



赣超进行时



高朋满座的足球狂欢

——赣超第二轮综述

本报全媒体记者 李征文/图

▲赣超第二轮，九江球迷为主队加油。

这是一场属于江西的足球狂欢。5月9日至10日，2026年赣超第二轮的战火在吉安、鹰潭、宜春、九江和赣州五座城市点燃。五个主场共吸引126532名观众涌入球场，从赣江之畔到红色故都，绿茵场化作激情与温情的海洋，球迷们用最纯粹的呐喊为这场草根联赛注入生命的活力。

首轮以5:1大胜景德镇的宜春队，回到主场依旧势不可挡。比赛第37分钟宜春队后卫汪铭轩禁区弧顶抽射破门，第83分钟胡佳背身凌空摆球锁定胜局，宜春队2:0力克萍乡队，展现出强大的攻防实力。该队成为赣超本赛季开赛以来唯一保持全胜的队伍，锁定积分榜榜首。宜春队射手胡佳凭3个进球领跑群雄。

竞技体育的魅力从来不只是于强者的独舞，更在于劲敌之间的极限拉扯。本轮焦点之战是上届冠军赣州队坐镇主场迎战联赛首秀的上饶队。这场强强对话顿时吸引了40633名观众涌进赣州全民健身中心，其上座率冠绝本轮。比赛中，上饶队15号谢成剑为球队首开纪录，赣州队张昌平上半场补时扳平比分，但仅1分钟后上饶队李伟波闪电战推射空门，为这场跌宕起伏的龙虎斗画下休止符。最终上饶队2:1客场掀翻赣州队，用一场近乎完美的比赛宣告强者归来。

赛场上的攻防缠斗火星四溅，但更令人难以忘怀的是交织于绿茵之中的人文情怀。5月10日的赣州，赛前暖场仿佛变成了一场盛大的告白——这一天恰逢母亲节，赣州队球员手捧鲜花，牵着母亲的手缓步踏入草地，郑重地将鲜花递到妈妈手中。那一声声“妈妈，母亲节快乐”，伴着一首《真的爱你》的经典旋律响彻全场，万千球迷自发地举起手机灯光，现场化作一片温馨的海洋。而在中场休息期间，赣南采茶歌舞剧《八子参军》，深情演绎苏区母亲送子参军的故事，传承红色基因。

与赣州赛区的进球大战不同，九江主场上演了一场令人窒息的攻防消耗战。九江队攻势如潮，景德镇队则众志成城、严防死守，最终双方0:0握手言和。比赛精彩，文体表演同样灵动多姿。中场休息时，大型舞蹈《琵琶语》拉开帷幕，节目以千古名篇《琵琶行》的精神内核为基石，巧妙融合古典诗词、传统民乐与现代舞蹈艺术，引来连绵不绝的热烈掌声。此外，九江主场更吸引了湖北黄石、鄂州、江苏连云港等地球迷专程前来助威，彰显赣超的辐射力。

吉安主场1:1战平新余的比赛同样精彩，新余队邹文杰第29分钟先拔头筹，吉安队刘皓第77分钟劲射扳平，两队拼劲赢得球迷喝彩。鹰潭主场0:2不敌南昌，南昌队胡嘉乐梅开二度，助球队收获赛季首胜。

随着裁判吹响最后一声终场哨，2026赣超第二轮的五场激战落下帷幕。两轮过后，宜春队两战全胜积6分强势领跑；九江队积4分紧随其后；南昌、上饶、赣州、抚州同积3分形成中部集团。萍乡、新余、鹰潭等队伍也展现出了极强的韧性。硝烟暂散的联赛还有无数谜底等待揭晓。本周末，拥有全胜战绩的宜春队将挑战赣州队，这场去年冠军之间的正面碰撞，将再度点燃万千球迷的激情。

从排练厅到绿茵场，从采茶戏的水袖翻飞到看台上的万人呐喊，赣州让赛事不止于赛事，让消费不止于消费。

赛场内外，文化印记无处不在。萌萌的赣超赣州赛区吉祥物“阿咕宝”被孩子们抱在怀里，印有郁孤台、浮桥等地标的冰箱贴成了球迷“标配”。专程从上饶赶来的球迷黄海说：“本来只想看球，结果在场外市集买了赣南脐橙糕、采茶戏脸谱书签，一场球赛变成了一场文化之旅。”这番话朴素，却精准道出了赣州的“消费密码”——以文化内容为引，以赛事流量为媒，将过客变成回头客，将一次性消费变成沉浸式体验。

