

## 300名跑友相聚福清东张宣传水土保持

本报讯(记者 陈君沂)7日上午,福建省第十二个“水土保持宣传日”健康跑活动在福清市东张镇龙江秘境段举行。本次活动以“守土护土惠民生,生态价值润八闽”为主题,由福建省水利厅指导,福州市水利局、福清市水利局联合东张镇政府、福清市马拉松协会共同举办。

7时30分,约300名跑友齐聚东张镇移民广场。8时整,活动正式拉开帷幕。本次健康跑设置了全程21公里的健康跑和2.5公里健步行等多个组别,以满足不同年龄段和体能状况参与者的需求。此次活动还精心设置了水土保持知识“盲盒问答”、水土流失模拟实验、亲子土壤接力赛、水土流失拼图及创意涂鸦等互动体验区,让参与者沉浸式学习水土保持知识,直观感受水土流失的危害,鼓励更多人成为水土保持的践行者和传播者,共同守护绿水青山。

## 长乐师范学校附属小学举办校友返校日活动

本报讯(记者 陈雨晨)6日,长乐师范学校附属小学举行“百廿育人 奎光闪耀”建校120周年校友返校日活动。

该校所立之地为古时长乐教育的发源地——学宫旧址,1905年“废科举办新学”后,学校历经9次更名,于1980年定名并发展至今。作为福州教育集团化办学的生动实践样本,长师附小2021年升格教育集团,形成“一小四区”格局,以“诗书润学 礼乐成德”宗旨培育时代新人。

庆典活动以“筑基、成长、追光”三篇章展开,《闻韵流芳》非遗展演融合闽剧、书法展现传统文化教育成果,《育见未来》数智秀呈现智慧教育图景,跨时空对话《先生归来》勾勒教育传承脉络。

孔子雕像前校友合影,校歌快闪激荡情怀。长师附小培养出王任享院士等杰出人才,获评省文明学校、省示范校,其集团化发展模式为区域教育均衡提供鲜活样本。

## 第三十七届华东地区优秀哲学社会科学图书评选结果揭晓 《闽都考古录》获二等奖

本报讯(记者 燕晓)近日,福州市政协文史研究员黄荣春编著的《闽都考古录》在第三十七届华东地区优秀哲学社会科学图书评选中荣获二等奖。该书由福建人民出版社出版,全书124.3万字,配有1160余张图片,是作者耗时9年多编纂完成的方志类书籍。

《闽都考古录》以时间为轴,系统梳理了福州地区自旧石器时代至清代(部分内容延伸至当代)的重大历史事件与文化遗产,涵盖所有国家级和省级文物保护单位,并融入史事陈述、人物介绍及非物质文化遗产等内容。该书是继《三山志》《闽都记》之后,较为系统全面地介绍闽都文化的重要著作。

## 未保留合规发票 减免个税申请被拒绝

本报讯(记者 宋亦敏 通讯员 连书缘)近日,市民张先生在办理二手房转让纳税申报时,希望扣除12万元装修费以减免个税,被告知不符合规定。原来,其2018年购房后为节省开支未向装修公司索要正规发票,仅保留部分建材采购收据。本次转让的房产因不符合“持有满五年且为家庭唯一住房”免征个人所得税条件,需按“财产转让所得”缴纳个税。

根据政策,装修费虽属可扣除的“合理费用”范畴,但纳税人必须提供付款人与产权人一致的有效税务发票,由于张先生无法提供合规凭证,该装修费用无法税前扣除。经税务干部解读政策后,张先生最终认可并按规定缴纳个税。

### 案例点睛:

《国家税务总局关于个人住房转让所得征收个人所得税有关问题的通知》(国税发〔2006〕108号)第二条:对转让住房收入计算个人所得税应纳税所得额时,纳税人可凭原购房合同、发票等有效凭证,经税务机关审核后,允许从其转让收入中减除房屋原值、转让住房过程中缴纳的税金及有关合理费用。

《国家税务总局关于个人转让房屋有关税收征管问题的通知》(国税发〔2007〕33号)第五条:(一)凡有下列情况之一的,在计算缴纳转让住房所得个人所得税时不得扣除装修费用:

