



长征五号B运载火箭首飞成功 我国空间站在轨建造任务拉开序幕

中共中央、国务院、中央军委对长征五号B运载火箭首次飞行任务圆满成功发贺电

详见B4版

自由生长的主播频上TOP榜，线上带货效果惊人——

株洲闯荡直播“江湖”

株洲日报记者 高晓燕

株洲正在闯荡直播“江湖”。全市商粮局长组团直播为消费代言系列活动，引来700多万人次观看，带动一波株洲消费。5月5日，株洲头部主播“衣哥”直播带货，实时在线人数、直播销售额双双排名该时段直播间第一。

直播生态下，本土力量一面感受流量惊喜，一面在高速狂奔中迎来新问题。株洲市委、市政府以及相关职能部门，也在全力为企业站台、为产品鼓劲。

直播TOP榜上有株洲达人

直播到底有多火？今年，株洲企业及达人用亲身经历与成交额“说话”。先看株洲企业。今年3月，唐人神在李佳琦直播间的第二次亮相，短短4分钟爆单，当场销售额高达450万元。今年2月，株洲王府井百货仅仅筹备3天开启的首场直播，热度爆棚，“被迫”延长直播时间至通宵，11个小时吸引80多万的观众总数、250万元的销售额，以百货业实体店身份在抖音平台一战成名。

再看株洲达人。5月5日，拥有733万粉丝的株洲头部主播“衣哥”直播带货，

截至当天18点，实时在线人数56万，直播销售额1672万元，双双排名该时段直播间第一。在4月25日的“挑战罗永浩”直播活动中，更是牵手本土企业“二粮狐轩”，达成了单场1400万元的销售。本土主播“艾蒂佳佳”，也曾取得过全国抖音小店达人第6名的好成绩，目前不仅为自己的品牌直播，同时还“代言”株洲以及广州多家企业。芦淞区区长杨晓江两度走进直播间，带动一批主播上线开播。

又看株洲产品。在近期结束的全市商粮局长组团为消费代言系列直播活动中，11位局长走进直播间为株洲产品代言，累计吸引700万人次观看，炎陵福鹅、茶陵祖庵家菜、攸县豆腐等最具地方特色的产品相继展出。在炎陵直播的40分钟内，电商销售平台现货销售一空、电话不断；在攸县直播的短短半小时，攸州优品电商平台的线上线下订单量呈倍数增长，线上交易额从平均每日3000多元增长到35000元，当天线下实体店营业额也实现翻番达到6万元，订单从全国各地纷至沓来。

直播晋级势在必行

随着抖音等平台疫情期间扶持政

策的结束，已经收割了一波流量红利之后的株洲企业，正面临着直播晋级的课题。

芦淞服饰市场群内，欧洲城引入直播的商户多。“最高峰时期，有60多家商户在做直播，家家生意都好。”欧洲城市场管理方、株洲康盛物业管理有限公司总经理吕雄路介绍。近一个月来，抖音官方对芦淞市场群商家的流量导入逐渐收紧，进入收费导流模式，直播间人气大不如前。

这也意味着，株洲企业在直播的新赛道上，必须跨越新的瓶颈。

在市委、市政府的关注下，4月25日，快手/抖音商家服务商、腾讯直播首批商家服务商——深圳水松学院，被邀请前来为株洲企业培训。

水松学院创始人张阳建议：“工厂要想办法认识网红主播，帮助主播解决发货问题。”那么，株洲企业能否借助外地主播？张阳认为：“主播就是产品的终端出口，如果把出口交给别人，随时有可能被‘扼住喉咙’。”

组建直播团队，需要资金以及精力的投入，更需要有实战技巧。一些企业不愿也不敢放手一搏，有企业只准备

“试试看，不行就算了。”

