

史成斌：善行是永远不会落空的投资

■ 本报记者 李庆

2010年7月,史成斌从北京大学社会学专业毕业,这位北大才子并没有像其他高材生一样选择朝九晚五的上下班,而是,回家种田。

2011年3月,在家乡江苏溧阳种了半年田后,他选择了北上,成为茫茫北漂中的一员,“我需要一份稍许满意的工作来谋生,需要一份切实可行的创业计划来捍卫自己的生活方式。”因为这一决定他从此踏入了公益领域,一做就是六年。

如今的他选择了辞职创业,在云南和江南之间做着让信息对称以及健康、快乐的事情,而这些依然和公益有着密切的联系。

发起大学生暑期文化节

2006年,史成斌考上了令万千学子神往的北京大学,除了主修社会学专业外,他同时选修了国际关系专业双学位。除了忙碌的学习生活,他的公益之路由此正式开始了。

助人从受助开始。因为家庭条件一般,大学期间一直有一位爱心阿姨资助史成斌上学,他还曾获得过北大的助学金。也许是这种受助背景在潜移默化影响着他,让他加入北大学生服务总队做志愿者,也经常参与一些社团活动。

2008年暑假,史成斌给溧阳市市长写了一封信,因为他想利用暑假,和以前的高中同学们一起“折腾”点有意义的事儿,丰富社会实践。他告诉市长他想创建“溧阳籍大学生暑期文化节”,万万没想到的是市长居然回复了,并且给他配了一些资源。

就这样,“溧阳籍大学生暑期文化节”在史成斌的推动下创建了,他联合溧阳籍大学生志愿者团队,利用每个暑期做一些文化、教育、交流、联谊等活动,调动起所有参与者的热情和公益心,大家共同努力让平淡的暑期生活更有意思。

由他们自编自导自演的大型广场文艺晚会,每次都会吸引数千名群众观看,受到了当地市民较高的评价。他们还组织了一些趣味活动,以此来增强与市民的互动。

史成斌觉得子女教育是家庭的“刚需”,因此专门针对中小学生在做了知名高校学生的学习经验分享。另外,他还针对高中毕业生高考志愿填报做一些咨询指导工作,由发起活动的所有在校大学生将自己学校的专业情况整理成资料,通过线上和线下相结合,给高考毕业生做详细讲解,让考生更好的自我定位,做出理性选择。

这样的社会实践,史成斌鼓励所有的溧阳籍在校大学生参与进来。因为获得了市长的首肯,所以只要为活动付出了努力、贡献了力量,都可以在自己的暑期社会实践报告上得到政府部门或正式机构的盖章,文化节的开展在当地引起了较大的影响,也因此获得了企业每年2万元的赞助,政府也在第三年开始财政拨款2万元给予支持。

这样的文化节,史成斌发起并负责了三届,参与了五届,直到工作后才渐渐淡出。

投身公益组织

四年的大学生涯结束了,在回家种了半年田之后,史成斌选择了北漂。

与其说是他选择了公益,倒不如说公益选择了他。

来到北京后,史成斌开始尝试投简历。第一家面试的单位是政法出版社,通过笔试和面试之后他婉拒了;第二家是中国人寿北京分公司,在笔试后的面试中,因为回答了考官“最喜欢的职业是农民”后便没有了下文;直到第三家来到了中国西部人才开发基金会(以下简称基金会),在一轮群面之后,史成斌觉得这里的工作模式和他创建的大学生文化节模式很相像,是他比较擅长的,虽然薪资较低,但他觉得有意义。

就这样,他正式成为了一名公益人。

进入基金会的史成斌加入了项目部,上班第六天便出差去了重庆,第一年便在那里先后待了三个月,推动“泛海扬帆大学生创业行动”项目落地,至今已在重庆资助扶持了600多个创业青年。

泛海扬帆是史成斌去基金

会后做的第一个项目,也是规模最大、持续在做的项目。截至目前,泛海集团对这个项目捐赠已达1亿元以上。

泛海扬帆是着力打造“资助、扶助、互助、自助、助人”的扶持小微企业创业新机制的公益项目,目前在重庆、昆明、兰州、山东、武汉同时实施。

具体来说,就是符合条件的创业项目通过网络报名参与,通过资格审查和逐级评审,选择具有发展潜力的创业项目,为创业者提供2万-5万元无偿资助金,缓解启动资金困难。同时,为创业者配套创业担保贷款、场地扶持、税费减免等优惠政策;针对创业者急需的市场营销、财务管理、产品研发等知识技能,开展各类创业培训;并为创业者提供导师帮带机会。

创业青年奋斗在各行各业,史成斌发起建立了“帆友汇”创业社群,让泛海扬帆的朋友们汇聚在一起,经常开展创业交流活动,同时在昆明成立帆友足球俱乐部,让创业者在共同的运动爱好中增进友情。他希望通过这个活动平台让更多信息对称,如果彼此信任了,就可以做很多资源互通、互换、合作的事情。

