

16岁男生为学校购置自动售货机

买机器进货,用的都是自己零花钱 他想为老师同学提供便利,还想把盈利捐出去

最近食堂门口新设了一台自动售货机,宁波爱学国际学校的师生幸福感满满。这台机器是该校学生屠思翰自费2.3万元买来的,里面的饮料、日用品、电子产品,仅在他购买价格基础上加1元左右出售。

虽然“生意”才做了三个多星期,但屠思翰心里早早有了计划:在保本的前提下,盈利中的一部分用来给学校社团开展活动,剩余的全都捐给慈善机构。

为何要干这个吃力还不挣钱的活儿?“我想给老师和同学提供便利,因为学校只在中午供应饮料等商品,由学生会小吃店运营。其余时候想买也买不到。”16岁的他年龄不大,想法却很成熟,做慈善在他看来最有意义。



为了这台售货机运营,屠思翰前期投入了不少资金和精力。

1 16岁男生用零花钱 在学校放了一台自动售货机

昨天午休时分,记者来到位于北仑新碶街道玉兰社区的宁波爱学国际学校。头发微卷,身着白色卫衣、黑色休闲裤,屠思翰有着这个年纪的男孩该有的朝气和阳光。

他是慈溪人,初中时来到这所学校学习,明年就要毕业了。在毕业前,他做了这么一件公益事,甚至想好了离校后“生意接管”的问题,“我会找同学帮忙暂时管理售货机的运营,等大学落实了,还会继续关注跟进的。”

把自动售货机放在学校,是屠思翰去年就有的想法,但当时忙于学业,直到今年七八月份他才跟妈妈提出。他的家里一直是开放式的教育模式和氛围,妈妈一听,很支持,也给了一些建议。至于前期投入的所有费用,屠思翰用的是自己的零花钱,售货机花了两万三千元,进货总共是一万多元,除了饮料和日常用品外,还包括他暑期到外地旅游时特地搜罗来的特色礼品。

投入资金的同时,屠思翰还下了不少功夫。他先是向学校打申请报告,并就大家所在意的食品安全健康和垃圾处理问题做了细致的考虑。“饮料选含糖量低的,零食选择坚果、海苔类的,然后买了一批垃圾桶,分别放在学校各个角落,并找了同学帮忙巡逻,一旦有垃圾了就及时倒掉。”

为了把售货机搬进来,他还请来货运人员和叉车,又花了几天时间把货品一一输入手机对应的后台系统。

2 商品微利出售 他想把盈利捐出去

今年国庆节刚过,这台机器便出现在学校食堂门口,除了午间关闭,以错开学生会小吃店的运营时间外,其余时间都开放。

屠思翰领着记者来到自动售货机前。这是一台由两排柜子组成的机器,一边是冷饮柜,一边是零食柜,中间设有一个显示屏,如同手机App一样,可以操作。师生购买商品很方便,用支付宝、微信支付均可。

正值午间,售货机处于关闭状态。要知道在开放时段,这台机器的生意可是很好的,户外运动结束的学生能喝上一瓶运动饮料,课余时间的老师能一解咖啡的瘾。屠思翰平均两到三天就要补一次货。“我一次性进了不少货,学校也给了我一个囤货的空间。”他大概算了算,自机器运营以来,盈利大概为三百元。

“我的初衷是满足师生的需求,没考虑过要赚钱,因此商品售价就在我购买的价格基础上加一元钱左右,比如,一瓶矿泉水赚几毛钱。”但赚得再少,也会产生盈利,这笔钱怎么处理?屠思翰想到了捐给慈善机构,“积少成多,也是好的!”

3 这个想法特别、成熟的男孩 从小独立自主

屠思翰想法特别而且成熟,这与他从小养成的独立品质分不开。

记者在与他交谈中了解到,由于妈妈工作太忙,他上幼儿园时便寄宿了,8岁时到新加坡上了两年学,其间一人居住在当地所购置的房子里。当同龄人还依偎在父母怀里时,他已经学会了独立生活。

单是运营售货机一事,可见他初步成型的生意头脑,这是跟他妈妈学的。“妈妈做过很多生意,现在在杭州湾新区承接房地产的设计项目,我只要有空就跟在她身边,给她打打下手。”

年纪小小,能帮什么?面对记者的疑问,屠思翰倒是很自信,“帮她做翻译啊,她公司时常要接待外国人,这时候我就能出力。还有,计算各种数据啊,编辑给客户的短信啊,这样她做事起码能省力一些。”

家庭开放氛围的营造,学校教学理念的引导,是这个男孩成长的最好养分。“我们学校的办学理念是智慧+人格,使得学生在学术上达到一定成就的同时,人格健全且个性化。”采访中,学校相关负责人夏琳老师对屠思翰给予肯定,“他就是一个很有个性的孩子,有想法,有能力,读书成绩也很不错。”

未来想念什么大学?屠思翰挠挠头答不上来。在他看来,说未来,还不如现在一步步扎实地走,享受现在所做的事情。“我还想在学校里放一台冰激凌机呢!”说这话时,他接受采访以来一脸的严肃和腼腆,秒变稚气未脱的模样。

“反正老师同学有什么需求,我就会采购过来。我还打算寒假时去趟义乌,看看有没有可以进的商品。提供便利的同时,通过捐赠盈利的方式帮助有需要的人,这个模式我还挺喜欢的!”屠思翰说。

记者 陈焯 通讯员 陈红 金添盛

宁波晚报 | 公益广告

多一句文明用语,增一缕人间春风

