

公募资格, 申请还是不申请?

■ 本报记者 王会贤

随着《慈善法》及配套规定的逐步落实,公募权的开放成为一个事实,是否申请公募资格,是很多非公募基金会考虑的问题,也是不少社会服务机构在准备的事情。前不久在上海召开的最后一届非公募基金会发展论坛年会上,不同身份的基金会就是否转公募展开了讨论。而南都公益基金会理事长徐永光则预测:未来获得公募权的社会服务机构会多于基金会。

真爱梦想、SEE 的 转公募经验

在《慈善法》实施前,已经有几家基金会转为公募,如深圳壹基金公益基金会、成美慈善基金会、北京新阳光慈善基金会、上海真爱梦想公益基金会、北京市企业家环保基金会(阿拉善 SEE 基金会)等。

为什么要申请公募?上海真爱梦想公益基金会理事长潘江雪告诉《公益时报》记者,真爱梦想做的是教育,教育本身是公共议题,不是靠几个基金会就能推动的,它需要全社会参与。她说:“NGO 其实很幸运,社会公众提供了资金,NGO 提供一个社会问题的解决方案,这个过程也许是对的,也许是错的等待改进。”

公募基金会要求年度慈善活动支出不得低于上年总收入的 70%,这一点,真爱梦想在申请公募前就已经与公募基金会支出结构接近。公募与非公募有着不同的思维方式和行为方式。真爱梦想申请公募时,在内部治理上做了长时间的准备,在提升项目执行、创新能力、资源链接能力等做了非常多工作。

“做公募不是一个简单的事情,你是在面对公众说话,公开透明是一种必须的价值选择,我们完全按照公募的标准自我要求。但怎样公开,有意愿问题,也有能力问题,这不容易做到。”潘江雪说。

对于非公募基金会是否要转公募,潘江雪的建议是,每个基金会要根据自己的生存结构做出战略选择,公募是一个战略选择。她表示:“如果你的项目和服务是能够向老百姓说清楚,同时有一套完整的工作逻辑和数据采集能力,能做好这个透明披露工作的时候,可以选择申请公募。”

阿拉善 SEE 基金会副秘书长张媛在 2015 年加入基金会,那时候正是 SEE 转型公募后招揽人才的阶段。张媛介绍,阿拉善 SEE 生态协会的特点是会员制,随着会员增多,2008 年成立了非公募基金会。2014 年企业家们开始提出要转为公募基金会,他们认为影响更多的人才环保组织更大的使命所在。

SEE 2014 年 6 月份申请,11 月拿到公募资格,速度很快。拿到公募资格的 SEE 并没有马上开展公募。“当时做了几个月



2013 年底,北京新阳光慈善基金会由非公募转为公募,是《慈善法》前北京地区第一例转型公募成功的基金会

的调研,经过各种头脑风暴、座谈,做出一份详细的战略规划。我也是在这个时候来到基金会做筹款。”张媛说,“第一次腾讯 99 公益日,SEE 基金会获得 1.7 万人次捐赠,筹款 400 万。而今年筹款额 2418 万,人数达到 17 万人次,参与人数变得更重要。特别是在与支付宝的合作,1.2 亿人次在购买东西时进行了捐赠,虽然只有一分、两分,但他看到了我们的环保项目。参与人数的变化,是我们转成公募基金会后比较看重的东西。”

“从非公募转公募的时候,有一个很重要的事,就是不要丢掉自己的长处,去追求别人在做的事情。”这是张媛的建议。

不申请公募的选择理由

“不选择也是一种选择。”招商局慈善基金会副秘书长李海这样说。招商局慈善基金会是 2009 年成立的全国性非公募基金会,主要出资方是招商局企业系统,目前并不打算转型公募。

“(以前的)公募权是家长式管理,所以我很欢迎《慈善法》带来的改变,公募权不应该是特权,应该是大家普遍都有的。但这并不意味着每家机构都要做这种转型。”李海表示,“公募权不是一种筛选机制,它只跟你的业务方式有关系。”

李海认为,转型公募,大多希望得到更多人参与,最明显的理由还是筹资,这一点不用否认。但当机构获得更多关注的时候,沟通成本也会增加。原来面对几十个投资方,和面对几十万人时,需要不同的沟通策略。“任何选择都是有成本的,当你能够筹得更多资金的时候,也需要付出更多的成本。”

“我们筹资面对的是为数不多的一些人,对这些人能讲清楚的东西,不一定能对大众讲清楚。”李海说,“招商局慈善基金会定位是资助型基金,聚焦农村社区发展。乡村发展项目有自己的逻辑和节奏,有的项目一做就是好几年。当我们没有办法以简单的方式把项目操作方式讲清楚的时候,如果选择公募,很多人一起参与进来,可能会不自觉地把项目落到简单的方式上。把东西直接给受助人是最简单的,但是起不到发展的作用。”

