湖州空气检测 湖州空气检测治理招标

今天给各位分享湖州空气检测的知识，其中也会对湖州空气检测治理招标进行解释，如果能碰巧解决你现在面临的问题，别忘了关注本站，现在开始吧！

目前全国各省市县都在推进乡村振兴战略实施，振兴乡村按照“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”**湖州空气检测**的总要求，要实现乡村的产业振兴、文化振兴、人才振兴、生态振兴、组织振兴。

其中产业振兴是极其重要一环，通过发展产业才能带动农村的经济发展，吸引人才聚集和资源聚集，解决农民就业实现共同富裕，最终实现“三产融合”，才能使得农业成为有奔头的产业，农民成为有体面的职业，农村成为安居乐业的美好家园。

经过梳理目前国内外乡村振兴中产业发展较好的经典案例，我们总结出乡村产业振兴的三大类型，九种模式，十一个案例，供大家参考借鉴。

开发类型

01村集体带动模式

案例：袁家村

地理坐标：陕西省咸阳市礼泉县烟霞镇北部，位于举世闻名的唐太宗李世民昭陵九嵕山下，距离西安 60 公里，约 1 小时车程。

村庄规模 ：袁家村共有 62 户，286 人，土地面积 660 亩，发展到今天已经吸引外部 3000 人来到这里。

开发主体 ：村集体和村民共同组织村集体开发经营公司作为袁家村的主体，同时成立自有的村庄管理公司和多种行业协会。

开发理念 ：回顾和总结袁家村的创业历程、发展思路和基本经验，概括起来主要有以下几点：以支部为核心，以村民为主体**湖州空气检测**；以创新谋发展，以共享促和谐；以乡村旅游为突破口，打造农民创业平台；以组建合作社为切入点，实现三变；以三产带二产促一产，实现三产融合发展；调节收入分配，实现共同富裕；注重精神文明，加强思想教育；弘扬优良传统，淳厚乡风民俗。

获得荣誉 ：2017 年袁家村接待游客量超过 500 万人次，总收入超过 3.8 亿元，村民年人均纯收入超过 10 万元。先后获得国家 4A 级旅游景区、中国十大美丽乡村、全国乡村旅游示范村、中国十佳小康村、中国最有魅力休闲乡村、国家特色景观旅游名村、全国一村一品示范村、中国乡村旅游创客示范基地等称誉，昔日的“空心村”已经成为今日的“关中民俗第一村”。

产业规划： 袁家村在产业方面可以总结为“一个品牌，两个产业”：一个品牌是指“袁家村”品牌，“袁家村”的品牌价值估值已经超过 20 亿元，并且仍然在快速的增值中。“袁家村”的品牌，可以形象地解读为“袁汁袁味的精神原乡”，是以农业、农村和农民为内涵的“农”字号品牌，其产业与三农紧密相连、息息相关。郭占武提出的袁家村品牌 +创新团队 + 资本 + 互联网的新思路、新模式将为袁家村的发展提供更为广阔的空间和前景。

两个产业，一是指以传统民俗和创意文化为核心的个性化、高端化和系列化文化产品产业。二是指以特色农副和健康餐饮为核心的农副产品的种养殖、加工包装和销售产业。

经过多年发展，袁家村从乡村旅游起步，市场规模和经济效益不断提升，品牌价值更为凸显，第三产业强大直接带动第二产业的发展；由传统手工作坊到现代加工工厂再到连锁加工企业，第二产业围绕第三产业布局；第二产业的发展不断扩大对优质农副产品的需求，拉动第一产业规模不断扩大。袁家村真正构建起由三产带二产促一产，三产融合发展的良性循环体系。

运作模式 ：袁家村党支部书记、袁家村关中印象体验地创始人和设计者郭占武将袁家村的成功归结于“村干部带领村民共同致富的典型”，其模式可以归结为“以村集体领导为核心，村集体平台为载体，构建产业共融、产权共有、村民共治、发展共享的村庄集体经济”发展模式。

（1）以村集体领导为核心，以村民为主体

组建**湖州空气检测**了以村两委为核心的村集体领导队伍。袁家村在发展之初村集体就明确提出自主发展的路径，坚持村民的主体地位，树立村民的主人翁意识，让村民当家做主，自主发展、自我发展。不管外界的诱惑和压力有多大，袁家村都不拿村民的自主权和控制权做交易，坚持农民主体地位不动摇，确保全体村民的根本利益和长远利益。

（2）以村庄集体平台为载体，组建股份合作制集体经济组织

为了盘活集体和群众闲置资产，把散、弱农户个体利益与集体利益紧密结合，实施村集体内部无物不股、无人不股、无事不股。将集体资产进行股份制改造，集体保留 38%，其余 62% 量化到户，参与社区集体经济组织成员都可以持股。对于旅游公司、合作社、商铺、农家乐等经营性主体，可以自主选择入股的店铺，互相持有股份，入股的范围不仅是本社区居民，还包括袁家村社区的经营户。在合作社入股过程中，遵循全民参与、入股自愿、照顾小户、限制大户的原则。以产权同享为核心，所有入股农民与集体经济组织共进退、同发展，极大促进了生产要素的自由流动，实现了村集体与农户个体的均衡发展。

在管理上，由村委会牵头，组建管理公司和协会，包括农家乐协会、小吃街协会、酒吧街协会，协会成员由商户们自己推选，为协会提供义务服务，构建了自我治理的发展模式。

（3）实施产业融合，不断提档升级

不走传统“由一产向二产和三产拓展”的思路，探索出“由三产带二产促一产，并立足品牌溢价的多维度产业共融”的发展路径。从发展民俗旅游开始，袁家村的第一步确定了推动第三产业的快速发展，第三产业拉动手工作坊兴盛，形成了“前店后厂”和加工企业，企业不断转型升级拉动第二产业发展壮大，进而提升对优质农副产品的需求，推动了第一产业规模的不断扩大，“三产带二产促一产”的三产融合发展格局形成，构建了一个相容共生、互补兼顾、层次递进的村集体经济可持续发展的闭环产业链和成熟商业模式。目前，袁家村共有农副产品加工企业 10 个，旅游服务企业 6 个，建成菜籽、玉米、大豆、红薯等优质农产品基地 14 个。还大力推动农副产品的线上线下销售，培育发展新动能和后劲。

