

扩大开放 激活动能

为共建“一带一路”提供江西力量

——江西国际“走出去”步履铿锵

本报全媒体记者 陈 晖

在本月上旬举办的2025江西·崇仁输变电产业供需对接会上，崇仁县政府与中国江西国际经济技术合作有限公司(以下简称江西国际)签署战略合作协议，积极推进崇仁输变电项目及相关业务“走出去”，推动崇仁输变电企业在赞比亚江西经济合作区投资落地。

作为我省首个获批的境外省级经贸合作区，赞比亚江西经济合作区自2023年10月正式运营以来，已吸引江西、广东、浙江、福建等地企业的19个项目入驻，引资总额达1.93亿美元，累计为当地创造近千个就业岗位，带动就业人数超3000人。

从不毛之地到兴业沃土，赞比亚江西经济合作区正成为江西企业投资非洲的重要平台。

“随着入驻企业越来越多，我们计划再建造几栋厂房，开展新一轮招商，并探索更多合作模式，满足企业的多样化需求。”赞比亚江西经济合作区总经理叶季说。

为助力江西企业对接国际资源、融入海外市场，近年来，江西国际充分发挥“走出去”龙头企业的带动作用，重点围绕我省“1269”行动计划开展目标化、清单化精准招商，并通过项目合作、业务指导、专家咨询等方式，协助更多江西企业“走出去”，探索构建“江西企业+江西园区+东道国资源”共赢发展模式。

“我们依托在中南部非洲的商务资源和市场网络，在赞比亚推进公共海外仓业务，计划今年11月底挂牌试运行。”江西国际海外贸易公司负责人林宁介绍，建设赞比亚江西国际营销服务公共海外仓，是我省深化对外开放、融入和服务共建“一带一路”的重要举措。

作为江西最早“走出去”的国企，江西国际抢抓共建“一带一路”重大机遇，聚焦国际工程承包主业，久久为功，持续深耕，打造赞比亚肯尼思·卡翁达国际机场、肯尼亚肯雅塔大学医院、肯尼亚加里萨50兆瓦太阳能光伏电站等一批标志性工程，有效助力“China Jiangxi”品牌“出海”。

今年8月，由江西国际实施的莫桑比克太特城市卫生改造项目顺利完成近3000个家用卫生间建设，提前1个月完成施工任务并正式移交。作为当地重要民生工程，该项目覆盖太特市5个主要社区，直接惠及当地近2.4万居民。

在国际化经营过程中，江西国际全力做好民生改善项目，树立了江西企业的良好形象。今年以来，江西国际实施的中国政府援乍得供水项目，在工作人员的攻坚克难下，项目完成工程量超70%，多口水井已投入使用，让当地民众喝上干净卫生的饮用水；全长约280公里的刚果(金)2号国道，是当地重要的经济命脉，贯通该国3个省

级行政区，建成后惠及沿线数百万居民，激活沿线农业产区活力，推动人流物流畅通。

近年来，江西国际一方面推动业务模式创新，加快从传统施工总承包向工程综合服务商的转型；另一方面，着力推动业务领域拓宽升级，用好在肯尼亚、博茨瓦纳、纳米比亚等国家实施新基建、新能源项目的经验，前瞻性布局数字基建、绿色能源等战略性新兴产业。“中非合作论坛北京峰会后，公司与纳方签署了纳米比亚罗什皮纳100兆瓦太阳能光伏电站EPC项目商务合同，这是纳米比亚迄今规模最大的可再生能源项目，项目建成后预计年发电量3.1亿千瓦时，推动年碳排放量减少2.6万吨，有效缓解该国10%人口的电力紧张问题。”江西国际驻纳米比亚办事处负责人邓炎说。

