，到名副其实的“长沙女婿”，身份的转变，照见他与这座城市愈加深厚的羁绊。

这份深度融入，流淌在烟火日常之中。早年住在天心区黄土岭附近时，阿德喜欢和街坊邻居打招呼、聊家常。闲暇时，他常与家人逛逛太平老街、坡子街。十八年来，他练出一口流利中文，听得懂长沙方言，也习惯了湘菜的热辣。曾经横亘眼前的语言、文化隔阂慢慢消散，大街小巷留存下属于他的生活印记。长沙，早已不再是地图上一个陌生的名字，而是盛满家人温情、镌刻生活记忆的温暖归处。

支撑阿德扎根于此的，还有长沙蓬勃发展的医疗产业，以及持续优化的国际人才服务体系。十八年来，他亲眼见证这座城市在科技、医疗领域的飞速成长。近年来，湖南不断完善外籍人才在湘工作生活保障，2025年出台《优化外籍人士来湘创新创业环境八大举措》，进一步健全外国高端人才永久居留推荐机制。2026年4月，阿德顺利取得中国永久居留身份证，为他继续在星城追逐医学理想筑牢根基。

回望这一路，阿德总爱用一句话形容自己：“I’m made in China, made by Changsha.（我是中国造，长沙塑）”

也正因如此，当被问及长沙于他意味着什么时，他的回答坚定而恳切：“无论怀揣怎样的目标，长沙都是一座潜力无限的城市，能够托举每一个人的梦想。”

从长沙，再出发

行医日久，阿德思考的不再仅仅是自我提升，而是如何把所学惠及更多人。

立足长沙，他奔走开展青少年眼健康科普；回到巴基斯坦，他参与当地眼病公益项目，把在中国习得的诊疗技术与护眼理念带回故土。

这份跨地域的善意，也曾在长沙的诊室里上演。2016年，一名叙利亚患者前来长沙爱尔眼科就诊，受语言隔阂困扰就医受阻。阿德主动充当纽带，沟通病情、协调检查、解读诊疗方案，帮助患者顺利完成全部治疗。

“能够搭建起沟通的桥梁，这件事很有意义。”这次经历，也让他更加意识到，自身的专业能力与跨文化背景，可以发挥独特价值。

完成博士后出站后，阿德将目光投向眼科前沿，重点钻研人工智能在眼科诊疗领域的落地应用。他希望充分发挥专业特长与跨文化优势，推动中外医学交流互鉴。

“我希望继续为长沙医疗事业添砖加瓦，也愿做中外医学交流的一座桥梁。”

非遗融入街巷 技艺走进日常

长沙两条老街获评市级非遗街区示范点

长沙晚报11月15日讯（全媒体记者 陈焕明 邓艳红）日前，长沙市文化旅游广电局公布第二批长沙市非遗工坊、非遗街区、非遗村镇示范点名单，芙蓉区定王台戏剧非遗街区、望城区靖港古街获评市级非遗街区示范点，全市仅此两个街区上榜。芙蓉区定王台戏剧非遗街区主街300米、门店300余家，让戏剧回归街巷生活和商业业态；望城区靖港古街核心段1270米，集聚着14项省市区三级非遗代表性项目，16位非遗代表性传承人常年驻街。与建馆设展不同，两地都侧重整体性保护，将技艺交还给人，让非遗融入街巷烟火。

定王台：让戏剧回归街巷生活

定王台戏剧非遗街区位于定王台街道浏正街社区，以浏正街为主街，全长约300米，串联肇嘉坪巷、梅园巷、芋香巷、菜根香巷、荣阳里等支巷，占地0.05平方公里，门店300余家，街巷宽仅4米。

人，是这条街最鲜活的非遗。东庆街口，匠人手持面坨在生铁铁板上手起手落，烫出薄如蝉翼的春卷皮；始创于清代的吴大茂针号，仍在水月林摆着6000余种针线刀剪，被老长沙称作“市井百宝箱”；董娭毑传统小吃传承人董慧君守着前店后厂，粽子、牛角饺子、香油饼还是老口味。

戏，是街区的题眼。成立于1952年的长沙市湘剧保护传承中心每年惠民演出160余场。由解放西路9间门面改造的长沙戏剧非遗展示中心，建筑面积337平方米，设有“长沙好戏”“长沙好物”“长沙好书”三个板块，每月免费或低票价戏曲演出不少于4场，展示着湘绣、剪纸、夏布、陶瓷等非遗产品200余种，还提供戏剧、湖湘文化主题图书借阅。今年国庆假期，这里日间开公益课堂、下午摆非遗微集市、夜间演皮影戏。

