

「过路客」变成「回头客」——
南县罗文村「一户一特色」闯出文旅新路，将景区

一条「村街」，出了28个老板

湖南日报全媒体记者 雷鸿涛 见习记者 张佳玉 通讯员 岳成

10月24日，随着2026年益阳市文旅融合发展大会文旅项目观摩团的到来，南县乌嘴乡罗文村村民一组商业街（“村街”）热闹非凡，烟火气扑面而来。“熊记秘制牛肉”店内香气四溢，烤串在铁板上滋滋作响。店老板熊安说：“秘制香干和牛肉，诀窍就是食材要新鲜，火候要把握好。”

罗文村党总支书记曹阳说，别小看这条“村街”，它出了28个老板。

一年37万人次流量，如何破解“留客难”

位于罗文村的洞庭罗文涂鸦艺术景区，是湖北“南华安”（南县、华容、安乡）地区唯一的国家4A级旅游景区，也是首批全国乡村旅游重点村。景区年接待游客37万人次，今年成为2026年益阳市文旅融合发展大会的分会场。

“村街”就在景区一旁，与稻田隔着一一条旅游路。“以前游客来了，在景区转一圈就走，很少有人进村消费。”曹阳还记得，过去村民喜欢在家门口摆个小摊子，家家卖擂茶。村民李英的摊位，日均收入只有50元。

如何让游客从“经过”到“停留”，让景区流量转化为群众增收的“留量”？

今年8月，罗文村开了一场关于“村街”如何提质改造的屋场会。民居怎么改？“村街”怎么经营？每家适合做什么？村“两委”没有急着定方案，而是把问题摆上桌。

乡里组织村干部、村民代表外出考察取经。村“两委”统一规划街区经营业态，对经营方向、装修风格等给出指导；村民自主选择经营项目，自筹资金改造门店。

熊安是第一个“吃螃蟹”的村民。为了把牛肉做出滋味，他拿出5000元学费外出学艺，还借钱完成店面改造——从塑料棚到钢棚，从简易摊位到特色店铺。“政府帮我们把平台搭起来，生意得靠自己做起来。”他说。国庆假期，“熊记秘制牛肉”日均收入达4000元，是改造前的20倍。

从过去“跟着别人做”，到如今“我要自己做”，村民成为乡村文旅发展的主角，“村街”焕发

出了新活力。

“一户一特色”，28户经营者端上旅游“新饭碗”

“过去最大的问题，就是没有特色。”曹阳说，游客来了，如果没有吸引人的产品，也留不住。

围绕“一户一特色”发展方向，村“两委”牵头制定“村街”业态引导清单，从源头避免同质化竞争。

“擂茶西施”店老板娘熊燕，经营擂茶多年，开发了板栗桂花冰奶、抹茶青提等新式擂茶。“各家有自家的特色，游客愿意往里面走了。”她说。

“龚记糖水铺”老板龚伯林，原本在长沙大学城创业：“回乡后开了这家糖水铺，因为我看到很多大学生都喜欢喝糖水。”国庆假期，他的铺子日均营业额达3000元。

“村街”火了，吸引年轻人前来创业。“牛牛很忙”店铺老板杨小宇，不是罗文村人，以前在长沙扬帆夜市摆摊。为了小孩读书，他跟随妻子回到南县。“主打产品是窑鸡和牛肉串，窑鸡现杀现烤，牛肉串现切现烤。”杨小宇看中这里的发展前景，加上自己有手艺，所以入驻“村街”。

新的经营主体不断加入，“罗文一号”农家乐将乌嘴乡特色五圆鸡写进菜单；村民徐国平把传统小吃做出了新花样，推出“鸡汤臭豆腐”；村民彭志平选用稻虾米开发炒饭、煲仔饭等餐品。

如今，“村街”已形成餐饮店、手工业、土特产店、农家乐等多元经营格局。“村街”的28家店铺，28种口味；28家铺子，造就了28个老板。

夜色愈沉，“村街”烟火愈盛。游客李迎归出差路过南县，逛完罗文花海，循着暖黄灯光漫步街巷。“小吃、烧烤都有，乡村夜景很美。”他感慨道。游客孟平端上一碗现擂的擂茶，不住点赞：“乡土气息浓厚，都是本地自产自销的地道风味。”

“游客愿意走进村里，坐下来吃一餐饭、喝一碗茶、体验一项乡村活动，带走一份土产品。”