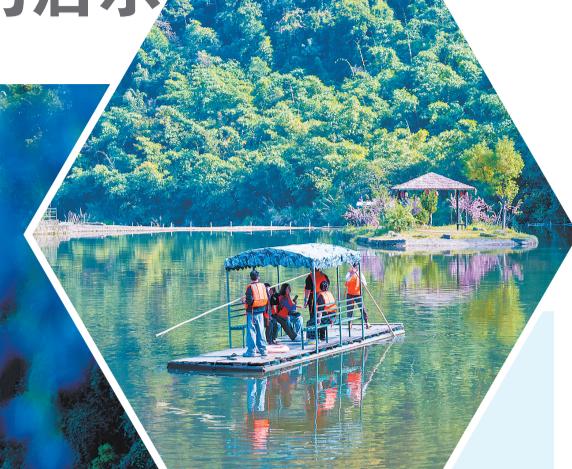
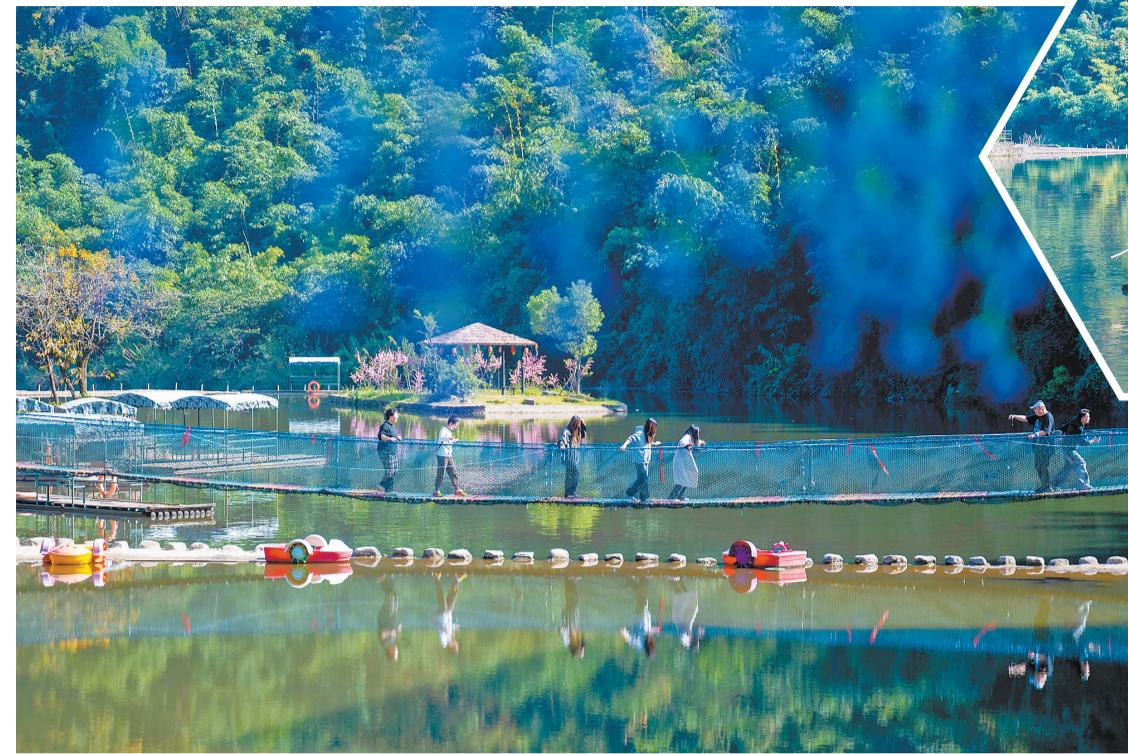
1. 纳税人提供的装修费用凭证不是有效发票的;
2. 发票上注明的付款人姓名与房屋产权人或产权共有人的姓名不一致的;
3. 发票由建材市场、批发市场管理机构开具,且未附所购商品清单的。

