

多元·融合·共赢—— 走中国基金会共同发展之路

时间：2013年11月15日10:10-12:10

地点：湖南大厦(会议室)

主持人：大家早上好！欢迎大家来参加我们的基金会共同发展分论坛。我是赵华，本次分论坛的主持人，请允许我代表我们的承办方基金会中心网欢迎和感谢大家的到来。我们今天要讨论的问题和所有的基金会相关，虽然我们是非公募基金会论坛，但是我们的题目涉及公募和非公募两种类型，有四个问题。我今天看到有更多的朋友加入到我们这里来，与大家一起分享。

我们今天讨论的第一个问题是非公募基金会与公募基金会在行业发展中各有什么优势和劣势？各自的未来发展趋势是什么？第二个问题是非公募基金会与公募基金会在未来发展中将是何种关系：竞争，多元化，融合还是合作关系？如果竞争，将表现为怎样的形式和内容，对行业发展将会产生什么影响？如果合作，有效的合作方式、途径有哪些？双方的合作将对行业产生哪些影响？第三个问题是如何理解有效公益，如何衡量基金会是否有效（标准）？非公募基金会与公募基金会如何能提高有效性？第四个问题是公募与非公募如何与民间组织合作？民间公益组织对基金会的需求和期望是什么？基金会时民间公益组织的需求和期望是什么？如何使双方的合作更有效。我们（所有参会人员）先分四组，每个组对每个问题都要回答：每个组分别回答自己的第一个问题，时间只有十分钟，然后每个组到下一个问题，这样转圈，每个组对每个问题都可以发表自己的意见。每个组讨论第一个问题的时间是十分钟，第二个问题八分钟，第三、第四个问题（分别）是五分钟。之后会进入第二个环节，我们重量级嘉宾会对大家讨论出来的结果及这四个问题举出实例。

小组讨论结束，现在开始准备请四位记录人员对我们这四个问题的讨论进行汇报。大家注意，这里没有对与错，只是展现我们每个机构每个从业人员不同的看法而已。我们先来看一下袁老师组。

袁老师：感谢大家在这里发表这么多的看法。我们的问题是：……。

首先是第一组，他们的意见是，我们要看到有效和无效两个纬度，知道现在哪些是无效的，我们才知道哪些将会是有效的。从使命的角度看，我们看到我们的机构在制定使命的时候，是不是考虑到使命的有效性，使命的有效性表现在哪里？这个使命能不能达成，这个使命是不是能针对某些社会需求，如果这两个不满足，在使命上就能敲定有效性和无效性。有效性对哪些人是有效的？对受益人、党和政府还有公众，是不是都要考虑到有效性？虽然这些方面都要有有效性，但是我们是有点重点的，谁是我们的受益人，谁是我们关注给他有效性的，我们给予他的有效性应该更多一些？刚才讲到有效性是使命的基础，讲到策略地使用资源，让受益人和监督人满意是否是有效性？满意是针对现实的需求，还是只是让他们高高兴兴的，这是需要进一步讨论的地方。

第二组，我们理解的更多的是从三个纬度去看有效性，一个资金一个管理，一个是问题和对象的纬度去看有效性。这一组好多都是用很逻辑的方式思维，是这组的特色，他们从两个纬度说有效性的问题，一个是效率，就像资金赚得更快，可以有效地撬动社会资源，从有形无形的纬度考虑，从量化和非量化的纬度去考虑。所以不是从这个方面考虑，另外我们觉得很有意思的一个观点，我们钱不止是钱，从钱要看到无形的部分，钱是有价值观的。不要光看到基金会的有效性，应该看到整个产业链的有效性，基金会无论拥有多少资金，对整个社会需求来说都是杯水车薪，如何用小钱撬动社会的资源，这是我们第二组的观点。第三组的意义是一开始就提出了资金的影响力和传播的问题，影响力觉得是撬动社会资源的地方，影响力包含两个方面，能够撬动资源是一方面，吸引社会关注是一方面，这个是培养我们的公益心，我们公益心是对社会非常大的好处，这是有效性。