芙蓉区文旅体局相关负责人介绍，此次获评市级非遗街区示范点，将有助于推动非遗资源进一步聚集，带动街区文旅消费。

靖港：14项非遗融在日常里

靖港古街凭什么入选？先来看一组数字：靖港古街核心段1270米，集聚着14项省市区三级非遗代表性项目，其中省级2项、市级5项、区级7项；16位传承人常年驻街，14个非遗体验空间沿街铺开，近一半商户做的就是非遗。明清至民国，这里依托沩水入湘江的口岸兴起，是湖南四大米市之一、湘中水运商贸枢纽，人称“小汉口”。

靖港最舍得下本钱的地方，是把“看”变成了“做”。“一项目一空间、一技艺一体验”，14项非遗几乎每项都有独立空间，六大类服务全都敞开。“前店后坊”是老街传下来的格局：买得到，也看得见怎么做的。

靖港的非遗有一半是能吃的。靖港八大碗是水乡商埠待客的老规矩；怡华楼祖传杠子面手工揉、杠压、擀、切，全程不碰机器；郭福娭毑小钵子甜酒甜得温润；还有左家酥糖、小花片等老长沙味道。据工作人员介绍，2008年古镇一期开街，2023年挂牌长沙市青年人才友好非遗示范街区，今年成为市级非遗街区示范点。十几年时间，这条街做的事很简单，那就是让手艺留在人手上，让非遗传承在日常里。

上接1版

走在参观长廊，透过玻璃窗，整条预制菜生产线尽收眼底：食材顺着输送线依次完成切配、调味、炒制、锁鲜封装，一道道湘味预制菜发往全国。“公司建成7万平方米的行业高标准现代化产线，年产能可达15亿元。”董事长彭强建介绍。

这么庞大的生产线，考验的正是上游原料的保障能力。糯米香芋是彭记坊年销过亿的拳头单品，每年需要8000多吨鲜芋原料。放在几年前，香芋全部要从广西荔浦长途调运。2022年，在市政府推动下，企业将种植基地“搬回”老家，建立起“公司+基地+农户”的经营模式。

“我们在宁乡的种植基地从200亩扩展到6000多亩，这款产品基本实现原料本地化。”彭记坊总经理办公室主任胡勇介绍，这既降低长途运输与仓储损耗，也带动本地种养产业提质发展。今年，彭记坊的糯米香芋已出口新加坡，打响了企业开拓海外市场的第一枪。

原料本地化探索，在长沙并非个例。湖南新聪厨在小河乡建成千亩芥菜基地，定向供应外婆菜；宁乡市黄材镇唐辣子扎根本土，以一坛剁辣椒串起万亩辣椒基地。“产业链布局终究受食材品类特性约束。”胡勇坦言。

原料本地化，迈出了可贵的一步。

样本三：从一包零食上架，看产销如何共振

盐津铺子浏阳生产基地，AGV小车沿着地面磁条来回穿梭，把一箱箱魔芋爽、烘焙薯片送进立体库。工厂人不多、屏幕不少：温度、湿度、批次、流向，全在系统里跑。这座工厂入选工信部2025年度卓越级智能工厂，综合运营成本比行业平均水平低两成。

成本低两成，落到报表上是什么？2025年，盐津铺子毛利率30.80%、净利率12.89%，在长沙食品制造企业里盈利质量靠前；产品远销30多个国家和地区，五大生产基地配套标准化仓储，全国布局50多个分仓，从种植养殖到终端流通，每一批货都能溯源。魔芋车间生产总监王志伟介绍，这套系统不是摆着看的：新品上线，工艺参数直接下发到一线，换产时间从几天压到几个小时；哪一批货出了问题，扫码就能倒查到原料批次和班组。

零食的另一头，是货架。全国十大量贩零食连锁品牌，长沙占3席。鸣鸣很忙今年1月在港交所上市，成为港股“量贩零食第一股”。绝味食品的21座中央工厂和全域冷链日配，让卤味能在24小时内抵达大多数门店；湖湘贡食品持有养殖端与加工端“双出口资质”，成为国内首家进入美国Costco的鹌鹑蛋休闲食品企业，连续两年出口货值超2000万元。

制造与渠道同时握在一座城市手里，这是长沙独有的牌。这张牌的威力，在于“反馈速度”：一款新品从下线到动销，数据几天就能回到研发桌上；卖得动的加单，卖不动的下架，试错成本压得很低。车间与货架，在同城共振中越转越快。

