

# 驻华外交官们如何看江西

## ——2025“发现中国之美·相约如画江西”活动见闻

陈文

5月17日至20日，2025“发现中国之美·相约如画江西”活动走进南昌、九江和景德镇。来自塞舌尔、巴哈马、巴基斯坦、突尼斯、朝鲜、克罗地亚等6个国家的9名驻华外交官，行走于江西的城市与乡村间，与自然山水相望、与古迹文物对话，感受这片大地澎湃的文旅新动能。

### 传统现代巧妙融合

南昌是活动第一站。当外交官登上滕王阁五楼眺望，眼前绵延近3公里的古建筑群在灯光掩映下光彩夺目，与赣江西岸的摩登大厦、霓虹光影遥相呼应。“太美了！”塞舌尔驻华大使安妮·拉福蒂纳不住赞叹。时隔3年多，这位大使再度踏上江西的热土。她惊讶地发现，这里不仅保存了许多传统建筑和文物，还与时俱进、不断创新。“这种传统与现代的巧妙融合值得我们学习，希望塞舌尔和中国在文旅融合方面加强交流合作。”安妮·拉福蒂纳说。

得知滕王阁被毁28次、建设29次，大使们好奇地问：“为什么要不停重建滕王

阁？”“因为王勃和《滕王阁序》。”解说员徐安琪详细地补充道，这篇文章让滕王阁留名千载，吸引了无数文人墨客到访，成为中国文人的精神象征，代表着中华文化的一脉相承，所以才屡毁屡建，传承至今。

“江西真是一个文化底蕴深厚的地方。”巴基斯坦驻华大使卡里尔·拉赫曼·哈利米说，今天参观了南昌汉代海昏侯国遗址博物馆，登上了中国著名的滕阁，才明白这里为什么有这么多名游客，“我觉得江西值得更多国际游客来参观和感受。”卡里尔·拉赫曼·哈利米说。

### 许下再上庐山之愿

“人间四月芳菲尽，山寺桃花始盛开。”白居易的一首《大林寺桃花》道出庐山与众不同的自然景观。在庐山市牯岭镇，沿着庐山花径，外交官们来到大林寺旧址，与如琴湖畔的白居易雕像合影留念。

“我去过中国很多地方，庐山给我留下了最美好的印象。”朝鲜驻华大使馆使金东范毫不掩饰自己对庐山的喜爱。

庐山“雄、奇、险、秀”的景色和深厚的人文底蕴给他留下了深刻印象。临别前，金东范许下了再上庐山之愿：“等我退休了，我要来庐山住一段时间。”

在庐山植物园，高大的柳杉、鹅掌楸直插云霄，路边的忍冬、杜鹃等灌木藤蔓和低处的矮草、苔藓相得益彰，共同构成层次错落、浑然天成的园林景观。外交官们一边了解园内的植物资源，一边尽情感受大自然的气息。突尼斯共和国驻华大使馆临时代办伊姆·阿雅迪颇有感触地说：“我想邀请突尼斯的旅游部门来感受这里的山水文化，交流如何推动文旅融合和生态环境保护。”

### 我是宣传中国的大使

青花网格纹鱼篓瓷、白釉八方烛台、仿哥釉象耳簋式炉……景德镇御窑厂国家考古遗址公园展出的陶瓷文物吸引着外交官们驻足欣赏。“这些艺术品在历史上是有实用性的器具，但实用性并没有减弱它们的艺术性。”巴哈马驻华大使波莱特·贝瑟尔对景德镇的陶瓷艺术品赞叹不

已，她非常喜欢技艺精湛的艺术品，认为艺术品能够搭建起人与人之间沟通的桥梁，是国家文化外交的重要体现。

在古窑民俗博览区，外交官们更加真切地了解到中国传统陶瓷的手工制作技艺。从拉坯到利坯，从雕刻到釉上彩绘，尤其是众多技艺大师现场创作颜色釉瓷、青花瓷、粉彩瓷的场景，令伊姆·阿雅迪深受触动。“这么多匠人甘愿用他们几十年甚至一生的时间从事瓷艺创作，我想这就是中国陶瓷能够保护和传承下去，并走向世界的原因。”

克罗地亚驻华大使馆使马瑞奇·克莱西对景德镇琳琅满目的瓷器充满兴趣，“我想带走这里所有的陶瓷作品！”在景德镇，她不仅体验到景德镇陶瓷“声如磬”的特点，还上手学习拉坯，制作出自己的第一个陶泥作品。“下次我要带家人朋友到景德镇游玩。”她说。

