

铲除电诈“毒瘤” 需多方合力久久为功

陈正明

6月11日,市政协围绕“有力推进反电诈工作”主题,举行“林事好商量”2026年首场集中协商活动,以协商凝聚共识、汇聚合力,推动全社会携手织密反诈防护网。

电信网络诈骗已成为发案最多、上升最快、涉及面最广、人民群众反映最强烈的犯罪类型。近些年,株洲扎实推进反电诈工作,取得阶段性成效。数据显示,立案和损失连续三年“双下降”,今年前4个月立案同比下降41.6%,损失同比下降33.5%。但当前电诈犯罪手段持续翻新、作案方式更加隐蔽,反电诈工作仍然任重道远。

如何答好反电诈这道必答题?笔者认为,关键在一个“共”字,要堅持齐抓共管、群防群治,久久为功推动综合治理、源头治理,守护好人民群众的钱袋子。

宣传防范是压降发案和损失最直接、最快速、最有效的手段。因此,要着力提升宣传的覆盖率、针对性、感染力和渗透率,

让反诈意识深入人心。比如,有关行业部门及新闻媒体应开展形式多样的反诈宣传,及时发布预警信息、揭露诈骗手法,提醒群众擦亮眼睛。社区、物业不定期开设反诈小课堂,通过上门拉家常讲案例等形式,切实提升群众识诈、防诈、拒诈能力。

其次,落实好各项管控措施。一方面,始终保持严打高压态势,紧盯电信网络诈骗及其黑灰产,以“追着打、盯着打、压着打”的态势掀起打击高潮。另一方面,强化源头防控,围绕涉诈人员、涉诈“两卡”、涉诈引流网络工具和涉诈资金转移渠道,实施全链条闭环打击整治。其间,注重技术革新,组建反诈法律专家智库,提高监管水平。同时,社会公众也应加强个人信息保护,增强反诈意识。

此外,大力推广株洲“巾幗反诈”等经验做法。比如,针对电诈受骗人群中女性占比高的问题,组建更多“巾幗反诈”志愿队,进社区、进家庭、进案例、教技巧,让每个家庭都有一个“反诈明白人”。

营商 环境

把每个市场主体的“小事”当回事

易蓉

近日,在芦淞区环洲城,一场主题党日活动办成了“服务集市”:小到手机贴膜、中医推拿,大到融资对接、法律咨询……多项服务送到租户店门口。而这正是“房东”方——株洲产投集团旗下恒通公司“我能为租户做什么”的一次尝试。

尝试虽小,却值得深思。优化营商环境,近年来是各地发展的“必答题”。从“放管服”改革到减税降费,从“一件事一次办”到“最多跑一次”,顶层设计上日趋完善。但在政策落地的“最后一公里”,企业感受如何?尤其是大量中小微企业,他们关心的往往不只是“大政策”,更是日常经营中那些“小麻烦”:资金周转不开找谁问?用电安全谁来提醒?合同纠纷有没有人帮着看?

这些“小事”,看似琐碎,实则是一个地方营商环境的“微表情”。而把“小麻烦”当成“心头事”来办,本身就是一种营商态度。

恒通公司的做法提供了一个启示:优化营商环境,既需要自上而下的制度供给,也需要自下而上的服务创新。财务融资部对接银行,解决融资“开头难”;工程管理部上门讲安全,防患于未然;党群综合部组织义诊、法律咨询,把关怀送到人头上。党建从“墙上”走到“地上”,服务从“被动”转向“前置”。

当然,不是所有园区都要照搬“摆摊服务”,但背后的逻辑是共通的:营商环境好不好,市场主体说了算。他们需要什么,服务就提供什么;痛点在哪里,工作就聚焦哪里。这样的营商环境,才是“看得见、摸得着”的。

当前,株洲正在大力培育制造名城、建设幸福株洲。这既需要大项目、大产业的硬支撑,也需要小服务、微创新的软环境。把每个市场主体的“小事”当回事,才能把营商环境才这篇“大文章”做好。

问题 共答

编者按

实施乡村振兴战略是一项长期的历史性任务。株洲是工业大市,同时也是农业大市,实现乡村振兴依然任重道远。本期天台时评精选几篇评论,希望全社会共同参与到乡村发展事业中来。