曹阳说，随着“村街”运营，罗文村“吃、住、行、游、购、娱”旅游产业链初步形成。

湖南有色职院举办2027届毕业生供需见面会

10月23日，有色金属行业百企千金精准促就业行动湖南有色金属职业技术学院暨学院2027届毕业生供需见面会在株洲举办，充分依托有色金属行业资源优势，汇聚行业龙头企业与地方优质企业，为毕业生搭建覆盖面广、针对性强、实效性高的校企对接就业平台。

本次供需见面会前期共收到462家企业报名，经资质审核、行业匹配、岗位筛选等严格程序，最终遴选确定370家优质企业参会，

岗位供给充足、专业匹配度高，累计提供就业岗位1.2万余个，保障每名毕业生至少拥有3个以上优质岗位选择。现场近千名毕业生现场达成就业意向。活动联动株洲市人社局、职教园管理办、市工商联等政企单位，吸引112家株洲本地企业参会，积极引导毕业生留湘留株、就地就业，充实区域先进制造、有色金属、新能源新材料产业技能人才队伍。

学院党委副书记、院长侯朝辉指出，有

色金属产业是重要基础原料产业，是支撑制造业高质量发展、保障产业链供应链稳定的关键基石。作为全国第一所以“有色金属”命名的公办高职院校，学院始终扎根有色行业、立足株洲、服务湖南、辐射全国，深耕高素质技术技能人才培养。下一步，学院将持续依托有色金属行业人才供需对接联合体资源，抓实抓细就业“一把手工程”，全力以赴做实做细毕业生就业就业各项工作。

（张咏 刘耀庭）

陈瑶：让每个孩子成为最好的自己



弘扬教育家精神
班主任日志
湖南省教育厅 湖南日报社 联合推出

【人物】

陈瑶，长沙市大同小学语文教师。从教34年，一直从事语文教学，担任班主任。曾多次荣获长沙市“德育先进个人”“优秀教师（先进工作者）”“优秀指导老师”等荣誉，还被评为芙蓉区“十佳教书育人标兵”“最美辅导员”。

【日志】

今年秋季开学第一天，我站在教室门口，看这群刚离开幼儿园的小豆丁往教室里走。一个孩子走到门口忽然定住脚，回头找妈妈，嘴一瘪就要哭。我蹲下身，把他领到座位上，顺手扶正了那根滑落的书包带。他抽噎着坐下，眼睛还往门口瞟。

51岁，我又一次从一年级带起。这个年纪的孩子，最要紧的不是成绩，是先把规矩和习惯立起来。这周是开学第八周，全年级五个班，每周只评两个“文明班级”，我们是唯一一个周周上榜的。

这份“唯一”，放在今年的阳光分班里，更显分量。

搁往年，优质生源难免扎堆，如今生源打散、均衡配置。

班上好动、调皮的孩子不少，个个都要从头带起。可我不怕考验。我怕的是孩子在学校不快乐。

担任班主任30多年，我始终秉持着宽容的态度对待学生。现在孩子压力大，若到了学校还绷着，学得不快乐，那样真不行。我反复地跟家长说，身心健康要放首位，也要允许孩子犯错。

但宽容不是放纵，它长着温柔的牙齿。宽容要真正落到孩子身上，靠的不是讲道理，而是一次次蹲下来的沟通——和孩子沟通，也和家长沟通。

早些年班上曾有个叫小岩的学生，他患有多动症，性格很急躁。有时候会动手打同学，随手掀翻别人的文具盒。有一回，还把自己的头发剪了一道三角形的缺口，谁看了都皱眉。即使腿摔伤了，他拄着拐杖也像一阵风，比走路的同学还快，真是让人哭笑不得。

每个孩子都是一颗种子，花期各有不同。小学六年，我们班的人数是单数，但我从不让他单独坐，坚持让他和同学同桌，就是希望他能收获友谊，知道老师爱他，同学关心他。他聪明，学习不太让人操心，难的是行为管控。

考试时，别的孩子答完后认真检查试卷，我允许他答完后交卷看书、画画，只要不打扰别人。我安排他当班级小助手，让他有事可做；又和他妈妈商量，送他去田径队跑步，把过剩的精力跑出去。课间，我常找他谈心。“君子动口不动手”“要珍惜同学之间的情谊”这些话，不知说了多少遍。

有些话急不得，得等它慢慢在孩子身上生根。



陈瑶。

通讯员 摄

进入五年级，他的状态明显好转，不仅跟团出国参加航模比赛，还站上了区里诗词大赛的赛场。六年级学习名著单元时，他特别想拥有托尔斯泰的书籍，可家里只让看电子书，他在我面前哭了！我去新华书店买了一套《战争与和平》送给他，还附赠一张卡片，上面写着“与经典同行，做皎皎少年”。他像宝贝一样把卡片过塑，贴在了书桌墙上。我去家访，走进房间，一眼就看到那张卡片占据了墙壁最醒目的位置。

