

从“过路经济”到“链主思维”

——看吉安如何打通矿石到产业的链条

严爱群 本报全媒体记者 周 幸

今年6月，成立仅两年多的吉安市矿业有限责任公司（以下简称吉安矿业公司）获评AA+主体信用评级。这份资本市场的权威“背书”，不仅大幅降低了融资成本，更标志着吉安矿业正从原矿外销的“过路经济”模式，向全产业链纵深发展转型。

吉安坐拥优良成矿带，硅基、萤石、碳酸钙、高岭土等矿产储量丰富。但长期以来，矿业发展深陷矿权分散、产业链条短浅的困局，全市52类矿产、上百家矿山分散经营，企业大多开采原矿对外售卖，资源红利持续外流，资源优势未能有效转化为产业优势。

2023年，吉安正式搭建市级矿业运营平台，成立吉安矿业公司，确立统一勘查、统一收储、统一经营的发展路径，全域矿产资源整合全面铺开。两年来，当地整合零散矿权、深耕精深加工、联动县域发展、借力资本赋能，向着百亿级产业集群目标全速推进。

摸清家底 资源整合

“以前各县矿山各自为战，优质矿石低价流出；现在全市统筹布局，先摸清资源底数再落地产业项目，资源利用效率大幅提升。”吉安矿业公司矿产技术部负责人廖国平一语道出资源整合带来的显著变化。

资源整合，必先摸清家底。吉安矿业公司组织专业技术队伍对全市166家矿山企业逐一勘查，系统摸排26个矿种储量、品位与区位分布，建立全市矿产资源动态台账，做到一矿一档、底数清晰。截至目前，吉安矿业公司整合优质矿权5宗，覆盖萤石、硅基、高岭土等高价值矿种，企业资产规模突破30亿元。

矿权收储不搞粗放撒网，而是坚持资源跟着项目走，

吉安紧紧围绕下游深加工项目配置矿产资源，引导优质矿权向市级平台集聚；同步编制全市矿业产业发展规划，落实“一核引领、科技驱动、四业发力、六园共进”布局，依托资源优势精准以矿招商，成功引进2个产业链终端项目，实现从管理资源到培育产业的转变。

优矿优用 价值提升

“把原石加工成高端新材料，让资源红利留在吉安，本地好矿产不再是‘过路货’。”廖国平表示，分级精加工是扭转“过路经济”的关键抓手。

告别粗放开采，推行优矿优用、分级利用，成为吉安提升矿产资源附加值的核心路径。当地依托矿石品位检测数据，打破传统“一刀切”开采模式，让各类矿石物尽其用。

针对储量丰富的高岭土资源，以煅烧白度、铝含量、铁钛杂质比及可塑性指数等核心工艺指标为基础，构建分级利用体系。优质矿石优先应用于特种陶瓷与艺术瓷领域，中品位原料供应日用瓷及电瓷产业，低品级矿石作为建筑陶瓷原料和工业填充料加以利用，实现资源价值最大化。

同时，吉安携手高岭土行业龙头企业龙岩高岭土股份有限公司共同投资建设高岭土精深加工中心。该项目规划占地120亩，年处理能力达50万吨，搭建从原矿仓储、均化加工到深度提纯的一体化平台。项目实行市县联动、以市带县合作模式，由市级平台牵头，县级资源配套的方式，统筹推进资源开发与产业升级。据了解，目前原矿每吨售价不足百元，而高端原料经过精加工提纯后，每吨产品售价有望突破800元。

硅石资源同样实施梯度开发。做强高纯石英砂、石英板材，主攻光伏玻璃、光伏配套产业，严控高耗能工业硅项

目，同步联动科研院所布局碳化硅、半导体硅前沿新材料。

全域协同 共生共赢

县域单打独斗难以做大产业蛋糕。吉安创新合作模式，搭建“市级统筹规划、县域落地建厂、市县收益共享”合作平台，推动全域矿业协同发展。目前，吉安矿业公司已与9个县(区)签订合作协议，成立12家合资公司。

在万安县，新探明的高品位萤石矿属于国家战略性矿产。市县联动统一运营矿权，不再外销原矿，同步规划建设萤石精深加工产业园，打造浮选、氢氟酸、含氟新材料完整产业链，目前正积极对接国内氟化工龙头企业，让产业收益长久留在万安。