据介绍，为持续完善市场布局，江西国际将进一步拓展市场空间较大的北部非洲，力争实现非洲市场全覆盖；以老挝、柬埔寨、印尼等东南亚国家为重点，进一步提升亚洲市场的业务占比；积极开拓沙特、俄罗斯、蒙古国及中亚五国等市场，努力构建覆盖广泛、结构合理的全球业务网络。截至目前，江西国际在70多个国家和地区实施了800余个国际工程承包项目和中国政府对外援助项目，累计完成合同额超200亿美元。



德兴市依洳水河打造占地约280亩的红山文体公园，配套520米空中跑道、多功能球场等设施，将自然景观与运动休闲深度融合。图为11月7日，市民在空中跑道上休闲跑步。

本报全媒体记者 徐 铮摄

“摔”出来的全运会冠军

——记江西摔跤运动员黎磊

本报全媒体记者 李 征

11月12日，第十五届全运会男子古典式摔跤67公斤级决赛现场掌声雷动。来自江西的27岁运动员黎磊，身着红色战衣，身上贴着肌贴带伤作战，在比分落后时绝地反击，最终凭借后得分优势险胜甘肃名将呼斯乐吐，为江西省体育代表团夺得本届全运会开幕后的首枚金牌。这枚沉甸甸的奖牌，不仅圆了黎磊“站上最高领奖台”的心愿，更延续了恩师黎淑金2013年全运会江西摔跤运动员夺冠的荣耀。

决赛场上，作为国家队队友，黎磊与呼斯乐吐彼此知根知底，谁赢都有可能。比赛伊始，局势便朝着不利于黎磊的方向发展。按照赛前战术部署，团队本计划通过逼迫对手消极被判跪摔，再利用黎磊更强的技术和滚桥优势拉开比分。但实战中意外频发，黎磊不仅未能如愿，反而自己被判消极跪摔，呼斯乐吐趁机率先得分。比赛还剩4分20秒时，呼斯乐吐已斩获5分，而黎磊仍处于被动局面。

“只要哨声未响，就要奋力争先！”肌贴下的伤痛未能磨灭黎磊的斗志，他心里默念着这句话。4分02秒，黎磊抓住对手破绽，果断出击拿下2分，瞬间扭转攻防态势。看台上，“黎磊加油”的呐喊声汇成声浪，成为他最坚实的后盾。中场休息30秒，教练黎淑金冲到台前，双手按住弟子的肩膀大喊：“要相信自己！保持专注力！”简单有力的指令，让黎磊迅速稳住心神。

下半场的较量愈发焦灼。黎磊牢记教练的战术要求，在攻防转换中持续施压，凭借扎实的基本功不断寻找得分机会。当比分追至5：5平时，全场观众屏息凝神。常规时间结束，根据规则，后得分者获胜——黎磊凭借关键的逆转得分，以微弱优势锁定胜局。哨声响起

的瞬间，黎磊与带训自己十余年的教练黎淑金紧紧相拥。“好样的，没白费这么多年！”黎淑金拍着弟子的后背反复说道。

成功的道路从来坎坷。2021年，黎磊初登全运赛场，最终获得第五名。正是那次经历，让“站上最高领奖台”成了他此后4年日日夜夜最执着的念想。

“今天把训练里的技术都用出来了，没留遗憾。”赛后，黎磊语气难掩激动。鲜为人知的是，这条冠军路，他是“摔”出来的。2011年入选新余体校时，他是同期最瘦小的队员，“每天被师兄们摔得爬不起来”。教练没放弃他，只因为“这孩子眼里有股不服输的劲”。黎磊也笃信勤能补拙，每天加练一小时基本功，从屡摔屡败到慢慢能赢。2012年9月，他进入江西省重竞技运动管理中心接受系统培养，在科学训练和营养保障下稳步成长。