这条路子，赣州并非凭空摸索，而是有着深厚的资源底气。赣州作为原中央苏区核心区域，红色资源丰富；赣

让赛事有“戏” 让消费有“魂”

兰春 杨文斌

5月10日晚，赣超第二轮，赣州队主场对阵上饶队，赣州市全民健身中心座无虚席。开赛前，赣南师范大学的排练厅里，赣南采茶戏剧团的演员们正为登上赛场表演《八子参军》进行最后一次合排。“注意节奏，跟上节拍。”指导老师的声音一遍遍响起，演员们反复打磨那段可歌可泣的苏区故事。赣南采茶戏剧团团长杨俊一句话道出深意：“节目以赣南采茶戏歌舞为载体，展现苏区儿女不怕牺牲的奉献精神，真实再现赣南人民的忠诚担当与家国情怀。”这不仅是一场演出，更是一次红色基因的现场激活。

从排练厅到绿茵场，从采茶戏的水袖翻飞到看台上的万人呐喊，赣州让赛事不止于赛事，让消费不止于消费。

赛场内外，文化印记无处不在。萌萌的赣超赣州赛区吉祥物“阿咕宝”被孩子们抱在怀里，印有郁孤台、浮桥等地标的冰箱贴成了球迷“标配”。专程从上饶赶来的球迷黄海说：“本来只想看球，结果在场外市集买了赣南脐橙糕、采茶戏脸谱书签，一场球赛变成了一场文化之旅。”这番话朴素，却精准道出了赣州的“消费密码”——以文化内容为引，以赛事流量为媒，将过客变成回头客，将一次性消费变成沉浸式体验。

这条路子，赣州并非凭空摸索，而是有着深厚的资源底气。赣州作为原中央苏区核心区域，红色资源丰富；赣

南采茶戏是国家级非物质文化遗产，文化IP辨识度极高；赣超自带“草根”亲和力，群众基础扎实。三张牌叠在一起，天然就是一副“文旅+体育+消费”的好牌。关键在于，赣州将其融成了一套组合拳——赛前有文艺暖场，赛中有文化植入，赛后有消费延伸，形成了一条完整的赛事演艺消费链。

值得注意的是，这种融合并非简单的“文化搭台、经济唱戏”。从《八子参军》的选送逻辑看，赣州是在用赛事的“流量入口”做红色文化的“价值出口”。一场球赛吸引数万人到场，其中相当一部分是外地游客，他们或许不了解赣南采茶戏，但在赛前看到的《八子参军》表演，感受到母亲送子战场的悲壮与豪情，这颗文化的种子便悄然种下。“今天是母亲节，剧目深情演绎苏区母亲家国大义、送子出征的大爱担当，既是对革命先烈与伟大母爱的双重致敬，更是红色基因与体育赛事相融赋能的创新实践，激励我们走好新时代长征路，让红色基因在新时代赛场绽放光彩、信仰力量直抵人心，让客家寻根的苏区精神在万众喝彩声中生生不息、代代相传。”赣南师范大学音乐与舞蹈学院教授、副院长黄文华说。

一场球赛，赛出了球技，更赛出了赣州文旅融合的新气象。当文化成为赛事的灵魂，当消费成为文化的延伸，这座千年宋城正在用自己的方式证明：老区不老，苏区更红，而最好的传承，就是让更多人走进来、留下来、再回来。

提着篮子去选“合口味的菜”

——从一场外商考察交流会看我省精准招商的实践

本报全媒体记者 殷琪惠

近日，上海美国商会携15家跨国企业代表来赣，实地考察装备制造、新材料等产业发展成效和消费市场发展现状，并参加投资合作交流会，就加强与江西的对接合作开展深入交流。

这是省商务厅与上海美国商会连续第三年携手举办考察交流活动。与往年相比，今年的活动更加注重定向发力：来访跨国企业涵盖新材料、装备制造、医疗健康、绿色食品和零售消费等多个领域，精准匹配江西产业布局。务实的考察交流，正是江西开展目标化、清单化精准招商的生动体现。