## 法治福州·“谁执法谁普法”之窗

市委依法治市办 市司法局 福州日报社

# 从柴火灶到生态圈 ——旗山古溪里农庄12年蝶变的启示

本报记者 谭湘竹



▲游客在古溪里农庄体验划竹排。 本报记者 林双伟摄

◀游客在古溪里农庄体验网红摇摆桥。 本报记者 林双伟摄



扫描了解  
更多信息

冬日暖阳下,旗山层林尽染。12月4日虽然是工作日,闽侯南屿镇南前村的旗山古溪里农庄却时不时有游客进入喝茶,还有一家公司的50多人在农庄团建。

很难想象,在大量农家乐黯然退场的“寒流”中,这个位于闽侯南屿镇南前村的乡野院落,却能保持工作日客流不断、周末一席难求。

从2013年的一间普通的农家乐,到如今集生态观光、深度体验、研学拓展、团建度假于一体的综合性乡村文旅目的地,古溪里农庄用12年时间,完成了一场深刻的蝶变。对此,记者到实地采访。它的故事,是一份关于乡村产业如何摆脱昙花一现,实现可持续发展的生动样本。

### 启示一: 摒弃短视投机

#### 坚守长期主义的深耕哲学

初见李梅平,这位古溪里农庄的创始人身上,透着闽商特有的朴实与韧劲。2013年,在建筑行业小有成就的她,怀着对家乡的眷恋,回到南屿镇,投资创办了最初的农庄。

“那时就是简单的柴火鸡、柴火鸭,让城里人尝尝农家菜,看看田园风光。”李梅平坦言,他们的经营模式与传统农家乐无异。

然而,市场很快给她上了一课。随着同类业态遍地开花,同质化竞争加剧,客源不稳定、消费单一等问题逐渐暴露。“特别是主要吸引老年客群后,我发现消费潜力和可持续性都不足。”李梅平意识到,若不变革,农庄终将淹没在时代的浪潮中。

变革的方向在哪?她的选择是:回归乡村本身的价值,做“时间的朋友”。她没有选择追逐短期的网红爆点,而是将农庄赚来的每一分钱,几乎都重新投入到基础设施的改善和体验场景的营造中。

漫步今日的古溪里,处处可见长期主义的印记:那栋始建于1950年的老宅,被精心改造为兼具会议、活动功能的“轰趴”馆,既保留了历史风貌,又注入了现代活力;溪流畔,新增的帐篷茶座与自然景观和谐相融;溪心小岛,四

季鲜花不断;招牌项目“树顶闯关”,坚持每年投入翻新,在确保安全的前提下,持续优化体验环节。

一条新修的登山步道,从农庄直通旗山深处,满足了运动爱好者的需求。

“想长火,就得深耕。”李梅平说,乡村振兴需要长期主义。通过十几年潜心的经营,农庄在客户中积淀了好口碑,老客户口口相传介绍新客户,公司团建和“夕阳红”团队填补了非周末时间的空白。

如今,守得云开见月明的李梅平越来越感受到旅游市场的暖意。很多游客游玩后特别真诚地和她说还会来,也会介绍朋友。这让李梅平感受到人和人之间善意的流动,这种人与人之间基于信任与好感的连接,成为农庄抵御市场波动的压舱石。

### 启示二: 超越单打独斗

#### 构建开放共赢的乡村生态圈

幼儿园的孩子穿着豹纹服装,变身“原始人”,在老师和教练的带领下,到丛林中认识植物,获取食物,然后在柴火堆上煮熟食物;在牛角梳制作技艺非遗传承人的引导下,用牛角做一把梳子……这是农庄刚刚推出的

“小野人历险记”研学项目,项目推出了10个月,已有近2万名孩子参与。

古溪里的活力,不仅源于自身的修炼,更在于它成功构建了一个以农庄为核心,多方参与、互利共赢的乡村生态圈。这打破了以往农家乐“占地为王”、封闭运营的模式。

“小野人历险记”研学项目的火爆,是这个生态圈运作的典范。“这个点子源于我想设计出来一个研学项目,让孩子们深度接触自然,但具体课程设计和市场推广,是我们与专业研学团队共同完成的。”李梅平说,“我出场地和资源,他们出专业和渠道,利润共享。”

这种“专业的事交给专业的人”的开放心态,让古溪里链接了数十家研学机构、团建公司、户外运动团队。农庄提供独具特色的乡村舞台,专业团队带来创意、课程和客流,形成了强大的合力。深谙“让利共赢”之道的李梅平说,这种合作模式,不仅丰富了农庄的产品线,使其能够快速响应市场需求,还将农庄从一个单纯的消费场所,转变为一个资源整合与价值创造的平台。