伤病是运动员职业生涯最险恶的拦路虎。2018年12月，黎磊训练时右膝外侧半月板撕裂，手术恰逢关键冬训期。“当时就怕赶不上比赛。”黎磊回忆，是黎淑金教练每天陪着他做康复训练，还帮他疏导情绪，“教练说伤好后加倍练，能补回来”。果然，他仅用两个月就重返训练场，还在2019年后赴阿塞拜疆、俄罗斯、哈萨克斯坦等地参加外训比赛，不断积累经验。从全国少年锦标赛锋芒初露，到连续两年夺得全国锦标赛冠军、全国冠军赛金牌，一步步向全运会冠军的梦想迈进。

“黎磊的伤病比我当运动员时还多。”黎淑金言语间满是心疼。这名曾在2013年全运会夺得摔跤金牌的江西省摔跤队男子古典跤主教练，看着弟子从懵懂少年成长为全运冠军，感慨万千：“从他身上看到了自己的影子，他慢慢变成了另外一个黎淑金。”两代人的全运会金牌，在

这一刻完成了最动人的传承。

江西省重竞技运动管理中心相关负责人表示，为冲击本届全运会金牌，中心自备战周即便制定周密计划，全队上下卧薪尝胆、刻苦攻坚，从训练方案优化、外训比赛资源保障到运动员营养与康复支持全程发力。未来，中心将以此次夺冠为契机，进一步聚焦后备人才培养，通过完善青少年选拔体系、强化省队与基层体校梯队衔接、引入专业训练理念，持续做强做大人才储备，推动江西重竞技运动实现高质量、可持续发展。

谈及夺冠后的心愿，黎磊笑了：“好久没回家了，想陪爸妈吃顿饭。”而谈及更远的目标时，他目光灼灼：“明年亚运会，希望能站上领奖台，像这次全运会一样，把第五变成奖牌。”从全运会第五到冠军，从亚运会第五到冲击奖牌，黎磊身上的肌贴与心中的韧劲，正支撑着他在摔跤场上续写江西荣耀。一如14年前那个被摔得爬不起来却不肯放弃的少年，永远向着更高的领奖台，要发起下一次冲锋。



江西省体育彩票管理中心支持

一颗柚子的致富密码

看吉水县如何将土特产变成乡村振兴『金名片』

本报全媒体记者 周 幸

11月7日，阳光铺洒在吉水县白水镇土岭村井冈蜜柚种植园，金黄饱满的蜜柚压弯了枝头。“这可是我们村的‘金果果’。”村党支部书记邓扬银穿梭在果树间，随手掰开一颗柚子尝了尝，“今年的蜜柚品相佳、水分足、甜度适中，能卖个好价钱。”

吉水的这颗金黄蜜柚，是如何从深山里的土特产，成为国家地理标志产品？又是怎样撑起3.5亿元产值，成为万千百姓的致富果？答案就藏在从枝头到舌尖的每一个环节里。

数智当家，科技重塑农业生产

走进吉水县井冈蜜柚数智选果中心，一条现代化分选线正以每小时6吨的效率吞吐着金黄的蜜柚。一颗颗柚子在传送带上匀速前行，高清摄像头、称重传感器和近红外光谱仪组成的火眼金睛，能在10秒内对每颗柚子完成果型、重量、糖度和瑕疵的全面体检。

“以前选果子全靠眼瞅手掂，一天顶多挑1万公斤，还是难以避免大小不均、甜度不一。”种植户叶力功的感慨，道出了传统农业的局限性。而现在，这套投资超千万元的智能分选系统，不仅将效率提升了数倍，更重要的是实现了精准分级，让优品优价从口号变为现实。据中心负责人介绍，通过分级销售，每公斤蜜柚价格提升1.6元至2元，每年为当地农户增收400万元。

科技赋能贯穿了蜜柚从育苗到上市的全流程。

吉水县井冈蜜柚产业研究院与省农科院合作构建的“母本园—采穗圃—扩繁圃”三级繁育体系，搭配积壳砧木嫁接等技术，由政府企三方协作保障运行，最终实现品种纯度达99%、育苗周期缩短30%的成效。