那一刻，我真切感受到做老师的幸福。

不过，宽容也不是没有边界。

有家长说孩子在幼儿园一直睡下铺，能不能在学校午休时也睡下铺。我不假思索地回绝了，但向学校提出上下铺轮换的建议；有家长要求调座位，我也委婉拒绝，告诉他们调座位或许是回避矛盾最简单的方式，但没有真正解决问题。我们要教会孩子处理同伴间的摩擦，而不是一有冲突就分开坐，家长表示认同与理解。

一年级，我大部分时间都守在班上。班里有一套奖励机制，坐姿端正、早读认真、站队整齐，都能得到一颗小星星，贴在语文书扉页，集齐十颗星找我兑换一个大拇指贴纸，贴到教室后面的评比栏。评比栏上的大拇指，就是这么一颗一颗攒出来的。宽容不是不管，是管得有心，夸得及时，话说到点上。

有人问我怎么不转去干行政？我说，就喜欢和孩子、家长打交道。泰戈尔说，使卵石臻于完美的，不是锤的敲打，而是水的且歌且舞。小岩那块棱角分明的卵石，就是被这样一点点磨圆的。

让每个孩子成为最好的自己，这是我教了34年，还想一直做下去的事。

（湖南日报全媒体记者 杨斯涵 整理）

彰显新时代“扁担精神”—— 流动供销激发乡村新活力

张尚武 谷茂 井泉

扁担变车轮，把各类必需品“送上门”

“一根扁担两个篓，肩挑货担绕山走。”供销人曾经凭借一副铁肩膀，翻山越岭挑起了沟通城乡、服务农民的重担。

进入市场经济后，供销社经历转型的阵痛，通过持续深化改革，探索全面升级之路。

随着青壮年进城务工，农村留守人员多是老人。在偏远山区、边际界区、交通盲区，老百姓进城难、买卖不方便。

为破解这一民生痛点，湖南供销社系统大力投入，布设乡村服务网点，流动供销服务车“走村”“串户”，群众记忆中的供销社又回来了；扁担变车轮，服务送上门，供销社的“传家宝”——扁担精神没有丢。

每天清晨，茶陵县的流动供销服务车准时发车，分片区按线路进村入户，把村民订购的日用品直接送上门，还开展代购代销、快递收寄、农资配送等服务，让山区百姓在家门口轻松实现“买”和“卖”。

每逢节假日，流动供销服务车载得更多、跑得更勤，成为大山深处一道流动的风景线。

中秋、国庆假期，洪江市托口镇杨柳村罗岩码头人头攒动、热闹非凡。依托流动供销平台，码头搭建起“移动集市”，米、面、油、茶叶、月饼成为抢手货。针对行动不便的留守老人，供销社工作人员还提供“点对点”送货上门服务。

“以前买东西，要坐渡船去镇上，打个来回大半天。现在，供销社送货上门，真方便！”年逾七旬的李守义感慨地说。生活物资送上门，生产资料到地头。

湘潭市依托流动供销平台，把优质农资配送到田间地头，在全省首创“镇村一体、十代十好”服务模式，建设示范基地8个，统一配送优质农资，订单面积达6.2万亩。

春耕农忙，慈利县每天出动流动供销服务车10余辆，把种子、化肥送到田间地头，还联合厂家开展农技服务。

“供销社是农民的贴心人。”慈利县供销合作社党组书记、理事会主任胡大勇说起“山路上的午饭”感人至深。流动供销服务人员到偏远山村送货，饭点到了没地方吃饭，老大爷、老婆婆拉着他们进屋。

老供销社的“扁担精神”，赢得了乡亲们的一片心。

流通架金桥，助力山区好物“出深闺”

张家界市永定区罗塔坪乡，距市区50多公里，群山秀美好风光。过去却因交通闭塞，土特产难得“出山”。

蜿蜒的山路记载着供销人的足迹。当地的老人还记得，“扁担供销员”进村，收集莓茶、板栗、蜂蜜等土特产，靠肩膀挑担扛起山货出山闯市场。

如今，偏远村寨来了流动供销服务车，土特产不愁卖，手头变宽裕。“罗塔坪乡蜂农侯珍红用5个木桶养蜜蜂，今年走

“湘供优销”平台，已到手6000多元。

去年9月，罗塔坪供销社焕然一新：区供销社控股51%，各村集体经济组织控股49%，每个村安排专人收集购销信息，开通流动供销服务车巡回服务，彻底解决农民买难卖难问题。

