



全国和美乡村篮球大赛(村BA)在贵州台江揭幕

本报讯(农民日报·中国农网记者 程天赐 杨钰莹)6月20日晚,全国和美乡村篮球大赛(村BA)在贵州省黔东南州台江县台盘村揭幕。

本次大赛由农业农村部农村社会事业促进司、国家体育总局群众体育司指导,中

国农民体育协会联合中华全国体育总会群众体育部主办,中国篮球协会提供技术支持,旨在引导推动各地因地制宜开展富有农趣农味的乡村篮球比赛,展示新时代农民风采,展现乡村风貌,引领乡村风尚,营造全社会关心关注宜居宜业和美乡村建设的浓厚

氛围。

揭幕仪式上,贵州省黔东南州对阵黔东南州U10(十岁年龄段)进行热身赛;黔东南州农民篮球队对阵黄河流域九省(区)首届农民篮球队邀请赛冠军甘肃省临夏州农民篮球队进行友谊赛。台江县本地农民群众和来自全国各地

的观众逾万人现场观看,超过100家媒体通过网络直播。

本次大赛,各省市将以农民为主体组建参赛队伍,充分利用农闲时间和现有场地设施灵活组织办赛,经基层赛、大区赛和总决赛三个阶段于10月结束。

农味文化魅力挡不住

——村BA爆火现象观察

□□ 农民日报·中国农网记者 程天赐 杨钰莹

6月20日,广受瞩目的全国和美乡村篮球大赛(村BA)揭幕式在贵州省黔东南州台江县台盘村隆重举行。村民、球员代表与篮球明星、相关领导共同为大赛揭幕。现场劲爆的民族特色文艺表演后,友谊赛由黔东南州农民篮球队对阵甘肃省临夏州农民篮球队。比赛间歇,展示台盘农产品、美食、乡村啦啦队表演、苗语乐队演唱等活动,充分体现农民主体、乡土特色。

村BA,这项发源于台盘村“六月六”吃新节的村民篮球赛,因其火热的现场氛围和接地气的办赛风格火爆全网。相关部门敏锐发现这一基层文化创新的意义,因势利导在全国铺开,让全民健身活动多了一个有效的平台和抓手。村BA虽然姓“村”,但不能局限于一村一地,要推动它出村、出山,成为广大村民的村BA、各地农民的村BA、全国人民的村BA,让健康、文明、和美的理念与绿色、优质、生态的产品共同携手,风行天下。这不仅推动宜居宜业和美乡村建设的有力举措,也成为促使农文体旅深度融合发展的有效途径。

村BA“热”体现群众对体育文化事业的渴求

此次大赛把村BA升级为全国赛事,某种

意义上说,就是为农民自发自愿组织的一种自娱自乐的活动提供政策加持,使其更好地发挥品牌赛事的带动效应,促进全民健身开展。目前,村BA至少已在全国10省区开花。这说明,篮球运动在我国乡村有着广泛的群众基础,深受农民群众欢迎。

村BA爆火的不只是乡村篮球,还有多姿多彩的民族歌舞表演,独具“农”味特色的牛羊鱼果等优质生态农产品,人山人海的村民观众的现场互动,以及热情似火的全网网民的联动呼应。它已经不只是一个普通的篮球赛事,更体现了群众对体育文化事业的渴求和热情,成为一种爆款式、传奇式的群众文化现象。

请看乡亲们是如何为自己的运动员鼓劲的:“张桐不能得第一,满山梯田不同意”“拉个横幅告诉你,余辉球技扛扛滴”“黔东南球王李大洪,村BA球场霸王”……

这是6月上旬,快手村BA赛事在贵州安顺市西秀区大西桥镇小寨村进行,该村四处飘扬着印有乡亲们名字的横幅,朗朗上口的标语,成为最靓的“村弹幕”。村民用朴实且接地气的口号,为一场发韧于乡村田野间的篮球赛事村BA助威。该村群众集资建设了球场,邀请周边村寨球队开展友谊比赛,球员都是熟面孔,赢球能领走香肠、大