样本四：从一座市场传信，看订单如何迅速反馈

作为全国首批公益性示范市场的长沙海吉星，每天农产品交易从进场收验货、深农聚合开单到转运装车，交易声混杂着车辆的轰鸣，在“全国一张网”的布局下，园区日均蔬菜交易量稳定在1.2万吨左右，年交易额曾创近600亿元，已成为中南地区农产品流通枢纽标杆。

20公里外，红星大市场2025年交易量696万吨、交易额572亿元，连续四届入选“中国商品交易市场百强”，去年位列第7，货走28个省份、21个国家和地区。红星冷链今年1月在港交所主板挂牌上市，按2024年收入计冷冻食品仓储服务占湖南市场13.6%、门店租赁服务占54.7%，均居全省第一；玉湖冷链（长沙）交易中心园区库容28万吨，定位中南地区国际冷链食品交易基地，预计2026年下半年投入运营。

“市场不只是‘卖货的地方’。它每天产生的价格、品类、销量，是田间最需要的信号：什么好卖、什么该少种、什么能卖上价。”长沙马王堆农产品股份有限公司董事会秘书、办公室主任，湖南海吉星供应链常务副总姜思同介绍，作为中南地区农产品价格的风向标，市场通过价格信息平台发布当天走货信息。哪个品种当天走货快，信息传回产地后，收购商第二天到田间收购时就会随之上调收购价。

信号正在变成订单。盐津铺子以订单农业锁定原料，自建基地按批次溯源，产品远销全球30余个国家和地区；澳优产品覆盖60多个国家和地区；湖南省茶业集团茶叶出口创汇8600万美元、海外营业收入1.71亿元、增长172.47%；新五丰今年打通湖南冰鲜猪肉出口新加坡通道，2025年供港澳活猪11.1万头、占全国供港澳总量6.2%、占全省80%以上。

枢纽城市最怕的，是“货从门前过，钱在别处赚”。长沙这几年做的，是把通道变成平台：查验功能落地，冷链仓储、分拨、加工跟着来，过境的货开始留下来分装、贴标、增值。

餐桌的需求被翻译成田间的订单，一条链在这里首尾相接。

更上层楼

四道坎：大已成型，强在何处

蹲点越深，越能看清这条链的另一面：报表上的曲线在爬坡，链条的接头处却还绷着劲。成绩单的背面，是四道没有答完的题。四道题层层递进——上游原料不稳，中游协同不紧，主体梯队不强，价值品牌不高。

第一道：原料攥在别人手，配套还得外地求。

链办数据显示：食材采购省内占43.51%、省外占42.47%、境外占14.02%；全市魔芋99.23%、黄豆81.60%依赖省外供给，剁椒、酱腌菜所需的加工专用辣椒、芥菜缺乏本地稳定基地。原料在外，意味着三笔账同时变重——运费、损耗、品质波动，任何一笔都会侵蚀毛利营收。

更深的短板在中间品。关键物料与专用装备的本地化供给体系相对滞后，预制湘菜专用复合调味料、休闲食品功能性配料、食品加工专用装备、高端包装材料等，与现有制造规模尚不匹配；湘菜小炒、蒸菜智能产线尚无本地供应商，新聪厨、彭记坊的成套产线要向山东诸城整线采购。市级层面还缺一个面向食品全行业的共享中试与检测中枢，企业做新品型式检验、出口资质认证检测，样品得送到武汉、广州。招商长期偏重终端项目，对装备、包材、检测等“看不见的中间品”重视不够，形成“终端强、中间弱”的哑铃型结构。上游受制于外，中间品受制于人，链条的底盘就不够稳。

第二道：园区看着是邻居，订单还没成伙伴。

宁乡经开区汇聚加加、青岛啤酒、康师傅、绝味、彭记坊、优氏乳业等龙头，分属酱油、啤酒、方便面、卤味、预制菜、乳制品六个赛道，彼此之间上下游订单往来并不多。园区内的本地配套，主要靠湘沩彩印这样的纸箱企业就近供货，其包装纸箱约九成产值供应当地食品与家电企业，以及彭记坊等少数企业通过产销会与本地种养基地签订长期协议。这类配套更多是地理邻近催生的“被动就近”，而非上下游因彼此需求形成的“主动协同”。

浏阳经开区亦然：盐津铺子、金磨坊、英氏、坛坛香同在一园，却对应四条独立供应链，鲜有采购。为什么不互相买？企业的回答很实在：量不够、标准不统一、账期谈不拢。一家企业的辅料需求，撑不起本地一个专业配套厂；配套厂没有规模，报价就比沿海高；报价高，主机厂更不肯下单。空间上的邻近，并未自动转化为订单上的往来。这是一个需要有人先破局的循环。

