

初中毕业30年,46岁老板上大学

做房地产的他靠自学考了371分,会正常来上课

9月16日,泰安市的山东财经大学东方学院2017级新生报到,金融管理专业迎来一位46岁“高龄”新生,他是宁阳县知名的地产商孙惠民。尽管手底下有个总投资约16亿元的项目在开发,可他却都交给公司下属,自己去住宿舍读大学了。初中毕业三十年后,他终于梦想成真,以371分的成绩考进了全日制大学。

本报记者 白雪
通讯员 聂圣军 徐翠茹

怕电话多影响舍友 学校给他设单间

16日是山东财经大学东方学院新生报到日。许多同学在爸妈的陪同下来到新学校,和孙惠民一起来的却是他的员工。迎接新生的学生干部见到这位46岁的“高龄”同学,有些吃惊,再一听说“老同学”已经是泰安市宁阳县的知名地产大亨,更惊讶了。

孙惠民是1971年生人,他在上大学前只有初中学历,用他自己的话说,每次别人问他哪所学校毕业的,他都会觉得不好意思,尽管他掌管着一家注册资本3000万元,中高层管理人员55人的房地产公司。

他是宁阳县的返乡创业企业家,公司现在正开发一个建筑面积70余万平方米的住宅项目,总投资约16亿元。他曾多次到过大学给大学生作讲座,讲的都是有关创新创业的主题,虽然坐在讲台上,但他特别希望感受一下大学生活是什么样子的。

“考大学这个事儿搁在我心里太久了,我每天下班后在

办公室上网课,自学的相关课程,也没有专门请辅导老师,我的困难确实很多。我只有初中学历底子薄,对这个成绩还是很满意的。”

“考试之前,我儿子都给我加油鼓劲,家人非常支持我。”孙惠民说。

记者联系到他的辅导员董一鸣,董一鸣说,孙惠民特别和他说,他是想真实感受下大学生活,而不仅仅是走个过场,他以后会正常来上课,让学校给他也安排宿舍。

因为怕年轻人作息和他不一样,也怕他平时业务多总打电话舍友不适应,学校经研究给他安排了个单人间宿舍。“军训就免了,早晚自习也不要求他来了,怕他年龄大身体吃不消。我是1991年生人,刚得知有这么一个大自己20岁的学生,惊讶之余又很佩服。”

手下大学生多 老板也要不断学习

孙惠民说,他的同学才十八九岁,难免会有代沟,但他并不为此担心,而且想和学生们交朋友。“由于工作原因,我平时在公司也会和各个年龄段的人接触,班级以后要是集体活动,我也会尽力参加。”



听说来了新同学,山东财经大学东方学院记者团赶紧来采访。图片由记者团采编部提供。

孙惠民说话特别实诚,他选择报考山东财经大学东方学院,是因为离他济南的家比较近,来回方便,而且学校名称听起来比较好听。

已经是大学生的孙惠民,除了上学还要继续打理公司。“我们公司高管基本都是名牌

大学毕业的,我作为公司的总经理,不能在知识上输给他们,只有不断学习,才能适应不断发展的形势,才能不被市场淘汰。”他说,公司大学毕业的员工很多,那些员工还想来送他上学。

提起今年6月的高考,孙惠

民笑称他一点不紧张,“我从考试到查成绩没有一点紧张感,我感觉想考更好的人才会紧张,像我这种什么都不会的人才不会紧张。我想好了,今年考不上我就明年再考,明年考不上我就后年再考。反正我还有时间努力。”

农贸市场自发形成外卖餐饮聚集区

只做外卖,小店一天能接240单

四五十家只做外卖的餐饮店聚集在一起是什么样的场景?每天上百名外卖骑手穿梭其中的张店区九级村便民农贸市场,不知不觉成了淄博一景。这些自发聚集的店铺,店面平均不到30平米,只有食物制作包装间,没有顾客吃饭的桌椅,生意却大都不错,有老板一天能接240单,都开分店了。

