



行李箱里 装着家乡的期许

金秋开学季，吉安市新干县界埠镇坑口村的升学慰问活动暖意融融。不同于常见的现金慰问，坑口村此番特意选定新干本土箱包作为助学礼品。16只崭新的行李箱整齐摆放，成了现场最特别的“开学礼”。村党支部书记杨爱如将箱子逐一交到准大学生手中，笑着叮嘱：“这都是咱们县箱包厂的好料子，结实耐用，带着全村人的心意好好读书。”作为全国知名的“中国箱包皮具生产基地”，箱包产业是新干的名片，也承载着几代人的集体记忆——村里不少学子的长辈都曾在县城箱包企业务工，干过缝纫、装过拉杆，一针一线都藏着家乡的产业印记。这只看似普通的行李箱，藏着三层深意：它是学子出门在外的“家乡名片”，一句“这是我们新干产的”，背后是本土产业实打实的底气；它是行走的“产业窗口”，学子奔赴天南海北，新干箱包的品牌也随之走向更远的地方；它是人才反哺的“种子”，今天学子拎着箱子走出去，未来或许就能带着本领回来，把家乡的产业做得更好。 “以前只觉得箱子是装行李的工具，现在才知道里面装着长辈的奋斗和全村的期许。”考取南昌大学的准大学生傅佳豪接过箱子时动情地说。一旁的家长黄女士也激动万分，她在县里箱包厂务工十几年，这份礼物让她觉得自己的劳动格外有分量。一只行李箱，装得下四季衣裳，更装得下产业自信与乡土乡情。这份接地气的开学礼，让孩子们的求学路，从此与家乡的山水产业同呼吸、共生长。（大江号·谢天星）

赣鄱“科创天团” 闯得出 回得来

嘉立创袁江涛身家数百亿元登陆资本市场，寒武纪陈天石执掌万亿AI芯片企业，蔡华波与蔡丽江姐弟掌舵的江波龙、邹支农领衔的天孚通信位居行业龙头，智元机器人“稚晖君”彭志辉、米哈游罗宇皓、灵伴科技祝铭明、字节跳动联合创始人梁汝波、滴滴出行程维、地平线余凯、步步高创始人段永平等一众赣籍创业者组成的“科技天团”，强势出圈。没有科创先发优势，不占产业先发之利，江西却批量走出顶尖科创创始人。追根溯源，这群“科技新贵”的集体突围，是江西精神底气、人才底蕴、生态变革三重力量的深度赋能。江西科技力量的崛起，首先胜在“敢闯敢试”的破局锐气。江西人骨子里自带坚韧务实、敢闯敢拼的特质，主动跳出舒适圈奔赴大湾区闯荡。面对芯片、通信、人工智能等高技术壁垒赛道，赣籍创业者不畏惧技术门槛和市场竞争，在巨头夹缝中开辟出属于自己的赛道，这份敢为人先、脚踏实地的闯劲，是孕育科技新贵的第一重底气。江西科技力量的勃发，更源于“崇文重教”的基因传承。赣鄱千年耕读传家，浓厚的求学风气塑造了江西学子踏实严谨、数理功底扎实的特质。他们不浮躁、不投机，愿意长期深耕硬核技术领域。崇文重教的传统源源不断输送理工人才，在一线城市的产业浪潮中积累经验、找准方向，最终成长为科创领域的领军人物。江西科技力量的回归，离不开“筑巢引凤”的生态重塑。过去，一些江西籍人才外出创业发展，形成“在外开花、本土结果难”的局面。如今江西主动补齐短板，设立总规模超3400亿元现代产业引导基金，截至2025年底，已累计设立子基金125只，成功招引落地产业项目90个，总投资规模达982亿元。鹰潭、萍乡、赣江新区、九江等地接连布局高端电子信息、智能制造项目，不断完善上下游产业链。随着产业生态不断完善，越来越多在外打拼的江西创业者开始反哺故乡，也让更多本土青年看到科创发展的机遇。低调的江西从不缺乏实干的人才，内敛的赣鄱大地蕴藏着创新的潜能。敢闯的锐气、崇文的底蕴、向好的生态，三者交织，江西不断走出科创领域的佼佼者。未来随着本土产业持续升级，人才与产业双向奔赴，江西必将从科创人才输出地，转变为科创产业聚集地，书写中部地区创新发展的新篇章。（刘诗良）

国学之美 点亮思政课堂

9月1日，南昌市育新学校教育集团二七北路校区的“开学第一课”有些特别——《红星少年报》与八大山人纪念馆的专业团队带着流动展览走进校园，共同为孩子们送上一堂穿越四百年的国学美育思政课。全媒体记者 陈 婷文 舒言摄

大江视觉

国学美育进校园 一笔写意四百年

问政调查

说好的延期，凭啥“必须9月提”？

市民诉小米汽车(南昌青山湖区龙湖天街汽车体验店)单方毁约，律师：门店已构成违约

全媒体记者 万礼妍 曹智健

近期，南昌市民邵女士向大江新闻《问政调查》记者反映，今年3月，她在小米汽车(南昌青山湖区龙湖天街汽车体验店)(以下简称“门店”)购车时，与销售人员约定延期至2026年12月提车。但后续门店两次要求她必须在9月完成提车，否则将取消订单、扣除定金。同时，双方还就七年低息购车贷款政策产生分歧，邵女士提出退还定金遭拒。针对该起购车纠纷，记者进行调查。

回应

门店：可延期提车 不予退还定金

8月28日，记者跟随邵女士和门店负责人到南昌市青山湖区市场监督管理局湖坊分局进行调解。调解现场，门店负责人称问题矛盾在于销售部门与交付部门衔接出现疏漏。目前己为邵女士保留12月的提车订单，在此期间若提前提车，门店也可配合。此外，该门店负责人称，“七年低息贷款”为门店合作金融机构政策，已于6月30日截止。门店交付人员曾提醒邵女士办理，因其未及时配合，最终无法享受该政策。后续邵女士如需办理贷款，可选择其他贷款产品。对于邵女士的退还金诉求，门店负责人表示，依据

双方签订的《购车协议》，门店无法满足其退款要求。湖坊分局工作人员表示，已督促门店负责人将邵女士的诉求上报品牌总公司，争取协商解决。若后续双方无法达成一致，邵女士可通过法律途径依法维护自身合法权益。

律师

消费者有权解除合同并要求退还定金

北京大成(南昌)律师事务所合伙人张欢律师认为，涉事4S店存在两项明确违约。首先，销售人员承诺可12月提车属于职务行为，双方已就此变更合同约定。而门店两次反悔要求消费者9月提车，构成单方违约，不仅无权扣除5000元定金，若强行取消订单还应双倍返还定金。其次，七年低息贷款是影响购车决策的核心约定，因门店销售人员明确叮嘱消费者可以不提前办理车贷，政策无法兑现的责任在门店，消费者无过错。张欢律师表示，依据《中华人民共和国民法典》规定，消费者有权解除合同并要求退还定金。

反 映

承诺延迟交车却屡次要求提前

今年3月，邵女士在该门店订购了一辆小米SU7。由于她还在考驾照，便向销售人员提出请求，希望延期至12月提车，销售人员表示同意。随后，邵女士交纳定金5000元完成锁单。然而，门店交付人员于今年5月和8月，两次通知邵女士9月必须提车，否则将取消订单，并扣除定金。此外，邵女士订车时，销售人员告知本次购车可享受七年低息贷款政策。4月，她再次向销售人员咨询细则，对方明确表示贷款办理后即刻生效，无需提前操