



铺好“三条路”造福新农村

茶陵县交通运输局服务经济社会发展工作见闻

株洲日报记者 陈洲平
通讯员/尹美林 王飞

日前,湖南省交通运输厅发布2018年度“四好农村路”省级示范县评选结果,茶陵县被评为2018年度“四好农村路”省级示范县。

这是茶陵县努力改善居民出行条件的重要成果。近年来,该县交通运输局紧扣“加快高质量发展,推进湘赣边界中心县建设”目标,精心谋划,狠抓落实,倾力打造出行“便捷路”,着力修建乡村“美丽路”,全力守护身边“安全路”,为农民致富奔小康、实现乡村振兴、构建平安社会提供更好保障。

便民出行,打造“便捷路”

11月1日清晨,虎踞镇石朱村70岁的村民陈凡新骑着摩托车,拖着两大筐土鸡、草鱼去县城农贸市场摆摊。“家门口的路通了,骑摩托车赶集出摊方便多了!”他笑呵呵地说道。

陈凡新告诉记者,石朱村靠近云云山,山地较多,他家住在村里水库旁。以前由于水库至村部的道路没有硬化,摩托车开不进来,外出只能靠步行。去年,该村启动了自然村通水泥(沥青)路项目建设,拉通了水库到村部之间的道路,他的出行方便了。如今,他在县农贸市场租摊位做生意,日子过得红火。

像陈凡新一样,享受到这样便捷出行变化的居民,在茶陵还有很多。2017年,该县启动了脱贫攻坚“一十百千”工程,其中贫困村路网提质改造计划1020.3公里,总投资5.53亿元,现已完成路面铺设963.447公里。

随后,该县还启动实施了自然村通水泥(沥青)路,省交通厅下达的茶陵县项目计划356.554公里,现已完成344.157公里。一条条农村道路被拉通、拓宽、硬化,方便了村民出行。

改善村貌,修建“美丽路”

国庆节期间,在山西务工的小王带着妻儿回秋堂镇探亲,惊喜地发现回家的村道大变样:曾经坑洼的村道变成了平整的沥青路,路中间画着车道线,沿路种上了桂花树,路上还设有限高架。

“没想到老家的村道修得这么好,赞一个!”10月7日,在返回山西的路上,小王掏出手机,拍了几张村道照片发到朋友圈,引得纷纷点赞。

去年来,在“四好农村路”示范县创建过程中,茶陵县投资1000万元,规划文明示范路16条128公里,创建了沅江街道、严塘镇、腰潞镇、火田镇、秩堂镇5个管养示范乡镇,完成了重点路段严重破损路面换板修复2171平方米,清挖水沟75.38公里,铲除路肩34240平方米,绿化修枝刷白18200棵,人工打草75.38公里,路肩培整3300立方米,路面保洁68.48公里,路肩播撒花种6公里,并安装玻璃钢公里碑、百米桩、限高架、反光镜、标志牌等设施。

“四好农村路”逐步成为建设美丽乡村、实现乡村振兴、提升百姓出行品质的重要支撑和保障。

多管齐下,守护“安全路”

9月25日起,茶陵县交通运输局、“三治三保”综合执法大队联合开展以“防风险、保安全、迎大庆”为主题的治超、治非、治乱专项整治和马路市场专项整治工作。

该县交通运输局将百姓出行安全放在首位,加强运输市场监管,重点对4家客运企业、226台客运班车、113台客运线路、35台公交车、100台出租车、2019台货运车辆、7个驾校经营全面监管。共检测车辆6万余台次,查处超限超载车辆131台,非法营运车23台,无牌无证摩托车20台,普通客车3台,行政处罚48万元。该局治超工作“路警联动”在上半年的全省暗访检查中得到省厅充分肯定和表扬。

同时,茶陵县交通运输局还投资350余万元在G106平水段、S320枣市段新建2个不停车检测系统,现已完工。投资485万元新建的界化垄联合治超执法站,已完成设计、评审,启动征地程序。

