

最近，一场关于草莓大棚的“按揭农业”认筹会，在山东省邹城市中心店镇大元村委会大院里进行。“30%的首付，才2点多的利率，咱普通老百姓花小钱也能种上高标准草莓大棚。”认筹一开始，村民李洪振第一个掏出10万元报名认筹了两个大棚。

村里的认筹会源于今年4月市里推广的“按揭农业”模式。当地按照“企业融资+建设基地+提供技术服务，由合作社和农户‘按揭’经营，最后通过企业回购销售农产品实现利益再分配”的运作模式，有效破解了农民参与现代高效农业的融资瓶颈。

李洪振家日子过得一般，能掏出10万元认筹大棚，是因为

算清了“按揭农业”这笔账。一个投资15万元的高标准大棚，他首付4.5万元就能使用，按10年的还款期限算，每年的利息只有1000多元。按较低的亩产6000斤、均价15元/斤计算，一个占地1亩多的大棚年纯收入可达七八万元，他一年就能挣回一半的成本。

“‘按揭农业’就像按揭买房，农户相当于按揭购房者，投资企业好比房地产开发商，农业项目相当于房子，合作社可以理解为物业，‘企业+示范基地+合作社+农户’模式使企业与农户结成利益共同体，促进农业高质高效发展。”邹城市农业农村局副局长邱涛介绍说。

王浩奇 张昆

来源：大众网

安徽
旌德

“村花”的电商路

“我不仅帮乡亲们‘买买买’，还帮他们‘卖卖卖’，让更多人知道我们这里的特产。”今年36岁的崔云，是安徽省宣城市旌德县庙首镇东山村人。因精通网购会买好货，能为大家省钱，成为远近闻名的乡村“买手”，乡亲们因此送她一个“村花”的绰号。

“2014年开始，我就帮助村里的孤寡老人、贫困户、五保户买东西。”崔云说，“平时利用空闲时间，给他们送货上门。有些老人看不懂说明书，我就手把手教他们使用。”渐渐地，她的绰号“村花”有了新

的延伸，那就是帮村民“花”心思卖货，利用互联网平台推广家乡农产品，通过直播带货。

东山村盛产菊花、山芋干、葛根片，这些都是好东西，得想办法卖出去。崔云下到田间地头帮乡亲们卖货。村里的芦笋滞销，她在近50℃高温的大棚里直播；为了展示茶农的采茶过程，她冒雨在茶园里拍摄视频……

在旌德县农业农村水利局的的支持下，崔云盖起200多平方米的二层“电商工作”小楼，打造出一个直播间，专门用来直播卖货。从此，东山村各种新鲜的土特产通过她的直播间卖到了全国各地。

2020年5月，崔云和3位朋友合伙注册公司，成立了直播团队“村花联盟”。近年来，崔云共为旌德县庙首镇133户贫困户、422位村民解决了农产品销售难题。

温 沁

来源：新华网