共赢的半径,从商业合作伙伴延伸至周边村民。农庄的大厅里,常年设有免费的农产品展示

代售区,村里产的脐橙、笋干、蜂蜜等土特产在此寄卖。“我们不赚一分钱差价,就是用农庄的客流,帮乡亲们多开辟一条销路,带动周边经济发展。”李梅平说。

农庄的日常运营优先雇用本村村民,每人每日支付200元左右的劳务报酬。农庄附近村民陈盛作的脐橙采摘园,因为李梅平经常引导游客前去体验,销量大增。农庄和村庄的捆绑因此进一步加深。“经过多年运营,我们有了比较稳定的客户群,所以也在思考如何利用农庄品牌更好地推广当地的农特产品,让乡村振兴的红利惠及更多乡亲”李梅平说。

### 启示三: 突破浅层体验 实现身心沉浸的价值升级

面对消费升级和游客不断变化的需求,古溪里的答案是从提供“一顿饭”“一次观光”的浅层服务,转向营造“一段时光”“一种生活”的深度沉浸式体验。

门票30元,包含免费茶具茶水,以及竹筏溯溪、手摇船等项目任意玩。这一定价策略背后,是“薄利多销、共享美好”的理念。李梅平希望降低体验门槛,让更多人能走进来、留下来。

留下来做什么?记者在古溪里采访时发现,农庄最大的特点就是活动丰富,在里面待一天都不会腻,既可以玩“树顶闯关”“真人CS”等项目,也可以去农庄的田间地头采摘应季果蔬,在地道的柴火灶上煮一桌农家饭。累了就在溪边喝茶,还可以在宽广的水面上划竹筏,享受山水之美。

记者看到农庄有近十个由砖砌成的柴火灶。“这里最受欢迎的就是柴火灶区。”李梅平指着那些由砖石砌成的灶台说,“很多公司团建,同事之间通过分工协作,生火、洗菜、烹饪,在烟火气中交流,感情迅速升温,团队凝聚力自然就出来了。”

食物不仅是果腹之物,也为连接人与人、人与乡村的情感媒介。

如今,消费者对农家乐的需求,早已不限于一桌简单的农家饭。单一的农家乐满足不了消费者的新需求,简单的乡村体验也难以支撑乡村持续发展,包括古溪里农庄在内的越来越多农家乐开始改变经营模式。发挥农家乐的优势,为消费者提供独特的乡村体验,在城市化加剧、消费升级的当下找到属于自己的“武林秘籍”,或许才是农家乐的未来。

## 罗源万亩柑橘丰收 “甜蜜产业”这样破局突围

本报记者 任思言 通讯员 高坤颖 刘其燚



昨日,在罗源县洪洋乡后洋村的高山生态脐橙园里,罗源县罗洪农业技术推广有限公司负责人周华欣切开一个果皮金黄的纽荷尔脐橙,清香的果汁瞬间渗出。

“别看它皮还有点青,酸酸甜甜的,现在吃正是时候。我们赶紧上市,抢个先机!”他笑着对记者说。

进入12月,罗源县从沿海的碧里乡、松山镇到山区的洪洋乡、起步镇,漫山遍野的柑橘类水果陆续进入成熟季,脐橙、“红美人”、砂糖橘等挂满枝头,全县可采摘总面积达万亩。一幅幅金果满山的丰收画卷背后,是罗源近年来破解土地闲置、产业单一、销路狭窄等困境,推动特色农业提质增效的生动实践。

### 荒坡蝶变: 党建聚力,瘠地生金

站在罗源县洪洋乡后洋村村口举目望去,村居被山腰上层层环绕的果树包围,金黄饱满的脐橙掩映在浓绿叶片间,空气中弥漫着清新的果香。

“欢迎来我们后洋村,欣赏‘一面环山,三面环果树’的好风景!”后洋村党支部书记、主任林昌意热情地介绍。然而数年前,这片山坡还是令人叹息的荒地。

“这里水源少、坡度大,种不了粮食,前几年村里的年轻人外出,地也就撂荒了,山越来越秃,村也越来越空。”洪洋乡农业服务

中心主任姚仲贤回忆。后洋村常住人口一度不足百人,如何唤醒沉睡的荒山,成为乡村振兴必须破解的课题。

转机始于党建引航。洪洋乡积极探索“村党支部+公司+农户”模式,推进荒地集约利用。经考察,后洋村海拔近400米,气候、土壤适宜种植柑橘。乡里积极向上争取农业产业补助,并引入宁德等地有经验的种植户开展合作。