执法车辆等进行宣传,从源头监管,并对辖区内货源企业进行走访,与源头企业责任人签订责任书,确保企业严格按照国家规定装载,无违法超限超载货车出厂(场)。执法人员兵分四路,联合交警等部门分别对全县违法超限超载现象多发、频发重点路段进行巡查,加强G322线施工现场管控,对28个赶集日乡镇马路市场进行道路疏通,对人员、车辆进行劝导、劝返工作,保障国庆期间百姓安全出行。

该县交通运输局将百姓出行安全放在首位,加强运输市场监管,重点对4家客运企业、226台客运班车、113台客运线路、35台公交车、100台出租车、2019台货运车辆、7个驾校经营全面监管。共检测车辆6万余台次,查处超限超载车辆131台,非法营运车23台,无牌无证摩托车20台,普通客车3台,行政处罚48万元。该局治超工作“路警联动”在上半年的全省暗访检查中得到省厅充分肯定和表扬。

“三进三送”服务农业生产

“初心”教育县区进行时

株洲日报记者 陈洲平
通讯员/谭国文

株洲日报讯 近日,茶陵县农业局结合“不忘初心、牢记使命”主题教育,组织开展“三进三送”便民教育,即进企业、进基地、进农户,送政策、送技术、送物资,为种植基地和科技示范户解决农业生产难题,向68个科技示范户免费赠送5万余元物资。

连日来,茶陵县农业局组织农技人员深入重点种植基地,讲授果树、茶叶冬季培育与建园,油菜、蔬菜高产栽培等技术。

农技人员借助网络平台远程指导企业、基地和种植大户,示范户推广应用新技术、新品种、新器械。针对农业集约化、多元化的发展特点和一乡一品、一村一品的农业特色,该县农业局开办田间课堂,进行面对面讲、手把手教,畅通农业服务“最后一公里”。

近年来,该局突出抓好农技人员服务“三农”的基本功修炼,加大对农技人员、农业实用人才的培训力度,通过选派送训、内部集训、交流学习、网上农科讲堂等方式开展培训,截至目前已累计培训农技人员1200余人次。

掌上电力APP让客户缴费更便捷



株洲日报记者 陈洲平
通讯员/谭丽琼 陈鑫

株洲日报讯 为了提升服务质量,方便客户缴费,10月31日,国网茶陵供电公司客服中心党支部走进社区开展“不忘初心、牢记使命”主题党日活动,大力宣传推广2019版掌上电力APP。

宣传活动中,工作人员手把手进行现场讲解、演示,并对用户提出的问题耐心解答。“这个缴费方式太好了,既方便又简单,我再也不用为排队交电费而发愁了。”一位成功在手机上缴纳了电费的用户高兴地说道。

下一步,国网茶陵供电公司将深入各乡镇街道,加大宣传推广力度,让更多居民熟悉并掌握缴费新渠道,以便享受到高效、便捷的电力服务。

“三招”整治侵害民生利益问题

株洲日报记者 陈洲平
通讯员/唐艳丽

株洲日报讯 近年来,茶陵县纪委监委聚焦群众痛点难点焦点,开展了侵害民生利益问题专项整治,利用“立体式”调研、“联动式”检视、“跟踪式”问效“三招”,不断释放向民生领域突出问题“亮剑”的强烈信号。截至目前,该县在民生领域共立案82起,其中办结50起,查处119人。

“立体式”调研,畅通线索收集渠道,真实了解社情民意。该县纪委监委班子成员每人带领一个工作队,深入到有关部门、村、社区居民家中,开展食品安全、道路交通、人居环境、医疗卫生、教育、政务服务六个方面问题开展问题线索收集和调研活动。并通过大数据系统,收集群众“一卡通”发放、管理和使用等数据,着力整治党员干部利用“一卡通”滥用职权、虚报冒领等问题,并敦促在惠民惠农领域,尤其是扶贫领域有违纪违法行为的党员干部及其他人员限期向纪检监察机关主动说明问题,同时鼓励群众检举反映有关问题线索。

“联动式”检视,压实落靠查摆责任,摸清找准存在问题。将主题教育与扶贫领域专项整治治理相结合,开展异地交叉检查、异地交叉办理。同时,通过建立“村(社区)监督与服务微信群”,构建了市、县、乡三级纪检监察机关主动联动、纵向互动的责任网络,促进责任压力一竿子到底。