（4）推进产权共有，推进三股改革

袁家村股权结构由基本股、交叉股、调节股三部分构成。①基本股，将集体资产进行股份制改造，集体保留 38%，剩下 62% 分配到户，每户平均 20 万元，每股年分红 4 万元，只有本村集体经济组织成员才能持有，缺资金的农户以土地每亩地折价 4 万元入股。②交叉股，集体旅游公司、村民合作社、商铺、农家乐相互持有股份，交叉持股 460 家商铺，可自主选择入股店铺。③调节股，全民参与、入股自愿，钱少先入、钱多少入，照顾小户、限制大户。实现了所有权、经营权、收益权的高度统一，全民参与、入股自愿，**湖州空气检测**你中有我，我中有你，形成了利益共同体。通过调节收入分配和再分配，避免两极分化，实现利益均衡。袁家村农民人均纯收入中入股分红、房屋出租等财产性收入占 40.1%。

案例：北郎中村

地理坐标： 位于 北京顺义区赵全营镇北郎中村

村庄规模：镇域规划中心村，全村共816户，土地面积4500亩。

开发主体：北京市北郎中农工贸集团以村集体资产为基础、村民投资为主体、吸纳社会优质资产为有益补充的集体股份制形式的资本结构。

开发理念：围绕“美丽乡村建设和打造都市型现代农业升级版”的发展目标，从“发展绿色经济、营造绿色环境、奉献绿色产品、共享绿色生活”的发展理念出发，确定“生产、生态、生活、示范”四位一体发展定位，以食用农产品加工与物流配送、中高档花卉、籽种农业和观光休农业为主的产业结构，实现了一、二、三产有机融合，并带动周边农户增收致富。

获得荣誉： 全国先进基层党组织、全国文明村、全国创建文明村镇工作先进村镇、全国造林绿化千佳村、全国绿色小康村、全国科普惠农兴村先进单位、国家级生态村、全国生态文化村等荣誉称号，并自2003 年以来多次被评为北京市农业产业化重点龙头企业。

产业发展：相继建成了年加工25万吨的面粉厂、年屠宰商品猪100万头的肉联厂、年加工1000万穗的彩色糯玉米的食品厂等农产品加工企业和年配送各类食用农产品15万吨规模的配送中心。建成了拥有智能化温室20万平方米，以时令花卉为基础，中高档花 卉为特色、绿化工程为主导的花木中心和集菊花种质资源保存、品种繁育、生产加工、观光旅游、科普教育、菊花品种展示、弘扬菊花文化为一体的“北京市花—菊花文化产业园”。

运作模式：

（1）落实“疏解整治促提升”

北郎中村全面推进全村都市型现代农业转型升级，将种猪场疏解至内蒙古敖汉旗，将屠宰场疏解至河北省张家口市万全县，腾出土地引入新型业态，为北京奔驰配套建设集租房，大力发展新型服务业。

（2）持续完善农业生产体系

北郎中村大力发展以花卉、蔬菜为主的籽种产业。重点发展蝴蝶兰种苗、鲜切菊、蔬菜种苗以及蔬菜基地建设；发展集产业化、信息化、标准化、品牌化于一体的特色优质农产品生产示范基地。改造、提升、完善现有农产品加工企业，确保农产品绿色有效供给能力全面提升，加快以电子商务为龙头的农产品流通体系建设。

（3）发展观光休闲农业

以生态农业为基础，以农业文化为核心，以传承郎中文化为特色，以健康养生为主要内容，实现观光休闲农业与现有产业、美丽乡村建设相融合。北郎中村已建成中草药园、花木中心、森林氧吧、农耕园等供游客参观体验的园区，开展的科普教育、休闲观光、名优花卉展览、文化传播等活动，每年都吸引大批游客。中草药园里种植有上百种中草药，游客参观学习之余，还可以购买中草药盆栽等衍生品，体验耕种、手工研制草药等活动。

（4）大力发展现代服务业

北郎中创业创新基地建设，继续完善已有别墅区和商住写字楼等配套设施建设；别墅区引进高端资源；商住写字楼已成为中小企业创业创新平台，引入企业近百家；对加工园的企业进行腾笼换鸟，加快产业升级；做好土地调整规划，为镇域核心区引进优质项目进行配套服务。

02村集体+社会资本共同撬动模式

案例：泰山村

地理坐标：位于郑州市南大学城龙湖镇境内，距郑州 16 公里，距新郑国际机场 20 公里。

村庄规模：占地面积 5000 亩，辖 9 个自然村，7 个村民组，现有人口 1500 余人。

开发主体：泰山村村委会开发主体成立村集体开发组织，引入了千稼集项目共同打造。

开发理念：结合黄帝文化底蕴深厚的优势，以“林业立村、生态富村、旅游活村、文化强村”思路发展乡村特色旅游。2007 年，在外经商多年的乔宗旺回村担任村党支部书记，他带领村民不等不靠，利用紧靠郑州市区的区位优势和黄帝文化的品牌优势，按照“一村一品、一村一景、一村一产业”方案打造泰山村特色旅游村。

获得荣誉：泰山村先后荣获“全国一村一品示范村”“中国乡村旅游模范村”“全国生态文化村”“河南省最美乡村”“河南省文明村”“河南省生态村”“河南省特色旅游村”等诸多荣誉称号。

