

# 议题 | 全球慈善图景



资助者圆桌论坛 (CDR)

2019年7月

# 本文目录

- 2018年，WINGS (Worldwide Initiatives for Grantmaker Support) 对来自世界不同地区的20位慈善资深从业者进行了访谈，并结合3场主题研讨会和部分已发表研究报告，呈现了这一全球慈善图景。
- 本文内容包括：
  1. 慈善的含义
  2. 个人捐赠
  3. 组织化的慈善
  4. 社区慈善
  5. 超越捐赠
  6. 协作
  7. 慈善、政府和公民社会
  8. 基础设施组织
- 摘译有删减，原文请通过链接阅读 <http://wings.issuelab.org/resource/the-global-landscape-of-philanthropy.html>

# 访谈人员名单

Andre Degenszajn	巴西 Instituto Ibirapitanga, 执行理事
Atallah Kuttub	阿拉伯慈善咨询协会 ( SAANED for Philanthropy Advisory ), 创始人兼主席
Barry Gaberman	WINGS, 名誉主席; 福特基金会, 前副总裁
Basak Ersen	土耳其第三部门基金会 (Third Sector Foundation of Turkey), 秘书长
Carol Mack	英国慈善基金会联盟 ( Association of Charitable Foundations ), 首席执行官
Danny Sriskandarajah	世界公民参与联盟 ( CIVICUS ), 秘书长
Douglas Rutzen	国际非营利法律中心 ( International Center for Not-for-Profit Law ), 首席执行官
Gerry Salole	欧洲基金会中心 ( European Foundation Centre ), 首席执行官
Halima Mahomed	南非, 独立慈善顾问
Hilary Pearson	加拿大慈善基金会 ( Philanthropic Foundations of Canada ), 总裁
Ingrid Srinath	印度 Ashoka大学社会影响力与慈善中心, 理事
Jenny Hodgson	全球社区基金会 ( Global Fund for Community Foundations ), 执行理事
Krystian Seibert	澳大利亚慈善 ( Philanthropy Australia ), 宣传和洞察经理
Laurence Lien	Lien基金会, 创始人; 新加坡亚洲慈善圈 ( Asia Philanthropy Circle ), 执行理事
Maria Carolina Suarez Visbal	哥伦比亚 Asociación de Fundaciones Empresariales (AFE), 执行理事
Narmeen Adeel	巴基斯坦慈善事业中心 ( Pakistan Centre for Philanthropy ), 研究经理
Oksana Oracheva	俄国 Vladimir Potanin基金会, 董事长
Rosa Gallego	西班牙 Asociación Española de Franquiciadores (AEF), 国际关系理事
Shazia Amjad	巴基斯坦慈善事业中心 ( Pakistan Centre for Philanthropy ), 执行理事
Yanni Peng	中国南都公益基金会, 秘书长

# 1. 慈善的含义

- ❑ 慈善行业的大多数术语都来源于盎格鲁撒克逊（Anglo-Saxon）文化。然而在不同国家，“慈善”一词代表的含义是有所不同的。
- ❑ 在巴西，慈善与“施舍（Charity）”有关，往往带有负面意义，让人联想到“效率低下”和“缺乏信任”。私人社会投资（Private Social Investment）一词通常是首选。
- ❑ 对于阿根廷来说，“慈善”指“负责任、积极主动和战略性地使用私人资本，目的是社区长期可持续发展”。
- ❑ 在墨西哥，人们使用慈善一词并强调其情感和道德方面，指“慷慨的冲动”。
- ❑ 在中国，2016年颁布的《慈善法》使用的是慈善，但行业常用术语是公益。
- ❑ 在阿拉伯地区，慈善一词主要由接触西方的人使用。
- ❑ 在土耳其，一项研究显示大多数土耳其人将其视为对个人的某种形式的援助。有趣的是，人们还会把特定的行为，例如提供奖学金、建学校视为慈善，却并未把“教育”视为慈善。