“跟踪式”问效,高压态势整治顽疾,不断提升群众满意度。通过微信公众号、媒体向社会公开发布了《茶陵县专项整治侵害群众利益问题监督举报方式》。将监督执纪问责贯穿于专项治理各环节,对民生领域腐败和不正当之风问题发现一起、查处一起,通过下发监察建议书,要求各单位做好整改。目前,已下发监察建议书9份。

修缮加固山塘水库69座

株洲日报记者 陈洲平
通讯员/林晚同 黄琳

株洲日报讯 “注意安全,安装涵洞管道了……”10月31日下午,在茶陵县腰潞镇横屋村坊塘组高里冲水库工地上,挖土机的轰鸣声、施工人员的吆喝声交错在一起。茶陵县水利局组织下,高里冲水库加固工程正在紧锣密鼓地进行中。

横屋村坊塘组水库山塘不多,只有一个能灌溉全组150多亩水田的高里冲水库,可水库使用年限太久,近些年没有除险加固,渗漏厉害,粮食生产基本靠天收。茶陵县水利局以高标准加固整修水库,新建了直径为0.8米的卧管、沙井井,并用水泥硬化溢洪道,用压土机夯实水库大坝。茶陵县水利局在“不忘初心、牢记使命”主题教育活动中,采取上级主管部门主导、政府配套、农民参与、引导和鼓励社会共建的方式,加大了小型水库、山塘加固修缮力度。从去年冬季到目前,该县已修缮加固山塘水库69座。

文体娱乐

《上新了·故宫》回归 揭秘599年前故宫长啥样

本报综合消息 还记得去年的爆款综艺《上新了·故宫》吗?记者获悉,这档节目第二季将于11月8日在北京卫视和爱奇艺开播。

早前,在第25届上海电视节白玉兰奖颁奖典礼上,《上新了·故宫》第一季一举摘得最佳电视综艺奖项并获赞“在传统文化和现代文明之间架起了一座桥梁”,不少网友给出的评价就是:“刷新了以往对故宫的认识。”

作为一档自主研发的原创节目,《上新了·故宫》开发了不少属于自己的节目亮点。其中,极具吸引力的一大亮点无疑是在故宫博物院的大力配合下解锁了故宫很多此前未曾开放的区域和新信息点。

这一亮点也将在第二季进一步加强,节目除了会与故宫人走得最近之外,许多最新的研究成果和考古发现也将通过《上新了·故宫》首次在电视上呈现给观众。

记者了解到,第二季第一期,“故宫文创新品开发员”邓伦、张鲁一就回起了599年前故宫最初的起点,探寻从明代初建时期就保存至今的传奇文物。

除了故宫本身近600年的历史变迁,《上新了·故宫》第二季还会将视野放宽至华夏五千年的文明中,以突破性的视角更大范围地解锁“故宫”。

节目组介绍,除了故宫本身所承载的明清历史之外,《上新了·故宫》第二季还将呈现两宋的典雅、汉唐的雍容、魏晋的风骨甚至远祖的信仰(良渚文明)。

罗兰·艾默里奇谈《决战中途岛》:原尺寸打造战机

本报综合消息 3日,电影《决战中途岛》在北京举办首映发布会,导演罗兰·艾默里奇出席,分享这部电影背后的故事。《决战中途岛》根据真实故事改编,导演罗兰·艾默里奇表示,中途岛战役是以少胜多的著名一战,也扭转太平洋战争的局面。为了真实还原历史,“我们搭建了许多真实场景,原尺寸打造了战机,还设计了大量第一视角的空战特效镜头,目的就是为了让观众献上一次绝对不可错过的大银幕体验。”据悉,电影《决战中途岛》由艾德·斯克林、卢克·伊万斯、帕特里克·威尔森、伍迪·哈里森主演,将于11月8日上映。

《终结者:黑暗命运》登顶北美周末票房榜

本报综合消息 科幻大片《终结者:黑暗命运》本周上映,以3天入账2900万美元的成绩登顶北美周末票房榜。《终结者:黑暗命运》由《死侍》的导演蒂姆·米勒执导,这部备受影迷期待的新作是“终结者”系列电影的第六部,也是卡梅隆执导的《终结者》和《终结者2:审判日》的续集,直接延续《终结者2》的剧情。阿诺·施瓦辛格和琳达·汉密尔顿强势归来,继续演绎“终结者”T-800机器人和女英雄萨拉·康纳。

明星开辟直播新战线 你会为爱豆“带货”买单吗?