鹅、拖拉机。村BA成为当地村民之间、村寨之间维系乡情友情的桥梁纽带,也是村民展示风采的舞台。

新疆巴楚县夏马勒乡英吾斯塘村村民热发提·买海提说:“村BA让村民由看客变为主角。村BA篮球比赛,不仅让我们感受到篮球带来的激情和活力,更展现出我们新时代农民自信、团结、拼搏的精神面貌,我们团队里的几个小伙子还通过这次比赛有了很多球迷呢。相信通过村BA赛事,我们的乡村会变得越来越和美。”

当台盘村BA爆火一周后,以乡村篮球为主题的比赛广泛开展起来,其承载的不只是基层对篮球的喜爱,还有人们对体育改变乡村、体育让生活更美好的期待。

农趣农味才能让更多人向往乡村记住乡愁

乡村振兴,既要塑形,也要铸魂。大力发展农民体育,对于推进农民群众“强身健体、铸魂铸魄”,推动广大乡村“志智双扶、文体同行”,加强乡村人才振兴,促进乡村移风易俗,物质文明和精神文明共同繁荣,全面实现农业农村农民现代化等,都具有重要意义。

村BA源于农耕农趣农味,体现了以人民为中心的发展理念。乡村文化振兴需要培育

更多这样接地气的乡村体育品牌赛事,以文化振兴带动旅游等乡村产业兴旺。据悉,村BA举办期间,台江县旅游综合收入大幅提高,农产品、旅游、餐饮等消费成倍增长,台江县数据显示,3天2夜的村BA总决赛,该县共接待游客18.19万人次,实现旅游综合收入5516万元;黔东南旅游预订量同比增长140%。现在,台盘村的村BA已经蝶变成一种以篮球赛为主线的、原汁原味的“乡村嘉年华”。在当地,“助农带货直播”“最佳旅游打卡线路”等富有特色的线上线下文旅活动破壳而出,形成了以赛促健、以赛促文、以赛促旅、以赛促兴的良好局面。

农民体育属于群众体育范畴,在竞赛规则、场地要求,及参与性、趣味性、表演性、互动性、灵活性等方面,都应有所区别,并重新定义,才能探索出一条更适合乡村田园特点和农民群众需求的发展新路。

同时,应当顺应农时季节和传统习俗,协同带动民族文化、民间节庆、民俗活动等同步参与,增强群众性体育赛事对城乡游客的吸引力,促进当地产业发展和品牌建设。探索“休闲农业+农村体育”模式,促进农村体育产业与农业、旅游业、康养业等互融互进、协同发展。

释放乡村体育赛事的影响力,将带动更多人记住乡愁、关注乡村、热爱乡村,建设乡村,增进农村美、农业强、农民富。营造健康文明、昂扬向上、广泛参与的乡村体育文化,将为乡村文化振兴注入内生动力。

加强农民体育事业改革探索,推进繁荣发展,正当其时。

村BA首场友谊赛开赛

村BA揭幕式友谊赛,贵州黔东南州农民篮球队对阵甘肃临夏州农民篮球队,比赛紧张激烈,扣人心弦。

农民日报·中国农网记者 程天赐 摄



全国版村BA,如何打出农味

刘诗麟

伴随炎炎夏日一同“热”起来的,还有村BA。近日,农业农村部、体育总局发布通知,将组织开展全国和美乡村篮球大赛(村BA),大赛分基层赛、大区赛和总决赛三个阶段,总决赛将于村BA的诞生地——贵州省台江县举办。从发源于台江县一地的“土味”篮球赛,到全国范围内的乡村篮球赛,村BA在万众瞩目中迎来了“全国版”,再次成为全民话题热点。

回顾去年火爆全国的台江县村BA,村里建起来的球场、本地村民队员、苗族歌舞啦啦队……这个从乡村“土生土长”的体育赛事,其中许多办赛环节至今仍被大众津津乐道。去年以来,村超、村BA等许多乡村体育赛事受到关注,越来越多人被赛场上农民热爱体育的精气神所感染,看到了乡村体育发展的新面貌。但不可否认,还有不少农村地区的体育健身设施不足、赛事形式单一,不能满足农民的体育健身需求。此前印发的《关于推进“十四五”农民体育高质量发展的指导意见》提出,要广泛开展农民体育健身赛事活动,推动农村体育高质量发展。在此背景下,将村BA打造成全国赛,有利于在广大农村地区营造更热烈的体育健身氛围,推动农村体育发展再上一个台阶。

