

第五届中国非公募基金会发展论坛年会 闪电发言

时间：2013年11月15日13:30

地点：湖南大厦（湖南厅）

主持人：下午的会议首先请陕西纯山教育基金会总干事廖瑾和我们一起分享。

廖瑾：我们在思考，我们到底能用什么样的事用很少的钱能够产生更大的影响，发挥更大的效应，倡导更多人走到公益这条道路里面来，用什么样的方法呢？当时参加很多非公募基金会发展论坛和其他行业会议，我们觉得有一件很可悲的事情，我以前也是从商业机构过来的，当我们所有组织加在一起对这个社会影响力到底能有多少，如果我们所有人同时呼喊一个口号对这个社会的影响到底能有多少？我们就希望在这个过程中如果 NGO 基金会都只是埋头做事，那么对这个社会改良的议题能够贡献多少？所以我们发现我们必须有一个改变，必须要去做倡导，这是我们逐步从实操型向倡导型转变的思路过程，但这个过程很纠结，因为我们觉得实操是实干型的，倡导是玩虚的，到街上喊喊口号、发发传单，如果你天天吆喝、天天骂人，谁会资助你，谁会让你这个基金会发展下去呢？我们也做了思考，到底什么才是有效的倡导，我们以往倡导的模式是我刚才说的喊口号、发传单甚至千人万人拉横幅和弄问卷，但是这么干显然是不行的，我们在想倡导真正意义是什么，我认为倡导就是让越来越多的人知道你在做什么事，他也知道有些事是需要来做的，并且他懂得做这件事背后的理念、目的、意义到底是什么，除此之外，它还应该能够跟着我们一起去，成为我们这个团队当中的力量，这才是我们认为倡导应该做的事情。那么倡导如果做这样事情的话怎么样会达到这样的效果呢？如果推翻我们以前所做的一切，专门到街上搞倡导和维权也不是可取之道，所以我们当时有一个考虑，如何把我们现有实施型的项目加入更多倡导的元素，加入更多公众参与的元素，这些是我们所需要考虑的。考虑这个问题的同时我们发现一个困境，就是当有更多的人参与到你这些公益事件当中的时候，它同时带来了很多很多的期待，还有很多很多的要求。可是一家基金会也好，一家公益组织也好，当你想要去获得这个资源的时候，你是否能够满足他们的需要和他们的要

求？如果为了满足所有参与者的要求和需要，而同时牺牲了你服务对象的利益，让服务对象受到更多滋扰甚至产生二次伤害的话，那倡导的这个项目还有什么意义？这样的项目我们是不能做的。所以我们倡导这个项目的时候有很多原则，归根结底是一句话叫“受助人受扰最小化”。

跟大家介绍两个案例：

一个案例是大学生资助，传统的大学生资助用什么方法？我找企业或者有钱人要一笔钱，有多少钱就资助多少学生，把农村学生找到以后一一配对，这是传统型的。但这个过程当中对公益组织来说很大的困境，第一，公益组织的成本谁来买单？第二，这样的事情往往做得假大空，中间很多受帮助的学生只拿到了钱，但受到了伤害。还有是很难真正评估哪些人需要帮助。倡导型项目可能采用的方法是在逻辑设计上有不同，我们主要考虑到的是我们把媒体引进来，让媒体去帮助我们去寻找一些有需要的学生，同时，我们把公众号召起来，让更多公众经过选拔和培训之后成为合格志愿者对学生进行一对一的家访，之后有一对一的资助，然后整个公益组织的工作成本由企业来买单，这样的项目跟传统型的大学生资助项目是很不一样的。

另外一个项目是鞋盒礼物这个项目，就是号召市民在家里不用放弃鞋盒里面放入指定物品，从圣诞节一直到春节期间由公益组织人一一安排送给小孩子，这是非常简单的项目。但是在这个过程中如何动员更多人参与进来，同时不能伤害到服务群体的利益，这需要很多的考量。这个项目我们把它的模式叫“石头汤”模式，意思是说公益组织在这个过程中并不是一个主导者，而是一个赋权者，要想方设法发动社会的能动性，而不是天喊“你们大家要怎么样”，要让不同的群体参与进来为这个项目有所贡献。比如鞋盒礼物这个项目从开始的媒体宣传到市民的主动参与，到很多商家为鞋盒礼物提供仓储，甚至过程中是由车友会提供的，其他成本基本全部被社会消化了，我认为这才是一个公益组织最应该做的协调工作。