产业规划：

（1）引进国内知名文旅品牌千稼集，通过文旅产业引爆村庄

引进农业公司与泰山村合作，建设了千稼集景区，按照“原味乡村”“民国风情”“激情岁月”三大主题，布局农耕文化演艺、民俗特色小吃、民间演艺表演、休闲游乐体验、主题情景客栈、绿色有机农场六大产品业态，布局地方名小吃、农副产品、茶馆戏台、文创产品、主题客栈、民俗演出、情景演艺、历史店铺、儿童娱乐、竞技游戏和创意农场采摘园等对多元主题业态，供游客体验浓郁深厚的中原民俗历史文化和乡土乡情。

（2）合作经营打造万亩高效农业产业园，夯实产业基础

农业公司与当地农民采用合作经营的方式打造万亩农场，通过集中耕作，精细化管理，生产绿色有机杂粮蔬菜。实现统一配给，从源头上保证食品的安全和质量，游客还享受纯天然农土特产和土法加工食品，充分享受好看、好吃、好玩、好游、好住、好购、好心情的“七好”快乐体验之旅。

（3）发展新型养老产业，打造新型乡村养老典范

2016 年，泰山村与上海和佑养老集团举行合作协议签约仪式，双方计划在泰山村联手打造新型乡村养老典范，建设可安置 5000 名老人的乡村养老项目，打造“城市老人到乡村寄家养老”特色示范村。“乡村寄家养老”模式让城市老人到近郊寄家养老，既有家的感觉，也能呼吸新鲜空气、品尝有机食品，以及享受护工细心的照料和社区医养服务中心的健康管理。

（4）发展培训产业，建立农村党员干部学习教育培训基地

泰山村每年承接各项培训 20 多万人次，泰山村有大中小会议室 8 个，其中一号会议室可以容纳 550 人；可接待 2000 人同时就餐，可容纳 1000 人入住。有高空培训装置2 座，高空攀岩墙 1 座，地面培训设施如逃生墙、背摔台、电网等多处。泰山村先后被郑州市教育局指定为郑州市中小学校外活动教育基地，被郑州市人民政府明确为青少年社会实践基地，被郑州大学、河南民生学院等大专院校明确为大学生社会实践基地，被新郑市人民政府指定为新郑市党员干部学习教育培训基地。

运作模式

（1）独创千稼集与泰山村村民合作的经营模式

公司对外招商，免租金、免装修、免流动资金、免物业费、免管理费、免营销费，为商户提供统一采购的食材，收入扣除食材的成本后双方五五分成，商户承担自己的人力、水电气成本，公司承担人力和推广费用。

公司建立有自己的配送中心，商户成立了商户委员会，对中心的采购、配送进行监督，经营风险由公司承担。在这里经营的商户一店一品，不重复，避免恶性竞争。

（2）泰山村走出了一条中国农村振兴的道路

泰山村没有完全依靠政府帮助，自力更生走出了一条中国农村振兴的道路。每个自然村的文化内涵、品位都不一样，只有深挖文化和生态，通过优良的生态和优质的服务，把文化和生态优势转化为生产力，把乡村文化以及青山和绿水变成经济和社会效益，才能探索出独具特色的可持续发展道路。

03外部资金撬动模式

案例：竹泉村

地理坐标：位于山东省临沂市沂南县北部，距县城 12 公里，距离临沂市区约 65 公里，约 1.5小时车程。

村庄规模：村庄占地面积 1800 亩，包括竹泉村景区、红石寨景区、桃花峪溶洞景区和原始森林景区等。

开发主体：2007 年，青岛龙腾集团确定独资开发竹泉村，并决定投资 1.56 亿元进行整体打造。

开发理念：竹泉村在开发之初，秉承“先保护、后开发”的原则，确定了建设新村，腾空古村的“一古一新”理念：古是指最大限度保留古村原有风貌系统，打造旅游接待服务吸引核；新是指按照乡村振兴的标准并结合居民现代生活需求建设新村，安置村民。

竹泉村以沂蒙古村生态环境和民俗系统为资源优势和文化特色，打造沂蒙特色显著、泉乡个性凸显、竹乡景观诱人、农家风情留人的，融体验、度假、休闲和观光功能于一体的沂蒙山乡综合性旅居目的地。

获得荣誉：竹泉村于 2009 年被山东省旅游局命名为逍遥游示范点、自驾游示范点；2010 年被评为国家 4A 级旅游景区，2014 年，被农业部、住建部、原国家旅游局联合授予“中国十大最美乡村”的荣誉称号。2016 年，被住房和城乡建设部等部门列入第四批中国传统村落名录公示名单。

产业规划

（1）发展乡村生态旅游业，引爆村庄发展

利用村庄世外桃源般美景和独特沂蒙乡村文化，开发具有沂蒙特色的乡村休闲旅游业。按照乡村文化旅游目的地的要求，提升自然休闲内涵，开发生态旅游业态，引导传统农耕逐步向农业观光、农事体验、农居度假等附加值高的乡村旅游发展。

（2）培育特色文化村，梳理村庄品牌

编制古村落保护开发规划，强化村庄保护。在充分挖掘和保护古村落民居、古树名木和民俗文化等的基础上，美化村庄人居环境，将历史文化底蕴转变为具备生活体验内容的特色文化村。挖掘沂蒙传统农耕文化、山水文化、人居文化中的生态思想，打造成为弘扬农村生态文化的重要基地。

（3）发挥更大的社会效益，进一步带动当地经济发展

深入推进标准化创建，发挥示范带动作用。充分利用各类营销宣传渠道，推动生态文明建设，为当地村民开拓新的收入增长点，助推地方经济发展。

运作模式

（1）实施政府指导、市场运作与村民自主有机结合的整体运作模式

青岛龙腾集团作为竹泉村投资开发的主体，决定了由市场主导的首要原则，开发、经营和管理均采取市场化运作。县、镇两级政府分别成立旅游开发建设指挥部，选派专人专岗，出台扶持政策，协调处理关系，解决制约因素。