不投入不行，投入又不知道怎么玩”，株洲企业的直播晋级势在必行。

政府引导直播突围

“单个企业的力量不足，希望政府能够和直播平台达成战略合作，为株洲企业赋能。”吕雄路说。

事实上，政府以及市场管理部门围绕株洲直播先行的服饰企业，已经开展了多次培训和辅导。

在张阳看来，“培养网红直播投入大，一定要有效筛选出‘种子选手’给予专业的辅导。”有了独属于株洲的网红主播队伍后，无论是服饰、陶瓷或者其他株洲制造的产品，都可以通过直播渠道进行输出。

我市目前正在积极与水松学院洽谈，希望引入其为株洲企业晋级指路。后者也有意株洲市场。

与此同时，芦淞区正在对辖内服饰企业开展全面的摸底调研，鼓励企业进行制造升级，在直播间的产品供应环节进行提升，力图改变芦淞服饰的品牌印象，提升企业盈利能力。

阳卫国在渌口区、攸县督导时要求

着力抓好交通问题顽瘴痼疾整治

株洲日报记者 陈正明

株洲日报讯 5月4日，市委副书记、市长阳卫国率市直相关部门负责人前往渌口区、攸县督导交通问题顽瘴痼疾整治工作。他强调，要时刻绷紧安全生产这根弦，压实责任，强化措施，着力抓好交通问题顽瘴痼疾整治等各项工作，全力确保人民群众生命和财产安全。

来到渌口区王家洲超限检测站及治超信息指挥中心，阳卫国详细了解超限超载运输治理、科技治超平台运行等情况，看望慰问假期值班人员。该站在全省率先启用智能升降限高架与非现场执法系统相结合的执法模式，治超工作取得明显成效。阳卫国对此予以肯定，要求进一步强化科技治超手段，努力实现治超精准化、常态化、智能化。

省道S207渌口区南洲镇洪桥村段，因弯道较急、纵坡较大等，易发生交通事故。经采取降低路面纵坡2米、拓宽弯道2.5米等措施，该路段安全隐患已基本消除。在实地查看整治成效后，阳卫国叮嘱有关部门负责人，要及时完善安全警示标志，举一反三，继续抓好道路交通安全隐患排查和

问题整改。在省道S211朱亭镇马桥村段，阳卫国考察了马桥农贸市场，了解马路市场整治情况，要求进一步完善市场设施，规范管理，严防马路市场乱象反弹。

攸县联星街道高车头市场辐射周边10多个村、2万余人，因原有市场容量不足、设施简陋，村民们将摊铺外移到马路边。去年10月，当地新建的农贸市场试营业，现已成为该县农村的样板市场。来到这里，阳卫国仔细查看市场功能分区、摊位设置，了解市场常态化疫情防控等工作，充分肯定该地马路市场整治成效。他说，要加强日常管理，建立长效机制，更好地满足人民群众生产生活需要。

督导中，阳卫国强调，要时刻绷紧安全生产这根弦，压紧压实责任，落实落细措施，紧盯道路交通、煤矿、非煤矿山等重点行业领域，扎实开展风险隐患排查整改，着力抓好交通问题顽瘴痼疾整治、防汛抗旱等各项工作，确保人民群众生命和财产安全。

整治交通问题
顽瘴痼疾
在行动

心中有大局

——“奋战100天，冲刺双过半”系列评论之二

朱理平

发展是大局。对株洲而言，抓好产业项目建设活动和温暖企业行动，开展好“奋战100天，冲刺双过半”活动，奋力夺取疫情防控和实现全年经济社会发展目标双胜利，就是当前最大的大局。

要科学审视大局。疫情袭来，我市干部群众众志成城、迎难而上，防控向好态势持续巩固。一季度，一大批项目集中开工，“抢抓机遇、抓项目、稳投资”热潮再度掀起；2000多名驻企联络员到企业送温暖、解难题……我市统筹推进项目建设、促进消费、落实政策等各项工作，经济逐步恢复和好转。但也存在部分县域主导产业不清晰，项目建设“盲人摸象”；政策难落地，企业“望梅止渴”；外贸出口举步维艰等问题和挑战，对此要有清醒认识。