## 2. 个人捐赠

- 世界上几乎每个地方的个人捐赠都在增加。非常富裕的人和中等收入的人的个人捐赠是全世界慈善事业日益重要的一部分。
- 本节包括以下内容：
  - 传统捐赠
  - 新型捐赠
  - 高净值人士的捐赠
  - 海外捐赠

## 2.1 传统捐赠

- 大多数国家和地区都有捐赠的传统，通常是基于宗教信仰的。这种动力是强大的，它并不反映在报税表上，但数额巨大。
- 捐给机构还是个人？
  - 许多地方还是倾向于直接捐给个人，例如巴基斯坦、巴西、土耳其等。
  - NGO越来越认识到应该建立持续的定期捐赠，而不是寻找单笔大额捐赠。
- 为什么不捐给NGO？
  - 最主要的原因是不信任，担心腐败和无效。少数捐给NGO组织的，也是捐给那些自己信任的组织。
  - 认为有些机构官僚化严重，行政成本高昂。
  - 大多数人没有得到过NGO的服务，没有看到相关的宣传，进而还没有认识到NGO在社会中的重要角色。
  - 有些NGO组织更倾向于取悦于资助方，而不是受益者。

## 2.2 新型捐赠

- 在线捐赠、众筹（crowdfunding）、短信捐赠等方式正在兴起，这会对慈善模式产生巨大影响。这些方式在不同国家的发展速度不尽相同，但普遍认为这是一种趋势。
- 在线捐赠的优缺点
  - 由于便利而增加了捐赠的可能性。
  - 在线捐赠往往表达了一种自发的同情或怜悯，而不是一种深思熟虑的干预。倾向于支持眼泪指数高的事情。
  - 运营成本不太可能通过在线捐赠，尤其是众筹来筹集。
  - 像联合之路（United Way）这类中介机构的筹款量可能会降低，而这类组织是给大量小机构提供核心运营费用支持的主要力量。
- 团结的维度
  - 新型捐赠不只为慈善事业增加资金，当人们谈论在线捐赠、众筹等时，谈及的是关于人们的互相支持。它反映的并不是全新的捐赠动机，而是在技术加持下重新引入了更为古老的团结和互助理念。

## 2.3 高净值人士的捐赠

- 高净值人士（high net worth individuals, HNWIs）在个人捐赠方面发挥着重要作用。**千禧一代正在改变富裕群体的捐赠方式**，相比传统的捐赠来说，他们更愿意从事金融活动，比如股权投资和贷款。富裕的年轻人更愿意从现有的家族传统慈善中走出来，运用商业模式解决深层次社会问题。

### 公众和媒体对高净值个人捐赠的态度

- 巴基斯坦：人们对高净值个人捐赠高度认可，这些捐赠者在卫生和教育方面发起了许多重要组织。
- 英国和西班牙：富人的捐赠通常会受到一定程度的冷嘲热讽。人们通常会认为私人财富应该通过税收用于公共目的，国家应该负责提供福利，这也是人们不愿意向NGO捐款的一个因素。
- 中国：媒体普遍看好慈善，但是当有丑闻时会快速出现批评的声音，并影响公众对慈善透明度的质疑。

### 高净值人士谈论慈善的需要

- 印度：公开谈论捐赠会让人不舒服。通常会建立一个基金会，在捐赠者和捐赠的钱之间设置一个组织屏障，有助于转移公众的注意力。但这种情况正在好转，近年逐渐有对慈善家的颁奖行为出现。
- 中国：人们对慈善的态度正在转好，如马云等慈善家很乐意谈论慈善，以提高公众对慈善事业的认识。



## 2.4 海外捐赠

- 捐款数额难以准确评估，从千禧年开始数额呈现非常稳定的增长趋势。
- 根据世界银行的统计数据，南南汇款流量（占总汇款的34%）与南北流量（38%）相差不远。
- 虽然个人捐赠数额比汇款量少得多，但非经合组织发展援助会的国家（即通常不会被认为是主要的捐赠国）给予了发展中国家大量的私人捐赠。一些研究表明，那些从前人们认为捐赠视角很局限的地方的各种私人捐赠者，开始拥有更广阔的视野。

