

慈源项目基金会圆桌论坛系列之一： 受赠方的选择

慈源项目团队
2010年11月

关于慈源

BSR的慈源项目(中国公益慈善孵化器)为期三年,通过搭建创新型的跨部门合作平台以提升中国社会投资的价值。借助国内外权威专家的指导,慈源项目将着力提升中国基金会和NGO的专业能力,使其成为企业长期可信赖的合作伙伴,并且最终实现企业公益和商业战略相互结合,激励创新与合作。请访问 ciyuan.bsr.org 获取更多信息。



关于BSR

商务社会责任国际协会(Business for Social Responsibility, BSR)成立于1992年,是企业社会责任领域规模最大、专业化程度最高的国际机构。通过咨询顾问服务、前瞻性研究与开发、行业协作与沟通,BSR为遍布全球的250家会员企业与机构提供CSR专业服务,并致力于开发企业可持续发展战略及解决方案。

目前,BSR在亚洲、欧洲和北美地区共设有7个办公室,借助于在环境保护、社区沟通、经济发展、信息披露等方面的专业知识,带动企业共同创造一个公平而可持续发展的世界。请访问 www.bsr.org 获取更多信息。

慈源项目基金会圆桌论坛系列之一：受赠方的选择

中国本土基金会在过去数年中不断涌现、规模空前,这为推动中国公益慈善领域的健康发展创造了巨大潜力。但由于本土基金会起步较晚,发展也面临着受赠方管理、员工发展、项目监测评估等诸多挑战;而这些挑战对于大部分本土新兴机构而言都是前所未有的。

为此,2010年4月29日,商务社会责任国际协会(BSR)慈源项目专门围绕“受赠方的选择”这一主题,在北京成功召开了本年度第一期基金会圆桌论坛。

论坛一开始,思科基金会介绍了其十多年来的发展历程和运作经验。从初创阶段时被动地、随机性地选择受赠方,到现在拥有策略性、重点明确的捐赠标准,思科基金会十多年的发展历程,对持续成长中的中国公益事业和基金会而言有着特别的借鉴意义;针对思科基金会的主题发言,参会的三十多位国内外基金会和民间组织的代表在论坛后半部分畅所欲言,讨论重点包括如何制定捐赠标准、如何开发资金申请流程、公司基金会的内部治理模式、本土经验如何与国际接轨以及怎样评估受赠项目的影响力等等。

思科基金会发展历程

自1992年起,思科便开始从事慈善捐赠。起初以社区关系为重点,进行零散的志愿活动,运用总裁特别资金进行教育支持和活动赞助。此时,选择受赠方完全是被动和随机的,并没有正式的申请程序,而资金申请也由一名人力资源人员进行筛选。所有的受赠活动都是孤立的,没有思科自己的战略,也没有和社区合作以求更大的影响。

1997年,思科基金会正式成立,明确了基金会的核心优势是技术,应充分利用技术优势来创造社会价值;为此思科建立了专业团队,鼓励思科公司员工参与企业社会责任项目,并提供配比资金;并将企业资金与基金会资金分开,保证基金会的独立性。

1997-2003年间,基金会捐赠重点是非盈利组织的技术与创新。当时选择受赠方的标准为:能满足社会需求,解决社会问题;具有创新模式,有更大影响力;可持续发展;有突出的领导力;符合思科的价值观。自2002年起,基金会正式开始接受网上申请。但此时只有受邀的受赠方才可申请基金会的资金。

2008年起,思科基金会开放了资金在线申请程序。现在的捐赠重点是公共利益投资;即基金会以科技为核心,将投资重点放在满足基本人类需求、提高经济能力和教育水平三个主要领域。

受赠方选择标准也演变为:社会企业;具备进一步培养的潜力;处于创新周期;可复制、可持续、可测量;帮扶弱势群体。同时基金会也已确定了一般不予支持领域(如政治、宗教、体育、游说等方面),让捐赠范围更加清晰。

目前,思科基金会的发展战略是“发掘、开发并培养那些与我们目标一致的创新型方案”。

思科基金会的成长特点

思科基金会成长十分迅速。开创阶段的各种书面申请程序，自 2002 年起都可以通过在线方式进行；之前只有通过邀请的受赠方才可以申请资金，现在则是在线开放型的申请和自我评估；过去基金会自己对项目进行可信度调查，现在则由专业的第三方进行调查。

在这十多年中，思科基金会始终将自己的捐赠领域与思科公司的核心竞争力结合，将受赠方的选择上升到战略层面，让自己的捐赠更具针对性，更能达到想要的效果。

本土基金会的案例分享

基金会 A 分享了其捐赠理念和基本原则：要让资金确立一个至善目标；探索现代公益慈善事业发展的道路；作为慈善基金会，要通过缩小贫富悬殊来弥补社会发展不均衡。

基金会 B 分享了其选择受赠方的标准：处于特别贫困状态；愿望指标，即有参与公益慈善的愿望（要求申请人进行职业规划）；学习指标，即学习成绩优异；特殊情况的加权指标（如残疾，生病等）。

基金会 C 分享了其项目选择情况：针对 512（汶川地震）的捐赠数额庞大，而且都是要用在灾区；怎么运用好这些资金，对基金会也是一个挑战。后来我们专门拿出 500 万元，对草根 NGO 组织进行资助，当然也找一些专家进行把关。最后选择了 16 个项目，每个项目平均 30 万。比如地球村的生态旱厕项目（一种环保型旱厕，利用草木灰对粪便做碱化处理，实现粪便的无害化，使其经过堆肥处理后可以用作有机肥料，不会污染环境）。还有种兔繁殖项目，把钱给当地人买种兔，繁殖好了，他们要送给邻居来进一步扩大繁殖规模，以达到最终提高当地收入水平的目的。

圆桌论坛总结

思科基金会对受赠方的选择不仅仅是在项目层面，而更重要的是在机构战略层面。它将基金会战略与公司的战略及核心优势结合起来，让自己的捐赠更具针对性，从而能达到预期的效果。

与思科基金会相比较，大部分中国本土的公益组织（包括基金会）还没有进入到战略制定的阶段，还是停留在一个或者几个独立的项目探索阶段。有的是没有明确组织的使命，有的是没有把使命转化成目标，进而制定组织的战略规划，同时也不清楚或者没有意识到自己的核心优势在哪里，盲目地开展一些项目，因此在受赠方选择还是停留在项目操作层面。从某种意义上讲，这其实是一种社会资源的浪费。

思科基金会十年前成立的时候，也是机会主义的，有什么项目做什么项目，但是现在有非常清晰的计划，包括员工参与、和 NGO 的合作、受赠方选择与评估等等。中国公益事业的发展也是一个动态发展的过程，所以这个来自美国的个案经验，对中国同行有特别的借鉴价值。

我们希望通过基金会圆桌论坛系列更好地了解国内基金会的需求，开发相关的工具包和培训教材，共同推动中国本土基金会的慈善事业健康和可持续发展。