

现场和到店人次79.28万,销售金额突破70亿元——

湖南车展引爆巨大消费热潮



湖南日报全媒体记者 王亮

绚丽的新车、涌动的人流、丰富的活动……5月3日,由湖南日报社、长沙晚报社、三湘都市报、湖南省汽车商会联合举办的2023湖南汽车展在湖南国际会展中心精彩落幕。

作为全国疫情平稳转段后,湖南汽车行业首个大型展会,2023湖南车展名车云集,引爆巨大消费热潮,成就行业品牌。据车展组委会不完全统计,与上届车展比,本届车展现场和到店人次79.28万,增长36%;订车、卖车数达3.245万辆,增长10%;销售金额达70.19亿元,首次突破70亿元,增长7.72%。

看车展,现场和到店人次增长36%

5月3日是“五一”假期的最后一天,也是本届车展的收官日,前来湖南国际会展中心看车的人流依旧络绎不绝。长沙市民陈宗昊从望城区急急忙忙赶来看车。“前几天出去玩,今天是假期最后一天,还是赶来看一看”,陈宗昊告诉记者,只要是湖南车展,他都会来看车。“前几年是了解,今年是真的要买车了,现在车是刚需。”

某汽车品牌展台前,工作人员小李“左右逢源”,一会向观众介绍优惠活动,一会和同事对接工作细节。

她介绍,展台每人每天都有20多批次的接待任务,相对在4S店的工作量翻了一番。“湖南车展是湖南业内公认的最好平台,又适逢假期,一定要把最好的产品、最优的服务和最实惠的价格都释放出来。”

记者采访了解到,有参展商因为车展现场客流太大,临时从店里增派销售顾问来接待消费者。

随着疫情平稳转段,人们压抑已久的消费热情在这个“五一”假期得到充分释放,本届车展是最好的印证。据组委会介绍,本届车展现场和引流到4S店的总人次达到79.28万,比上届大增了36%。

组委会负责人表示,“今年车展人气爆棚,有外在的因素,也是车展自身良性发展的结果。湖南车展经过16年的沉淀,早已成为湖南省公认的规模最大、人气最高、成交最好的车市盛宴和行业平台。”

看消费,成交额首破70亿元

5月3日上午11时,湖南国际会展中心

中心二楼西北侧的洽谈区熙熙攘攘。“强烈感受到,人们的消费意愿明显增强。”某知名品牌销售人员告诉记者,上午已经给3波客户做了购车预算。

中汽协数据显示,2023年一季度,全国汽车产销量呈V型反转。在1、2月份下降的背景下,3月份出现积极变化。汽车产销量环比、同比均呈现增长,分别达到258.4万辆和245.1万辆,与去年同期相比,分别增长15.3%和9.7%。

本届车展布展规模超6万平方米,汇集了劳斯莱斯、兰博基尼、宾利、阿斯顿马丁、奔驰、红旗、比亚迪、广汽本田等全球100余个品牌的600余台展车,不少参展品牌更是携旗下全系车型集中亮相,品牌数量、首发新车刷新纪录。

同时,政府、车企、车企商、组委会联手推出亿元让利、千万补贴、百万油卡等活动,让利消费者。

品牌多、福利足,本届车展备受追捧。“这次车展充分展现了人们的消费信心,释放了市场活力,促进了汽车消费市场的恢复。”组委会相关负责人表示,本届湖南车展的看车买车人数、销售台数、成交总金额均创历史新高。据不完全统计,6天展会期间,订车、卖车数达3.245万辆,比上届增长10%;销售金额70.19亿元,这是湖南车展举行16年以来,首次突破70亿元,比上届增长7.72%。

看趋势,新能源汽车占比超50%

“主要是来看电车的。电车又酷又省钱,稳定性也在持续提升。”本届车展,很多观众奔着新能源汽车而来。

当下,经过几年的技术累积和市场培育,国内新能源汽车产业发展百花齐放、产销两旺,在全球独领风骚。

今年一季度,我国新能源汽车产销量分别达165万辆和158.6万辆,同比分别增长27.7%和26.2%。湖南省内,新能源汽车类商品零售额同比增长达41.0%。

本届车展,除一楼展示了部分新能源车,二楼基本就是新能源汽车品牌的天下。尤其是国内的造车新势力,如蔚来、小鹏、理想、哪吒、腾势等,让人眼花缭乱。

据悉,本届车展新能源汽车品牌占比首次超过了50%。6天下来,新能源汽车销量达10059辆,占总数的31%。现场价格最高一款新能源汽车——EVIJ,售价2188万元起。这款车不仅是路特斯品牌的首款纯电超跑,也是目前全球最快量产的纯电超跑。