本报综合消息 “所有女生!准备好了吗?来,上链接!”“3、2、1,卖完喽!”“又补货5000套!”“双11临近,很多商家都提前开始抢占市场,直播带货也成为重要的一个渠道。很多人明明带着“我倒要看看他怎么这么火”的自信点开直播,不一会儿又带着懊恼的心情退出来,“怎么就是管不住要付定金的这个手”。今年双11前,网友们还发现,自己不仅在李佳琦、薇娅等网红的号召下心甘情愿地拍下一单又一单,连爱豆也要在直播间“抢钱包”了。

明星“下场”直播狂欢

李佳琦5分钟卖掉15000支口红,薇娅2小时卖出2.67亿;辛巴一场婚礼带货达1.3亿……这些令人吃惊的成交数字,是网红们在自己的直播间内创造出的“辉煌业绩”。

今年双11前夕,就在李佳琦、薇娅、辛巴、张大奕、雪梨等直播达人频频登上微博热搜时,林更新、肖战、沈梦辰、陈赫、孙艺洲、俞灏明、金秀贤等一批明星也走进了他们的直播间,向观众推销起了代言产品。

有的明星深谙直播带货套路,推销起来十分卖力,也有的人对此一无所知,但这并没有关系,自带流量的明星和伶俐俐的主播坐在一起,就能带来源源不断的关注度。

例如李佳琦与歌手周震南的一场品牌直播中,李佳琦按惯例告诉观众,一旁的周震南要为大家送万元红包,周震南立刻一脸惊恐,紧紧抓住李佳琦的胳膊问这是什么时候的事儿……这场充满喜感的直播很快就在网上火爆,网友们直呼李佳琦遇到了“职业瓶颈”,周震南的2G网络梗也开始广为流传。

而在明星入驻网红直播间的另一边,一些明星还利用口才优势开启了自己的单人直播间,并将其经营得风生水起:在明星带货届名列前茅的李湘,直接将自己的微博改成了“主播李湘”,在布满花朵的直播间里,只见她一边和工作人员开着玩笑,一边有条不紊地宣传着产品,汽车、珠宝、生鲜零食、洗护用品、保健品等等品类,都在“湘姐”的生意之列。

明星为什么都去“带货”了?

在不少网友的思路里,明星和直播网红都有着“次元壁”。“他们是没钱了吗?居然沦落到要靠直播圈钱了?”“大明星直播卖东西,这样太low了吧!”每当明星出现在直播间带货的时候,网络上常常会出现类似的质疑。但他们在直播间带货真的就是“拉低身价”吗?

在明星们纷纷入驻直播的背后,是近年来电商平台直播业务的突飞猛进——据《2019淘宝直播生态发展趋势报告》,在过去两年,淘宝直播的业务呈现出极强的爆发性,2018年直播平

台带货达千亿,目前带货同比增速接近400%,每月带货规模超过100万的直播间超过400个。

在娱乐圈资源竞争越来越严峻的当下,对于一些明星来说,直播是增加自己曝光度的重要手段,如果还能产出幽默好玩儿的段子,就能在短视频时代迅速传播,收获更广泛的关注。

而更实在的是,明星的确可以用自己的影响力拉动销量:比如,小S来到薇娅淘宝直播间,一秒卖出88万元;戴上“美颜滤镜”的郭富城与主播辛巴合作,5秒卖出5万瓶洗发水,柳岩一场直播带货1500万……据悉,直播收入方面,机构或者是付一次性出场费给明星,由明星与网红一起直播;或者是给明星出场费再加直播带货提成。

直播带货还可以更直接地证明明星自身的商业价值,“实时观看人数达到xx人”、“一秒卖出xx件”、“一场销售额xx元”……如果在这些数据上创造新高,明星在未来的商业合作中将拥有更多的主动权。

而对平台而言,正在上升的直播业务,更需要自带流量的明星带来话题与销售额;对品牌来说,比起花费大、时间长的代言,明星在直播间内的“轻带货”的风险则更小很多。

因此,直播带货对明星们带来的收获是多重的,不仅获得了粉丝与曝光度,还能在经济上实现商业变现,甚至还可以通过参与公益售

卖活动,提升个人品牌的社会价值。

明星直播还能走多远?