另外，在第三组里我们还提到说，钱不要以多少论，钱多钱少不是有效性，真正的社会效益才是它的有效性，可能有的基金会多投了钱，有的基金会少投了钱，但就社会效益才能看到它是否有效。影响力是不是要考虑坚持，影响力是大了，那广度呢？深度呢？是不是需要在专业性进一步提高。这个基本上第三组的观点。第四组的观点是说，我觉得一个最有意思跟前面发展的观点是说，要从两个纬度去考虑，一个是物资和灵魂的升华角度的考虑。什么意思呢？比如说扶贫，扶贫的意思是，你真正的扶贫是有钱就给钱吗？有钱可能会支撑它的懒惰性，建设一个学校，是物质的资助，但是给学校是给了一个机会，但是要让学生在心里真正爱学习。我们给这个资助的时候，不要破坏人家的原生态，要在原生态的基础上，真正提高他们的思想

或者灵魂的认知，这样的话才是真正的扶贫。真正的扶贫在于精神的扶贫，这是四组的观点，谢谢各位！

主持人：我们来看大家有关第二个问题，我们的答案，这个问题是非公募基金会与公募基金会在未来的发展中，将是什么关系？是竞争，如何还是合作，如果是竞争，会是怎样的竞争的形式，如果是合作，如果的路径有哪些？我想问一下大家，在大家工作的领域，非公募基金会，公募基金会在已经开始竞争了吗，有人说没有，有人说有，我们看一下我们四个组的答案。

冀岩：四个组讨论还是各有侧重点。第一组站在未来的纬度上面，不是谈现在基金会生存的业态，认为三种模式都有，第一种是合作分工，第二种是竞争，无论是实操型的基金会，还是资助型的基金会，大家都要PK一下你外围的成果如何？第三是朝向未来发展趋势上应该是融合。非公募基金会不好界定，不能向公众筹款，不设立公募箱，私下捐款也是可以的。但是就长远来讲，第一组比较坚持未来应该从政策上和法律上取消非公募和公募的界线。第二组说，未来应该是合作多元化的，引入市场竞争。第一块有不同的侧重点，公募基金应该出钱，非公募基金专业能力强，应该干事。第二种，无论是公募基金会还是非公募基金会，未来应该向资助型的方式发展。第三种，政府应该突出有效的监管，我们在市场上PK，优胜劣汰，谁绩效做得好，公众的钱或者企业的钱就捐给你合作与融合。第三组观点合作和竞争。公募基金会的优势应该是大众的参与，基金量大。非公募基金跟公众连接性小一点，资金可以投向具有实验型、创新型、研究型的，有一定风险，但是你们作为一个前期的力量去研究的，大家在分工上资金有不同的使用。第三组针对第一组的，100年也不能取消公募和非公募的区别，业态是多样化发展。第四组的观点，我觉得他们也是咱们有资深的老师在里面，融合是公募基金来讲，但是咱们觉得公募资金量很大，政策要求按照百分之几的要求必须发出去。因此他们呼应在政府政策制定上，业态能不能驱动，管理在未来是希望融合的。第二是说分工合作，大家有一个分工的。公募资金大体用在项目合作商，对草根NGO的支持，非公募基金更多地侧重于能力发展和行业发展的概念。这是大家发表的观点。

主持人：OK。我们来看看芳芳所代表的组，他们所回答的问题是是非公募基金会与公募基金会在行业发展中各有什么优势和劣势，各自未来的发展趋势是什么？我们有请芳芳。

芳芳：我汇报可能不会分一组两组汇报，因为我下面做了标记。公募基金会的优势是什么，

劣势是什么，非公募基金会的优势是什么，劣势是什么，他们未来的发展趋势是什么？

公募基金会的优势，第一是他们有公开募款权，他们筹款比较容易一些。第二话语权，知名度比较高，有的有官方背景，有官方背景的比较容易得到政府的支持。下一点，媒体关注度比较高，公信力比较高，后面还有一组补充的就是社会认可度高。第三个优势是项目多，活动多，容易组织，有号召力，品牌传播力强，下面有一组补充的，公募基金会做的项目大多是公众比较关注的项目，就是比较吸引公众筹款的项目，这些项目他在操作的时候，必然有优势就有劣势，他们在谈劣势的时候可以顺便把这个问题讲一下，既然公募基金会在方面的有这方面的特点，非公募在涉及这一点的时候，必然有它的优势和劣势。下面我汇报一下公募基金会的劣势。