组委会相关负责人表示,“市场是最灵敏的。本届车展,从企业的积极性和观众的反馈及最终市场的表现来说,都说明了电车销售的热火趋势。”



湖南日报全媒体记者 刘笑雪

在龙山县印家界生态农业开发有限公司总经理、第27届中国青年五四奖章个人获得者余小龙的朋友圈里,百合是主角。他记录、分享不同种类百合的成长瞬间,就像“晒娃”。

有时候,余小龙也会和百合一起“出镜”。出生于1989年的他,头顶扎着小辫子,脸上蓄着长胡子,只有在基地卖力干活的时候,才让人真切地感受到他是农民。

从卖地下百合种球到卖百合花,再到建立“种子银行”……余小龙的每一步,走得不容易,但踏实。

4月底,记者来到龙山县,实地探访这位新生代农民,寻找他存储在百合“种子银行”里的梦想。

百合开花,绽放新希望

龙山是全国规模最大的卷丹百合产区,素有“百合之乡”的称号。余小龙出生在这里,因患有先天性血管瘤,他的右手落下残疾。

2008年,19岁的余小龙离开家乡,到昆明一家百合种球进出口公司工作。工作中,他留意到,一位来自欧洲荷兰的客商,每年都从他所在的公司进口龙山百合种球。

“龙山百合这么‘吃香’,还不如回乡创业。”余小龙说,2009年,自己揣着打工



余小龙在种植基地查看百合长势。通讯员 摄

赚到的5000元钱,回到龙山试种百合。

开垦、购种、栽植、施肥……余小龙每个环节都亲力亲为。随着种植规模不断扩大,2012年,他收获了第一桶金,赚了100多万元。

2014年,市场供大于求,百合种球价格大跌,余小龙的投资全部打了水漂,还欠下外债。

余小龙不服输,振作起来,想起外国客商用龙山百合培育新品种的事,有了新思路——把卷丹百合与观赏百合进行杂交。

在专家指导下开展了上百次试验,培育出的新品种要么不开花,要么花期太短……正一筹莫展的时候,余小龙在龙山发现一株适应力强、繁殖力旺盛的野生百合。他灵机一动,让野生百合也参与杂交。

这一试,终于成功了!新品种既能卖种球,又能卖花,相比原来只卖种球多出三分之一的收入。

余小龙顺势扩大种植规模,开起了花店,建起了百合观赏园。农家乐、度假山村的订单也纷至沓来。

借助龙山县的高速公路和周边的张家界机场、恩施机场等交通条件,百合花销售火爆,“卖百合花的收益,占公司总收益的30%左右。”

收集种子,奔向“共富梦”

培育新品种的经历,让余小龙敏锐地意识到百合种子的重要性,“掌握了种子这个‘芯片’,就有了发展主动权。”

余小龙立下目标:建一个百合“种子银行”。从此,无论是出差还是旅游,他的行程里都有了固定项目——寻找野生百合。

穿上迷彩服、解放鞋,带着工兵铲、测量仪,余小龙经常一头扎进深山老林,忘记了时间。

一次,余小龙和科研人员在野外调研,在河对岸看到一株从未见过的原生品种百合,他眼前一亮,不顾流水湍急和右手不便,跳下了河,游了过去,第一时间采集百合的数据。

调研采集、杂交培育、从国内外引进……随着余小龙掌握的百合种类越来越多,种质资源一点一滴地建立起来。

“种质资源圃里培养和收集了595种百合,每一种都有原生地经纬度、温湿度等详细数据。”余小龙向记者展示办公室上一沓厚厚的资料,“紫帝、茉莉亚、泽塔、异国阳光……我们团队给不同百合的种球和花卉都拍了照片,方便对比研究。”