做这样一个项目设计时候必须要考虑两部分的内容：一个是我们所要影响的那些人他们到底要什么，还有就是我们在这个过程中要什么，我们到底能给什么。这是简图，我们分析了一下项目涉及的人群是哪些，比如媒体需要的是新闻点，那我们如何在项目当中为它提供相应的新闻点，同时在这个过程中应该做些什么样的配合，诸如此类。做好实操型项目是对你服务的人群以及吸引加入到你这个项目当中的人群要有非常理性的分析，经过分析才有很好的推广。这个过程当中我们有一个体会，就是从最开始我们06、07年做项目时候有一个感觉是推

不动，我觉得有很多组织我们在交流的过程中是我想做一件事不知道该怎么去做，或者我想做一件事不知道怎么推，到底怎么办？转换一个思路。另外，在这个过程当中我们也有很多的成长，最开始作为一个被迫实操型的基金会我们是见钱眼开的，到处找钱，跟昨天我看到的很多 NGO 的情况一样，看到基金会眼都绿了，就说“你能不能给点儿钱啊”慢慢我们发现不是钱操控我们要做什么项目，而是我们到底为这个社会提供什么样的服务，我们有清晰目标自然有很多资源加入你。

这个大会的主题是“理性公益多元发展”所以我也想跟同伴分享，基金会并不是我们看到的“高端、大气、上档次”，基金会也可以有小而美的构造，只要在理性公益的前提下，相信无论什么样的社会组织都能够有非常好的发展。谢谢！

主持人：谢谢廖姐，她对大家有很多启发：第一个启发是作为基金会来讲要思考基金会到底要做什么、定位是什么，他们通过几年的实践从操作型到倡导型，自己有这样一个深入的思考。第二个是作为一个基金会来讲，我是把我自己想做的事情还是说我要结合我自己想做的事情和我服务的对象更好的结合起来，特别是不扰动对象，这也是非常有意义的一个观察。下面欢迎另外一个跟这个“小而美”这样基金会不太一样的一个“高大全”的基金会，地域刚才是西部，现在是改革开放的最前沿，来自深圳的腾讯基金会，窦瑞刚秘书长。

窦瑞刚：我不代表腾讯，我只代表自己，我是谁？我是一个打酱油的，职业酱油客。我们到底要走什么样的道路？最近一年发现我们要有信仰驱动的职业化之路。在讲信仰驱动的职业化驱动之前我想问：在座认为自己有信仰的请举手。认为自己有三观的请举手。

窦瑞刚：三观是什么，哪三观？我也不知道，老说毁三观，这三观是什么？人生观，世界观和价值观。实际上信仰就是三观。互联网有句很有名的戏语，在互联网开启永远离不开三个字，生、死和什么？生死于腾讯，要么是活着，生了，要么是死掉，要么是被腾讯吃掉了，或者干掉了（开玩笑）。实际上对每个人来讲也离不开三观，我们门口的保安公司每天会问我们一句话，你是谁，你来干啥，你要去哪。其实我们人生也无外乎这三个终极的问题，我们是谁，我们要去哪里，我们做的是什麼，我们到底是谁，我们从小就在背，马克思说什么？人是社会关系的融合，我背了几十年，最近有体会了，人确实是社会关系的融合。

我在这里感到我价值的意义是因为有你们，因为有和我发生关系的爱着我的这些人。如果

说我人生这一刻挂掉了，如果说从来没有见过你们，我死亡与存在对他来讲没有任何价值和意义，那么唯一有价值的就是我爱和爱我的人，和真心和我在一起的这些人。所以这是人生价值和意义感的动物，我们一生都在追寻我们为什么存在，我们存在的价值和意义是什么。那么怎么样获得价值的意义，我反复的思考，只有在给予和分享中我们才能找到我们的价值和意义。我们只有在用我们的爱和智慧去点亮别人的时候才能去成就我们自己。所以我相信对于每一个公益人来讲，我们选择的公益的道路实际上是选择了一种坚守，选择了一种坚信。我们坚守什么？我们坚守这个世界不应该是这个样子，我们坚信这个世界一定会变得更好，并且我们坚信通过我们努力，通过我们的方法，通过我们采取的措施，这个世界会变强，这是我们坚信的。那么信仰到底是什么？其实我觉得信仰有点像爱情，爱情是什么？我们只知道我们选择了对方，我们爱上了对方，我们找不到任何理由，我们甚至在理性上完全说服不了自己，但是我们选择了，我们觉得义无反顾，飞蛾扑火般的扑向对象，信仰就是这样。我相信我们在座所有人我们选择了公益，我们选择了这条路，其实就是选择了这样一条坚信和坚守。信仰也是赵华老师德鲁克反复跟我们分享的，这个信仰是什么呢？德鲁克说公益组织是使命优先的，其实就是信仰优先，就是我们的三观优先的。