第一，因为它是向公众筹款，所以它要受全社会监督，关注度要比非公募高很多。第二，他们每年要花出70%的捐赠额，他们必须完成，有的项目是可以做到但是未必所有的项目能完成。下一点是公募和非公募都涉及的问题，就是管理费的问题，不超10%，还有人员工资的问题不能超过当地平均工资的两倍。它的机构比较稳定，它的人员的流动性反倒不强，这是双方存在争议的问题点。还有他的透明度比较差，信息公开不及时，这是我们正在做的，要推动行业的透明度和公开力。还有大众不好理解的项目比较难做，所以很难去运作。下面是它投入队伍培训的费用比较少，它项目的钱都是捐过来的，人家就要就这个项目进行捐款，所以在队伍建设方面的人力会比较少。下一点是公众对公益的期望，在很大程度上影响了公募基金会的自主权，它受限于捐赠人的意志。下一点是非限定性资金比较少，他自己支配的资金比较少。他有政府的背景，所以受体制的制约比较大。有些行政色彩比较严重，这是这个问题的汇报。

下面就汇报一下非公募基金会的优势和劣势，他的优势是花钱不用公示，不管是公募还是非公募，都要做信息透明，虽然没有明确的规定和要求，但是我们还是希望你能做到公开和透明。第二是项目，有的企业自己可以制定它的项目，然后自己执行，自主权非常灵活。公募基金会可以关注公众关注的项目。第四点是风险意识更强，有一些是企业基金会，他受市场的竞争比较大，有很强的风险意识。劣势是定向募捐，这是很多非公募基金会想转到公募基金会的的原因。第二是管理费和人员的问题，就不再说了。第三是保值增值的问题，就是非公募基金会怎么用它的钱赚到8%的钱，而且不缩水，这是非常难的。

下面汇报双方的发展趋势，大家一致表示都是合作共赢。大家都觉得非公募基金会比较有钱，公募基金会擅长项目操作，他们提出非公募出钱，公募出力，合作进行一个项目，可以达到一个很好的效果，这是一些人的观点，进行了记录和汇报。第一组认可的是发挥双方的优势，擅长做什么，比如调研型的，他可以做整个项目的前期调研，然后其他非公募基金会可以进行项目和资金的运作。第二公募一定要公募化，现在是伪公募。也有人说未来没有公募和非公募之分，在细分市场之后，咱们有的同事会提出，主体是非公募基金会，还有一些社区和公众筹款机构，有的一些观点是，觉得企业或者是一些企业家成立的基金会，这些大佬比较有钱，必须他们出一点力，定向目标就可以了，这是我汇报的内容，谢谢大家！

主持人：非常感谢芳芳，因为她分享的内容最多。我们整个行业真的是很缺钱，有人希望公募基金会出钱，非公募基金会干活；也有人希望非公募基金会出钱，公募基金会干活。所以我们可能带来的挑战是，怎么让我们共同把这个市场一起做大，而不是在我们自己之间内部的流通，这不是一个八卦图，怎么样让外界的资源进来，因为整个基金会的产业才 800 个亿，怎么做大是一个挑战，我们回到最后一个问题，公募和非公募如何与民间组织合作……

全斌：我没有自己的判断，也没有案例，如果传达的不充分，大家可以补充。第一个问题如何与民间公益组织合作，首先状态上要平衡，要尊重，有人觉得不必非得合作，也有人认为非得合作。第二个问题，有哪些期望。第一你得对我业务有了解，然后真得给钱，如果没钱给信息也行，给平台也行，给其他的东西也行。到了第三部分，基金会对 NGO 提出需求，首先得有解决方案，也得对我的业务了解，对自己的业务了解，你财务得规范，得有专业能力和精神，你做了什么事情得跟我反馈。第四如何使双方的合作更有效，对于 NGO 说，我们首先得有一个服务意识和服务精神，基金会是服务 NGO 的，我们首先服务这个意识和精神，而且还要有行动不光是口号。另外，有一个国外的朋友说，不光在行动中给他们项目中的资金，在行业初创期提供能力上提升的空间和投资。一些其他几个朋友说，我们其实在公募非公募包括 NGO 都是在我们各自领域内，其实有的专业是分工的，我们要互相配合，做自己最擅长的事情。第四，在目前整个行业，我们在行业细分的情况下，专业细分的情况下我们要整合资源，共同把这个事业做大。三四个问题大家开始分散了，NGO 对基金会说，你懂我吗，你还得研究消费者的需求，你真的吗？有这个问题，希望 NGO 真的解决问题，而且解决问题是有效果的，有效率的。剩下这个是 NGO 的朋友提出来的，我们是一个生态系统，我们需要互相合作，我们需要慢慢经过这