招商引资工作素有“工夫在诗外”的说法。“为了让这次交流更加高效，省内相关地区和部门做了大量功课。”省商务厅负责人介绍，在企业家抵达之前，商务部门已提前梳理了15家跨国企业的业务板块、投资方向及在华战略等，并结合我省“1269”行动计划，提出针对性较强的合作设想。

会现场的政企互动直奔主题、气氛热烈。南昌、九江、赣州、抚州四市相关负责人的发言直击企业关切：南昌期待在汽车、电子信息领域与外企加强合作；九江聚焦石化新材料，展示完整的产业生态；赣州亮出政策与区位优势，吸引现代家居与纺织服装项目落地；抚州则以比亚迪为链主，描绘新能源与先进材料的产业前景……每一项推介，都精准对接现场企业的核心业务，引得在座外商频频点头回应。

有了精准推介，交流会现场激荡出思维的火花。一个观点引发了现场热烈共鸣——随着中国经济高质量发展，外资进入中国的方式正在发生深刻变化。

“从全国层面来看，如今外资进入中国更多是寻求资本合作、技术合作。”省商务厅主要负责人表示，“非常欢迎美资及各国外企以入股、合资等‘绿色投资’方式与江西企业携手，大家市场共享、客户共享、订单共享。”

接受采访时，全球农业食品装备领域龙头企业——弯锋科技董事、总经理吕勇表示：“我们不打算刻板地沿用传统投资模式，而是积极寻找本土合作伙伴，在开拓中国市场的同时，也帮助中国企业更好地走向全球。”

除了投资模式的转变，交流活动还释放出另一个强烈信号——江西寻求合作的方向，正从制造业向服务业和消费领域延伸。“这次来的企业当中，不少是从事服务业和消费领域的，期待能碰撞出合作火花。”省商务厅外资管理处相关负责人表示。

对此，亚玛芬体育政府事务总监孔颖深有感触，她在会上分享：“公司旗下品牌萨洛蒙、威尔胜等在南昌万象城的门店面积扩大后，销售额的提升远超预期。我们很看好江西的消费市场，希望下一步有更深入的合作。”今年一季度江西进口增长29.7%，这个数据，刚好印证了孔颖关于江西消费市场活力加速释放的判断。

面对江西精准务实的招商姿态，企业代表们给出了积极回应，“信心”成为现场高频词汇之一。

第一次来江西考察的佩克集团亚太区董事、总经理马丁·芬卡克，对江西之行赞不绝口。作为专注于绿色、低碳装配式建筑技术的人员，马丁敏锐捕捉到江西产业升级的契机：“中国是一个高速发展的市场，这次来到江西，看到完善的园区规划，也看到丰富的产业链合作机会。我们非常有信心，也很愿意与江西开展更广泛的合作，共同助力当地的绿色产业升级。”

作为这道“经贸桥梁”的搭建者，上海美国商会会长郑艺已是连续三年率团访赣。“我们虽叫上海美国商会，但辐射长三角、覆盖全中国。”郑艺表示，“带企业来就是要务实。随着江西经济快速发展，我们开始更多地关注服务业和消费领域，希望在制造、市场、创新等各层面，为会员企业与江西搭建合作共赢的桥梁。”

“真没想到，短剧里的‘江城’原来是广丰。”剧情中江城宴会热闹非凡，评论区的广丰网友则忙着“认亲”。2025年是上饶市广丰区微短剧产业狂飙突进的一年，全年产量达405部，产值突破5亿元。

除了在剧中化身“江城”“A市”，现实中的广丰区也在竖屏时代过过山车一般的浪潮中，依靠微短剧的崛起而悄然发生变化。对于普通广丰人而言，竖屏微短剧正成为一项足以改变生活习惯的全新产业。

一变：老厂房 新场景

2025年2月19日，最早一批5部短剧同一天在上饶微短剧影视工厂开机，标志着广丰微短剧产业依托影视基地的集聚效应正式启航。一年后的今天，这片占地120余亩、由原广丰卷烟厂旧厂房改造而来的微短剧影视工厂，已能容纳40个短剧组、超2000名演职人员同时作业。

曾经的闲置厂房，在影视行业专业运营方的设计下焕然一新，成为全国单体最大的实景微短剧拍摄基地。曾经的“工业锈带”，如今已成为拥有四大主题区、79套大型场景、超360个细分场景的“超级片场”。