在基金会的五年半时间里,因为推动项目的缘故,史成斌去了很多没去过的地方,有了行万里路的经历,这也是其他机构或岗位很难有的机会和平台。五年多以来,他一共飞了120余次,平均一个月1至2次。也因此结交了很多的朋友,结识了不少青年创业者和创业服务工作者,拓展了人脉。

五年半的时间,史成斌说他在基金会工作就像读了个研究生,只是没有文凭那张纸而已。打开了做人做事的格局,结识了不少优秀的导师,也留下了许多项目成果。五年来,基金会的公益项目共得到中央领导批示8次,其中,泛海扬帆得到2次批示。由史成斌主笔的一份关于儿童安全方面的送阅件,得到了副总理的批示。

在史成斌看来,泛海扬帆这个项目资金支持并不是最主要的,对于创业者来说,从泛海扬帆大家庭、平台上获得的资源连接机会才是关键,比如深度创业培训、帆友汇创业社群、各地联展联赛以及北京和省市有关部门的政策资源等。

从公益到创业再到公益

2016年9月,史成斌被马云在国家行政学院的演讲触动。马云在演讲中说,“十年以后什么是中国最大的麻烦,健康是最大的麻烦。未来世界会遇到两大问题:健康和快乐。最大的麻烦和问题,也是最好的机会。我们应该在这两个方面多下功夫,如果做对了,未来一定会有源源不断的财富。”



汛期暴雨阻断山路,云南大关县山区小学老师放学后护送学生安全回家。为了帮助云南的孩子,史成斌发起了“云计划”。

史成斌心动了,于是他选择了辞职回家乡创业。

必须踏入未知的世界,才会有新的邂逅。于是他开始了新的人生,要在云南和江南之间做点“让信息对称”的事情。

云南是史成斌在基金会时出差最多的地方之一,对他来说,这是一个来了就不想走的地方,处处好空气、好生态。这里自然资源十分丰富,人文景观独特多样,森林覆盖率达60%,物种居全国之首。云花、云茶、云果、云药材、云咖啡等绿色生态农产品走出省外,成为云南的形象标签。

云南的好山好水孕育出许多美景美物,这里也有史成斌在基金会工作期间结交的很多朋友,云南完全符合人们对健康快乐的预期,也符合优质物产走出去的基础条件。

于是他在云南创立了海帆创业服务有限公司,并搭建“云货市集”物产平台。值得一提的是这两件事依然和公益有关。

所谓“信息对称”,史成斌的解释通俗易懂,他给记者举了几个例子:比如鲜花,全国90%的鲜花供应都来自云南,玫瑰在北京、上海四五元一支,而在云南只要1元;比如中药材三七,在北京同仁堂售价是三四元一克,而在云南只要七八毛一克;再比如野生菌,在南京上海的云南菜馆里的售价至少是云南当地的四五倍。这些都是信息不对称导致的巨大价差。

为此,史成斌正在筹建“云货市集”平台,专注于云南优质供给和江南有效需求的对接,实现物和人的双向流通。将云南优质物产进行精品开发,以更高的性价比向省外尤其是东部发达地区进行线上线下销售,这是物的流通。另外,云南的旅游资源丰富,旅游服务却跟不上,泛海扬帆在云南扶持过一些像“北回归线旅行”做云南定制旅行的机构,让外地人来到云南能真正享

受美好旅行体验,这是人的流通。

海帆创服2017年3月在昆明注册成立,这个公司的成立更多是为了泛海扬帆项目的延续,这是史成斌参与时间最长、付出精力最多、投入感情最深的项目,没有之一。他深知这个项目存在的问题和发展的方向。“还是在和原来的战友合作,还是为原来的单位打工,只是角色转变、形式不同而已。”

云货市集和海帆创服这两件事,除了专注优质物产和美好旅行供需对接之外,另一个使命是帮助云南的贫困儿童接受良好的教育。

云南是个美丽的地方,也是个贫困的地方。作为脱贫攻坚的主战场,云南目前仍有350万贫困人口、88个贫困县,家庭经济困难的学龄困境儿童还很多,贫困山区的学校教育吸引力还不足。史成斌把这个使命叫做“云计划”:根据以前在基金会实施公益项目的经验,通过开展帆友公益等助学行动,力所能及资助贫困地区的困境儿童,为他们保留追逐梦想的机会;帮助学校丰富教学活动,让教育回归多彩而有趣。

他目前做的这两件事,因为时间不长,正处在积极筹备和持续推动的阶段,但是他对这两件事未来的发展非常有信心。从公益领域离职选择创业,这位北大才子要用自己的资源和对生活的热情,决心在江南和云南之间做一番“事业”,而这份“事业”永远和公益有关。

谈到对公益的理解,史成斌引用了北大两位大师的话:考虑他人比考虑自己多一点,或者考虑他人跟自己一样多就行。做公益,就是要擅长和权钱名利打交道,但不能为权钱名利所累,始终为了受益人的宗旨不能变。“善行是永远不会落空的投资,我会在行善的路上行稳致远。”史成斌坚定地说。



2013年7月“泛海扬帆行动”优秀创业者深度培训班在上海举行