样一个过程，在专业上的合作。还有一位朋友提出来的，为什么我们自己做，是找不到 NGO 做，不是我们不想做，是没有 NGO 做好。还有一位老师，NGO 和基金会应该把屁股换一下。还有一位 NGO 的朋友。最后一般非公募基金会的老师说我们可能在 NGO 的专业能力必须提升，才能承接合作。他对公募基金提出更多的要求，要提高透明度，要把事做实了，做扎实了。汇报完毕！

主持人：谢谢大家！这些智慧我们回头会整理出来。进入到我们的嘉宾讨论环节。

我们刚才会发现，其实在这四个问题都讨论过之后，我觉得有一个问题需要讨论，因为政策的原因，注册的原因，我们把基金会按照它的资金来源分为了公募和非公募，而没有按照客户，或者是按照我们的服务的产品，或者我们所属的领域，或者专业分工，我第一个问题就是这种分类的标准，以资金来源做分类的标准是否合适，在现代的中国社会是否有意义。

吕朝：这个事就不用管它。事实上肯定是不合理的。我们在早期定战略规划的时候，大概有这么几个话，收入来源的多元化，组织形式的多样化，产品开发的市场化，业务布局的跨域化，其实就是要多元。比如我们机构里面，我们也注册过公募基金会，当时为什么要注册公募基金会，不是因为我们想做公募基金会，因为我是想拿到所有的牌照，只有公募基金会它是所有的牌照，所有的免税资格、公募资格都有，所以我们就注册公募基金会。我对公募基金会的看法，只要它能够满足我们想做的事，我们当时做公募基金的原因，因为我们帮助那些草根组织都没有那些资格，我们希望有一个募款资格的人来帮助做成这件事。将来的发展趋势显然公募基金会其实有点像大圆球，公募基金早晚要放开的，就算没有放开，我们也有办法能够公募。我们在讨论的时候经常讨论政策要改进，当然要改进，但是没有实验根本改进不了，不要把现有的政策当一回事，制定政策的人也不当成一回事，因为它要改革，你的工作要做突破之前的实验，我们感觉可以了，就制定政策。

刘洲鸿：从长远来看，公募、非公募和 NGO 应该是平等的，在公募权利，税收资格、免税权利都应该是平等的，每一家机构要根据自己的情况来决定是不是公募还是非公募，而不是人为规定他能公募，他不能公募，他有免税资格，他没有免税资格。

匡冀南：我们现在谈公募的资格，如果你是有公募资格，就一定能拿到公募款吗？不一定。所以更多的是基金会操作的方式，今天我是一个非公募基金会，但是谁都可以给我基金会捐款，

谢谢！

黄奕：我们机构当时在香港注册的时候问这是公募还是非公募的，人家觉得很奇怪你们怎么有这样的概念，这完全是人为的概念，我们应该回到机构的本质上，你们为什么每个人不自己拿着钱做公益，而是把钱给你一个基金会，你是一个投资机构，不是一个大散户。那么这个机构有什么使命，不管公募还是非公募是一样的。公募是什么概念，暂接，每个人在接着，然后会有授旗。我觉得这个东西没有必要说人为设这个槛。

主持人：我们几位嘉宾有没有不同的意见分享一下？

缪力：我觉得公募和非公募关键看我们基金会的本质，我们的本质就是为受助者和捐资者搭一个很好的平台，实现这个平台的时候，无论是公募还是非公募都是一样的作用。在这一点上，我们的政府以后会不断改进自己的工作，包括我们的 70%一定要捐出去，非公募 8%一定要捐出去，这也是不一定合适的，因为只要有政府所需，老百姓所急，我们的机构所能，企业家所乐，你就都可以做，无所谓百分比的问题，越是坚持我们社会组织建设的民间需求，越要在新启动的这些，无论是公募还是非公募，还是民间组织，都不要给它设障，我们到新加坡，到香港都没有设障，所以不要限制，这个政策已经在改进，而且我们期待着改进。