乡村需要“黄远太式” 的产业深耕者

邹怡敏

获评“中国优质黄桃之乡”、黄桃产业年产值突破32亿元——炎陵这份亮眼成绩单背后,有一个人功不可没。6月11日,炎陵县农业技术推广中心科教站站长黄远太,获评敬业奉献类“中国好人”。从走遍全县120个行政村到培养近5万名桃农,黄远太扎根田间31年的经历告诉我们,发展乡村产业的真正底气,来自一线专业者的长期坚守。

长期以来,农业技术推广的痛点在于“专家讲理论,农民听不懂;农民凭经验,专家看不上”。黄远太没有把农民拉进会议室,而是把课堂搬进果园,他手把手教剪枝、施肥、套袋,将专业知识拆解成农民一看就懂、一学就会的具体动作,让枯燥的理论以最朴素的方式落地生根。

一个人再能干,也不能一对一教所有人。黄远太带领团队把工作多年摸索出的技术要点整理成《黄桃栽培技术规程》《黄桃化肥肥料减量施用技术规程》《桃病虫害绿色防控技术规程》等3项省级技术规程,将隐性知识显性化、零散经验系统化。这套标准让后来的农技员和骨干桃农可以快速上手,实现了从“一人带一村”到“一册带全县”的裂变式推广,炎陵黄桃能成为中国地理标志产品,离不开这套标准化种植体系建立带来的稳定品质。

普通农技推广人员只教种植,黄远太却选择在种植端和销售端同步发力。他推行“新农商”培养计划,组织专业技术人员进村入户,大量开展“农业+互联网”培训,在着力解决生产技术难题的基础上,增设农村电商类课程,培养了一大批既懂种植,又会营销的“新农人”,让产业增值利润最大程度留在本地果农手中。

31年来,黄远太多次放弃转岗晋升的机会,始终扎根农村,被乡亲们亲切地称为“太阳底下的黄老师”“桃乡灯塔”,并获评“中国好人”,成为基层专业精神得到社会高度认可的有力证明。他通过推动技术下沉、实施标准化建设,改变的不仅是黄桃的产量,更是炎陵农业的底层逻辑。他的实践深刻说明,乡村振兴需要的是能够把专业能力转化为系统生产力的“产业架构师”。当越来越多有情怀、有技术的“黄远太”走向田野,让专业的力量在泥土中扎根,乡村振兴的希望就会茁壮生长。

让更多乡村孩子 被“看见”

刘琼

每周六傍晚,芦淞区白关镇宋家湾村的书屋里,总有一群孩子围坐读书。“希望为他们提供了同龄人交流的平台,通过集体互动和奖励机制,帮助孩子克服自卑、树立信心。”村干部的话,揭示了乡村教育中最容易被忽视的问题:比如知识更珍贵的,是让乡村孩子被“看见”。

那些留守儿童、困境儿童,缺的真的只是书本知识吗?村里一位患病男孩的故事令人动容。因病致残、成绩下滑、性格自卑,这个男孩曾深陷生活的泥沼。村里的读书会所做的,远不止教他认字背书,而是给予他特别关注,引导他参与活动,用奖品鼓励他。正是这种“被看见”“被重视”的感觉,让他重新敞开了心扉。

这恰恰是许多乡村孩子,尤其是留守和困境儿童最真实的需求。父母常年在外,老人只能管温饱,孩子内心的孤独、自卑与社交恐惧往往被忽略。而读书会提供了一个稳定的“集体陪伴”:每周六的固定相聚,同龄人的互动,阅读人的关注,奖励机制的肯定……这些看似简单的安排,实则为孩子们搭建起一座情感的避风港。

比起多认几个字、多背几首诗,这座港湾的意义或许更为深远。孩子们变得自信了,愿意与人交流了……这些变化,靠死记硬背是无法教出来的。它们只有在被接纳、被鼓励的环境中,才能慢慢生长。宋家湾读书会坚持十余年,最宝贵的经验或许正在于此:它不只是课堂的补充,更是乡村儿童情感支持系统的替代与重建。

乡村教育,既要传授知识,更要传递温暖。因为只有当孩子感受到自己被重视,他们未来的路,才能真正亮起来。

科技·观察

责任编辑:吴 楚

锚定“科创中城” 向“新”而行

——2026株洲“创新成果转化年”攻坚小记

株洲日报全媒体记者/陈驰
通讯员/李钰奎

近日,市“开局好八”之“强科创兴产业”行动暨“创新成果转化年”“企业服务优化年”活动工作推进会在市打造“三个高地”指挥部会议室召开。此时,《株洲市2024年“创新成果转化年”活动实施方案》发布,已过去两年有余。