（2）规划先行，统筹兼顾景区的开发建设

秉承“保护性开发”的原则，高起点规划，将生态保护和地方历史文化内涵的发掘作为规划的重点，坚持在传承中发扬、在保护中开发。通过有效的开发，形成新旧两个竹泉村，景观相互映衬，功能互为补充，形成互利共赢的局面。

（3）因地制宜，打造发展新模式

利用竹林、泉水、古村落的资源优势，以古村生态和沂蒙民俗为文化特色，大力开发乡村休闲旅游业态。推进“一古一新”两个竹泉协调发展，古村保留原有风貌，打造成为旅游接待休闲产业聚集地，新村按照现代新生活标准，为村民提供宽敞舒适的居住环境。村民利用宅院，发挥专长，围绕“古村”开展旅游生意。两村和谐发展，村民安居乐业。这种超前的规划理念、新颖的产品设计，多赢的开发方式被誉为“竹泉模式”。

（4）以人为本，生产、生活、生态和谐发展

一是居住环境得到改善。新村按照高标准的规划设计，对生活用电、自来水、路灯架设、路面硬化、水冲厕所、沼气等设施进行统一的配套建设，并栽植绿化树木，形成规划整齐、环境整洁、配套完善的生态宜居村落。

二是生态环境得到保护。确定控制区域，对控制区内地下水开采、矿产资源利用、植被保护等进行严格管理。在景区的精心管理下，村内竹林面积逐步扩大，品种逐年增多，原有的臭水沟变成绿柳垂阴、鱼虾戏水的景观河道。

三是村民的文明程度得到了极大提高。游客的增多带来了更多的信息，改变了村民的观念。城市游客的增多，使村民剩余而零星的农副产品成为商品，不仅增强了村民的商品意识，更增强了村民根据社会需求生产商品的意识。

四是劳动就业得到改善提高。景区开发建设，对规划区内的农民土地采取了租赁政策，村民有了旱涝保收的土地收入，同时景区建设和管理需要大量的劳动力和辅助劳力，又有一大部分村民有了新的经济来源。旅游区的经营，又带动了周边特别是竹泉新村的第三产业，如零售商业、餐饮业、“农家乐”服务业等。

（5）管理规范，公共服务体系完善

竹泉村安全管理制度、环境卫生等各项制度健全，并设有应急预案，通过几年的完善，已逐渐形成一套具有普遍性和标准化的制度体系。有标准的游客服务中心和医疗救护点，能集中处理垃圾，所有污水经处理达标后才排放，形成了整洁、完善的环境基础设施。

（6）保障项目投入，推进建设制度

公司按照涵盖农村基础设施建设标准体系、环境提升标准体系、服务保障标准体系、产业经营标准体系和公共服务标准体系的美丽乡村标准体系，每年安排专项资金投入美丽乡村建设，同时，努力争取各种渠道的政策资金，为美丽乡村的开发建设提供资金保障，力求打造生态旅游精品。

（7）积极参与旅游标准化示范企业创建，提供项目支撑

2015 年，景区所在的沂南县被原国家旅游局列为旅游标准化试点县，竹泉村被列为第一批试点单位，各项标准建设正在不断提升和完善，旅游环境得到进一步优化，服务质量进一步提升，为生态文明（美丽）乡村标准化示范区建设提供了有力的支撑。

产业类型

01精品民宿

案例：乌村

地理坐标：位于浙江省嘉兴市桐乡市乌镇国家 5A 级景区，距乌镇西栅 500 米，紧靠京杭大运河，总面积 450 亩。

村庄规模：村庄占地总面积 450 亩，原有 60 多户人家，300 多名村民。

开发主体：乌村由以陈向宏为首的古镇联盟景区咨询公司规划、设计和管理，乌镇旅游股份有限公司进行投资管理。

开发理念：借鉴了 Club Med 的“一价全包”国际度假理念，按照“体验式的精品农庄”定位进行开发，强调在对乡村原有肌理进行系统保护的基础上，营造具有典型江南水乡农耕文化传统生活氛围、适应现代人休闲度假的“乌托邦”。围绕江南农耕村特点，导入酒店、餐饮、娱乐、休闲、亲子、农耕活动等配套服务设施，乌村定位为高端乡村旅游度假区，与西栅历史街区联袂互补。

获得荣誉：浙江省 2016 年度乡村旅游示范乡（镇）。

产业规划：围绕江南农耕村落特点，布局精品农副种植加工区、农事活动体验区、知青文化区、船文化区四大板块，完善“食住行游购娱”等旅游接待服务设施，与西栅景区联袂互补，成为乌镇目的地的新型旅游度假目的地景区。

（1）美食：一小时蔬菜：乡土味中晚餐，采用健康的“一小时蔬菜”，严格按照“当餐到达，当餐使用”的原则，形成“从采摘到上菜一小时”的特色。纯正西餐：红酒和各色鸡尾酒配以牛排、意大利面。江南甜品：红豆糊、桃胶鸡头米、桂花年糕、鹅头颈、青团、猫耳朵……

（2）住宿：乌村将住宿细分为不同组团单元，分别是渔家、磨坊、酒巷、竹屋、米仓、桃园及知青年代，组团的名称与主题定位来源于村庄以前的生产小队，目前共有客房 186 间。如渔家组团就是以公社化时期当地渔业生产小队的生活元素为主题而命名的。

（3）游玩：每日提供蔬菜采摘、农耕深度体验、各类农事活动、童玩天地、手工 DIY 等丰富的休闲体验活动；在新建的活动中心、青墩、乌墩、码头等重点区域定期提供演艺、酒吧休闲、帐篷露营等活动。

运作模式

（1）一价全包的套餐式体验模式

颠覆传统经营模式，乌村引入国际领先的一价全包套餐式体验模式，打造了中国首个融“食住行游购娱”活动为一体的一站式的乡村休闲度假项目，即打包食住行和 30多项免费体验项目集中销售。依托景区独特优势资源，将全村封闭起来，通过高门票限制人流，游客只需一张门票，即能享受全部服务。