吉水县九斗丘瓷土矿对标国家级绿色矿山标准升级改造，配套喷淋降尘、生态修复设施，矿区粉尘排放量下降72%，成为绿色开采示范项目。永丰县碳酸钙、峡江县高岭土项目稳步推进，正在申报纳入国家“十五五”原材料工业规划，各县(区)错位发展、优势互补的产业格局逐步成型。

产业布局的快速落地，离不开资本的有力支撑。拿下AA+主体信用评级后，吉安矿业公司综合融资成本下降1至1.5个百分点，每年可大幅削减财务支出。公司乘势而上，谋划设立首期10亿元矿业产业基金，重点投向矿产深加工与新材料项目。与此同时，公司持续完善现代企业治理体系，建立市场化用人与考核机制，加速从单一资源开采企业，向整合资源、项目、资本的产业组织者跃升。

“AA+评级不仅是一张信用名片，更是我们延链补链的金融底气。有了低成本资金，我们才能持续建园区、引龙头，培育起百亿级产业集群。”吉安矿业公司主要负责人顾小勇说。



采茶忙

8月5日，赣江新区神农岭千亩生态茶园青翠碧绿，茶农们操作采茶机在纵横阡陌的茶垄间来回穿梭，采收茶叶。

通讯员 袁 骏摄

村里有群“家乡推荐官”

姚小林 本报全媒体记者 许佳慧

“咱们北山村的笋干，山里长、太阳晒，炒肉炖汤都香。”每晚9时到11时30分，上饶市广信区四十八镇北山村党支部书记陈建国准时开播，热情推介村里的优质农产品。

近年来，随着网络直播、短视频等快速兴起，广信区涌现出一批像陈建国这样扎根乡土、心系家乡的“推荐官”。他们中有乡村干部、返乡大学生，也有创业青年和普通村民。借助抖音等平台，这些“新农人”把广信区“小而美”的风景、地道风物和淳朴民风搬上“云端”，不仅带动农文旅产业发展，也让乡亲们的日子越过越红火。

陈建国的抖音号粉丝已超20万。在他的直播间，乡亲们的土货成了抢手货，吸引大量网友下单。在陈建国的带动下，村里的土鸡蛋、笋干、葛粉等特产供不应求，乡亲们的收入也稳步提升。“陈书记当起‘推荐官’，山货不愁卖，咱们腰包也鼓了。”村民们笑得合不拢嘴。

花厅镇洋塘村党支部书记毛伟民，则选择用镜头讲述家乡的故事。2025年6月上任后，这名拥有20年从业经验的“老旅游人”拿起手机，用短视频记录村里的青山绿水、古树老屋，更聚焦新时代“六尺巷”的故事、孝老爱亲的温情和热情好客的淳朴民风。这份质朴打动了无数网友，游客慕名而来，土鸡、土鸭、白茶、洞藏酒等特产随之走俏。

借着线上流量带来的人气，花厅镇顺势发展乡村旅游，不少农户卖起特产、办起农家乐，在家门口吃上了“旅游饭”。“以前只能外出务工，现在守着家就能赚钱，多亏毛书记把咱们村‘推’了出去。”阿冲农家乐经营者毛耀冲感慨道。

除了村干部，不少返乡青年也主动加入“家乡推荐官”行列。在五府山镇，洪宇凡和妻子龙涛的直播温暖又接地气。两人在田间地头边劳作边直播，泡新茶、煮

新米，向网友推介五府山的生态大米和高山茶葉。这种沉浸式推荐，让五府山的农产品知名度大幅提升。华坛山镇姜村社区的陈颖，则把镜头对准文旅小镇的民宿与美食。短短几十秒的视频里，晨雾中的山居、香气四溢的咖啡、“不夜城”般的乡村夜色，配上轻快音乐，让无数网友对广信区的旅居生活心生向往。

从乡村干部到普通村民，从返乡青年到创业达人，广信区100多名“家乡推荐官”用镜头记录家乡的人、景、物，通过短视频和直播，连接起乡村与城市，让藏在深闺的美景与特产走出大山。