要全面把握大局。因时因势调整工作着力点和应对措施，在疫情防控上注重外防输入、内防反弹。千方百计抓好常态化疫情防控，坚持思想不松、机制不变、队伍不散，对疫情防控常态化的监测预警；突出重点人群、重点场所、重点环节关口防控管理；建立健全疫情防

控常态化的运行机制，为发展经济创造好环境，把精力迅速投入到全面推动经济社会发展中去。

要全力助推大局。把“一活动一行动”当作推动经济社会发展的重中之重，全力推进。千方百计扩大有效投资、释放消费需求、培育市场主体、推进产业链强链补链延链、打好三大攻坚战等工作。抢抓新基建机遇，瞄准5G基建、人工智能、数据中心等为核心的信息基础设施，智能交通、智能能源为核心的融合基础设施，重大科技、科教、产业技术创新为核心的创新基础设施建设，加快在株洲布局建设；进一步畅通人流、物流、资金流，加强项目用工、用地、资金、原料等要素保障，助推企业项目复工复产增效；出台各种利好政策刺激消费；结合温暖企业行动，全面落实各项惠企政策，精准为企业纾困、减负、赋能。

心怀大局，重在行动。疫情防控和经济发展两手抓、两手硬，坚定信心、保持定力，稳扎稳打、再接再厉，才能确保“奋战100天，冲刺双过半”交出高分答卷，为圆满实现全年目标任务打下坚实基础。

株洲造国内首款全景复古单轨观光专列正式运营

在贵州习水上线，可载90名乘客

株洲日报记者 高晓燕
通讯员/欧阳柳

株洲日报讯 这个“五一”假期，株洲制造又火了一把。5月1日起，由株洲中车特种装备科技有限公司设计制造的国内首款全景复古观光专列，正式在贵州习水上线运营，成为观光旅游界新“网红”，被当地人亲切称为“森林观光小火车”。

这列观光小火车，采用先进的“齿轨”并行牵引技术，全程运用单轨高架架设轨道，采用橡胶轮胎以及环抱线路设计，运行中与轨道接触噪声和震动小，乘坐舒适，同时兼具爬坡能力强、转弯半径小等优点。列车设计时速30公里，以纯电力驱动，并采用蒸汽模仿蒸汽机车烟雾排放，低碳环保又极具观赏

性，包括司机在内，可搭载90名乘客。据了解，旅游观光小火车线路单程全长11.5公里，贯穿了习水县县城周边22个旅游景点，涵盖了山水度假区、养老养生区、休闲娱乐区、文化体验区、会议度假区、科普教育区等6个板块，设置6个休息驿站。

该项目是习水县打造全域旅游的重大工程项目，根据习水森林公园文化和旅游资源特色量身定制，将建成环城山地观光专列，共投入3列车运营，分别是鲤鱼号、鲟鱼号、鲟鱼号，每列车配有全景天窗，外观、内饰以习水县传统文化为背景。

近年来，中车株洲特装公司作为湖南旅游交通装备走出去的代表企业，已向全国20余个省市输出旅游交通装备，成为国内重要的旅游交通装备制造基地。



中车株洲特装公司设计制造的国内首款全景复古观光专列。受访企业供图

一线传真 我在代理

分享产品 分享对幸福生活的追求

讲述人：国内某护肤产品株洲代理 邹馨琳

4月30日，我一早起来做早饭，然后送孩子上学。忙完这些，我在微信群里询问，“姐妹们”出发去形体训练了没有？头一天晚上我就发消息提醒，每周只有一次机会，请大家尽量抽空参加。

上午9时多，我赶到活动地点，10多个“姐妹”都到了。大家纷纷笑着打招呼。我去换衣间换了形体服，赶紧加入她们。伴着音乐，我和她们面对镜子站

成一排，挺胸收腹、腰背挺直，双手交叠于身体一侧，脸上微微含笑，全身心地投入形体训练。

一个小时的形体训练结束，我和她们聊起了近况：“最近在忙什么？”“状态怎么样？”“家里都还好吗？”她们是客户、朋友和服务对象。我代理目前的产品快20年了，总会在她们需要时真切地予以推荐，希望对她们能有所帮助。