近日,在腾讯视频发布会上,平台正式宣布李佳琦将参与新一季的综艺《吐槽大会》;芒果TV也宣布将推出“综艺+直播”的《女人的秘密花园》。这形成了一个有趣的现象:网红们纷纷跨界踏入演艺圈,希望多露脸提升自己的知名度;而明星艺人则纷纷选择“下沉”,从高大上的秀场代言走向亲民化的直播间带货,二者都在尝试破圈。

明星虽然自带流量和人气,但同专业的直播相比,他们的带货能力往往还要受限于个人形象定位、口才能力等条件,并不是所有明星都能很好地玩转直播。据《淘宝直播明星带货力排行榜》显示,李湘、王祖蓝、李响成为淘宝直播明星带货王的前三名,而这三位此前都有相当丰富的主持经验。

连续几个小时的直播时长,不仅要保持热情的态度,还要考验明星们在话术方面的学问,如何控制推销的节奏,如何调动气氛,如何调动粉丝的购买欲等等,李湘在直播间取得的战绩,也是在经历了几个月的实战练就而成。

直播带货的重点,在于产品而非人。能吸引观众点进直播间的是主播的人气和流量,但是不是让他们最终下单的,还是要看主播卖的货是不是最低价、性价比是不是最高,近来直播间相继“翻车”的事也让人不禁思考:跟着明星、网红下单,就真能买得放心吗?

人人都想成为下一个“薇娅”或者“李佳琦”,但在这一领域的竞争并不比娱乐圈容易多少,直播也许可以成为明星们躲避行业艰难时的避风港,可如果想要长期在这个领域赚得红利,还是要比拼自己的硬实力。

武大靖短道世界杯夺冠

网友:“武百米”实至名归

本报综合消息 北京时间4日,短道速滑世界杯第一站盐湖城站男子500米第二次A组决赛中,中国选手、冬奥会冠军武大靖以39秒702夺冠,这是中国短道速滑队在本赛季世界杯的首冠。匈牙利选手刘少林和哈萨克斯坦选手阿扎加利分获二、三名。在决赛中,武大靖在第一道出发,起跑就抢在了所有对手前面。虽然在滑行过程中,刘少林紧跟武大靖,试图超越,但武大靖在直道速度和过弯线路保持了很高的水准,最终率先冲线,为中国队夺得一枚金牌。而武大靖夺冠之后,网友们也毫不吝惜赞美之词,花式夸赞武大靖,表示“武”百米实至名归。



11月3日,中国选手武大靖(左)在决赛中。新华社/美联

中国羽毛球公开赛即将挥拍 林丹首轮对战谔龙

本报综合消息 2019中国(福州)羽毛球公开赛将于5日挥拍开赛,首轮最受瞩目的交锋是谔龙与林丹的对决,这是两位奥运冠军生涯第15次交手。

这次比赛男单上半区出现4名国羽扎堆的情况,其中最受瞩目的是谔龙与林丹的首轮对决。林丹和谔龙继法国公开赛后再在国际比赛上相遇,本次比赛是两位奥运冠军生涯第15次交锋,无疑成为最受瞩目的大战。而陆光祖和黄宇翔碰面,两组中的胜者将争夺一个八强席位。此外,世界排名第一的日本选手桃田贤斗、排名第二的中国台北选手周天成、排名第四的丹麦选手安东森等将悉数出战。女单方面,世界排名第一的中国台北选手戴资颖将迎战伤愈复出的马林。陈雨菲伤愈归来,有望再次冲击冠军。

中国羽毛球协会竞赛二部副部长孙鹏表示,很多中国队的高手集中在前两轮内战,这次赛事从一开赛就有非常好的看点,尤其是林丹和谔龙的比赛将吸引非常多的球迷,迎来赛事的高潮。