村BA的火,火在其群众性、基层性和农趣农味。在全国范围内办好村BA,各地在办赛过程中要把握好几个关键因素。

首先,要保持村BA的农民主体性。村BA是办在农村、为农民而办的比赛,这是保留村BA特色的根本。全国赛的竞赛规程提出,参赛球队所有球员要求来自同一乡镇且户口迁入一年以上,这就避免了地方办赛出现临时组队、找外援等行为,确保了参赛主体仍是以农民为主,所以,各地在筹备赛事中要对参赛队员资质严格把控,避免出现挤占农民队员名额的行为。村BA升级为全国赛也意味着在篮球运动中增加一定竞技性,但归根到底这是为农民而办的比赛,因此也要不失农民参赛的娱乐性和趣味性,既要让赛事在双方竞技中有看点,也要保留这项运动本身的包容度。在这方面,不妨多听听农民的心声,了解他们参赛观赛的需求,须知农民享受、喜欢才是最好的。

其次,要保留村BA的农趣农味。抛开体育赛事本身,村BA之独特,也在于其呈现出的乡土风貌。此前台江县发的奖品有能吃的鸭子、鲫鱼,有能用的土特产,“土味”颁奖方式主打的就是用地方韵味展示赛场风貌,无形中也给地方土特产增加了传播度。所以,村BA赛场已不仅是篮球运动场,也是地方风土人情、特色饮食的传播场域。放眼全国,一地有一地的风俗,各乡有各乡的传统,各地可以因地制宜,将地方乡村特色元素植入赛场当中。但要注意的是,办赛形式上不必贪大求洋,不能将之变成摊派性任务,给基层带来负担,量力而行,实用就好。

最后,要做好赛事内外的组织工作。一方面,要做好比赛现场的安全保障工作,让队员在安全有序中完赛,可以在借鉴台江县组织办赛经验的基础上,结合本地实际情况,在赛事规则、应急预案方面把功夫做实做细,防患于未然。另一方面,还要考虑到观赛群众,这里不仅有本地村民,还有来自全国各地的观众。要提前了解本地村民的观赛需求,协调好观赛席位,必要时还可以对比赛进行直播,让场外观众也能大饱眼福。还要看到,出了球场,远道而来的观众也是游客,会对当地旅游消费等业态有所需求,因此地方也有必要把这些多想一步、把服务多做一层,挖掘出村BA更多元的价值。

台江县村BA叫好又叫座为我们提供了一个乡村体育和乡村文化发展的成功范例。我国地大物博,广大农村地区不乏各具特色的体育运动项目,有擅长打篮球的,也有爱好踢足球的、会打乒乓球的,除了球类运动,还有地方在龙舟赛等传统体育项目上深耕多年,有些少数民族乡村还有不少民族特色的优势项目。各地在积极参与村BA的同时,也可以变被动为主动,结合本地农民爱好和需求,发展富有地域特色的涉农运动项目,让更多活跃在地方的乡村体育运动走向公众视野,展现独具特色的乡村魅力。

(上接第一版)这么大的投入力度,靠村里自己根本做不到,我们赶上了黄花产业发展的好时候!瓜园村农民的人均收入一年上一个台阶,从2016年的2400元增长到2022年的1.28万元。”李成感慨道。

“农民的确确实挣到钱了,过去这一亩地一年下来也没多少收入,如今农民有土地流转、合作社打工、分红至少三块收入,单是采摘季的40天下来,一家就能有5000到1万元的收入。种上一亩黄花,农民就脱贫了。黄花产业稳定发展,农民就能持续获得稳定收益。”在西坪镇党委书记张丽霞看来,看得见变化非常喜人,然而一路走来,也绝非想象中那么容易。“产业发展初期,我们也是踩着石头过河。前年收获季遇上了蓟马虫害爆发,去年正是黄花出花关键期遇上了干旱,前期功课都做好了,还是没有达到预期产量目标。好在这两年价格好,收益还是有保障。”