所以我认为对于所有公益人来说我们内在的驱动力一定是我们的信仰，是我们的三观，是我们的使命感，是我们的梦想。我还是相信今天，包括七年以来我们谈的公益所有的问题，社会所有的问题，未来一定会存在。我们如何走下去？只有靠我们的坚信，我们的梦想，我们坚信才会更好，我们才能够坚定的走下去。所以我们今天说非公基和公基的问题，永远永远是这些问题。那么什么叫职业化？职业化这个词在英文里实际上和专家是同样一个词，怎么样才能成为专家？我们回过头来看，这个世界近百年的历史，我们通常说工业革命的历史，或者现代化的历史，现代化和现代化之前的小农时代，农业经济时代，到底有什么样的区别，在农业时代里头我们每个人是自己生产来服务自己。那么在农业时代里头我们主要靠的是我们自己来养活我们自己，以及靠着礼品经济，靠着我们的邻居他生产的额外物质，商品经济完全是一个配角。但是工业化的道路本身就是一个商品经济的道路，商品经济背后是交换，交换的背后我们其实都耳熟能详一个词，叫社会化，大分工。在社会化大分工下我们进行什么？合作。WTO以后更多的是全球化下的大分工和合作，以及在全球化的基础上市场竞争，或者市场合作。那么它背后是什么？背后的一个关键词，比较竞争优势。我们相信每一个人，每一个组织，每一个

国家，都有他自己的比较竞争优势。所以每个人不能再像小平经济时代，每个组织不能再像小平经济时代，但是我选择成为在这个全球化产业链和价值链中的一个环节，我选择成为苹果，或者我选择成为富士康，必须要去选择。选择背后是什么？核心竞争优势，或者我们的核心能力，背后是我们对资源的掌控权。所以专业化意味着我们每个人，每个组织，要在工业化时代，要在全球竞争时代，必须要找到自己的比较竞争优势，找到自己的核心能力，找到自己能够掌控的核心资源。

在这种情况下我们才能谈公募基金会、非公募基金会以及公益组织在整个公益产业链中的地位。最后我想提醒一下，专业化还意味着三个关键词，一个是需求导向，或者说客户导向。二是价值导向，或者说客户认知的价值导向，这是德鲁克反复讲的。什么是客户认知的价值，在互联网就一个词，就是体验。我们的客户在参与我们公益活动过程中感觉爽还是不爽，完全是主观的体验。另外一个词是问题导向，我们必须解决社会问题，让这个社会变得更好，这才是我们活着的根本原因。

最后我想作一个总结，信仰驱动的专业化之路实际上意味着我们要成为一个人格分裂的人，我们必须保证我们永远内心似火，热情似火。我们坚信我们的努力能让世界改变，同时我们也必须要做到头脑冷静似冰，用我们的理性和逻辑去解决这个社会的问题，谢谢大家。

主持人：刚才他一直在讲信仰问题，我先问一个问题，你的信仰是什么？

窦瑞刚：我信仰这个世界会变得更好，我信仰你是一个很帅的人。

主持人：第二个问题，你觉得什么最幸福？

窦瑞刚：我姓马，我不能说我姓窦，但我真的姓窦（开玩笑）。其实幸福是来自于我们内心的满足感，我们内心知道我们为什么存在这个世界上，知道我们存在的价值和意义，那么我们就找到了幸福。