李北伟担任秘书长的亿方公益基金会也选择不转型公募。“每个组织有自己的 DNA,比如真爱梦想本身就有群众性,阿拉善也是会员制,招商局背后则是有雄厚资金的企业。我们是一个很新的基金会,2013 年成立,关注公益研究与社会企业、支持公益行业发展。我们的资助理念是人本、专业、创新和前瞻。前瞻可以理解为我们愿意坐冷板凳,愿

意为这个行业去尝试。作为非公募基金会,决策线条短、披露负担少,小而灵活。至少现在我们不急于公募。”

李北伟用商业公司上市做类比:“公募从监管和法律构架确实和商业公司上市有点像,如果这样比较,中国现在这个大众情感都往公募上走,做企业的都说我要上市,有些人去上新三板,没有什么交易,基本跟私募差不多,从这个角度来讲,还是要根据需求走。”

李海也有与李北伟相似的看法:“大众往往会选择比较简单的、直观的东西。而我们要在公众视线之外做一些探索,我觉得这是非公募基金会的价值所在。”

社会服务机构成公募主力?

对于开放公募权后的发展趋势,徐永光认为:“我觉得非公募基金会会有相当多的数量不会申请公募权,它自己有钱做事,恰恰是那些草根 NGO 转为慈善组织的这些机构,它需要公募权。我估计未来获得公募权的机构里,社会服务机构会多于基金会,我这句话放在这里,若干年以后大家看,五年以内肯定是社会服务机构获得公募权会超过公募基金会。”

SEE 基金会张媛也表示,想做公募的社会服务机构不能忽略,SEE 接触了大量的环保公益组织,也会鼓励他们走出去面向公众,他们现在可能用 SEE 的平台筹款,之后如果申请公募资格,也可以推动能力建设的提升。社会服务机构愿意申请公募资格的话,是非常好的一个尝试。

就此问题,北京民政局基金会管理处向《公益时报》表示,已经成立两年的社会组织可以在申请慈善组织认证的同时准备申请公募资格的材料。

北京市协作者社会工作发展中心主任李涛表示,会准备申请

公募资格。“公募权是中国的几代 NGO 追寻的梦想,公募一方面可以有效拓展社会组织的资源,实现可持续发展,减少对单一资源比如政府购买的依赖,现在更多的办法是创办社会企业,开发能够众筹的产品等。”李涛说,“但对于一个公益组织来说,它最重要的一个维持可持续发展的造血功能,应该是社会募款,这才是最根本的。公募权放开,提供了前所未有的机遇。与其把精力放到社会企业方面,做自己并不熟悉的商业化运作,不如用自己的公益产品,大大方方地动员社会公众和各类社会资源的支持。这是更好的一种路径,也更符合 NGO 的公益属性。”

“但即使获得公募资格,依然不妨碍公益组织通过政府购买服务、基金会资助等获得支持,只不过又多了一个渠道。”李涛说。

未来应该是 自然的竞争与淘汰

对于《慈善法》实施后行业的发展前景,徐永光这样设想,公益行业应该越来越进入一种公平的竞争,哪个机构有底气、愿意转公募,它就转。“例如北京市民政局部门是主动希望一些优秀的非公募基金会转公募,上海也有这种想法,希望在增量上培育一些优秀的、民间背景的公募机构,而且它们真正用专业性、透明度来赢得社会信赖。”

“公益部门只有竞争这个行业才能提升,而且竞争会淘汰掉一些。就应该优胜劣汰,现在问题是差的淘汰不了,这个行业如果总有差的在那里拖着后腿,怎么进步?”徐永光说,“将来‘非公募’这个词没有了,定向募集的基金会,拿到慈善组织的牌照,都可以做慈善信托的受托机构。我感觉这对那些定向募集的基金会来讲,实际上有很大的机会,尤其是社区基金会,美国的社区基金会基本上都是慈善信托,帮有钱人管理慈善资产,所以社区基金会将来会成为慈善信托非常重要的受托机构。”

对于开放公募权将带来的竞争,中国扶贫基金会副会长王行最表示:“我们一直主张‘一花独放不是春,万花齐放才是春’。公益机构发展得多了,竞争会越来越激烈,这个肯定是事实。但现在我们这个行业竞争不足,如果是 100 米的深井,现在我们只挖了 10 米。开放公募权有利促进行业的发展。从 2005 年开始我们专门设立项目合作部,募集资源,跟没有公募权的机构合作,通过这个项目执行的过程当中培训培植这样的机构发展。我是抱着一种开放的心态,希望公募权放的越来越早,越开放越好。放开了以后大家一起在公平的市场环境下竞争,你不能说我们垄断了,就是看自己的本事。”



2016 年 11 月 24 日,上海市民政局、市社会团体管理局为 5 家本地基金会颁发慈善组织登记证书,这 5 家基金会也同时获得公开募捐资格