“种子银行”越做越大,余小龙却并不满足。他邀请百合领域专家学者来龙山“打擂”,由自己免费提供场地、种子和人员,对方提供技术,进行数据共享,观察研究不同百合的最佳培育方法。还和相关高校、科研院所等一起成立百合研究院,为产业发展注入技术力量。

如今,余小龙建立的百合种质资源圃发展成全省最大规模,并顺利通过欧盟GACP认证。

“‘种子银行’让发展乡村特色产业有了更多可能性。”余小龙介绍,依托百合种质资源圃,公司不仅生产销售多种百合种球、百合花以及相关加工产品,还发展起百合花观光旅游,在长沙、岳阳、株洲、益阳、郴州、湘西等地合作共建基地,实现了从卖产品到“种”风景、创品牌的跨越。

余小龙:追梦不忘乡亲们

度等详细数据。”余小龙向记者展示办公室上一沓厚厚的资料,“紫帝、茉莉亚、泽塔、异国阳光……我们团队给不同百合的种球和花卉都拍了照片,方便对比研究。”

“‘种子银行’越做越大,余小龙却并不满足。他邀请百合领域专家学者来龙山‘打擂’,由自己免费提供场地、种子和人员,对方提供技术,进行数据共享,观察研究不同百合的最佳培育方法。还和相关高校、科研院所等一起成立百合研究院,为产业发展注入技术力量。

如今,余小龙建立的百合种质资源圃发展成全省最大规模,并顺利通过欧盟GACP认证。

“‘种子银行’让发展乡村特色产业有了更多可能性。”余小龙介绍,依托百合种质资源圃,公司不仅生产销售多种百合种球、百合花以及相关加工产品,还发展起百合花观光旅游,在长沙、岳阳、株洲、益阳、郴州、湘西等地合作共建基地,实现了从卖产品到“种”风景、创品牌的跨越。

风风火火追梦的过程中,余小龙从未忘记乡亲们。公司为400多人提供就业岗位,其中残疾人171名;与农户建立紧密利益联结,去年带动近600人增收,人均增加收入4000多元。

“吉首市矮寨镇的百合博览园‘五一’试营开放。”在余小龙朋友圈发布的视频里,百合苞跃跃欲试,迎接即将到来的花期。他告诉记者,希望带领乡亲们一起奔向共同富裕,让大家的生活像绽放的百合花一样美好。

风风火火追梦的过程中,余小龙从未忘记乡亲们。公司为400多人提供就业岗位,其中残疾人171名;与农户建立紧密利益联结,去年带动近600人增收,人均增加收入4000多元。

“吉首市矮寨镇的百合博览园‘五一’试营开放。”在余小龙朋友圈发布的视频里,百合苞跃跃欲试,迎接即将到来的花期。他告诉记者,希望带领乡亲们一起奔向共同富裕,让大家的生活像绽放的百合花一样美好。

风风火火追梦的过程中,余小龙从未忘记乡亲们。公司为400多人提供就业岗位,其中残疾人171名;与农户建立紧密利益联结,去年带动近600人增收,人均增加收入4000多元。

“吉首市矮寨镇的百合博览园‘五一’试营开放。”在余小龙朋友圈发布的视频里,百合苞跃跃欲试,迎接即将到来的花期。他告诉记者,希望带领乡亲们一起奔向共同富裕,让大家的生活像绽放的百合花一样美好。

风风火火追梦的过程中,余小龙从未忘记乡亲们。公司为400多人提供就业岗位,其中残疾人171名;与农户建立紧密利益联结,去年带动近600人增收,人均增加收入4000多元。

“吉首市矮寨镇的百合博览园‘五一’试营开放。”在余小龙朋友圈发布的视频里,百合苞跃跃欲试,迎接即将到来的花期。他告诉记者,希望带领乡亲们一起奔向共同富裕,让大家的生活像绽放的百合花一样美好。

湖南日报全媒体记者 刘跃兵

春日的阳光穿越云层,洒向永州市山岭深处,乡野田畴,映照着一张张年轻的奋斗者的脸庞。

他们,不少曾是都市白领、企业主,如今,他们是农村党员干部、新农人,积极推动乡村振兴。

五四青年节前夕,记者给您讲述他们的青春故事。

白领回乡当“村官”