主持人：谢谢。我们今天还专门请到了北大的教授，新闻学的教授，下面有请北京大学公民社会研究中心的师曾志老师。

主持人：我们今天专门请来北大的教授，北京大学公民社会研究中心的师曾志老师。

师曾志：谢谢大家！我想纠正一下，我现在不在北大公民社会研究中心，我们有一个新的中心叫北大公共传播与社会发展研究中心。非常高兴接受邀请，既然是大学老师，为了跟我们这样一个闪电发言相结合，我特别想问问大家你们谁知道这是个什么东西，我们搞 NGO 的人，我们搞这样一个社会的倡导，我们搞这样一个社会的变革，这是什么东西？我想我的发言可能最大的意义就在于我们这一辈子这一生都要了解这个东西是个什么东西。这是一幅非常非常有名的画，是 1913 年时候俄国一个著名艺术家马列维奇的画，名字叫《白底上的黑色方块》，而且大家要知道马列维奇经过系统西方教育，但是 1913 年他经历过那么多艺术尝试的时候突然有一种灵感画出这么一幅画，这幅画从表面是每个人都能做出来的事情，但是他开创了艺术史上的流派，叫“至上主义”。

我们做媒体也好，做公益的也好，谁是媒体？尤其在现在社交媒体这么发达的情况下，我们似乎都觉得我们是主人，我们在看着别人表演，但是这个方块告诉我们的是什么？黑色方块是我们把所有聚像东西抽象完以后只剩人类本能的情感的东西，这种东西在今天的社交网上，我看社交网就像一面镜子一样，就像这个方块一样，它照应的都是我们每个人的欲望和本能性的表演，所以这是我们今天做公益的人特别要关注的一个问题，尽管它很悬，但是它很有道理。

我今天讲几个问题。

一个问题是谁是凝视的主体？原来我们认为做公益的人应该是主人，但是做公益的时候、在互联网的今天，实际上大家都是我们的主人，我们是被观看的对象，我们是被凝视的对象，而且我们在使用这样一个倡导公益也好，在使用这样一个社交新媒体的时候也好，我们以怎样的表演、以怎样的行为让大家认同我，这是第一点我想讲的。

第二点，观念的改变，观念的改变就像这幅画一样，其实它最重要的来自于外在变化对内在变化的影响，这种东西对做公益的人来讲很重要的是要不断的学习，不简单是对外界的认识，更重要的是对自我的认识。

第三点，我特别想讲理性公益当中，我们今天已经有很多场合讲透明、讲专业，但是在我的演讲当中我可能更多的要告诉大家公益最终靠的是一种激情，靠的是一种感性的东西，就像寥寥刚才说的价值导向性的这样一种产品，如果完全的理性你可以去做企业、可以做商业，你没有必要来公益界。

第四点，我想讲误认，误认这个东西是大家不能彼此的了解，不能彼此的了解一个方面给大家带来很大的痛苦，但是如果运用得好的话，误认会带来很大收获的东西，有一句话叫“真理来自误认”，这告诉大家什么道理？也就是说我们在行动当中有很多差异和我们不理解的东西，但是正是在这种差异和不理解当中我们能够找到真知，能够找到跟我们志同道合的伙伴，也能够找到让这个项目持久下去的理由。

第五点，我想讲多元化，也是今天的一个主体，多元化的意义恰恰是保卫差异，我们一直跟大家说的一点是你从来不要认为你的存在是没有人去关照的，你现在考虑的问题是你在以何种方式存在，别人怎么认同你、怎么认识你。我们很多人认为我们多发图片、多去做媒体的报道就能让媒体认识我。媒体一定是双刃剑的东西，所以在这样一种自媒体环境下，因为我也访了很多公益界的人，今天是很坦诚的一个交流，从内心里真的是为这些人捏把汗，因为你所谓这样一种表演是得不到别人认同的，只是自我满足而已。所以我们要想得到别人的尊重，一定要首先尊重别人，这个对公益界来讲更为重要，如果你不尊重别人，让别人尊重你，这是不可能的。

第六点，是在今天的理性公益背后实际上如何突显激情的问题，在多元化背景下我们如何保卫差异，更重要的是在今天不断变化的社会里面如何不断的去创新、不断的去学习、不断的去认识这个世界，更重要的是认识你自己，所以这个社会到现在是体验的社会。

最后一点，我想跟大家分享是“在行进中开火”，这是军事上的一个口号，但是这也是理性的东西，帮我们不断在行动中完善我们的项目、帮我们实现项目持续的东西，但是所有东西都不要坐而论道，起而行是我们今天面临最大的问题。讲到这个地方特别想跟大家再去讲，其实马列维奇最终结束了他至上主义这样一个艺术流派，1918年又重新画一幅画叫《白底上的白色方块》，用今天的话来讲就是实现了天人合一的道路，在运动当中、在美当中把我们所有本能的、欲望的，其实是看不见的自我的东西，融入到社会发展背景里面去，融入到宇宙里面去，这个时候才会真正实现我们的公益，谢谢大家！