在田间，“宽行矮化密植+机械化作业”生态模式被广泛推广，不仅让土地利用率提升40%、节水30%，更让农药使用量降低50%。吉水井冈蜜柚也因此成为吉安市首个获得碳足迹认证的果蔬产品。

从依赖经验的靠天吃饭，到数据驱动的技术当家，蜜柚生产环节完成了脱胎换骨的升级。这不仅稳定产量和品质，更从根本上改变了农业生产方式，为产业规模化和标准化发展奠定了坚实基础。

全链增值，三产融合激活产业生态

“原本只是想尝个鲜，没想到最后满载而归。”10月18日，2025吉水井冈蜜柚品鉴汇开幕式上，长沙游客李女士将新鲜蜜柚、双柚汁等打包上车。

每年10月，吉水都会举办井冈蜜柚品鉴汇活动。柚王争霸赛上，种植户携自家最优果实同台比拼；丰收晚会上，音乐、柚香、光影交织，村民围聚一堂载歌载舞；电商直播擂台赛更热闹，主播们拿着蜜柚在镜头前试吃推介……一系列围绕蜜柚的活动，让这座小城沉浸在丰收的喜悦中。游客不仅可以采摘蜜柚，还能品尝特色全柚宴，体验春赏花、夏观果、秋收柚、冬品汁的四季乐趣。提升了吉水井冈蜜柚的品牌知名度，更带动了周边农家乐、民宿和餐饮的火爆。白水镇还入选全国“一村一品”示范村镇，成为名副其实的柚子小镇。

与此同时，精深加工环节的突破，让蜜柚的价值实现了几何级数的增长。在江西明姑乳业，新鲜蜜柚被榨成汁，变成热销的双柚汁；在百威旗下的拳击猫啤酒厂，蜜柚的清香与麦芽的醇厚碰撞，诞生了“柚见吉水”精酿啤酒，首年销量便接近万件；丁江镇发布柚见吉茶新产品，红茶和白茶混合柚子的芳香，风味独特。从果汁、啤酒到茶叶，吉水已初步形成一个多元化蜜柚加工体系，预计今年加工产值突破1亿元。

从单一的鲜果销售，到集旅游、文化、加工于一体的全产业链条，一场以蜜柚为核心的“农商文旅”深度融合大戏正在这里全面上演。

走出国门，品牌赋能打通产销链路

优质的产品需要广阔的市场。吉水通过品牌化运作和多元化渠道建设，让蜜柚从田间果变成畅销全国乃至全球的抢手货。

当地大力推广“井冈山”区域公用品牌，将品牌理念融入包装、销售等环节。一个个统一的包装箱，不仅承载着品质的承诺，更传递着井冈山革命老区的红色文化底蕴，让蜜柚在同类产品中脱颖而出，精品果的单价可超每公斤20元。

为拓宽销路，吉水采取“线上+线下”双轮驱动策略。线下，通过与长沙红星全球农批中心、盒马鲜生等大型采购商和高端商超签订直采协议，吉水井冈蜜柚成功打入华中、华南等核心消费市场。线上，借助淘宝、抖音等电商平台，通过“云逛果园”、网红直播等形式，订单量节节攀升。为了降低物流成本，县政府出台运费补贴政策，让这份甜蜜能够更轻松地飞向消费者。

为了保障果农的利益，吉水创新性地成立蜜柚产业化联合体。通过“保底收购+利润分红”模式，将6000多户散户和96个基地紧密联结在一起。无论市场行情如何波动，农户都能获得每公斤4.6元的保底收入，行情好时还能额外分红。该模式彻底打消了果农种得好、卖不掉的后顾之忧，极大地激发了生产积极性。



11月12日，在南昌市青云谱区洪都街道洪东社区党群服务中心，南昌市第五医院医护人员为居民进行糖尿病义诊和防控科普介绍，提高居民糖尿病防护意识。

通讯员 鲍贻生摄