

2026江苏省城市足球联赛 特别报道

# 烟火大排档嗨翻足球夜

## “苏超”第二现场，沛县球迷千里同频助威

本报记者 李权 通讯员 曹昆仑

4月25日晚，2026江苏省城市足球联赛（苏超）第三轮焦点战打响，徐州队客场对阵南通队。沛县大屯街道延吉烧烤大排档灯火璀璨、烤串飘香，数百名徐州球迷齐聚“苏超”第二现场，与千里之外的赛场隔空呼应，热血呐喊与市井烟火相融，奏响一曲活力四射的城市体育欢歌。

傍晚时分，距离开赛还有两小时，这家经营20年的老牌烧烤店已人气高涨。作为沛县十大“苏超”赛事第二现场观赛点之一，店内LED高清大屏实时转播赛事，“为徐州队呐喊 为苏超喝彩”的横幅醒目亮眼，红蓝色应援旗遍布全场，浓厚的助威氛围扑面而来。“特意提前来占座，就想和球友们一起为徐州队加油！”本地球迷王磊早早和好友围坐一桌，特色烤串、冰爽啤酒摆满桌，观赛仪式感拉满。

临近19时，大排档内座无虚席，晚到球迷自觉加座，喧闹的人声、噼啪的炭火声交织，热闹氛围席卷全场。人群中，几位远道而来的外地客商格外引人注目，他们趁着考察投资项目的间隙，专程来到“苏超”第二现场感受足球魅力。“大屯营商环境贴心、发展氛围浓厚，这次来考察，没想到还能体验这么热闹的观赛活动。”安徽客商李先生一边品尝地道美食，一边赞叹不已。浙江客商张女士也与身边球迷热情互动，直言第二现场服务周到、氛围舒心，既能洽谈商机，又能看球品美食，实打实的优质投资环境，让大家对扎根大屯发展充满信心。客商们畅谈商机、齐声助威，成为现场一道别样风景。

19时40分比赛正式打响。大屏内球员奔跑拼抢、攻防交错，大屏外球迷全神贯注、心潮澎湃。每一次传球、突破与射门，都引来阵阵欢呼；“徐州加油”的呐喊声此起彼伏，应援棒挥舞不停，众人仿佛置身客场看台，与球队并肩作战。“和数百名球友一同观赛，这种热血沸腾的感觉太难忘了！”球迷李萌激动地说。

中场休息期间，趣味有奖竞猜互动将现场气氛推向高潮，球迷们踊跃



沛县大屯街道延吉烧烤大排档座无虚席。



中场休息期间，趣味有奖竞猜互动将现场气氛推向高潮。 通讯员 曹昆仑 摄

4月25日，在徐州队客场挑战南通队的比赛现场，46岁的范宏伟身穿徐州队战袍，与龙魂球迷会的伙伴并肩助威，嗓音沙哑却口号铿锵。对他而言，这场远征不仅仅是一场比赛，更是奔赴家乡情怀、找寻城市归属的旅程。

从1990年意大利世界杯初识足球，范宏伟的看球生涯已有36年。但他真正倾注全部热爱追随一支球队，是从2025年“苏超”元年才开始的。

“第一次现场为家乡球队助威，那种自豪感油然而生。”范宏伟回忆

道，自那时起，他便跟随龙魂球迷会，辗转全省为徐州队摇旗呐喊，风雨无阻。“为家乡球队呐喊，才是发自肺腑的热血。”范宏伟坦言，追随徐州队的日子，让他收获了强烈的归属感。

“苏超”带来的不仅是球场内的激情，更是全方位的社会关注。范宏伟参加了徐州报业传媒集团推出的“君

林”苏超一起嗨翻——徐报集团2026苏超徐州“开放麦”直播，开启了一段全新的体验。

如今，“周四抢票、周末观赛”成了范宏伟的日常。“苏超”不仅聚拢了资深球迷，更带动不少市民走近足球。徐州各行各业的人因足球结缘，从松散爱好者凝聚成有序的助威团体。

抢答，外地客商也积极参与，答对者收获烤串、冷面等美食奖励，现场欢声笑语不断，尽显邻里和睦、文明和谐的良好风貌。

大排档负责人表示，店铺能顺利打造官方观赛点，离不开街道的全力支持。依托街道优质的营商环境，店铺安心经营、升级服务，推出高性价比观赛套餐，让球迷们尽情享受足球与美食的双重快乐。

近年来，大屯街道党工委以党建为引领，持续优化营商环境、升级投资软环境，深化新时代文明实践，不断提升服务效能。此次“苏超”第二现场活动，既点燃了群众体育热情、激活了夜间消费潜力，又充分展现了大屯街道优化营商环境、提升文明实践水平的丰硕成果，让优质服务环境与市井烟火气双向奔赴，为街道高质量发展注入新活力。

## 不只是比赛，更是奔赴

李小麦

彭城新语

4月的阳光洒在睢宁县古皂路两旁，魏集镇徐庄村

的650亩西瓜大棚像银色的海浪般依次铺展。掀开棚膜，热乎乎的空气裹着清甜扑面而来。一个个圆滚滚的西瓜披着深绿条纹，有的“藏”在叶片下，有的“趴”在地上。黄色的“黄尚一号”西瓜格外扎眼，像一盏盏小灯笼散落在田垄间。