第三道：链上已经见高原，高峰还没立起来。

全市营收过百亿元的链主只有湖南农业发展投资集团1家；食品制造环节没有百亿级企业，单体规模最大的为57.62亿元；隆平产业开发区34家规上种业企业，第二名不到5亿元；浏阳湘味食品集群126家企业，除个别龙头外，缺10亿元级的第二梯队。梯队断档的后果很直接：头部打个喷嚏，整个集群找不到接产能、接订单的人。

成果转化也在漏。省农科院2025年成果转化签约1.1亿元，落到本地园区不足2000万元，不到六分之一；近年转化的专利里，除草剂与安全剂系列由青岛企业受让，糯玉米新品种“沣黑甜糯1号”转让给河南企业。墙内开花墙外香，不是长沙没有花，而是缺一段把花移进车间的通道。有高原、无高峰，有成果、缺转化，链主的带动力和创新的穿透力就难以真正合流。

第四道：牌子已经叫得响，价钱还没卖上去。

长沙食品产业增加值率低于全国同环节均值，全市农产品加工销售净利率约1.96%，同期登海种业为9.9%；盐津铺子毛利率30.80%、净利率12.89%，而省外同行卫龙美味为47.2%和19.7%——16个百分点的毛利率差，近7个百分点的净利率差。食品制造端研发投入强度多在1%到1.5%，低于全市规上工业平均水平。五大园区专精特新企业合计26家，单项冠军还是空白。

品牌家底不薄：13个“中华老字号”、39个“湖南老字号”“长沙老字号”，地理标志31件，但全国性的区域公用品牌一个也没有，累计主导参与国家及行业标准只有36项。浏阳126家湘味食品企业，扣肉、竹笋、外婆菜几乎家家都做，同质化现象较重，功能性食品、特医食品、食药同源才刚刚起步。成本这一头同时收紧：原料随行情走，包材、人工、运费都在涨，终端却不敢轻易提价。上有沿海品牌压着，下有县域产能追着，中间这一层最难受。

四道题，题题相连：原料不稳，协同就难；协同不紧，梯队就弱；梯队不强，价值就上不去。答好这四道题，这条链才能从“转起来”走向“转得顺”，从规模走向质量跃升。

展望与突围

让每一环都长在自己的土地上

补断点、聚散链、强弱项。四道考题面前，长沙的答题路径已然清晰：面向“十五五”，培育1至2家百亿级链主，立起1至2个全国性区域公用品牌，让这条链从“高原”迈向“高峰”。通过一线蹲点调研，记者梳理出三条建议——对着断点、散点、弱点下药，环环扣住原料、协同、主体与价值。

先补断口，向“看不见的中间品”要安全感。

11项缺失环节、12个薄弱环节，逐项列出招引清单、锁定目标企业、落到承载园区；辣椒、芥菜、香芋纳入市级原料基地支持范围，把“第一车间”建到田里——政府平台公司投重资产，企业经营，农户按订单种植，让彭记坊式的样本在浏阳、宁乡成片复制。四类中试平台统一开放、用服务券补贴，隆平检验检测认证平台争创国家级；到2030年，冷链覆盖率要提高到80%以上，生鲜“产得出、运不出、存不住”的日子，要有个头。补断口，补的是原料底盘、中间品配套和冷链通道，让链条的每一节都接得上、稳得住。

又聚人气，把“隔壁”处成“伙伴”。

以本地配套率为“牛鼻子”，建链主供应商本地化清单，定期办供应链合作大会；“链主出题、中小企业接题”，围绕包材、装备、配料、检测四类共性需求公开发榜；建设市级食品原辅材料集采与共享检测平台，让中小企业找配套不必再各显神通。园区布局同步调弦：宁乡五大集群、浏阳休闲食品与湘菜食材、望城营养健康、金霞粮油与食药同源、隆平种业食品融合——各有主导，更要互为上下游。聚人气，聚的是订单上的往来、标准上的互认、账期上的互信，让地理邻近真正变成产业协同。

再攀高峰，大企业要顶天立地，小企业要铺天盖地。

“十五五”期间再培育1至2家百亿级链主，建立上市企业培育库。品牌上，市级公共品牌、县域特色品牌、企业产品品牌搭成三级矩阵，把“长沙好米”“长沙好菜”立起来，以“隆平”为核心冲击全国性区域公用品牌；挑2至3个湘味单品从原料到包装定标准——武汉能把一碗热干面做成产业，长沙的扣肉、剁椒、米粉完全有条件做成大产业。出海则要从“单品冒尖”走向“成建制出航”，一个平台对外、一本台账管理、一套政策支撑，让“长沙产、长沙出”成为常态。攀高峰，攀的是链主高度、品牌价值和出海能级，让高原之上立起高峰、高峰之下铺开梯队。