主持人：虽然是人为的政策，但它出来一定是有它的原因，一定是为了某种社会需求，在国外基金会有分类，但是在注册的时候没有说清楚它的分类到底是什么，但是我们天然就有一个界定，是不能有这样的趋势，北京第一家非公募基金会转成了公募会，我们听一下汤懿兰小姐的说法。

汤懿兰：大家好，非公募与公募的区别就像股权收不收税的问题，我们今年可以直接成立一个公募基金会，我们从一个纯草根由一个大学生发起的社团转成非公募基金会，再转到公募基金会。公募和非公募对社会负责这方面是一样的，不管你是公募的还是非公募的，只要你的资金有来自公众，你就必须对公众负责，我们基金会这三年每年的支出，都在 100%，甚至超过 100%，而不仅是非公募基金会规定的支出 8%。我们的整个透明度指数也是完全公开透明的，在基金会中心网上我们也是满分并列排全国第一。我们没有按照非公募基金会的标准放空子或者存 90%，我们觉得只要我们做公益的领域，我觉得我们必须面对公众负责任的，这个要取决于机构本身的性质，而不是服务资格的问题。

主持人：如果大家都认为资格无所谓的问题，我想问一下腾讯基金会、招商基金会你们都是非公募，如果现在有一个机会让你们申请公募的话，你们会吗？

窦瑞刚：我不会。

刘洲鸿：我们资金主要来自南都集团，南都有些项目做得有点影响，有一些外部的捐款不是主动捐的，今年的理事会提出来，我们没有动员，这方面有款捐进来，我们会就这个问题进行讨论。最后大家的问题，南都的价值，现在公募机构已经很多了，我们的价值不在于再增加一个公募基金会，而在于把自有的资金花好，你机构的使命不是更多的钱做事情，而是把自己的钱花好。我觉得还是要根据自己机构的定位决定。

窦瑞刚：其实我一直说，我上一次非公募基金会论坛年会的时候，我说中国没有公募基金会，其实我们越来越多鼓励的是企业和个人成立的非公募基金会，这也是美国占80%的私人基金会的道路，这条道路干什么？就是通过一笔钱，保值和增值干的一件事情。另外在它的价值观的支持下，去做它认为值得它去解决的社会问题。我们之所以会讨论非公募的公募权，因为我们绝大部分非公募基金会，要么企业和个人成立的还没想明白自己要干啥，要么就是找不着注册的道路，注册成了基金会，这实际上不是真正意义上的基金会，这样的基金会太多了，越来越多有钱的企业家想让公众给他钱做善事，这个是逆流而动。我们必须鼓励，有钱的企业要承担自己的责任，要把钱有效地花出去。

匡冀南：首先先说是否转为公募，肯定是不转，因为没有这个必要。安利基金会做的项目，乘着跨国的牌子，安利公益基金会光在去年营养计划就投资五千万，剩下的部分怎么拿？企业肯定不能拿，没有人能拿那么多。我们去年仅仅在安利体系之外的筹款，来自其他企业，其他基金会，包括政府和其他机构的支持都有，我们为什么要这样做？我认为一家基金会，包括一个企业家，它能发挥的作用都是有限的，我们能做到的除了我们自己把事做好，我们还要号召所有认同我们理念的人，高效率地把这个事做好。如果我们获得的支持越大，越可以早一点推动政府解决这个问题，而只有那一天，我们才能转型做另外一件事，我想所有的基金会，如果有能力，要尽可能多地募款，关注全社会拥有同样价值观的社会力量，早一天用最高方式实现，从根本上解决这些问题，谢谢！

黄奕：招商局虽然基金会也不会转成公募基金会，我同意前面几位的观点。之前由于一个

招商证券，下面有很多公募基金，这个是商业的基金。去年我们成立了招商局资本，我们做私募，叫另类投资。为什么从公募转成私募，是因为我们有这个能力，你把钱给我们知道你要做什么事情。我们作为一个上游的机构推动这个行业的发展，以及我们希望通过我们的风头的东西，看看是否能够带来社会上的改变，这个是我们的使命，我们的钱不是筹集更多的钱，然后把钱花出去。

主持人：对大型的有固定稳定来源的非公募基金会，它认为它的钱更有意志力，更有价值，更有选择权，而且没有 70% 的比例压迫它，它可以由发展，我现在想问公募基金会，如果有一个大企业想把你收编，你们愿意吗？