### 3. 组织化的慈善

- 由于缺乏明确的法律定义，很难计算慈善部门的规模。在南非，基金会可以注册为信托、21条款公司、公民社会组织等，它们受不同的法律管辖；在阿拉伯地区，基金会可能是NGO或协会。这不仅仅是混乱的问题，从某种意义上来说，它反映了人们如何看待组织化的慈善（institutional philanthropy）及其角色。
- 本节包括以下内容：
  - 数量增长
  - 支持领域
  - 运营还是资助
  - 战略性慈善
  - 风险偏好
  - 关键角色
  - 未来趋势
  - 对组织化慈善的看法

## 3.1 数量增长

- **全球基金会数量显著增长**，一些国家的企业基金会增长明显，包括拉丁美洲、俄罗斯、西班牙、土耳其、印度等等。但在很多地方（土耳其，东南亚，中东和拉丁美洲的大部分地区），企业基金会并未与其他类型的基金会明显区分开。无论是企业还是基金会，都倾向于家族所有制或与创始家族密切相关，基金会的利益与公司的利益并不分离。
- **什么推动了基金会数量的增长？**
  - 在发展中国家，主要刺激因素似乎是个人和企业财富的增加。
  - 在欧洲，可能因为家庭变得更小，人们更倾向于将一部分财富用于他们感兴趣的事业；部分原因在于政府鼓励慈善事业，因为政府支付的福利金缩减了。在欧洲，通常通过减少建立基金会所需的成本以及减少对捐赠基金的使用来刺激慈善事业的发展。这刺激了许多小规模基金会的诞生，但总的来看，一个国家的基金会部门由少数几个较大的主体占主导地位是很常见的，进而形成了小型基金会的“长尾”现象。如美国排名前50家基金会几乎包揽了2014年全美基金会捐赠额的1/3。

## 3.2 支持领域

- 全球基金会支持最多的领域是教育，其次是健康和社会服务。
- 统计数据表明，大多数资金流向最安全的领域是教育、儿童、医疗保健，而非人权。与大多数其他国家相比，美国基金会更有可能干预公共政策。在南非，虽然官方没有限制慈善活动，但相对本地基金会来说，支持社会公正问题的更多是国际基金会。私人基金会更可能承受资助那些较敏感议题的风险。还出现了一种情况是从另一种角度来支持这些有争议的议题，例如巴西的一家基金会不明确说是关注性别议题，而是通过为女性提供更多资源的角度。
- 正在增长的企业慈善支持是什么样的？
  - 在印度和南非，新的立法一定程度上阻碍了慈善事业的发展。这些法律一方面促进企业社会责任的资金投入，另一方面倾向于让人们遵循规章制度，而非关注社会的真实需求，这使得慈善部门更多地从事政府期望做的事而非真正需要做的事。虽然企业捐赠作为全球慈善事业的一个要素会变得越来越重要，但它有明显的局限性。

## 3.3 运营还是资助

- 2014年，美国86726个基金会中只有3687个是运作型基金基金会（4.3%）。然而，在非英语母语的國家，資助型基金基金会仍然很少，包括土耳其、西班牙、中国、哥伦比亚、菲律宾、印度尼西亚、印度在内的多数国家都是以运作型为主。
- **为什么运作型模式如此受欢迎？**
  - 人们普遍认为非政府组织能力不足或不可信。
  - 企业型资助者更喜欢自己运营项目。
  - 越来越多有创业背景的捐赠者希望自己做事情，而非通过中介机构。
- **能够看到在世界各地资助型组织开始有所增长，尽管程度不是很大。**一些捐赠人意识到资助的重要性，一方面是塑造一个有韧性、有能力的民间社会，一方面也是协同解决社会问题的有效策略。