祁水清清,两岸稻绿。

5月3日,祁阳市下马渡镇枫石铺村党支部书记、村委会主任刘笑沿水渠巡查。

前方,渠道被树枝卡住,水向外溢。刘笑脱下鞋,跳入水中疏浚。

如今的刘笑经常一身泥水,之前,却是一袭干净的职业装。

刘笑1993年出生,大二入党。毕业后,刘笑在广州市一家香港上市公司从事管理工作,后来自主创业,收入稳定。2019年,枫石铺村年近60岁的村支书雷年生联系上刘笑,希望他回村工作。刘笑几经思考,最终返乡,他想把家乡建设好。

但一开始,大多数村民不看好刘笑。刘笑边看边学边干。一次,刘笑去调解一户村民的家庭矛盾,对方直接要求村“两委”另派他人。刘笑不气馁,耐心倾听他们诉说,讲法律、谈亲情,通过5天努力,终于让一家人和好。

渐渐地,村民们认可了刘笑。2020年村“两委”换届,刘笑当选村支书、村委

青春,绽放希望田野上

——永州几名农村青年党员干部、新农人的故事

展电商,可以解决父亲当年遇到的难题。

很快,聂绍林组建了平均年龄28岁的创业团队。没有客户,他们免费送吃,慢慢地,有了回头客。他们注重农产品质量,每一件农产品均可溯源。今年,团队日均销售价值3万余元的农产品。

团队坚持零利润为残疾、低保等村民销售农产品。到目前,已经帮助他们销售各种农产品价值近20万元。

带动村民科学种田

4月30日傍晚,零陵区富家桥镇阳河村32岁的孙致政刚从田里回到家,得知富家桥镇灵仙观村种粮大户唐建彪的插秧机“趴窝”,立即去维修。仅20多分钟,修好了机器。

回村种田以前,孙致政在一家农机生产企业任“三包”服务员,精通农机保养、维修技术。

2017年,孙致政决定回村种田。孙致政的父亲是一名种粮大户,种田100余亩,辛苦却赚不到钱。

孙致政将种田面积扩大到200亩。他深知科学种田、防治病虫害的重要性。他经常下田观察水稻长势、变化,及时收看病虫害预报,抓早、抓苗头防治病虫害,农药使用量大幅减少。用猪、牛粪还田,稻谷品质提升。

当年,孙致政种粮的单季亩均纯收

入,比以前增加200元。今年,孙致政种田620亩。

附近村民见孙致政种粮赚钱,纷纷上门取经。孙致政耐心指导、热心帮助。

唐建彪在生产上遇到不少难题,孙致政不厌其烦地解答指导。唐建彪种粮的信心大增,种田面积从50亩增加到200多亩。

灵仙观村村民刘正种粮效益不理想。孙致政指导他科学施肥、保养农机,土壤肥力、农机使用效能和寿命明显提升,种田效益增加。

在孙致政带动下,30多名村民成为种粮大户。

【记者手记】

乡村振兴,需要青春力量

刘跃兵

采访中,祁阳市七里桥镇曾家湾村支书廖勇对记者说,乡村振兴,需要年轻人贡献力量。

乡村振兴,需要更多的刘笑真诚服务父老乡亲,带领村民完善基础设施,发展致富产业,改变乡村面貌。也需要更多的聂绍林,推动农产品“出圈”“破圈”,帮助村民增产又增收。还需要更多的孙致政,科学种田,高效生产,提升粮食品质和种粮效益,端稳端好饭碗。

三湘时评

压准“揽客”与“留客”的砝码

湖南日报全媒体评论员 曹茜茜

“揽客”与“留客”的砝码。我们常常将“流量密码”挂在嘴边,但其实“真诚才是必杀技”。想象一下这个场景:游客风尘仆仆从高铁站出来时,有一辆价格公道、服务待游客超352万人次,实现营业收入4.81亿元。

数据是抽象的,但背后一个个具体而生动的微观场景,更能让人触摸到滚烫的消费热情——看出行,“自驾骑行两相宜,沿途风景收眼底”,丰富的交通方式缩短了“诗与远方”的距离;看住宿,“民宿成‘新宠’,订房拼手速”,各色主题酒店丰富着拍照打卡的选择;看餐饮,“新品上不停,门店忙不赢”,“味蕾游”成为不少人假期出行的“驱动力”……作为疫情进入“乙类乙管”常态化防控阶段后的首个“五一”假期,海量游客出行,多元消费火爆,“井喷”的旅游需求彻底点燃了文旅市场。