唐艺蕾：我对公募非公募在公募转型上没有那么明显的界限和身份上的转换。其实我们在做非公募的时候，也在做公募的事。很多的企业的捐赠，其实跟非公募基金会并没有什么太大区别。在募款的时候，不是有公募资格的机构，都来区分非公募和公募的形式去筹款，一是没有区分的必要，另外区分的意义真的没有那么大。不一定非要采取这种方式，为什么要采用公募，这是跟我们的理念相关的，我们是要求每个人每个月对这个社会承担责任，不是要它的钱，是要它的行动和互联。我觉得好像是一个个体在社会上，你的朋友圈，你的同事这种社会交往，所以一个长期稳定的亲密对象，这两者不可或缺，你对你的社会影响，你的价值观，你需要特别大的不同身份的社会交往，在这里扮演很重要的角色，有很多的人跟你有同样的理念，但是也有人跟你敌是友，这种时候就是社会交往。还有我们的长期战略合作伙伴，不管你是公募还是非公募，它都跟你合作。我们对未来更远的社会，想要改变的图画有共同的认识，这是跟你长期共同生活有承诺的人，你公募的时候他这么跟着你，你非公募的时候他再那么跟着你，是这样的关系，所以他就不在乎你今天做学者，明天做什么，他不会因为这个而和你有改变。

黄奕：不管是公募还是非公募，这个公是公众还是公开，如果是公开的话，我们是有交集的，我们只是说不能说明来源，公募是面对公众的时候，比如说像您刚刚说的，暂接是一种方式，比如我们在网上，或者怎么样，个人的捐款，对非公募可能是不行的，但是对公募可以。同样是机构或者企业，我们这一类的捐赠人士是重合的，是重叠的。面对公众的时候就是不同的。

陈红涛：刚才说的对待公开上，大家已经是默认的。你问我们一笔钱，变不变成非公募，

我觉得这个根本不存在，我们判断这个钱要不要，不是变不成非公募，而是各个机构的使命是不一样的。现在基金管理办法还没有调整，相信敢于界定肯定会改变的，更有价值的或者更有意义的是，我们的基金会，是做操作型的，还是做资助型的，还是做综合型的，现在扶贫基金会肯定是综合型的，以前我们是自己干我们的着角做资助型的，但是做纯资助是不可能的，因为捐赠人有很多捐赠人，他更相信你，或者更认同你做的事情，所以我认为综合型将来是主体。

汪李萍：我是来自河仁基金会。我们基金会目前 35.49 亿，也是国务院特批的非公募基金会，我们也是突破了很多政策上的壁垒，可是我觉得最重要的，我现在也想跟各位同仁沟通的一个话题，我们是股票成立的，交割的时候我们还有差国家 7 个多亿，我觉得这是非常非常不合理的一件事。我觉得刚才红涛讲的，我们资助型的基金会，对选择基金会也好，或者是某个项目也好，对品牌是非常关注。8%的使用实际对我们压力非常大，今年我上来捐了一亿八千多万，如果没有好的项目，我们不想捐是什么状况？所以说，在这种程度上，我们选择性的项目，大家都知道，河仁基金会就是资助型的，对自己自主做项目还是比较少，我们选择项目也是比较谨慎的，像洪涛扶贫基金会我们是长期合作的，所以对项目的合作我们是筛了又筛，选了又选。所以资金难花出去也是非常可能的。谢谢！

主持人：其实这个政策形同虚设，你有没有公募的资格也可以变相地去做，政策的意义是为了有一定的约束，有一定的防范的。但是你制定政策忙大家绕着走，或者防范走，其实已经跟不上社会的发展，已经失去了它的意义。我们区别公募非公募，绩效为准，价值链是基础。刚才我们在回答四个问题的时候，有的组越走人越多，有的人越走越少。这个时候你会发现人心的相悖是很微妙的，不是某种政策就能约束到的。公募基金会其实和非公募基金会有很多合作，我想问大家，在目前的情况下，合作和竞争有没有哪种前景更好一些。