（2）乌村运营另一大特色 CCO，即首席礼宾官

乌村 COO，即为游客提供面对面的近距离综合服务，提升游客的旅游体验，集景区导游和活动指导参与等服务为一身的首席礼宾官。按照现有活动内容，乌村内 CCO的特色服务主要以引导游客体验民俗活动为主。

毗邻传统大景区的乡村振兴，可以差异化的产品定位，做传统景区的配套支撑甚至是对等互补，从而凸显自己的价值，实现振兴发展。

案例：莫干山

地理坐标：位于浙江省湖州市德清县境内，距离杭州市 70 公里，自驾 1 小时车程。

开发主体：德清县莫干山镇，外来的诸多投资商和本地居民。

开发理念：以民宿为基础产业，构建多层次产业体系。通过政策扶持、外资引进、人才利用，打造莫干山特色小镇。

获得荣誉：2016 年入选为全国第一批特色小镇；全国美丽宜居小镇。

产业规划：

（1）民宿产业

莫干山导入多元主题化的民宿产业，形成了全国民宿产业的高地，历经外来人群投资、本地居民投资、政府引导发展三大阶段。为规范引导民宿产业发展，德清县 2015 年出台的县级民宿等级划分标准《乡村民宿服务质量等级划分与评定》，将民宿划分为精品民宿、优品民宿和标准民宿三类；在民宿管理上，实施政府与民间机构共同管理，2015 年出台《德清县民宿管理办法》，通过对消防、污染、安全防护、接待设施等方面进行规定，加强对民宿的规范和引导，并成立民宿发展协调领导小组，对民宿经营等方面进行监督检查；在土地政策上，对民宿项目通过“点状供地”，出让投资者房屋落地的土地，减轻企业负担，降低土地浪费。

▲ 莫干山民宿产业发展模式

（2）旅游产业

挖掘莫干山及周边旅游资源，按照康体健身和民国体验发展主题构建全域旅游产业。依托莫干山风景名胜区，打造户外生态运动基地，修建莫干山国家登山健身步道；打造“环莫干山”游，串联莫干山周边旅游资源，山上山下联动发展；出资对镇区街道进行民国风格改造，植入老式照相馆、布鞋、老酒、咖啡馆等怀旧风格的业态，建造了小型博物馆、VR 体验馆、复古钟楼等建筑。举办音乐节、国际自行车赛事、山地越野竞赛等节庆活动，提升莫干山品牌知名度，打造国际休闲旅游品牌。

（3）农业产业

利用良好的生态环境推进生态农业发展，构建有机循环农业生产系统，挑选高品质有机农产品：

一部分向外输出进行有机蔬菜宅配服务，另一部分进行售卖和二次加工，实现在地营销；开辟部分景观农田，开发农业体验，通过承包农场种养殖，构建自给自足的生态平衡，多余的产品向外输出，形成了可持续发展的生态农业模式。

（4）文创产业

挖掘莫干山人文历史底蕴，引导文化创意产业发展，建设莫干山庾村 1932 创意产业园，改造 1936 蚕种场文化集镇，引入艺文展览馆、设计工作室、主题餐饮酒店等文创业态，打造兼具文化内涵和复古气质的设计创业项目，展售当地特色竹、蚕丝等手工作品，带动文化创意产业发展。规划建设影视文创小镇，挖掘民国风情文化资源，打造青年电影人的创客基地，举办电影节，打造国际性电影大赛颁奖基地；莫干山引入全球首个Discovery Adventures Moganshan Park 落地运营，大力发展体育运动、极限拓展等业态，成为全国知名的户外运动目的地。

运作模式：

充分发挥依托长三角大城市群优势，以民宿产业为先导带动乡村旅游和乡村产业新发展。莫干山民宿作为乡村旅游的高级形态和中国民宿产业发展的领头羊，依托大城市的巨大人流和消费力，作为爆点树立莫干山乡村旅游的品牌从而取得成功。通过莫干山的示范带动，浙江桐庐等其他地市，包括全国各地都掀起一股民宿热，尤其是在乡村振兴战略的当下，民宿已经并成为带动乡村振兴发展的特色先导产业。

02田园综合体模式

案例：鲁家村

地理坐标：位于浙江省湖州市安吉县递铺街道，距离杭州市 30 公里，约 1 小时车程。

村庄规模：村庄占地 16.7 平方公里，共有 13 个自然村，16 个村民小组，农户 610 户，总人口2200 人。

开发主体：鲁家村引入安吉浙北灵峰旅游有限公司共同组建安吉鲁家乡土旅游公司，灵峰旅游占股 51%，鲁家村集体占股 49%，实现村集体资产的首轮价值转换，实现村民成为公司股民，鲁家乡土成为“鲁家村”的开发运营主体。

▲ 鲁家村田园综合体模式

开发理念：强化规划统筹，2013 年花费 300 万元高标准制定村庄发展规划，通过规划进行招商，浙北灵峰旅游看到鲁家村美好发展远景，和鲁家村组建了“公司 + 村 + 家庭农场”的村庄经济开发模式，启动了全国首个家庭农场集聚区和示范区建设，将美丽乡村田园综合体“有农有牧，有景有致，有山有水，各具特色”的独特魅力呈现给世人。村集体通过财政项目资金转化为股本金实行“统分结合、双层经营”的理念，把集体经济的优越性和家庭经营的积极性紧密结合到了一起。

获得荣誉：浙江省美丽宜居乡村示范点；2017 年 8 月入围全国首批 15 个国家田园综合体试点项目。

产业规划：在美丽乡村建设的基础上，梳理出一整套经营乡村的“鲁家模式”：引入社会企业，共同组建经营公司，村集体占股 49%，社会企业占 51%，构建“公司 + 村集体 +家庭农场”的模式，带动一、二、三产业融合发展。