“我不仅是塞舌尔驻华大使，也是宣传中国的大使。”体验过陶瓷制作技艺的安妮·拉福蒂纳兴奋地说，等她回到塞舌尔要向更多人推介中国的江西、中国的陶瓷。

# 降雨持续 我省对防范应对工作做出提示

本报讯（付睿）5月22日下午，我省防灾减灾救灾委员会办公室召开防汛会商会。据气象和水文部门预测，5月22日至23日、5月27日至28日，全省有两次强降雨过程，修河干流可能发生接近警戒的洪水，部分支流可能发生超警洪水，需关注降雨落区叠加、降雨过程持续的不利影响。

同时，对相关风险防范应对工作做出提示，各地各部门要高度重视强降雨可能引发的地质灾害、山洪、中小河流洪水及城乡积涝风险，密切关注雨水情况变化，加强山洪易发区、地质灾害隐患点、山塘水库、在建工程、城乡低洼地等区域的监测和巡查巡防，切实做好山洪、地质灾害等灾害风险防范工作，提前做好转移受威胁群众的各项准备。要加强旅游和交通、低空经济等安全管理，公众应尽量避免在雷雨时段外出，强降雨期间避免进入涵洞、地下通道等涉险积水处。要加强大风、雷电等强对流天气防御，各地务必关注当地气象台发布的最新预报预警信息，加强危旧房屋、建筑施工场地、户外广告牌、临时搭建物等设施的巡查及加固，以及工业园区和石油、化工、烟花爆竹等易燃易爆物品生产、储存企业等单位的防雷安全管理。要做好农业生产管理，建议各地避开降水时段抓紧完成油菜抢收扫尾，并加强农田排水防涝和早稻雨后晒田控灌管理。

# 第42届中国国际体育用品博览会在南昌开幕

本报讯（全媒体记者李征、徐立鸣）5月22日，2025（第42届）中国国际体育用品博览会（以下简称“体博会”）在南昌绿地国际博览中心开幕。相较上一届体博会，本次参展企业数量、产品品类丰富度、国际化水平均创历史新高。

据悉，本届体博会展馆总面积达16.37万平方米，涵盖14个展馆及4个室外临时展区，吸引1811家企业参展，预计接待境内外观众超10万人次。展区布局紧扣行业趋势优化升级，划分为健身展区、体育消费及服务展区、体育场馆及器材展区三大板块，覆盖专业商用健身器材、全民健身器材、体育旅游等10大品类38个细分分区，集中展现中国体育产业的资源聚合效应与发展动能。

体博会各展区亮点纷呈。健身展区汇聚了国内外高端智能健身设备，通过AI运动监测、沉浸式交互设备等展现“科技+健身”新趋势，为参观者提供个性化健身体验；体育场馆及器材展区聚焦绿色低碳技术，集中展示装配式体育设施、环保运动器材、智慧场馆解决方案等，突出技术创新与实用场景结合；体育消费及服务展区瞄准体育消费新热点，整合体育旅游、体育培训、体育康复等服务项目，满足人们对体育消费多元化、个性化的需求。此外，展会期间开展的2025中国数字体育产业大会、江西省体育招商推介会、2025中国运动空间大会等一系列配套展会活动、论坛会议、商贸对接也将为江西乃至我国体育产业发展注入更多强劲动能。



5月21日，2025中国足协杯第三轮，定南赣联与云南玉昆在定南青少年足球训练中心展开激烈交锋，最终定南赣联1:2告负。

本报全媒体记者 张翰林摄

# 从50平方米仓库到千万元产值

## 四名返乡青年在拼多多擦亮乐安竹笋品牌

“6年前，我们4个人挤在不到50平方米的仓库里，制作笋丝，每天也就卖出几十单。现在通过拼多多等电商平台，年销售突破150万单。”从2020年江西朋诚食品有限公司创立，到如今拥有3个厂区、130名员工，回忆起这些年的创业历程，公司创始人之一杨敏感慨万千。

5月19日，一筐筐鲜嫩的竹笋被送进车间，经过清洗、预煮、切丝等10道精细工序，最终变成美味的笋丝，发往全国各地。

### 返乡创业 踏上竹笋电商征程

乐安县地理位置独特，拥有40万亩郁郁葱葱的竹林，竹资源极为丰富。然而由于传统销售模式的限制，当地竹笋产业一直停留在“低价卖鲜笋”的粗放模式，产业利润微薄，年轻人纷纷外出打工。

杨敏毕业于江西建设职业技术学院，彭旺从北京完成学业后选择返回家乡乐安县，李强和陈林则一直在外打拼，积累了丰富的电商经验。他们敏锐地察觉到，拼多多等电商平台对农产品有着大力的流量扶持，这或许就是改变家乡竹笋产业现状的突破口。于是，杨敏、彭旺、李强、陈林4名发小一拍即合，下定决心后，分别从繁华的城市回到乐安老家，决定以电商为切入点，共同把竹笋再加工打造成乐安农特产的一张名片。