缪力：我们本身起步的时候是一个孵化型的基金会，我们吸纳了很多做得非常好的草根组织，他们有的是民非，有的根本没有身份，我们的瓷娃娃基金跑了 20 多个单位都没有找到组织，而且都是一米三以下的孩子们，一生当中可能有 200 多次骨折，活不到二三十岁，当时行政经费也是很紧的，我们就挤出 10 万块钱，成立一个内部的专项资金，让他们发展。我们打破了基金会专项基金要 100 万的原有规定。现在他们已经滚动发展了 500 多万，这个案例说明我们很多草根组织，没有身份的做公益组织的，他们第一非常有爱心，第二非常专业，因为他

们就是做自己范畴内的事情，第三他们很有意志力，因为他们出身草根，所以他们能够磨破嘴皮，硬着头皮做这个工作。我们现在已经孵化了 80 多个机构。我们在发展的过程中，也得到了非公募基金会的的大力支持，比如我们跟安利的合作，跟河仁的合作，到井冈山改善老年院的用车问题，我们把国有车的推动和公益慈善结合起来，改善所有福利院、老年院的用车难问题，河仁非常慷慨解囊支持我们。我们还跟很多的非公募基金会进行合作，而且最近我们学习了美国的经验，在中国成立了中国层面的第一个联合劝募中心，我们的联合劝募中心目前在座的都是我们的专家评委，他们评定谁能进入我们的联合劝募中心，昨天理事会批准了第四批加入我们的联合劝募中心，我们给非公募基金和草根组织提供了一个平台。

主持人：其实我想问一下在座的几位一个问题，在雅安地震之后，我知道青基会、壹基金，还有扶贫南都建立一个联合赈灾的平台，资助 4.20 的合作，看似是合作，但是我觉得有竞争，因为在雅安那个地区，你知道你们筹了多少钱，壹基金 4 个亿，扶贫 2.5 个亿，青基会 1.5 个亿，非公募基金我就不问，他们是自己拿出来钱。在这个过程中，真的花得了那么多钱吗？那些非营利组织好高兴，因为钱都来了，都在求着我们，在这种状况下，你们觉得这里面有没有竞争？

贺永强：在雅安方面是跟 NGO 有合作的，我们通过搭建板房的平台，将物资和服务开放给公众。我觉得是不是提供钱，作为对 NGO 的支持，各个机构会有自己的选择，我还想补充一下刚才之前的那个问题，就是公募基金会和非公募基金会是一种什么样的关系，我觉得现在远远谈不上竞争，它是一种合作。

汤懿兰：我们今天会从光华管理学院出来，一直非常遵守所有规定。不管我们筹资筹不筹得到，我们永远不做擦边球的事情。所以所有非公募不能做的事情我们几乎都没有做，虽然说我们已经做了十一年了。我觉得这样的合作，对于非公募基金会，尤其是没有公募资格的草根的 NGO 来说，价值非常大。

主持人：双方现在的合作点非常大，非公募基金会有什么，他们有好的项目，或者有好的资金。公募基金会有什么呢？有公募的资格，或者也有好的项目，也有钱。只能够在这些点上，有一些单向的合作，但是其实还真正缺乏一个共力性的，大家整个平台层面的合作，似乎还没有。可以这样理解吗？

吕朝：各取所需，爱怎么样，怎么样。

主持人：现在有什么就先分享一下。

唐艺蕾：我觉得从壹基金来讲，我们是跟典型的扶贫基金会合作的案例，我们是五家非公募基金会发起的公募基金会，我觉得这只是一个说法。干活的人永远都嫌少，身份对我们不是特别大的问题。我们自己其实不想太多身份问题，能不能把事做出来才是最重要的。

匡冀南：说实话，安利中国有很多的营销人员，有很多员工，对我来说，我面对我的营销人员，面向员工，我能构建的募款群体，我甚至超过公募基金会能够募款的群体，其实我变成伪公募是很容易的一件事。安利公益基金会非常限制我们变成伪公募这样的资格，因为说实话，那是一个多大的责任，如果你有超过 100 万的捐方，你怎么服务那些 100 万的捐方，你要质疑他所有的质疑怎么服务的，这太困难了。我情愿负责 20 个基金会，或者 20 个企业。捐赠少于 100 万或者高于 100 万，只有这两个界限才可以做。所以，公募资格对于像我这样的非公募基金会，无论我多需要钱，我都不会开放这个资格，谢谢！