强有力的硬件吸引人，人性化的服务留住人。广丰区创新推出剧管家“六个一”服务品牌，整合一项扶持政策、一个服务专班、一本服务手册、一个线上平台、一个演员协会及一个便捷办事窗口，为剧组提供全生命周期一站式服务。

如何打通广丰区微短剧产业链各个环节，让这里成为剧组各方面都有选择余地的“性价比之王”？广丰区的做法是加大力度吸引专业人才，形成产业集群。今年1月19日，“光影新势能·丰聚创未来”——“丰光微影”微短剧产业大会举行。来自全国各地的行业主管部门代表、平台负责人、制作机构与产业链精英齐聚一堂。会上，“广丰编创村”正式揭牌，“江西文投微短剧产业合作示范中心”挂牌成立，三方战略合作签约完成，20家行业企业签约入驻。

如今，在上饶微短剧影视工厂，80%以上的场景无需转场，单剧拍摄周期可缩短一到两天，成本降低20%以上。截至目前，已累计接待剧组640余个、演职人员超3万人次。

二变：老市民 新身份

“解忧奶茶，一杯只卖9998！”一本正经说着浮夸的台词，即便是对于杨晓琴这种“老资历”特约演员来说，依然需要一些信念感。作为曾经的“横漂”，杨晓琴在长剧中跑过龙套，出演过综艺小剧场，两年的横店经历让她俨然成为影视行业的“内行”。

2025年，上饶微短剧影视工厂投入使用，杨晓琴选择回到家乡。“特约演员一天300元，台词多的价格更高，我周末就去基地拍戏，多少能赚一些外快。”像杨晓琴这样返乡的“横漂”只是少数，更多的是零基础的本地群演。基地群演负责人杨桦告诉记者：“广丰区演员协会注册人数目前有870人，大多数是有本职工作广丰市民。”

周明磊便是其中之一。“今天也是广丰人勇闯短剧圈的一天。”周明磊的片场记录短视频通常以这句话开场。经营着一家咖啡馆的周明磊与短剧结缘，源于影视基地发布的招募公告。形象好、胆子大、肯表现的咖啡主理人原本只是抱着玩玩的心态，在一个又一个角色的积累之后，周明磊逐渐从群演升级为特约演员。

与周明磊不同，袁伟东更像群演里的“候鸟”。主业养蜂的袁伟东工作有很强的季节性，忙时他经营着“甜蜜事业”，闲时便到基地磨炼演技。

广丰区演员协会通过系统培训帮助会员提升演技、适应拍摄流程，不定期在会员群中发布演出通告，学员可报名参加。越来越多怀揣表演梦想的普通人，从这里起步……

三变：老社区 新气象

“基地建好了，这片街区的人气也旺起来了。”上饶微短剧影视工厂内的美宜佳是第一批入驻的商铺，提起基地周边商业街区的变化，店长俞倩语气里满是欣慰，“基地投入使用前，周围冷冷清清的，附近餐馆很少，想换口味都困难。现在不同了，无论是用餐还是下午茶，应有尽有。”

一个个剧组的进驻带来了火热的消费。杨桦告诉记者：“一个剧组的演职人员和工作人员约50人，一般餐标是每人每天35元。”

人气旺则商业旺，何海英体会更深。“有了影视基地，我生意好太多了，很多演员下了戏会来我店里吃饭。”何海英的赣饭人家在上饶微短剧影视工厂投入使用前，便在基地外的街区扎下了根，她亲身经历了翻天覆地的变化。小到街边夫妻小店、特色家常馆子，大到全国连锁咖啡茶饮品牌。如今，影视基地周边街区餐饮业态丰富多元、遍地开花。

除了衣食住行，街区商铺的经营也在悄然转型升级。林钟雨的赤龙影视开在附近，承接制作、短片导演业务，“这个店面原先是做灯具生意的，盘下来后，我找设计师重新设计装修，希望走进来的人能一眼就体会到我们的专业。”影视公司、经纪公司、化妆师工作室、广告设计公司等……一批微短剧产业关联公司的纷纷落户，让昔日老旧的街区倍添文化色彩。

「新」与「老」的变奏曲

陈若薇