“长沙拥有全国顶尖的种源科创资源和庞大的食品消费市场，优势在前端、潜力在中端、空间在后端。”市农业农村局局长、市现代种业及食品产业链办公室主任戴建文表示，长沙将从平台搭建、要素保障、企业培育、政策赋能等处持续发力，推动产业链由“点状突破”转向“链式贯通”，持续筑牢长沙现代农业产业根基。

“种业是农业的‘芯片’，食品是城市的‘烟火’。这条链，一头担着国家粮食安全的‘国之大者’，一头连着千家万户的‘柴米油盐’。”副市长、市现代种业及食品产业链链长罗栋表示，依托长沙种源科创领跑、食品集群厚植、消费渠道活跃的独特禀赋，既要巩固放大“种业强、渠道活”的长板，也要靶向破解原料在外、协同不足、高峰未立、溢价不高的短板，坚持以链聚势、以链强业，全力推动原料基地扩容、精深加工提质、品牌价值跃升，让“长沙好米”“长沙好菜”香飘全国、走向世界。

种谷成链，链熟成势——这条以种子与烟火织成的链条，一头扎进长沙沃土，一头伸向“农业强市”的更远处。食力几何？近500亿元，只是眼前的刻度。面向“十五五”，当待断点贯通、邻里成链、高峰崛起，这条链必将继续向下扎根、向上攀登，让“食力”转化为硬核实力，以产业链势能筑牢长沙农业强市的底气。

风城通 分类信息
生活资讯全搜索 为您服务全天候
QQ办理 微信办理
电 话:0731-82205305
Q Q:800083498
微 信:长沙同城通
刊登资讯不出门 手机平台服务您
温馨提示：本栏目仅提供公示平台，所发布的所有公示内容均由提供者或提供单位负责解释并承担法律责任，与本报社无关。
公告类:60元/行 资讯类:50元/行 标题限9字以内(占2行) 正文13字/行 套红加收20% 套彩加收30%

公告声明

遗失声明

湖南省保康室内装饰装修质量检测中心遗失由湖南省民政厅颁发的民办非企业单位登记证书正、副本，编号为52430000792355394K，声明作废。

遗失声明

长沙市摩托车行业协会遗失社会团体法人登记证书正副本各1份，统一社会信用代码：51430100MJJ565080Y，声明作废。

清算公告

长沙市摩托车行业协会（统一社会信用代码：51430100MJJ565080Y）将予以注销，请相关债权债务人员自本公告之日起20日内前往长沙市青竹湖街道天井社区庙堂路1号向卿小芳申报。

登记管理机关：长沙市民政局
业务主管单位：长沙市商务局
债权申报联系人：
卿小芳 13548643650
长沙市摩托车行业协会
2026年11月13日

●陈桢遗失警官证，证号：190697，有效期：2016年至2026年，声明作废。

下列证件公告声明

●罗煜桢遗失430103200701120517号二代身份证，声明作废。
●王珂鑫身份证（有效期：2021年6月10日-2026年6月10日）遗失，证号：430104201302170163，自见报之日起不承担被人冒用而引发的一切法律责任，特此声明。
●严奉才遗失消防干部证，编号：应急消字第19500939号，声明作废。
●藤野造型刘鹏遗失万家丽集团有限公司开具的押金原始票据0026896、金额24000元，质保金原始票据0026897、金额10000元，声明作废。

召开2026年第一次临时股东会的通知

湖南庄耀光电科技有限公司拟于2026年12月1日9时在湖南省长沙市芙蓉中路1段524号金帆大厦11楼湖南省强生药业有限公司大会议室召开股东会。本次会议将审议以下事项：审议一、《同意公司以湖南庄耀共盈管理咨询合伙企业（有限合伙）所持股权32.942%开展融资，授权公司管理层洽谈投资，签署相关协议、办理全部变更手续的议案》。审议二、《关于股东谭萼英向其配偶蒋传超转让公司股权的议案》，请所有股东接到通知后，按时参加股东会。若未按时参会，根据公司法及公司章程有关规定，视为自动放弃表决权。

特此通知。

联系人：朱倩 15116209020
湖南庄耀光电科技有限公司
2026年11月13日