整个下午，我待在黄河南路上的店里，约了几个朋友喝茶。装扮是我用心想过的：头发烫了，化妆后涂了口红，绿色长裙搭红色腰带，再加一对绿色耳坠……打扮得漂亮一点，这既是对他人的尊重，也是一种展现；自身的状态与气质，就是产品文化的代言。

我感觉代理是“杂家”：有时像做经销的，有时像广告人，有时像商场柜台

导购，有时也要懂管理与培训等。但我从不刻意地去推荐产品，而是分享一种对健康、美丽与幸福生活方式的追求，对方能不能成为客户，一切随缘。

下午4时多，小风满面春风地进店，和我寒暄几句，说是专程来拿货的。她也是产品的受益者，现在开了一个小店，想把产品分享给更多的人。

(株洲日报记者 李军 整理)

“网”情深 “网”来的学生多起来

讲述人：科大讯飞智学网株洲代理 廖平连

4月28日，天气晴好，早晨7时，我赶到红旗广场。随后搭乘株洲中心汽车站的大巴前往茶陵县。此行，为的是让智学网助茶陵学子一臂之力。

此前，我找了茶陵县的一个朋友，要他将我引荐给茶陵一中的教师，让一些学生试着登录智学网，看看能不能通过他们“广而告之”。上午9时许，我抵达茶陵县城。给这个朋友打电话时，他却说“临时出差了”。我一下子懵了，脑门上冒出细密的汗珠。

我在做这个代理的时候，虽然“网”情深，却也不“霸道”。我在茶陵县城蹓跶了一下，找家小餐馆吃了碗面，即搭乘大巴去攸县。我是攸县人，还在攸县工作过10多年，对攸县及县城，我熟。

得下车来，我打了个“滴滴”，直接前往攸县一中，并顺利地找到高三年级的一位老师。在他办公室的电脑

上，我打开智学网让他浏览里面的板块和内容。他马上被吸引住了，说“很实用”。随后，他表示，可以先让部分偏科的学生上网体验，如有兴趣，再根据各自的短板，选择学科，办理手续。如果愿意，还可推介给同学。

此行有所收获，我很欣慰。次日上午，我搭了个便车返回株洲市区。智学网株洲代理我已做了近一年，经常有这种“柳暗花明”的情况。此前，经过我的代理，智学网已在市二中、市九方中学等学校“网来”学生3000多人，但与其他地区相比，这成绩实在不算什么。要知道，智学网现在在全国13万所学校应用，受益师生超过1500万人。

“多走动、多示范，努力扩大覆盖面”将是我接下来的姿态。我要让更多的株洲高中生借助智学网，提升自主学习的有效性。

(株洲日报记者 钟黎明 整理)

促销库存 促销出开拓市场的新路

讲述者：伊利常温液态奶株洲代理 李强

4月28日上午9时，我的团队开车从仓库装上300多箱常温液态奶，来到芦淞区徐家桥商业步行街做热卖活动。此时，很多店铺还没开门，我们迅速搭好展台，调好扩音器音量……一个小时后，热卖活动开始了。

“工厂直销”“买一送一”“特价处理”……当天上午，步行街的人流较少，团队营销人员使劲叫卖，给出前所未有的五折优惠，只为加紧处理掉库存的奶制品。

春节是奶制品销售旺季。今年春节我准备大干一场，所以储备量有点大。哪知疫情突如其来，销售情况很不乐观，一下子库存了五六万箱牛奶。常温液态奶的保质期平均只有6个月，如果不及时销售出去，不仅将损失数百万，而且可能会影响我的代理权。我一时望“奶”兴叹。