（1）农业：分布于鲁家村的 18 个农场，包括位于村中心的核心农场和散落在核心农场周边的 17 家农场，而每家农场都是以产业为支撑运营的，且不重复，有竹园农场、蔬菜农场、高山牧场、葡萄农场、红山楂农场、野山茶农场、中药农场、鲜花农场、水果农场、养羊农场、养鸡农场、养鱼农场、香菇农场、珍稀树种农场、野冬笋农场、铁皮石斛农场、精宜木作农场、香草园农场。

（2）旅游业：鲁家村的整体布局是一中心两环四区。一中心是游客服务中心，约200 亩，由火车站广场、停车场、生态湖和两栋建筑组成；两环是两条观光环线，观光火车环线和观光电瓶车环线，其中观光火车环线是一条科普专列，春夏秋冬为绿化主线，设置二十四节气牌，游客观光的同时还能了解一些科普文化；四区是 18 个产业支撑的农场。

运作模式：“田园综合体”——新模式下的快速发展。

2011 年的鲁家村还是一个传统的农业村，有多年经商经验的朱仁斌当选为村委书记，他开始用新的思路发展鲁家村，于是村里开始邀请高端专业团队来做整体规划，并引入旅游公司，共同组建开发公司，形成“公司 + 村 + 农场”的经营模式，三方共同建设并实现利益共享。2017 年中央一号文件首提“田园综合体”，财政部下发文件《关于开展田园综合体建设试点工作的通知》。同年，鲁家村作为 15 个首批入选“国家级田园综合体试点项目”之一进入大众视野，成为“明星村”。

如今，鲁家村村民收入主要有四大块：旅游区提供的就业薪酬、村集体分红、土地流转的租金以及村民自主经营收入。鲁家村建立了一套完整的利益分配机制，使得村集体、旅游公司、家庭农场主和村民都能从中获得相应的收益，调动了各方的积极性。鲁家村建立了合作分红机制，由村集体、运营公司、家庭农场主按照约定比例共享利益，村民再从村集体中享受分红。

03传统文化复兴模式

案例：合掌村

地理坐标：日本岐阜县白川乡山麓。

村庄规模：白川乡内共有 5 座合掌村落，至今完整保留有 114 栋合掌造。

开发主体：合掌村自身。

开发理念：文化传承的保护性开发。

获得荣誉：1995 年入选为世界文化遗产，日本最美村庄。

产业规划：合掌村包含民居保护、民俗观光、民宿生态体验等完整的观光产业链。

（1）观光旅游

白川乡内共有5个合掌村落，其中最出名的是拥有114栋“合掌造”的荻町，还有一条长 1 公里左右的庄川河，以及寺庙、美术馆、博物馆等，利用这些旅游资源开发了乡村观光产业。

（2）民宿与特产

合掌村民宿以合掌造建筑见长，是日本传统民宿的典范。整个村落以不破坏村民生活为前提，改造了其中的一些合掌屋为民宿、餐饮以及特产商店，来满足日益增加的观光客的需求。民宿内体验项目以特定农作业或地方生活文化为主题，包括农耕体验、牧业体验、渔业体验、加工体验（做豆腐、捏寿司）、工艺体验（押花、捏陶）、民俗体验（地方祭典、民俗传说、风筝制作）等。可以感受农村朴实与温馨的生活环境，聆听主人讲述当地的风土人情，体会久违的宁静和安逸。

合掌村商品主推本地特产，如浊酒、飞弹牛肉、柿饼、飞弹牛乳制的冰淇淋等，利用村内独有的原生态食材进行生产。

（3）节庆活动

为让“合掌村”一年四季都有游客，深度挖掘了当地文化，打造了“浊酒节”“亮灯节”以及“消防演习日”等节庆活动。

运作模式：复兴文化，文化兴村。

合掌村的文化包括民俗文化、历史文化和传统乡土文化，它代表了一个乡村的生长、发展的灵魂。合掌村在文化传承方面的具体措施有：

（1）高度重视原生建筑的保护并制定出台严格开发规则

为保护独有的自然环境与开发景观资源，村民自发成立了“白川乡合掌村集落自然保护协会”，制定了白川乡的《住民宪法》，规定村庄“建筑、土地、耕地、山林、树木”不许贩卖、不许出租、不许毁坏的“三不”原则。制定《景观保护基准》，针对景观开发中的改造建筑、新增建筑、新增广告牌、铺路、新增设施等都做了具体规定。要求凡有要改造或新建住房，都必须事先提交房屋外形的建筑效果图和工程图，说明材料、色彩、外形和高度，得到批准后才能动工。

（2）充分挖掘传统民俗文化并跟文旅有机结合

充分挖掘以祈求神祇保护、道路安全为题材的传统节日——“浊酒节”，成为吸引游客观赏的重要内容。除大型节日庆典外，村民们还组织富有当地传统特色的民歌歌谣表演。同时，将传统手工插秧作为游客可以参与体验的项目进行开发。

（3）建立民俗博物馆和营造生态景观弘扬民俗文化

有效利用搬迁后空闲房屋实施“合掌民家园”项目，使之成为展现当地古老农业生产和生活用具的民俗博物馆。

（4）生态旅游、传统农业、民宿产业协同发展

为提高整体经济效益，制定实施推动农副产品发展政策，涵盖了各类农作物种植和家禽养殖等。这些农业生产项目均在旅游区中，既是农耕农事活动地又是旅游观光点。推进当地农副产品以及加工的健康食品与旅游直接挂钩，引导游客品尝新鲜农产品，进而购买有机农产品。这种因地制宜，就地消化农产品的销售方法，减少了运输及人力成本，使当地农民和游客双双收益。

随着游客越来越多，留宿过夜、享受农家生活的客人也随之增多。为结合游客居住习惯，对合掌屋室内进行改装，形成建筑外形不变、内部现代化的精品民宿，保留具有历史意义的农具和乡土玩具，使游客在旅居中能感受农村生活的朴实与温馨。