主持人：谢谢师老师，真是大学教授。本来想评论两句，但是没有资格评论大学教授，但是我忽然发现我有可能成为艺术家，因为我看了有白底的黑框，有白底的白框，还差一幅黑底白框，我可以做这幅画。下面这位发言人是段德峰，他媒体的记者，财经的记者，他同时也

做基金会，第一批非公募基金会他做秘书长，现在他是作为基金会系统和 NGO 系统的支持方，第三方的这种身份，下面我们听听给我们的分享。

段德峰：今天是一财经日报创刊第九年，九年前的今天我们财经日报发第一份，我在想媒体跟我们 NGO 有什么差异，大家知道第一财经日报几乎所有的收入来自于企业广告登在报上的广告，而事实上这些读者是我们在座的很多人，在今天的环境下如果没有网络上的支持者谁也不会跟你玩。有的时候我在想为什么这么多明星，明星有那么多网上的粉丝，中国过去 12 个月网络上发生的捐款量大概在 2 亿捐款，请问你们所在的组织得到多少？昨天晚上在江苏大厦跟几位同学吃饭，今天主会场在湖南大厦，这很有意思，北京有很多大厦，川藏大厦等等，我在上海待过一年，但是我觉得应该还回到北京，北京是很多元的。

那我们 NGO 什么样的环境是多元的？每一个人独立的，每一组织是独立的，我是一个特别喜欢独自旅行的人，我是信仰自然主义的人，在荒漠当中和灌木丛中每个生态是独立存在的，是自恰的，它每种动物很弱小，但是自己是可以独立生存的，在这个基础上再在这个食物链当中生存或者保有它的价值。我们不想说我们整个组织是弱肉强食的森林，它本身应该是互相依存的环境，而依存的前提是独立和竞争力。

说到独立和竞争力，我想问今天台下有多少是秘书长？过去我跟 100 多位秘书长有过交流、访谈，我认为中国 90% 的秘书长是完全不及格的，因为他们没有真正做事情。刚才没有举手的这些人，在过去 12 个月当中你们秘书长花多长时间培养你？花多少时间教育你？你们秘书长在过去一年中在公共场合发表多少演讲？这个时间有没有超过给你一对一辅导的时间？我相信基本是超过的。我们今天在讨论人才，五年前我们就在说我们中国的人才缺乏，但是最有能力培养的不是北大、清华等等，我们最有责任、最有能力、最有可能完成这个任务的一定是我们秘书长，他们完全有能力，而且有足够的的时间。另外，今天有多少秘书长又搞定了理事会？这是我想说内部的独立、内部的能力本身。

但是更重要的，在这之外我再说竞争，今天我们基金会还是太少了，如果中国有 3 万家、10 万家的時候，做癌症的基金会有 1000 家，做老太太的有 1000 家，做自闭症有 1000 的时候才能谈到竞争。我们今天基金会太少了，在全面竞争的基础上我们才能够真正体现价值。我们今天这样讲话不是在吆喝什么，因为我们最重要的工作是过去一年中帮助差不多 10 家基金会

辅导，帮助 10 家左右基金会做战略咨询、监测评估，我们在帮助基金会完成筹款工作。为什么我们做这些事情？非公募基金会论坛每年给我很多启发，有很多高人，很多老前辈或者优秀的新人，他们会带来很多新的思想。我们在推动这个行业的透明，中国如果这个行业可持续充分发展需要充分竞争和多元的环境，我们作为第三方是最重要的推动者之一，今天会议上我们递了个传单，我们成立了一个专门帮助公益组织做公益平台的，我不是在做广告，但是你用我们可以找到很多钱。

我说的思想是多元生态需要内部努力也需要外部支持，我们今天在座有很多外部支持，未来我们会做更多工作帮助 NGO 成为独立的、自恰的、有竞争能力的，有贡献，有意义，这一天可能很快来临。今天在座大概 70% 的人没见过我，我也没见过你们，所以每次看到很多新的同志，所以希望来年他们还会请我来做这个演讲。谢谢各位。