从“师出有名”到“有名有实”,株洲以一场漫长的耐力战,交出了一份沉甸甸的成绩单。

数据背后的“株洲速度”

在市科技局成果科的档案里,三组数据的跨越勾勒出清晰的跃迁轨迹:2024年,举办“破茧蝶变”主题活动99场,促成124个高校创新成果转化项目落地,全市新签约科技型企投资项目93个,投资总额超310亿元。

2025年,创新成果加速涌现——全市落地高校成果转化项目209项,创新平台总数达1088家,全国城市创新能力排名攀升至第34位。

进入2026年“十五五”开局之年,势头不减:截至5月底已累计开展主体活动40余场次,落地高校科技成果126项。今年1至4月,全市规模以上工业增加值增长8.9%,稳居全省第一。

三年来,300多项创新成果在株落地转化,新签约150多个科技型投资项目,这座老工业基地的创新底色愈发鲜明。

技术攻坚:用“硬科技”锻造“国之重器”

在轨道交通领域,中车株洲所自主研发的全球最快高铁CR450动车组大功率永磁牵引系统取得重大突破;在航空发动机领域,航发动研所成功研制出国内首台3D打印极轻质微型喷发发动机;在低空经济新赛道,山河华宇首次实现国内无人机组多件货物连续伞降自主空投。而赛德雷特研制的首颗遥感卫星“XR-11”已成功发射,在株洲经开区,赛德雷特卫星工厂的洁净车间里每年能产出超过150颗卫星。

更值得关注的是,商业航天正在株洲悄然崛起。2026年5月,一座可复用不锈钢液体运载火箭研制基地项目落户株洲,系湖南首个火箭研发制造项目,建成后将形成年产8发火箭的生产能力。从轨道交通到航空发动机,从卫星制造到火箭总装,株洲“上天入地”的创新版图日益清晰。

今年3月召开的全市科技创新与工业信息化

工作会议提出,全年力争部省科技计划立项100项以上,布局具身智能、人形机器人等未来产业。2026年湖南省工业领域重大项目清单中,株洲32个项目入选,数量居全省第一。创新攻关的决心和力度由此可见一斑。

AI赋能:老产业焕发“智能”新机

今年5月30日,2026年株洲市科技活动周在荷塘区国投智立方拉开帷幕。“AI+先进材料”产业发展交流会上,中南大学教授哲哲带来一组引人深思的数据:传统新材料研发平均需10年,AI可通过算法模拟将周期压缩70%以上。展区内,0.1毫米厚的超硬合金刀片、可用于航天装备的碳纤维复合材料等实物,吸引市民驻足流连。

传统材料产业在数字化浪潮中积极寻求突破。固科技副总经理吕恕提出,要通过工业大数据打通刀具设计、生产、应用全链路,破解高端刀具“卡脖子”难题。与会企业代表现场达成3项初步合作意向。这种“用AI为老产业开新路”的思路,正在株洲落地为实实在在的生产力。

与此同时,株洲正以建设“花猫社区”为总揽打造AI创新策源地,深化与华为等合作,以AI+工业软件引领科研范式变革。科创大脑、成果超市等新型平台正在探索建设中,推动更多创新成果从“实验室”走向“生产线”。

生态构建:让创新“枝繁叶茂”

近年来,株洲出台“创新10条”“双创8条”“新人才30条”等政策,构建“投早、投小、投长期、投硬科技”的耐心资本体系。市产投集团积极走访早期项目,雾净科技等6个项目获得“先投后股”立项支持。2025年,全市知识价值信用贷款已发放32亿元,惠及科技型企业近700家。

人才活水同样奔涌不息。2026年度双创精英人才(团队)项目申报已启动,设立创新人才、创业人才、企业创新团队、青年科技之星四大类别各10名评选名额。这座城市的创新版图上,年轻人正在成为主角——执宇航天创始人张子瀚生于2003年,其团队自主研发的电泵循环液氧甲烷发动机,正聚焦中小型可回收运载火箭领域。

从2024年的“破茧蝶变”到2025年的“有名有实”,再到2026年的“科创中城”目标,株洲以三年为期,用一场持续的创新实践,将一个传统工业城市的转型答卷书写在制造业前沿。这既是“创新成果转化年”的生动注脚,也是一座制造名城向“新”而行的铿锵脚步。

从工艺“新兵”成长为技术“破壁人”



