

月入四千还“雇员工”，10岁娃摆摊火了

自学20余种饮品制作，一个月卖出数百杯 长沙“小孩哥”：一场充满乐趣的成长体验



长沙小学生“糯米”暑假期间摆摊卖饮品。受访者供图

10岁娃骑车撞伤老人 一旁违停小车判赔20余万元

法院：违停造成视线盲区，应承担相应责任



扫码看视频

10岁男孩骑自行车，因为被违停的小车挡住视线，撞上横穿马路的老人，老人把孩子及违停小车的车主起诉到法院。8月20日，三湘都市报记者从衡阳市南岳区人民法院获悉，孩子家长需赔偿13万余元，而小车投保的保险公司需在交强险及商业险责任限额内赔偿20余万元。

10岁娃骑单车发生“鬼探头”事故

2023年12月的一天，衡阳南岳区某禁停路段，衡阳人李航的车停放在道路右侧多时。当日清晨，10岁的小宇骑车路过，一名老人正准备横穿马路，由于李航的车阻挡了双方的视线，小宇骑车狠狠撞在老人身上，两人均受伤倒地。经鉴定，老人的伤情构成九级伤残。

交警部门认定，小宇因未确保行车安全负事故主要责任；老人违法横穿马路负次要责任；李航因违法停车妨碍其他车辆和行人通行、制造视线盲区，同样负该事故次要责任。

协商赔偿问题无果，老人家属把小宇及其监护人、李航及其小车投保的保险公司起诉到法院，要求赔偿其医疗费、伤残赔偿金等各项损失共计40余万元。

法院：违停小车投保保险公司赔偿20余万元

法院审理后认为，李航在明确禁止停车的路段实施违法停车行为，违反了道路交通安全法中关于“机动车应当在规定地点停放”以及“在道路上临时停车的，不得妨碍其他车辆和行人通行”的强制性规定，具有明显的违法性。关键证据清晰显示，李航的违停车辆位置显著阻碍了自行车驾驶人小宇与行人之间的相互观察视线，缩短了双方发现彼此并采取避让措施所需的反应时间。该违停行为所制造的视线盲区，是导致此次碰撞事故发生的关键因素之一，其违法停车行为与损害结果之间存在法律上的因果关系。因此，李航依法应当为其过错行为承担相应的侵权赔偿责任。

鉴于李航的车辆已依法投保了机动车交通事故责任强制保险及商业第三者责任保险，根据法律规定，应当首先由保险公司在交强险责任限额范围内对老人的损失予以赔偿。

最终，法院判决李航车辆的承保保险公司在交强险及商业三者险的责任限额内，赔偿老人各项损失共计20余万元。小宇方赔偿老人各项损失13万余元。

该案一审宣判后，原被告双方均已服判息诉，保险公司上诉后已调解结案。（文中人物均为化名）

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 魏灿
通讯员 张海波 汤睿瑶 蒋艾林

法官说法 违停小车静止亦有责

法官介绍，法律规定，机动车应当在规定地点停放。在道路上临时停车的，不得妨碍其他车辆和行人通行。违停不仅是行政违法，会被罚款、记分，更可能因妨碍通行安全成为事故诱因，进而承担民事赔偿责任。路边违法停车现象并不少见，但其潜在的安全隐患常常被忽视。尤其在清晨、黄昏等光线条件不佳时段，或者在学校、居民小区、道路转弯口等区域，违停车辆制造的视线盲区风险极大，极易成为交通事故的重要诱因。违停非小事，静止亦有责。



扫码看视频

用锤子把青柠砸出汁水，抓些碎冰放进去，拿起雪克杯使劲摇……近日，来自长沙市雨花区枫树山中航城小学、小名叫“糯米”的10岁男孩，摆摊卖自制柠檬茶的视频在网上爆火。他操作熟练，面对摊位前围着的顾客毫不露怯。这个暑期，他用一个月时间卖出数百杯柠檬茶，收入达4000元。