主持人：今天中国好声音华少没来，你的语速太快了。所有要筹钱的 NGO 可以专门找他，如果他收钱我跟他急（开玩笑）。他做了很多工作，包括对 NGO 的支持。下面我把更多时间交给现场的观众，四位嘉宾都在这里，大家有什么问题都可以提出来。

提问 1：大家好，我其实想问一下段老师，你一年用在旅行的时间多一点还是花在跟你的同事沟通时间多一点。为什么每次公募基金会论坛都是这些大佬，因为去年我也参加了。但是基金会里面有重要的捐款人以及工作人员，但是在座有谁是你们基金会理事会成员，或者企业代表，有谁是你们基金会的工作人员，那他们的声音在哪里呢？其实我希望主办方在今天下午是有时间给到这些非大佬以及像基金会的工作人员，以及这些基金会的捐款人，去表达一些东西的。我看这两天主要都是 NGO 和基金会的秘书长集结人在交流，我觉得这作为非公募基金会论坛应该有更多元的声音，是不是可以考虑下一届邀请所谓的自上往上，能够影响基金会决策的重要的捐款人，以及一线做资助的工作人员，有个机会给他们说一说呢。谢谢！

段德峰：特别感谢提这个问题，因为我又可以做一个广告，我们团队每年有 20 天的年假，我花在他们的时间一定超过我旅行的时间，因为我最重要的特点是我从来不在客户身上花时间，谢谢。

主持人：虽然我们今年作为轮值主席，马上就要卸任了，你的问题，其实我们一直在思考这个问题，包括我们今年的开幕式请了几家理事长来，包括一会儿的闭幕式，华民创始人理事

长卢德之先生也会有发言。还有昨天大家看到的一个讨论会，我们也是请到了利益相关方政府部门重要的司长来听，这不仅仅是我们自己关起门来谈这个事情，而是更加开放，利益相关的不同方面都能够请来大家一起讨论。

提问 2：谢谢，我是安利公益基金会的旷既南（音），我想和师老师交流一下观点。关于激情在这个行业中的位置，我觉得不管在公益行业还是其他行业，无论出版、演出，任何一个行业你要想在其中投入进去都需要激情，但是决定政府是否敢把一些政策东西倾斜到这个行业，一定要看这个行业是否理性发展，除非那个企业是他自己的，他可以决定，否则他一定是替着别人来看着这笔钱，无论我多么被感动我也不可能拿我隔壁这个人的钱捐出去，我如果想捐他的钱，我要向他证明捐这笔钱会得到什么样对他有益的帮助。在这个状态下我认为激情在我们这个行业中非但不应该鼓励，反而应该受到理性制约。当然这是我个人的观点，请指正。谢谢。

师曾志：因为时间关系我没有把一些背景性的东西讲清楚。再一个，你跟我说的激情不在一个层面上，这是咱们俩讨论的一个背景。我特别想说的是，公益慈善这个东西它并不是一个行业的事情，一个行业的发展要在一个全社会的支持上面才能有很好的发展，这也是因为时间的关系没有办法去展开，如果我们简简单单的我们的思维框架只是在我们这个行业之内，在今天社会化媒体这么发达的情况下，我们的公益行业面临着非常多的不是机遇而是挑战，保持我们自己激情的东西，保持我们自己对于公共利益的追求，打开我们自己，让社会各界更加支持我们，这是最重要的。谢谢。

提问 3：对不起，我是自己闯进来的，我真的是没有收到任何邀请和通知，但是我知道这件事，今天下午我就闯进来了。我们刚刚开了一个关于绿色金融的会，刚好这两个发言我也想谈谈我的观点。我觉得首先是要有激情，而且这个激情要让政府要让企业害怕的激情。我们做了很多事，做成功了的确是让不可持续的追求 GDP 的现在被批判的这样的政府害怕，也让那些给社会造成极大伤害的，造成污染的企业害怕。这样的话我们真得才能做成。第二，你要真得让他害怕你还是要做一些专业，你还是要有一些策略，简单介绍一下。我们追踪银行绿色信贷追踪了五年，每年出一个银行绿色信贷报告，今年出了第五期，也是对过去五年的追踪。我们这个报告现在不仅是银监会、环保部，都非常赞赏，现在银行也非常的赞赏。但是还有一些做的比较落后的银行非常害怕。我就说到这里，谢谢。



中国非公募基金会发展论坛

CHINA PRIVATE FOUNDATION FORUM

沟通 合作 发展

完