“我们不仅卖产品，更输出技术与标准。”百路佳客车副总经理李略介绍，企业已从单一产品出口向技术输出转型。上个月，百路佳客车与乌干达签订100台全散件组装（CKD）订单，标志着其技术输出模式在非洲获得市场认可。如今，百路佳客车正构建全球化服务体系，在澳大利亚设立销售与售后中心，在中东派驻前站服务团队，在南美聚焦新能源赛道推广。从1969年建厂至今，这家老牌客车企业通过持续的技术深耕与模式创新，正将“南昌经开智造”的印记清晰地刻在全球客车版图上，为我省制造业高质量发展注入强劲动力。

九江“观影+多业态”融合 激活暑期消费

本报九江讯（全媒体记者周亚婧 通讯员赵欢）暑期以来，观影消费热度持续攀升。立足暑期消费旺季，九江市精准抢抓消费契机，打造“观影+多业态”融合消费模式，串联餐饮、零售、亲子游乐等多元消费场景，全方位激活城市暑期消费市场活力。

九江全市影院集中上线百余部中外优质影片，涵盖科幻、动画、喜剧等多元题材。该市同步推出暑期全民普惠观影活动，联合各大影院及票务平台，发放观影消费券与惠民折扣补贴，让本地观影消费持续升温，影院上座率显著提升。

九江各大商业综合体精准对接市民多元化消费需求，推出系列促消费活动。餐饮满减、零售折扣、亲子游乐体验、电影主题打卡等活动轮番上线，打通“观影+美食+购物+休闲”一站式消费链条，推动传统单一观影消费升级为沉浸式、多元化的综合消费体验。“进入暑期，商场整体客流量增长超10%，营业收入增长超15%。我们专门推出暑期‘嗨购节’，上线积分抵扣、优惠团购等多项福利。”九江万达广场商业管理有限公司市场部工作人员吴琪介绍，越来越多市民选择观影搭配聚餐、游乐、购物的组合式消费模式，实现多业态相互赋能、优势互补。

从市场数据来看，上半年九江全市居民消费价格指数（CPI）上涨1.1%，八大类商品和服务价格呈现“七升一降”良好态势。全新的暑期多元消费模式，正持续为九江经济高质量发展注入源源不断的新动能。

千亩荷塘铺就“美丽经济”路

本报南昌讯（全媒体记者周琨、徐立鸣）盛夏七月，走进进贤县罗溪镇莲花坞生态园，2200多亩荷塘正值盛花期，层层荷叶铺展水面，粉白荷花次第绽放。游客沿着650米长的水上栈道漫步，感受田园夏日的清凉与惬意。

“去年路过时荷花还没全开，这次特意挑了日子带孩子来。”南昌市民刘女士一边用手机记录美景，一边告诉记者，“来这里看看荷花，大人放松，孩子开心。”

作为南昌市规模最大的集中连片纯观赏莲花基地，莲花坞生态园花期超百日，年吸引游客40余万人次。“夏季，数十万游客不约而同地来到莲花坞生态园，欣赏莲花，带动当地餐饮业和旅游业的发展。”罗溪镇副镇长熊杰介绍。

千亩荷塘不仅扮靓了乡村，更带火了周边业态。依托莲花坞生态园的生态流量，本地农家乐把荷塘鲜味玩出花样：莲子炒牛肉清甜爽口、荷叶煎蛋清香不腻，成为独属于水乡的时令美味。从莲花坞生态园驱车2.3公里，便是坐落于魏家村的天鹅湖度假村，背靠罗岭百年古树群，紧邻青岚湖湿地公园，是南昌少有的自然人文融合乡村度假区。

近年来，罗溪镇依托良好的生态优势，不断提升基础设施，全力推进全域旅游，逐步形成“春游油菜夏赏荷，秋游罗岭冬观鹤”发展格局。“围绕罗岭片区，我们提出了‘登罗岭、学科普、观候鸟、赏荷花、住民宿’概念，最大限度挖掘生态优势，给游客提供不一样的旅游体验。”熊杰告诉记者。

随着暑期旅游旺季的到来，罗溪镇千亩荷塘与林间木屋、军山湖戏水等避暑佳境串联成线，亲子遛娃、好友结伴、短途团建全线升温。从一朵荷到一座镇，从观光打卡到民宿体验，生态“颜值”正加速转化为经济“产值”，为进贤县乡村文旅融合发展写下生动注脚。