这个被网友称为“小孩哥”的少年，不仅成绩优异，还在摆摊中展现出清晰的商业逻辑——从考察场地、模拟经营到推出“中杯升大杯”活动，甚至规划寒假新品系列。这一切都始于他与母亲的一个简单的约定：“如果期末考试成绩达标，就支持你假期摆摊。”

8月19日，记者联系上糯米和他的母亲李女士，了解背后的故事。

■文/视频 湖南日报全媒体记者 刘镇东 通讯员 单熙婷 何博

摆摊先做“社会调查”，自学20余种饮品

“他从小就爱钻研这些东西，小学一二年级时就有了摆摊的经验。”李女士介绍，糯米小时候最开始摆摊是尝试卖一些儿童绘本和玩具，上个暑假开始摆摊卖柠檬茶，由于经验和装备不足，只出摊了两天便草草收场。李女士说，“今年还未放暑假他就提出继续摆摊卖柠檬茶，我俩就约定，只要期末考试成绩能达标，就大力支持。”

小学四年级期末考试，糯米语文98分，数学、英语100分，取得了好成绩。摆摊前，李女士陪着糯米花了两个晚上踩点，家附近的夜市都跑了个遍。糯米仔细观察不同地段的人流量，像做“社会调查”般记录门店的经营技巧，并吸取上次装备不足的经验，将所有设备材料备好。7月17日，糯米正式开始出摊。

茉莉柠檬茶、鸭屎香柠檬茶、青提暴柠茶……记者看到，糯米的饮品单品类丰富，有近20种，还有各种杯型、甜度可选择，价格在5—15元不等。李女士告诉记者，这些品类都是糯米前期自己在网上看视频学习的，他还让家人和邻居“试毒”，一口气学了20余个品类。

摆摊的过程也历经了坎坷。下雨时没客人，糯米也会沮丧；爆单时材料不足只能退款，他会着急；最初吆喝推销被拒绝，他会失落。

在这一个多月的摆摊实践里，糯米的变化肉眼可见：从最初面对顾客的羞涩，到能熟练算清账目、主动吆喝推销；从初次遇到下雨搬摊时的手忙脚乱，到如今冷静应对“搬出去下雨、搬进来雨停”的突发状况；从爆单时因忙不过来退款，到后来调整产品结构、推出试吃杯吸引客流。

支持孩子的可能性，乐当“最懒妈妈”

李女士观察到，孩子的成长远超预期：“处事更稳重，沟通能力、逻辑思维都有提升，最直观的是懂得了‘赚钱不容易’。”

糯米告诉记者，为了吸引顾客，他还推出“买两中杯升两大杯”的活动，后期还从柠檬茶拓展到奶茶、抹茶系列，用“产品迭代”提升销量。这些在成人看来属于“市场调研”“竞品分析”“运营策略”的行为，糯米在兴趣驱动下自然完成。

“他不知道这些是体系化的东西，但每个步骤都做了。”李女士调侃自己是“最懒的妈妈”，只负责记录和收摊时帮推推车，白天的进货、调饮、记账全由孩子自主完成。“做茶饮的技术我不懂，只能他自己学。”正因如此，糯米在实践中学会了为自己的选择负责——哪怕夏季天热、蚊子多，哪怕生意差，他都能坚持下来。

现在，糯米还有同学来当“员工”，两人一起分工调饮、招呼顾客。据李女士统计，糯米和同学每天18:30出摊，23:00收摊，有时忙到无暇吃饭，一个月营业额近4000元，扣除原料成本及“员工”工资（含外婆和同学的酬劳），净利润约3000元。

对糯米而言，摆摊不是为了“月入4000元”的数字，而是一场充满乐趣的成长体验。李女士表示，“我们尊重孩子的兴趣，不替他做决定，会不遗余力地支持他的可能性。”

接下来，糯米还会推出新系列的饮品。开学后他就读小学五年级了，会把重心放回学业上。目前，他也对寒假摆摊计划有了一些规划，同时感谢网友们的关注和支持。