这一路就像闯关一样,遇到啥问题,解决啥问题。“虫害发生后,农业部门紧急找来专家,连夜从外地调来安全降解的农药,把虫害降到最低。”云州区黄花产业发展服务中心主任张一鑫说,“之后,我们聘请了9位农技专家,每个乡镇配备一位专家,原来的农技员队伍重新划分片区,责任到人。每年在关键农时,由政府购买社会化服务进行防治。”

“水利设施这些年一直在完善。打机井,建灌溉、滴灌设施,今年政府投资把桑干河水引到防冲河里,可以实现地表水灌溉。遇上干旱天也不发愁。”张丽霞说,“问题都解决了,眼下就盼着七月黄花丰收。”

即便前几年遇有灾害,农民的收益也有黄花政策性保险兜底。“从2017年起,黄花就有了种植险和价格险两种保险,种植险保费175元一亩,各级补贴140元,

农民只需要交35元,价格险保费280元一亩,各级补贴168元,农民自己交112元。”张一鑫说,“只要干菜价格低于一斤18元,价格险就可以赔付。前几年的旱灾、虫灾、雹灾,农民每亩都能得到几百到上千元的赔付。”

一条有活力的链条——每个环节都能分享红利

如果说大同黄花产业的大踏步跨越靠的是政策打底,那么充分运用市场规律,让产业链上的每个环节都能分享到产业红利,则是黄花产业迸发出无限活力的源泉。

“合作经营、规模种植是基础,有了规模才有了标准化、绿色有机生产的可能,也为产业下游的精深加工品、高品质原料溯源提供了支撑。在此基础上,这几年一个显著变化就是黄花销售模式之变。”大同市黄花产业发展服务中心主任安一平多年来深耕黄花产业,对这种变化有着敏锐的洞悉,“过去大同黄花销售以批发市场为主,到8月份就卖完了,现在除了烘干、晾晒的干黄花,还有冰鲜、冻干黄花,以及丰富多样的黄花产品,产业链延长了,价值提升了,还创造了更多就业机会。”

在习近平总书记考察过的坊城新村,一个现代化的黄花产业园已经建起来了,云州区最大的黄花生产加工企业大同三利集团农业有限公司就驻扎在这里。“我是从黄花经纪人到合作社,再到创办农业企业,一步步做大。”三利公司董事长庞乃东上世纪90年代时白手起家,凭着敢闯敢干、不怕吃苦的劲头,跑遍了全国所有省区,一点点把大同黄花等土特产的市场打开,“企业要做的是单个农户、合作社做

不到的事情,这样产业链才能一步步壮大起来。”

黄花生长需要雨水,而采摘下来需要晾晒,又怕雨水,一旦晾晒时节遇上雨,黄花只能低价卖。十年前,在三利公司的车间里,庞乃东和技术人员反复调试烘干设备温度时长,最早成功引入了黄花烘干机。如今,烘干技术已经十分成熟,为了解决大规模采收时的烘干问题,政府出资为每个合作社配备了烘干机。像三利公司这样的农业龙头企业重点则转向黄花产品的开发、销售上。

“沃尔玛、盒马鲜生这样的大型连锁超市,进驻产品需要做到常年稳定供应,对产品品质和产量的要求都很高,全靠农户或合作社很难达到要求,农业企业可以做到。我们把绿色有机黄花基地的高品质黄花收购来,进行加工包装,卖到大型商超,每年黄花的销售额有5000万元。”庞乃东说。