订单纷至沓来 赣车踏浪出海

本报南昌讯（全媒体记者林雅）近日，在位于南昌经开区的江西凯马百路佳客车有限公司（以下简称百路佳客车）总装车间，只见一辆辆崭新的高端大巴正在加紧调试，即将发往海外。作为我省商用车出口的“领头羊”，百路佳客车今年上半年成绩亮眼：销售额突破3亿元，市场版图覆盖全球68个国家和地区。

市场版图的扩张，源于对技术法规的快速响应。面对澳大利亚2024年实施的客车雷达主动探测新规，百路佳客车联合海内外科研机构迅速攻关，加装3台雷达并配套AEBS紧急制动系统，历经数百场实景测试，于去年10月通过澳大利亚交通部门认证，成为首批达标中国客车品牌之一。目前，企业手握60余项自主专利，独有的“鸟笼式”U型梁骨架结构，大幅提升了车辆在极端情况下的安全性。

“我们不仅卖产品，更输出技术与标准。”百路佳客车副总经理李略介绍，企业已从单一产品出口向技术输出转型。上个月，百路佳客车与乌干达签订100台全散件组装（CKD）订单，标志着其技术输出模式在非洲获得市场认可。如今，百路佳客车正构建全球化服务体系，在澳大利亚设立销售与售后中心，在中东派驻前站服务团队，在南美聚焦新能源赛道推广。从1969年建厂至今，这家老牌客车企业通过持续的技术深耕与模式创新，正将“南昌经开智造”的印记清晰地刻在全球客车版图上，为我省制造业高质量发展注入强劲动力。



8月4日，抚州市东乡区玳瑁乡大部村种植的吴茱萸进入采收期，当地村民忙着采摘、搬运，一派丰收的繁忙景象。

通讯员 饶方其摄



8月3日，万年县梓埠镇锦鲤养殖户正在网络直播销售锦鲤。近年来，该镇鼓励返乡农民创业发展特色种养业，促进乡村振兴和农民增收。

通讯员 赵德稳摄

瓜田直播解民忧

李福孙 本报全媒体记者 刘靖雯

7月25日，新干县沂江乡大洲村的西瓜田里，一场别开生面的直播正在进行。村干部携手本土网络主播将直播间搬进瓜地，带领线上网友和线下亲子家庭下田摘瓜，现场开瓜。首场直播售出西瓜近1.5万公斤，销售收入8000多元，种植户姚桂根悬着的心终于放下：“瓜有出路了。”

今年，姚桂根与合伙人承包了77亩田地，首次试种丽园西瓜，总产量约10万公斤。受播种时间偏晚影响，西瓜成熟期延后，上市时恰逢市场行情低迷。瓜地头收购价低，所获收益无法覆盖种植成本。农时不等，若分批采收西瓜，必将延误晚稻栽种；可若将现存的5万公斤西瓜翻耕还田，又实在心有不甘。姚桂根左右为难，无奈之下向大洲村党委求助。

接到求助后，大洲村党委随即启动“新农先锋”助农机制。由乡党委牵头整合党员骨干、返乡青年、乡土人才等力量，组建专业化电商助农队伍，精准对接本土网络主播，将直播阵地直接设在田间地头。

直播现场无滤镜、无布景，以最真实的田间劳作场

景直面网友。大洲村党委书记姚元平带头出镜，现场开瓜展示品质；本土网红“金大叔”倾力推介，朴实接地气的带货风格受到广大网友好评。直播间内，网友纷纷留言：“干部下场助农，信得过。”“隔着屏幕不过瘾，我要带孩子去摘。”

线上引流聚人气，线下采摘促增收。网友何小燕看完直播后，驱车18公里赶赴瓜田体验采摘。从峡江县赶来的市民黎红梅当场购买了100多公斤，连声说：“1公斤0.6元，性价比十足。”

为期两天的直播，累计浏览量超2万人次，售出西瓜近5万公斤，销售额3万元。原本将面临翻耕的西瓜售罄，晚稻栽种农时也得得以保住，线上客流转化为线下参与，线下体验又反哺直播间热度，形成了良性互动。

此次助农直播，既解决了农户西瓜滞销难题，也验证了新干县“新农先锋”助农模式的实效。目前，沂江乡这支助农队伍已汇聚各类人才32名，持续为乡村振兴注入专业力量。