04特色电商模式

案例：三瓜公社

地理坐标：安徽省合肥市巢湖市半汤街道，距离合肥 90 公里，自驾车程 1.5 小时左右。

村庄规模：总面积 10 平方公里左右，包括半汤街道部分区域以及周边十余个村，其中一期重点开发冬瓜民俗村、南瓜电商村以及西瓜美食村。

开发主体：2015 年 3 月，合巢经济开发区管委会引入安徽淮商集团，联合成立了安徽三瓜公社投资发展有限公司，作为三瓜公社的联合开发主体，计划开发总投资 5 亿元，建设周期 36 个月。

开发理念：按照把乡村建设得更像乡村理念，融入“互联网 + 三农”发展理念，构建集一、二、三产业与农旅相结合的“美丽乡村”发展系统，推动三瓜村的全面振兴发展。在建设过程中保护乡村原有的田林农湖系统，对荒地、山地、林地进行修整保护，修复水系，把乡村田野打造成诗意栖居、宜游宜业的家园。

获得荣誉：2017 年 7 月，“三瓜公社”被评为安徽省首批特色小镇第一名，2017 年接待游客量超过 500 万人次，其中各地考察人员超过 30 万人次。

产业规划

（1）南瓜电商村

定位为电商村、农特产品大村、互联网示范村，目前已经入驻的电商企业包括自有的“三瓜公社”官方旗舰店、天猫官方旗舰店、京东、甲骨文等，还吸引了微创全国联盟、创客空间，以及大量文创基地、乡村酒吧和特产销售门店入驻。已经开发出茶叶、温泉、特色农副、乡土文创四大系列千余种特色商品和旅游纪念品，并通过线上线下融合的销售方式获得市场的极大认同，使农村产品销售渠道多元化。

（2）冬瓜民俗村

主要产业为半汤六千年民俗馆、古巢国遗址、手工作坊群。力图挖掘还原巢湖地区 6000 年的农耕民俗文化，先后建设半汤六千年民俗馆、有巢印象、冬瓜传统手工艺坊，引入客栈、民宿、温泉养生、旅游度假等乡村旅游服务业，打造以体验半汤地方传统农耕民俗文化为特色的村庄发展模式。

（3）西瓜美食村

主要产业为 80 户风情民居民宿、60 家特色农家乐、10 处心动客栈酒店。与经典温泉品牌汤山共同组建汤山旅游公司，通过村集体入股和持股，共同开发温泉康养民宿，拓展村集体经济路径。

运作模式

（1）建设模式

采用“企业 + 政府”的开发建设模式，合巢经济开发区管委会与安徽淮商集团共同成立三瓜公社投资发展有限公司。按照“冬瓜民俗村”“西瓜美食村”和“南瓜电商村”三大主题定位，对民居进行重新定位设计，构建起“线下实地体验、线上平台销售，企业示范引领、农户全面参与，基地种植、景点示范”的产业发展模式，围绕民俗、文化、旅游、餐饮、休闲等多个领域，综合现代农特产品的生产、开发、线上线下交易、物流等环节，探索出一条信息化时代的“互联网 + 三农”之路。

（2）运营模式

特色农产品与电商产业融合。以“互联网 + 三农”为实施路径，探索一、二、三产业融合，农旅、商旅、文旅“三旅结合”的休闲农业和美丽乡村建设新模式，重点打造南瓜电商村、冬瓜民俗村和西瓜美食村三个特色村。大力发展现代农业，通过电子商务打开当地农特产品大市场，吸引年轻人返乡创业，新农人入乡创业，成立农民专业合作社，进行优质特色农产品生产，带动加工，让村民足不出户把产品卖向全国，激活乡村市场，盘活乡村资源，为农业注入新的生命。以电子商务为抓手，依托南瓜电商村，建设线上线下店铺，建立创客中心，吸引年轻人入乡加入到电子商务就业创业平台，通过电子商务，驱动农产品加工、生产，通过农特产品的加工生产吸引和保障更多本地村民就业和创业。

围绕着餐饮、民宿、旅游、电商等，三产业态已初见成效。三瓜公社强调的是全产业链的协同发展，通过统筹协调各类资源使一、二、三产业在总体规划中有序发展，良性互促。电商和旅游协同发展是三瓜公社电商特色小镇的独特模式探索：农旅为主，引领电商小镇品牌化建设；商旅是力，夯实三瓜公社特色小镇的产业支撑；文旅是魂，传承文化，塑造特色小镇的文化灵魂。成立了花生、养殖、食用菌、瓜果等多个农民专业合作社，打造绿色生态的农产品种植养殖区。由合作社进行原材料的种植、加工、销售，为参与的村民提供技术指导、服务及产品销售等。三瓜公社充分发挥龙头企业的示范与引领作用，以合作社为纽带，将农户种养、生产加工和电商销售有机整合，带动周边村民大力开展订单式农业，快速实现致富。围绕农民专业合作社、农产品种植标准化、农产品加工销售等，打造农产品生产标准化基地。依托已经成立的专业农业合作社，负责规模化的农特产品种植、养殖和加工。引导农民或农产品加工企业按照标准对农产品进行初级加工。

运营类型

01三变模式

案例：舍烹村

村庄规模：全村 487 户、1294 人，总面积 9255 亩。其中林业用地面积 3401 亩，森林覆盖率28.98%，林业占 23%，耕地占 57%，水田占 15%，其他占 14%。

开发理念：立足“1+6=1”的发展战略，即立足旅游资源，实施产业富村、商贸活村、生态立村、旅游兴村、科技强村，建成百姓富、生态美的乡村发展示范区域，促进农业结构调整和转型发展。

获得荣誉：贵州省同步小康创建最佳示范村、第四届全国文明村。

产业规划：大力发展农业休闲旅游。将农业产业当作旅游来做，种植作物除注重其本身的生态价值、经济价值，还充分挖掘科普价值、观赏价值和旅游价值。在果园农田中建设休闲栈道、观景平台、休息设施、农业乐等设施；建设农耕文化园、百草园和百花园、现代农业科技展示园，提升农业产业观赏性、体验性、科普性，实现了旅游与农业的深度融合。