本报记者 罗静 巩悦悦

农贸市场85间房 52间开外卖餐馆

“老板,我的外卖做好了?快点儿啊,时间就是金钱!”上午11时左右,九级村便民农贸市场进入了外卖模式。近百名美团外卖骑手、饿了么外卖骑手、百度外卖骑手不断穿梭于九级村便民农贸市场内各个外卖餐馆与客户之间。

他们几乎天天上午10点就聚集过来,三五成群凑在一起,一边打牌唠嗑玩手机,一边等着接外卖订单。一位骑手说:“这边店铺集中,来订单马上配菜,拿着就走省时间。”

记者在该便民市场看到,盖浇饭、鸡公煲、寿司、米线等经常在外卖平台上看到的店名都出现在这里。每个外卖餐馆面积都不大,里面只有食物制作包装间,没有在店内吃饭的桌椅。在其中一家外卖餐馆内,记者看到,店内两侧靠墙和中间排列的都是制作桌。桌子上放着蒸好的大米饭、土豆丝、卤肉、咸菜等食物,还有一摞摞的打包盒、一次性筷子等物品。

餐馆里没有服务员,没有传菜生,除了厨师外,就是两三个负责包装的配餐员。一位店老板说:“我们专做外卖,都是从外卖平台接单,然后在这里制作,再把餐品交给外卖骑手就行了。这种流水线作业,速度快,能满足客户对于外卖出餐速度的要求。与我们打交道的都是外卖骑手。”

该市场共有85间租赁房,其中52间都是外卖餐馆,目前正常营业的外卖餐馆有40家左右。

开店只需三万 比实体餐馆赚钱

在这里,29岁的李军(化名)告诉记者,他之前开了三年实体餐馆,后来转型只做外卖店了。“实体店面积一般是外卖店的5—10倍,交房租、装修店面、添置厨房用品等方面,至少需投入25万元。而外卖餐馆租金和厨房设备等全算上,只需要两三万元即可。”李军说,以前做实体店生意一般,自做起外卖餐馆后,他赚得多了。

“最多的时候,我的店一天能接240单,最差也能接到100多单。有个山东理工大学的学



中午11时一家外卖餐馆前聚集了不少送餐员。 本报记者 巩悦悦 摄

生,一个月要了90多次外卖。”他笑着说,“现在经营快一年了,除春节休息10天,其余都在工作。每天从早上9点到晚上9点,中午11点左右最忙。”

李军的外卖餐馆目前有四人,一名厨师,三名配餐工人。厨师每月4000元左右,而配餐工人每月也能赚到2000元。此外,李军还在张店明清街盘下了一个店面,目前仍在装修阶段,准备今年11月份营业。

除了李军外,还有一对九零后夫妇在开外卖餐馆一年后,又在张店区另外两个地方开了两家外卖餐馆。

后厨聚集 配套设施压力大

外卖餐馆自发聚集在此,繁荣了市场的同时,也让市场管理人员有些苦恼。据市场管理办公室的工作人员介绍,该市场于2016年1月份开业。“当

初计划是引进卖干货的商家,但是并没有多少粮油干货商家入驻。房子闲着也是闲着,我们就让外卖餐馆入驻了。去年七八月份的时候引进的外卖餐馆,第一批是两三家,后来渐渐就多了。今年年初的时候,两个月内进来了20余家外卖餐馆。这里的外卖餐馆就逐渐形成一定规模了。”市场管理办公室的工作人员说道。

由于市场设计之初计划用来做粮油干货聚集地,下水管道设计达不到餐馆的需求,因此下水管道经常堵塞。“主管道基本上每两三个月就要疏通一次,一次需要3000元左右,一年下来疏通主管道费用1万余元。分支管道太细,人家疏通不了,我们就自己制作工具来疏通。太费人力、物力、财力了。今年五六月份的时候,我们还改造了下水道。”

不仅如此,该市场南边就是居民区,近的地方仅相隔不到十米。“为了环保和居民生活,我们要求所有餐馆都安装了油烟分离器。我们还在离居民区近的地方安装了隔音板。长远打算,我们是计划将这里改造成花卉市场。”市场管理办公室的工作人员说道。