在家人、朋友和公司员工的共同努力下，我们采取了社区热卖、线上团购、

卖场促销等方法，尽量去库存、减损失。4月初以来，我和我的团队多次在徐家桥商业步行街、湘天桥农贸市场、中南蔬菜批发市场等地开展热卖活动，销售了两三万箱牛奶。

当日上午，在徐家桥商业步行街的热卖活动，只卖出牛奶60多箱。“大家不要气馁，下午加大推销力度。”午饭时，我给团队打气。我了解到的情况是，与中南蔬菜批发市场的“早市”不同，徐家桥商业步行街的人流主要集中在下午3时之后。果然，到了下午2时左右，步行街上的人渐渐多了，来买牛奶的人群围满展台。下午6时不到，展台上的300箱牛奶全部售完。

这次疫情对我和我的团队而言是一次考验。同时，我也看到了社区热卖和网络销售的巨大潜力，那将是我今后开拓市场的方向。

(株洲日报记者 温琳 整理)

去年我市捧回33个国省科技奖

株洲日报记者 沈全华
通讯员/刘平江 刘杜艳

株洲日报讯 4月29日，全市2020年度湖南省科技奖提名工作培训会在市科技局举行。会上传来消息，2019年度，我市有33个项目获得省部级以上科学技术奖。

“十三五”期间，我市科学技术奖提名工作取得明显成效，累计获国家科技奖励13项，

省部级科技奖项79项，稳居全省第二位。尤其在2019年度，我市有33个项目获得省部级以上科学技术奖，较2016年度实现翻番。其中，株洲中车时代电气股份有限公司牵头组织的高压大电流IGBT芯片关键技术与应用等3个项目获国家技术发明奖二等奖，湖南唐人神肉制品有限公司参与创新的传统特色肉制品现代化加工关键技术及产业化项目等2个项目国家科学技术进步奖二等奖。

“五一”假期近百万人次游株洲

旅游总收入达5.44亿元

株洲日报记者 温琳
通讯员/李茂春

株洲日报讯 记者从市文旅广体局获悉，今年“五一”假期，全市5天接待游客达到94.74万人次，全市旅游总收入达到5.44亿元。我市文化和旅游市场井然有序，运行平稳，无旅游投诉和安全事故报告。

“油桐花太美了，一眼望去，满树白花簇簇，宛如丛丛白雪。”攸县酒仙湖景区数十万株油桐树正当花时，吸引了众多游客前来观赏。为此，攸县酒仙湖景区举办了“2020年酒仙湖油桐花暨汉服文化旅游

节”，游客不仅能赏花，还能近距离体验一把传统汉服的魅力。“5月1日一天就接待了两三千人，与去年同期水平持平。”酒仙湖景区相关负责人说。除了酒仙湖景区，记者了解到，炎帝陵、神农谷等我市主要景区，游客接待量在逐步恢复。

欣赏山水风光，感受乡村气息，体验农家生活。我市不少乡村旅游景区（点）推出生态垂钓、采摘篱园、养生休闲等趣味活动，其中芦淞区白关镇卦石村推出的美丽乡村卦石行活动，吸引了数百个家庭参与。“很喜欢这样的活动，全家人都有参与感。”市民李君带着儿子早早来到卦石村，感受回归自然的乐趣。

华鑫电瓷产品应用于多个特高压项目

株洲日报记者 廖喜张
通讯员/张志方

株洲日报讯 新基建浪潮下，被誉为“电力高速公路”的特高压建设火力全开。作为全球空心绝缘子产量排名前列、产品品种较全的醴陵华鑫电瓷电器有限公司（简称“华鑫电瓷”），有望搭上“电力高速”快车，迎来发展的又一个春天。

近日，记者来到位于醴陵市东富工业园的华鑫电瓷新基地。华鑫电瓷的拳头产品是空心瓷绝缘子。绝缘子是安装在不同电位导体之间或导体与地电位构件之间的器件，能保障输电线路的安全稳定运行。

华鑫电瓷专业从事绝缘子领域前沿产品的研发和生产，从2009年至今，该公司生产销售的空心瓷绝缘子产品已覆盖全国31个省市，并延伸到瑞典、

下转 A2版