早在“五一”假期到来之前,淄博烧烤的“一把火”就在明示:这个假期不一般。从长沙官方发出“给外地游客腾地方”的倡议,到“对非法从事设摊和未明码标价的经营行为开展集中整治”,再到各类“民间志愿者”暖心服务各地游客……湖南将“功课”做在前头,可谓是压准了

“揽客”与“留客”的砝码。我们常常将“流量密码”挂在嘴边,但其实“真诚才是必杀技”。想象一下这个场景:游客风尘仆仆从高铁站出来时,有一辆价格公道、服务待游客超352万人次,实现营业收入4.81亿元。

400家零售与餐饮企业日均销售额超4.7亿元 湖南“五一”假期消费市场红火

湖南日报5月3日讯(全媒体记者 黄婷婷)今年“五一”假期,湖南消费市场热热闹闹。据商务部监测,5天假期,湖南400家零售与餐饮企业日均实现销售额47160.1万元,较2022年同期增长18.6%。

“五一”期间,全省各地商超、百货、家电、餐饮等行业消费及各类商业综合体、大型商超、商业街区客流量明显增加。湘潭发放消费券约440万元,步步高购物广场、万达广场等多家门店营业额基本恢复至疫情前的2019年同期水平。邵阳步步高新天地、友阿国际广场等大型商业综合体日均客流量均超2万人次,销售额共计2000万元,较2019年同期增长15.5%。

家电、汽车等商品消费明显增长。

郴州拓普电器销售额1021万元,同比增长34.4%,较2019年同期增长35.09%。长沙举办2023湖南汽车展览会暨长沙市汽车消费节,品牌数量多,首发新车、新能源车、概念车均创新高。衡阳举办“中亿汽贸城汽车消费节”“第十六届衡阳春季汽车博览会”,“襄阳汽车展销节”等汽车促消费活动,带动全市汽车销售额达1.2亿元。

餐饮门店强势复苏,营业收入显著提升。今年“五一”,全省各地餐饮门店烟火气升腾,“一桌难求”的热闹盛况重现。外卖小哥忙碌不停,据饿了么数据显示,今年“五一”期间,长沙游客夜间订单量(22时至24时)环比增长1.2倍,下单小龙虾的外卖量环比增长130%。

湖南将迎新一轮降雨过程 重点防范山洪和中小河流洪水

湖南日报5月3日讯(全媒体记者 奉永成)3日开始,湖南将迎新一轮降雨过程。省水利厅发布水旱灾害防御预警,要求重点防范山洪灾害和中小河流洪水。

据气象预报,本轮降雨将伴有短时强降水、雷暴大风等强对流天气。水文部门预测,未来一周,湘、资、沅、澧等四水干流和湖区主要控制站水位将出现不同程度上涨。局地短时强降雨诱发中小河流洪水、山洪灾害等风险较大。

省水利厅提醒,当前我省已进入雨水多发时期,要密切关注雨情、水情、险情等,加强病险水库、在建工程、中小型水库、水电站、中小河流堤防、山洪灾害易发区的防范应对工作,落实巡查防守责任和安全生产度汛措施,确保人民群众生命财产安全。



世界极危物种黄胸鹇现身长沙

5月2日,长沙望城区大泽湖,两只美丽的小鸟——黄胸鹇栖息枝头。黄胸鹇是国家一级保护动物,被世界自然保护联盟列为极危物种。黄胸鹇在中国东北和俄罗斯西伯利亚地区繁殖,于中国东南沿海、南亚和东南亚地区越冬。黄胸鹇现身大泽湖,佐证了长沙生态环境的独特吸引力。

湖南日报全媒体记者 张京明 摄

《《上接1版》》

长沙理工大学主题教育读书班为每位学员发放一张包含14个单元的学习卡片,以打卡制严格学习制度,在深学笃行中将党的理论创新与推动学校高质量发展中的重点、难点问题相结合,实现理论水平、治校水平双提升。读书班分成10个小组开展讨论,学员们聚焦主题紧密联系实际,分享学习体会和收获,畅谈工作思路和做法。