主持人：那其实我们今天看到了说，我们公募基金会和非公募基金会之间，虽然不是有很多的机会可以坐在一起对话，但是彼此之间的合作是多元化的，而且是多个领域和多个方向的，不是每一个非公募都要转向公募，但最重要的是我们选择的权利，重要的是我们真正能够做到有效，能够推动这个社会的形成，在这个社会里我们知道什么是自愿，什么是公益，找到这样的机构帮助我们解决这样的社会问题，无论它是不是有这样的资格，都有它存在的有效性。

在我们目前面临共同挑战的时候，我们要支持很多 NGO 业面临很多挑战的时候，我们的公募基金会和非公募基金会如何更好地发展，希望我们刚才发言的嘉宾，能不能用一句话说一句你的愿望，作为我们的结束！

吕朝：两句。因为刚才还有个话题是没讲的，就是趋势的事。我觉得这三种类型将来是不是可以有它存在的价值，比如说草根的操作型的 NGO，它的方向一定是把活干好，它的专业性认识很强。然后，非公募基金会或者讲的国外的私人基金会，它其实我认为更多的会办风险投资，因为它不需要向别人交代，他就可以去试，他可以为社会创新都买一些单，亏了也是他自己的钱，也无所谓。失败也是成果。

当然，现在大家有的是做非公募，其实又是伪非公募，这个要看创办人的想法，不要看他现在是什么形势，创办人如果他自己的钱，他就可以转型成私人基金会，创办人本身也要有做更大事情的想法，我觉得我们公募基金会可以发挥资源动员者，这种角色在社会上也很关键。只有有资源，又可以在社会上动员，才可以。

陈红涛：我就用现场的南都来举例子，我们的目标都是帮助 NGO 发展，我们受限于管理费 10%，我们留一部分 NGO，我们筹比较大的钱，然后南都配管理费，我觉得是比较好的。

主持人：所以一个投资项目，一个投资管理费。

缪力：我很感谢南都，他们按照自己的要求，做了一个银杏计划，这对人员的培养和专业化的提升都起到很好的作用。所以，无论公募还是非公募，无论是草根还是带有官方色彩的，我们最重要的是给予我们所需要的对象给予他们所需要的，而且我们可以联起手来一起实现，谢谢！

贺永强：合作、共赢。

唐艺蕾：我觉得作为使命，充分行动！

主持人：充分行动很重要，不仅是说说，一定要执行。

汪李萍：我觉得更多的还是共同来利用资源，然后多创一些人人都可以为的品牌出来，就是慈善出来。

汤懿兰：我觉得希望未来公募基金会跟非公募基金会在社会分工上能够真正起到实际的作用。

黄奕：大家各有优势，行业的分工很重要。按照大家关注的领域来做。

窦瑞刚：我觉得谈非公募基金会和公募基金会一定要记得，在整个基金会的产业链的位置是什么，基金会本质定位就是资金提供者，我们要解决社会问题必须要有资金，我觉得要争论非公募和公募基金的差别没有意义，最重要的是钱，我们有没有为社会问题的解决，持续不断地提高有效使用的资金，这是我们必须要关注的。我反复去强调非公募基金会不要做公募基金会的原因，是因为你可能让这个社会先富起来了，企业家把自己的钱拿出来解决社会问题，基

基金会提供的是创新性的，风险性的性质，否则美国私人基金会的代表，提供的是稳定的社会改革的创新基金，在中国永远不肯定设化。我们干的都是在政府的税收中，用税收解决的扶贫救灾的事，其实不是公益最核心的问题。

刘洲鸿：最主要的要想清楚自己的价值，制定好方法，提升自己的能力去做。

匡冀南：在这个世界上没有一个人叫做公众，所谓公众是所有不同的人，他们自己的需求也不完全相同的人构成的，我们做的不是让他选择公募还是非公募，而是让他选择你，这个比较重要。

主持人：非常好，今天上午我们其实所有的成果，是我们共同来创造出来的，那我们简单地总结一下，其实我们建议说，公募基金会和非公募基金会，NGO各自保留各自的身份，但是请把选择的权利还给我们，不要把更多的约束加诸在我们的身上。我们共同有一个使命，是促进整个公益行业的发展，让这个社会变得更有效，适合人的生存，再次感谢各位嘉宾！本次论坛到此结束，谢谢大家！

-----完-----