2019年底,近三万株纽荷尔脐橙苗在这片贫瘠的坡地“安家落户”。

“头三年是养树期,结了果也得忍痛摘掉,为了让树长得更壮。”周华欣说。如今,500亩果园进入盛产期,水肥一体化管道在园中延伸,一棵树平均产量在25公斤至30公斤,预计总产值约300万元。

“红美人”肉嫩多汁、入口即化,但也很“娇气”。“农场负责人黄则俊介绍,种植需大量水肥,为防虫减药、促进着色,7月就要给果实套袋,此后不再用药,确保天然健康。

“红美人”肉嫩多汁、入口即化,但也很“娇气”。“农场负责人黄则俊介绍,种植需大量水肥,为防虫减药、促进着色,7月就要给果实套袋,此后不再用药,确保天然健康。

### 体验加分: 农旅融合,好果卖好价

与洪洋乡的高山果园不同,起步镇地势平坦、交通便捷。在蓝田村俊果家庭农场,百亩“红美人”柑橘进入成熟期,金黄圆润的果实如小灯笼缀满枝头。

“红美人”肉嫩多汁、入口即化,但也很“娇气”。“农场负责人黄则俊介绍,种植需大量水肥,为防虫减药、促进着色,7月就要给果实套袋,此后不再用药,确保天然健康。

“红美人”肉嫩多汁、入口即化,但也很“娇气”。“农场负责人黄则俊介绍,种植需大量水肥,为防虫减药、促进着色,7月就要给果实套袋,此后不再用药,确保天然健康。

“红美人”肉嫩多汁、入口即化,但也很“娇气”。“农场负责人黄则俊介绍,种植需大量水肥,为防虫减药、促进着色,7月就要给果实套袋,此后不再用药,确保天然健康。

“红美人”肉嫩多汁、入口即化,但也很“娇气”。“农场负责人黄则俊介绍,种植需大量水肥,为防虫减药、促进着色,7月就要给果实套袋,此后不再用药,确保天然健康。

“红美人”肉嫩多汁、入口即化,但也很“娇气”。“农场负责人黄则俊介绍,种植需大量水肥,为防虫减药、促进着色,7月就要给果实套袋,此后不再用药,确保天然健康。

“红美人”肉嫩多汁、入口即化,但也很“娇气”。“农场负责人黄则俊介绍,种植需大量水肥,为防虫减药、促进着色,7月就要给果实套袋,此后不再用药,确保天然健康。

“红美人”肉嫩多汁、入口即化,但也很“娇气”。“农场负责人黄则俊介绍,种植需大量水肥,为防虫减药、促进着色,7月就要给果实套袋,此后不再用药,确保天然健康。

“红美人”肉嫩多汁、入口即化,但也很“娇气”。“农场负责人黄则俊介绍,种植需大量水肥,为防虫减药、促进着色,7月就要给果实套袋,此后不再用药,确保天然健康。

“红美人”肉嫩多汁、入口即化,但也很“娇气”。“农场负责人黄则俊介绍,种植需大量水肥,为防虫减药、促进着色,7月就要给果实套袋,此后不再用药,确保天然健康。



这条发布于11月底的短视频,迅速在罗源本地朋友圈刷屏。画面中,林杰岚与农场负责人一起采摘,推广2公斤9.9元的实惠装,一口爆汁的脐橙很快引发抢购。视频发布仅一天,咨询和订单就络绎不绝。

这背后,曾是让农户犯难的“丰产烦恼”。“当天本是拍其他题材,看到这么多好橙子卖不完,就想帮一把。”林杰岚说。她迅速联系罗源县工业和信息化局、罗源县妇联女村播联盟的姐妹们——云夕模特队指导老师林钦、经营土鸡土鸭的张婧、养殖水产的林晓琴……各行各业的女性“村播”齐心助农,一天内售出数千公斤脐橙。

首战告捷后,12月初,林杰岚又发布在松山镇竹里村橙园的采摘视频。蓝天白云下,她带着孩子穿梭果树间,将收获的愉悦传递到千家万户。

“罗源的优质农产品值得被更多人看见。”作为县电商协会秘书长,林杰岚表示,协会正积极挖掘本土特色产品,孵化更多电商直播人才,目标是“将枝叶间的‘黄金果’,实实在在地变为农户口袋里的财富”。