2020年，承载着“朋友齐心，事业必成”美好寓意的“抚州农家特产店”入驻拼多多，专注经营国家地理标志产品——乐安竹笋。创业初期条件十分艰苦，狭小的仓库既是他们的生产车间，又是他们的办公场所。4人白天忙着打包发货，累得腰酸背痛；晚上则围坐在一起，研究运营策略，常常熬到深夜。他们分工明确，配合默契：彭旺凭借扎实的管理知识，负责工厂的日常管理；李强发挥财务专长，主管财务工作；杨敏和陈林则利用电商经验，全身心投入运营。

之所以选择拼多多作为竹笋销售主阵地，杨敏直言：“平台的‘零佣金’政策和流量倾斜，对我们初创企业来说，实在是太关键了。平台对小微企业的各种扶持优惠政策就像一场及时雨，给了我们企业做大做强的希望。”事实也证明他们的选择是对的，2020年首场“雷笋季”，店铺日均订单量从几十单迅猛增加至上千单，当年销售额一举突破百万元，成功获得创业的“第一桶金”，让他们信心大增。

工人在车间加工竹笋



一筐筐鲜嫩的竹笋被送进车间

创业之路从来都不是一帆风顺，鲜笋保鲜期短、运输损耗大的难题很快就暴露出来。据了解，有一次，由于物流运输出现延误，大量鲜笋在运输过程中变质，导致批量退货。这对刚刚起步的团队来说，无疑是一次沉重的打击，也让他们深刻认识到，单一销售初级农产品会受到天气、交通等多方面因素影响和制约，在产品销售方面存在局限性。

“必须做竹笋的深加工，延长产业链，否则我们走不远。”彭旺语气坚定地说。经过深思熟虑和反复讨论，2021年，公司咬牙投资建设了首个深加工工厂，引进先进的高温灭菌设备和生产线，将竹笋加工成笋丝。这一转型举措效果显著，产品附加值一下子提升了3倍。随着公司生产技术的不断提高，公司的销售渠道也在不断拓宽。

拼多多平台庞大的用户基数帮公司快速打开了全国市场。目前，公司年产值3000万元，其中拼多多贡献

了助力各地农特产品加快上行，拼多多“千亿扶持”启动了“2025多多好特产”专项行动，深入全国各大农牧产区，结合当地农特产业的发展需求，推出定向扶持方案，旨在提升各地农特产品的上行规模和效率，培育更多的地标农特产区和新质农货，推动农牧产业增产增收。“抚州农家特产店”在平台政策支持下，迎来了新的发展机遇。

每年4至5月是竹笋采收季，公司为当地农户提供200个临时就业岗位，带动村民增收致富。“以前挖了笋卖不上价，现在直接采收，收入稳定多了。”

### 遭遇困境 转型深加工求突破

的份额超过六成。在拼多多的助力下，抚州的特产逐渐走进了全国消费者的视野，端上了千家万户的餐桌。

2023年，杨敏等4人控股了两家本地加工厂，进一步完善产业链，形成“鲜笋+罐头+即食”的丰富产品矩阵。从最初的单一产品，到如今拥有“邓老农”“赣竹兴”两大系列，糯米笋尖、炭烤笋尖、烟笋尖等15种产品，满足了消费者不同的口味需求。杨敏算了一笔账：“一吨鲜笋市场价

4000元，加工成笋丝后产值可达1.2万元。”此外，公司瞄准都市消费群体，开发了竹笋酱、速食笋汤等新品，进一步拓宽市场。

团队也曾对市场需求判断失误，制作出一批网红螺蛳粉口味产品，但消费者很难接受，导致亏损500万元。这次惨痛教训让他们警醒，公司随后建立了严格的品控标准：好评率低于85%的产品，立即下架处理。



工人在车间分拣竹笋

### 政策扶持 迎来新发展机遇

当地村民李先生笑着说，现在自己每年挖竹笋，收入可增加近3000元。

“平台不仅给予我们流量补贴，还派遣专业团队指导我们进一步优化供应链。”杨敏说。借助“多多好特产”专项行动的流量和补贴，公司竹笋制品日销量增长了3倍。在政策红利的推动下，团队的分工进一步优化：具有市场敏锐度的李强转向外贸业务，积极开拓东南亚等海外市场；陈林带领研发团队专注新产品开发，不断探索竹笋深加工新技术；杨敏负责品牌IP打造，通过线上线下联动的方式提升品牌影响力；彭旺作为公司

掌舵人，统筹全局发展战略，引领公司朝着正确的方向前行。

目前，江西朋诚食品有限公司拥有130名员工，其中大部分都是乐安本地人。这家寓意“朋友齐心，事业必成”的企业，在拼多多等电商平台的加持下，成功将乐安竹笋这一地理标志产品打造成年销售额超3000万元的特色产业。

下一步，公司计划整合3处生产基地，打造面向国内、国外和休闲食品市场的3条完整产业链。“没有电商平台解决销售难题，我们不可能走到今天。”杨敏说。

刘志洲/文 罗贤坤/图