运作模式：三变模式（资源变资产、资金变股金、农民变股东）发源地。

2012 年 5 月，农民企业家陶正学回乡发动大家成立盘县普古银湖种植养殖农民专业合作社，此后又成立了贵州娘娘山高原湿地生态农业旅游开发有限公司（银湖合作社占股 20%）。通过合作社和旅游开发公司，舍烹及周边村的荒山、河流、洞穴、森林、水域、河滩、自然风光和土地等，被量化成集体和村民的资产，再整合闲散资金和财政扶贫资金变成了村民和集体的股金，465 户农户 1161 名农民变成了合作社的股东。利用村庄绝美的自然风光、地质地貌、生态环境和区域小气候等优势，大力发展山地特色高效农业、山地旅游业和大健康产业，引入深圳苏式山水有限公司、盘县旅游文化投资有限公司等企业进驻，共同开发村庄资源。

引进企业的同时，银湖合作社和娘娘山旅游公司支持 8 个村成立村级农民专业合作社，因地制宜发展村级经济；采取合作社现金奖励方式，鼓励群众积极从事农家旅馆、农家饭店和特色种植养殖，提升园区服务配套设施。目前已有企业 17 家、农家饭店 30多家、农家旅馆 12 家，激发了群众的创业激情。

通过三变模式，舍烹村成立了村集体经济组织，通过引入外部企业、群众全面参与，走出了一条不同于其他地区的新道路，实现了自身的转型升级。

02综合发展模式

案例：中郝峪

地理坐标：位于山东省淄博市博山区池上镇，博山大山深处，距城区 40 多公里。

村庄规模：中郝峪村共 113 户、364 人，全村耕地面积 80 亩，山林、果林面积 2800 亩，是纯山区村。

开发主体：2013 年中郝峪村完成集体产权制度改革，实现了资源变资产、现金变股金、村民变股民的转变。将全村山林、土地、房屋、农田承包权等以经营权入股的形式成立了公司，通过公司来完善一、二、三产业机构框架，负责对全村所有经营性项目进行规划设计、经营管理，并统一进行利益分配，同时，代表村集体和全体村民对外合作。

开发理念：坚持“以农民为主体、让农民共同致富”的理念，探索实施“公司 + 项目 + 村民入股”的综合性发展模式，全村人人是股东、户户当老板，休闲农业与乡村旅游一体发展。

获得荣誉：中郝峪村把乡村旅游作为美丽乡村建设的主导产业，农旅融合、旅商融合，从小微起步，步步规范，事事创新，不断探索山区村庄发展乡村旅游的新路子，2017 年实现乡村旅游综合收入 2800 余万元。先后获得首批“全国休闲农业与乡村旅游示范点”“中国乡村旅游模范村”“山东省乡村旅游示范村”“好客山东最美乡村”和“乡村研学旅游目的地”等称号。

产业规划

（1）大力发展乡村养生养老产业

中郝峪森林覆盖率 96%，夏季平均气温低于 26℃。依托天然生态优势，大力发展乡村养生养老产业，改造建设各类康养住宅 32 户，配套康体休闲、无障碍老年活动中心等设施，发展医疗服务、休养康复、农耕体验等服务，形成居住—养老—休闲—康复—医疗等功能完善的新产业。截至目前，外来定居新村民 70 户，全村年接待康养人数超过 3 万人次，获得全国森林康养示范基地称号。

（2）大力发展乡村民宿度假产业

村集体把村内 60 户 180 多间闲置房屋有偿收回，重新进行规划设计，外貌力图凸显山村风貌，内部更加注重现代舒适，用来大力发展乡村民宿产业。同时对全村妇女进行家政服务培训，每户院落配有一名管家服务员，持证上岗。制定《中郝峪幽幽谷民宿管理服务标准》，严格落实民宿标准化服务，让游客感受家一般的温暖。

（3）大力发展高标准农业旅游产业

规范建设农家乐超过 100 户，其中 10 家被评为中国乡村旅游金牌农家乐，25 家被评为山东省五星级或四星级农家乐。统一农家乐管理标准，制定行业规范，统一配送餐饮用具，达到省级农家乐卫生安全标准。突出家庭接待特色，游客接待户户有“绝活”，在不同农家感受不同的休闲体验氛围，村民全员进行旅游接待业务培训，旅游接待从户户“游击队”转变为整村“正规军”。

运作模式：“中郝峪模式”：以休闲农业和乡村旅游为重点，推动农产品生产、餐饮、医疗、教育等服务有机整合。建设美丽乡村，着力于村容村貌整治、生态修复、特色挖掘以及合作社建设。同时进行集体资产股份制改革，鼓励村民以土地、山林、资金、劳动力入股，创新出“公司运作 + 单体承包 + 全体村民入股”的运营模式。

做活“公司主导 + 村民入股”的统一运营管理模式：公司对村子进行统一开发、运营、管理和推广。村民以田地、农家乐、餐馆等入股运营公司，与公司利益紧密绑定，形成运营合力。一方面解决了中郝峪乡村旅游的服务标准、项目建设、品牌推广等问题，另一方面带动村民实现共同富裕。在公司里，村集体占 21% 的股份，剩下根据村民自有房产、果园、劳动力等各种资产价值配相应比例股份。除经营收入以外，每年获得公司分红。在经营上，公司统一负责村子的项目开发、运营和宣传。公司统一运营分配客人，业户只负责搞好接待、服务工作，不得擅自接待客人。村庄所有项目价格全部由公司统一制定、统一收费。

素材来源丨农业先驱者

图片来源丨网络

关于湖州空气检测和湖州空气检测治理招标的介绍到此就结束了，不知道你从中找到你需要的信息了吗 ？如果你还想了解更多这方面的信息，记得收藏关注本站。

文章地址：<https://www.yyzq.team/post/292533.html>