工作中的吕晓波。通讯员供图

株洲日报全媒体记者/陈驰
通讯员/陶蓉 肖鹰

国际加工贸易中心双屏电脑前那个对着数据侃侃而谈的背影,很难让人联想到9年前那个跟在前辈身后、对着复杂零件面露愁色的年轻人吕晓波。从工艺“新兵”到技术骨干,他的成长路上,刻着一个“敢”字。

2017年夏天,吕晓波研究生毕业,揣着一股不服输的劲头走进中国航发南方。车间里机器轰鸣,老师傅们埋头干活,话不多,手上物件件是活。他暗下决心:要在这儿扎下根,干出名堂来。

从“疑问”青年到攻关能手

刚入职那几年,吕晓波像一块干海绵,拼命吸收一切能学到的技术。培训课从不缺席,有空就对着图纸琢磨,常跟在操作师傅身后问个不停。同事们很快记住了这个“问题特别多”的年轻人。

机会来得很快,一型发动机叶片盘——喷漆后划伤不断,外观合格率仅四成

出头,生产进度被拖累苦不堪言。吕晓波一头扎进去,改工艺、设计工装、做专用器具,日夜连轴转,硬是把合格率拉到了九成以上。这次突破让他捧回了第一个省级质量成果奖,也是他第一次尝到“钻”出来的甜头。

随后,一型机匣组件又成了车间废品损失的“大户”。这一次,他从最不起眼的地方入手,逐项优化切削参数、改善刀具、调整防护工装。一年下来,零件的质量损失整整降了上百万元。

有了成功的经验,吕晓波越发自信,主动请缨接下攻坚难题。一型新型压压器试制初期,加工出的零件竟然全尺寸无一合格。吕晓波一遍遍改工装、试刀具、调整尺寸公差,用一次次失败铺路,终于做出了第一件全尺寸合格品。他继续精进,把合格率推到了八成以上。每一个难题的背后,都是吕晓波无数个深夜灯光下的坚持。

搏击市场,抢出千万合同

如果说技术攻关磨的是心性,那搏击市场要的就是一股拼劲。

市场竞争激烈,订单不会自己找上门。吕晓波带着技术组,建立起快速报价机制,无数个深夜,办公室里只有键盘声和图纸翻动的声音。凭着扎实的技术功底和精准报价,几个大项目接连中标,提前完成了千万元的合同目标。

单子拿回来了,交付更是一天不能耽误。短短一年,他组织完成上百个图号的工艺开发和试制交付。细长轴容易变形、大直径薄壁件不受控制、复杂钣金成型困难……试制路上的难题换着花样找上门来。吕晓波领着团队一个又一个拼,不仅解决了难题,队伍的技术底子也越练越厚。

不久,一场无声的数字化转型战争又摆在眼前。因系统无法打通,几百个图号需要按新标准重新编制工艺。吕晓波又是头一个冲上去,带着大家加班突击。一批批结构化工艺编制完成,电子流程卡逐步投用,无纸化办公在他手中一寸寸落地。有人说他太拼,他却只是笑笑说:“该拼的时候不拼,就没有机会拼了。”

善于创新,巧解“卡脖子”难题

这些年,吕晓波最让人记住的,是他那股“不信邪”的劲儿。

一种高温合金外罩,前后带着安装边,中间壁又薄,加工时变形控制不住,合格率时有四成。传统工艺不仅周期长、成本高,还存在安全隐患。吕晓波盯着零件看了又看,忽然想:能不能不用老办法,让零件自己“撑”住自己?接下来一个多月,他把自己泡在车间,设计、试验、推翻、再调整,最终拿出了一套辅助工装。新方案下,零件精度稳住了,合格率直接冲到九成半,生产周期缩短了近三成。原先压得人喘不过气的大难题,被一个巧妙的思路轻轻化解。

同样的“不信邪”,也用在低压涡轮前挡板上。这种新研零件,首批加工的零件整体合格率为零。吕晓波二话不说,从工艺路线到装夹方式,从刀具选择到程序仿真,一项项筛、一样样改。最终,大直径薄壁件的加工难点被攻克,合格率稳稳站在了97%以上,不仅赶上了交付节点,还为新机研制攒下了扎实的经验。

一年年深夜的灯光,一次次不肯回头的攻关,步步踏实,步步向前。问起这9年的感受,吕晓波还是那句话:“公司给了我平台,我就得为公司多做点事。”这或许就是一位普通技术人员身上,最普通的勇气与担当。