“这瓜甜度12.5，再过几天还要更高！”种植户闫磊轻拍一个西瓜，笑盈盈地说：“今天一早，安徽合肥的瓜商王中杰就拉走了4万斤，走车价一斤3块钱，每亩6000斤呢！”

魏集镇地处黄河故道两岸，素有“西瓜之乡”美誉。1993年，第一批瓜农在这片沙土地上埋下了种子。

故黄河冲积出的砂质土壤，透气性好、昼夜温差大，给了魏集西瓜“脆、甜”的特质。但魏集瓜农心里清楚，光靠老天爷赏饭吃，不够。30多年来，魏集西瓜一直站在市场“顶流”，靠的是不断的焕“新”——品种、技术、模式。

### 品种新 优中选优 跑在市场前沿

走进种植户喜爱的西瓜大棚，满眼金黄。今年，他把28亩地全换种了“黄尚一号”——这是南京农业大学科学研究院帮着挑的新品种。“去年种‘嘉年华五号’，今年种这个产量更高。第一茬4月10号就上市了，1斤卖到4块钱！”夏欢随手摘下一个瓜，手指一弹，“肚子眼越小越甜，你翻过来摸摸底下，有点凸起、沙沙的，就熟了。”

好味道不是一成不变的。魏集西瓜之所以能常年占据市场，秘诀就在于——始终跟着市场“潮流”走。

魏集镇农技中心高级农艺师郭延斌掰着手指数告诉记者：“从‘京欣’‘美都’‘嘉年华五号’，再到现在的‘黄尚一号’，魏集西瓜的品种更迭，从未停歇。老百姓和市场是最好裁判，这个新品种耐储运、不裂瓜，甜度还高。”

### 技术新 环环相扣 守住品质根基

西瓜技术的革新，从育苗到种植再到嫁接等，每一个环节的技术突破，推动了魏集西瓜产业向新而行。

徐州东轩农业服务有限公司是魏集镇最大的西瓜育苗企业，一年育苗三茬，占地30亩。“以前我是种瓜户，现在我变成了育苗户，今年我卖了500万株瓜苗。”负责人夏东方说。从种瓜到育苗，他的转变正是魏集镇西瓜产业向技术要效益、向链条要后劲的缩影。

夏东方的育苗技术从山东寿光引进。“苗好三成收，秧好一半功。种子消毒、基质配比、催芽温度、嫁接时机……每个环节都得盯死。”他介绍，一茬苗能供全县3000多亩地，从技术上保证了魏集西瓜的品质稳定。

魏集镇还定期请南京农业大学、国家西甜瓜产业技术体系淮安综合试验站的专家来指导，镇农技中心9名农技人员包挂到户，手把手教农户。“我们推广高温闷棚技术，闷棚15至20天，杀菌比打药还管用。”郭延斌说，“想保证品质，还必须轮作换地。”

魏集早熟西瓜的一重技术“法宝”是七层膜——三层大膜、三层小拱棚、一层地膜，让魏集早熟西瓜上市时间提前近1个月。

另一重技术“法宝”是“一棚两瓜”：早春种西瓜，采收前40至45天套种西瓜或甜瓜，同一大棚、同一生长期内实现两茬高效产出，让“一季一收”变为“一季双收”。“实行‘一棚两瓜’模式，两茬瓜无缝衔接、错峰上市，既分散了风险，又拉长了销售期。”郭延斌说。

### 模式新 集体领种 实现三方共赢

好品种、好技术，最终要落到富民增收上。

在魏集，西瓜产业不光富了瓜农，还蹚出了一条“集体领种、三方受益”的新路子。

今年，徐庄村书记桑沛龙和新书记徐海明，各自经营着20亩“试验田”。从育苗到授粉，老把式手把手教新人。“村集体领种，给瓜农提供技术指导，大家省心。高峰期用工40多人，村民们在家门口就能挣钱。”徐海明说。

魏集镇党委副书记王京城介绍，全镇已有十多个村（社区）两委领办种植西瓜，总面积约500亩。“村民干3个月西瓜帮工，每人至少能挣1万元；乔东社区领种50亩地，预计增加社区集体收入20余万元；瓜商也高兴，集体统一种植西瓜，品质稳当，货源稳定。”

全镇100多名“西瓜经纪人”，撑起了从田间到市场的“最后一公里”。“魏集早熟西瓜一上市，就迅速占领高端市场。”张庄村西瓜经纪人夏春栋表示，今年的瓜除了长三角之外，还卖到了京津冀。

2021年以来，魏集西瓜不仅连续3年拿了江苏省“好西（甜）瓜”金奖，还获得中国绿色食品发展中心绿色认证。

“下一步，我们将持续深化特色农业产业改革创新，不断优化种植模式，提升产品质量、做强特色品牌，推动魏集西瓜产业不断焕新。”王京城表示。

科技种瓜，做强「甜蜜」产业

本报记者 刘作霖 武佩剑 通讯员 贾甜甜 陈士洲



徐州城宠

[tiè]  
徐州城宠 就是我 饕仔



扫码关注抖音号



扫码关注小红书

广告