“作为国有企业,我们一方面承担着帮农民兜底收购的责任,比如2019年黄花收获季遇上雨,我们把附近几个乡镇的黄花都以保底价收上来了。”黄花加工企业宜民公司总经理王利宏说,“另一方面,企业要盈利,就必须对准市场,做差异化特色产品。”在宜民公司的厂区内,一条预制菜加工生产车间已经投产运营,黄花水饺、黄花包子、黄花饼等黄花预制菜品都已经投产上市。“企业一头连着黄花种植基地,一头连着市民餐桌,预制菜生产实现了从田间到餐桌的直供,既提升了效益,也解决了黄花销售问题。预制菜投产第一年就实现了3000万元销售额,为大同市企事业单位食堂、学生食堂、养老院等供餐。”王利宏说。

从种植端的农民、合作社到加工销售端的农业企业,每个环节各司其职,各得其利又相互影响,种

植端的标准化提升为下游加工销售提供了有力支撑,销售市场的打开又反过来稳定了种植端的收益,产业链各个环节形成了互相促进的良性循环。与此同时,大同黄花产业协会和产业发展联盟成立了,组织企业、合作社抱团发展。大同市与山西农业大学合作共建了大同黄花产业发展研究院,为黄花产业发展全面提供科技支撑。

一种看得见的希望——乡村人气在慢慢攀升

进入采摘季,黄花必须在每天夜里采摘完成,否则白天黄花开了花就不能卖了。“夜里露水下,我穿上长衣长裤,带点干粮和水,头上戴一顶照明帽,就下地摘黄花了。从半夜12点一直干到第二天早晨9点,中间累了困了就到地头坐会。”瓜园村村民吕红因为要挣钱给老伴治病,干起活来十分卖力,“第二天一早把当天采摘的黄花称重结算,一斤1.2元,手快的一天能有两三百块钱的收入。去年40天的采摘季下来,我挣了8000多块钱!”

“农民拿到现钱就要消费,以前村里的猪肉卖不出去,如今一天一整猪都不够卖,村里卖熟食的、卖水果的都多起来了,好不热闹。”李成说,“过去村民的主要交通工具是毛驴,这几年农民挣了钱都买上了三轮车,全村只剩下两头毛驴,村里即将消失的驴正是农民生活之变的生动写照。”

坊村原本是一个籍籍无名的小村子,7年前,政府部门通过招商引资,在原来废旧大棚的基础上修建了一个以黄花为主题的农文旅融合项目——忘忧农场。“农场以黄花产业为核心,一产与高校合作

建立了黄花种质资源库,二产与台湾生物科技企业合作研发了黄花面膜、黄花益生菌等系列产品,建起了一个前店后厂的黄花系列产品加工厂,三产以黄花的“母亲节”文化内涵为主题开展教育研学、亲子休闲游活动。”忘忧农场负责人段亚萍说,“如今,村里从无人问津到游人如织,从一无所有到繁花似锦,我们的农场就是乡村振兴的种子。”

段亚萍原本是一名教师,7年前来到忘忧农场创业,从无到有,一点点把农场建起来,如今的忘忧农场不仅有十几种亲子教育、游玩项目,还有冒险乐园、住宿营地、劳动教育基地等,周一到周五接待研学的学生,周末接待休闲游的游客。人气聚拢来,人才也引进来。“农场的管理团队是个年轻的团队,团队中还有几名博士生、硕士生,能把这些高学历人才留住,乡村的未来可期。”段亚萍说。

“现在农村种地的人少了,且以老年人为主,因此走合作经营的路子是必然趋势。而产业发展起来后,也在吸引着一批年轻人回乡创业。”安一平说,“过去很多外地经纪人来收购我们的黄花,这几年在下榆涧村悄然形成了一支有几十人的年轻经纪人队伍,他们头脑灵活、能力强,既懂黄花种植,又熟悉市场,是黄花产业发展的生力军。”

庞乃东的儿子庞尔舜毕业后最初留在了重庆工作,“年轻人还是喜欢在大城市,但这几年看着家乡的黄花产业发展越来越好,政策和机遇都很难得,我还是决定回来试一试。”庞尔舜说。他返乡的几年时间,负责开拓了公司的电商销售渠道,如今已经有了一支几十人的电商销售队伍,都是年轻人,黄花等特色农产品在抖音、淘宝等电商渠道的年销售额达到上千万元。