罗塔坪乡是张家界莓茶核心原产地。莓茶外表如藤茎，黄酮含量高，被人称作“长寿茶”。以前莓茶只在产区附近赶集卖，农民采卖茶难且价格低，每斤莓茶不到50元。

罗塔坪供销社看好莓茶产业，组建莓茶交易中心，流动供销服务车串起各村各户；引入直播电商团队，新建快递寄递窗口，线上线下同步拓宽莓茶销路。如今莓茶价格大幅上涨，每斤均价突破100元，茶农仅靠莓茶年增收数千元、多的上万元，线上直播间订单源源不断，线下交易中心客商往来不断。

“流通搭桥梁，野蔓变金枝。”供销社旗下负责莓茶销售的田晓波介绍，今年莓茶供不应求，出口到韩国、新加坡，茶农收入翻番。

流动供销架金桥，罗塔坪只是一个缩影。

罗霄山脉西麓的茶陵县，从虎踞、严塘至桃坑一线，供销社集市（门店）布局重点村镇，流动供销服务车上门收购，土特产品从田间地头到货架，形成产销闭环。

去年下半年以来，茶陵县建立22个流动供销服务点，配备流动供销服务车，实行“固定循环+预约专送”服务。

刚开始，流动供销起步艰难。远离

县城的桃坑乡，流动供销服务车常常空车而返，老百姓不相信。乡村干部与流动供销服务人员挨家挨户上门，帮老人收蜂蜜，徒步涉水接笋干，货款从不拖欠。

一趟趟真心付出，才换来百姓的信任。流动供销为土特产拓销路，也架起服务群众的“连心桥”。

种养增效益，引导农民抬头“看市场”

山区散户搞种养，抗风险的能力弱。

“用好流动供销平台，破解买难卖难，还需要引导农民看市场。”浏阳市大围山镇惠农供销服务中心主任林加奔称，中心运营流动供销平台，有7个店、3台服务车，注册“围山鲜”品牌，线上线下销售农产品。

“市场需要什么，我们就引导农民种什么、怎么种。”林加奔称，山间小气候利于种蔬菜，中心推广早熟或迟熟品种，引导农民搭配好茬口，错峰上市确保优质优价。

刚开始，农民送来的土特产，大小不一、品种各异，达不到批量上网销售的要求。

“农民把货送来了，亏本也得收。”林加奔要求工作人员收货，同时向农民耐心讲解：白菜按莪卖，外形、重量要达标；土鸡按只卖，3斤左右最合适；梨按箱卖，一箱10斤16个，大小要均匀。干笋子从切口部位、压多久、晒到



“印着湖南供销‘流动供销’统一标识的新能源冷链配送车。”

“张家界永定区罗塔坪供销社‘流动供销’服务车送日用品下乡。”

（本文图片均由湖南省供销合作总社提供）

什么程度，都有规定。

农闲时节，中心组织流动供销服务人员、农技员进村入户，推介良品，传授技术，分析市场，培训种植能手，带动农民标准化种植。

从大围山区流动供销的经验来看，农民掌握了标准，农产品批量上来了，看相也好了，品质更均衡，“围山鲜”品牌越来越响。

去年，大围山惠农供销服务中心为农民销售土特产逾800万元，实现了优质优价，当地农民和供销服务中心都有合理的利润。

在张家界市永定区，湖南新供销公司联合区供销社，完善流动供销网络，构建起“统一采购、集中检测、全程追溯、集中配送”的集采集配体系，连接143家供应商与20所学校，确保4万多名师生的校园餐“营养、安全、放心”。

“有了校园餐这个大订单，流动供

销

动力更强，大家干劲

更足。”永定区常委、副区长陈海晏称，区里支持供销社，打造标准化蔬菜生产基地，发展订单农业。

茅岩河畔的金虹桥，山间盆地搭起棚架扩建菜园。区供销社选择这里作为标准化生产示范基地，村部对接供销集采数据平台，公开品种、订单、价格。今年，侯家坡组对照订单，种植冬瓜、南瓜80亩、芋头40余亩，每亩增收3000多元。

说起村里的变化，村党支部书记卢里眉开眼笑：流动供销服务人员、农技员常来村里，技术有指导，销路不发愁，种菜有钱赚，大家正在加油干。