## 3.4 战略性慈善

- **战略性慈善正在逐步获得认同。**这不是一个新的概念，希望基金会工作更具“组织性、系统性、可见性和可衡量性”，一部分是提高资源的使用效率，另一方面也是对透明度的要求提升了。
- **对效果快速展示的压力阻碍了战略性慈善的发展：**
  - 欧洲基金会面对的最紧张局势之一是“结果狂热”趋势。社会组织被要求尽快展示结果，于是一些基金会开始衡量一些无关紧要的数据，对于结果的衡量工作有时甚至排在长期战略工作之前。这种趋势迫使一部分基金会不再开展一些需要长时间才能显现效果的工作，进一步导致人们对慈善事业不具有战略性、缺乏深思熟虑的批评。
  - 在南非该趋势更加明显，也迫使基金会的工作变得更具交易性。南非的一些本地资助方提出不合理的效果评估标准，但社会组织为了获取资金不得不接受这些标准。

## 3.5 风险偏好

- WINGS讨论会中提出基金会面临四种风险：政治、财务、声誉，以及失败风险。被提及最多的是政治和财务风险。
- **总的来说，基金会更加厌恶风险。**慈善部门备受吹捧的优势之一是不像政府和市场部门一样，更能承受风险，然而，现在却更多地看到慈善机构往往在规避风险，它们通常不会在政治敏感领域投资，而更倾向于跟随主流。
  - 阿拉伯国家的基金会（尤其是大型基金会和私人捐赠者）更倾向于与政府合作，而非扮演冒险进入新领域或推动政府变革的角色。
  - 中国私人基金会比公募基金会更愿意承担风险，但对于权利等议题的资助仍然十分谨慎。
  - 英国和土耳其出于社会舆论或受托人施加的压力，通常不会涉足政治敏感问题。

## 3.6 关键角色

- WINGS提出慈善机构可以发挥的四个关键作用，**但是否发挥这些作用或多或少都取决于基金会承担风险的意愿。**
  - 创新：政府不想失败因此通常不会冒险，而基金会的角色之一便是创新、领航、独立发声。但目前看来大部分慈善机构过于规避风险，不愿意接受挑战。
  - 填补空白：填补服务供应方面的空白，同时让人们开始关注这些问题。
  - 支持民间社会：慈善机构也身处民间社会之中，然而支持民间社会发展并不是为了自身的发展，而是一个多元化且富有活力的民间社会才能为社会上不同的边缘群体发声和服务。多样性至关重要，能够看到一些大型NGO并不能代表边缘群体。
  - 长期行动：很多基金会正在创造性地思考如何利用更长的时间跨度达到最佳效果。



## 3.7 未来趋势

□ WINGS对基金会未来的发展提出三种可能的趋势：

- **高净值个人捐赠：**近十余年来，越来越多的人不再通过建立基金会的形式进行捐赠，而是通过高净值个人的身份直接捐赠，或成立公司（例如扎克伯格夫妇成立有限公司的方式），或借助企业社会责任部门等形式进行捐赠。尽管数量还不能称之为趋势，但应该开始思考这对于慈善行业会产生什么影响。
- **巨型基金会：**目前全球有四个资产在200亿美元或以上的巨型基金会：盖茨（Gates）、宜家（IKEA）、Wellcome和La Caixa基金会。他们的规模很大，例如盖茨基金会是世界卫生组织最大的私人捐助方。
- **私有化慈善：**另一个趋势是Lester Salamon所说的“私有化慈善”（philanthropicisation through privatisation）。可将其定义为一种交易，在这种交易中，公共或准公共资产全部或部分转化为慈善捐赠基金，这可能是私人慈善领域潜在的重要新收入来源，全球已经有500多个案例。

## 3.8 对组织化慈善的看法

- 个人慈善行为（如捐钱捐物、参与志愿活动）受到广泛好评，但对组织化慈善的看法却并非如此。
- **人们对组织化慈善缺乏了解：**2016年加拿大一项研究显示普通公众和那些有些影响力的人都不了解慈善部门的工作，不知道它为什么重要，甚至说不出一家基金会的名字。澳大利亚、阿拉伯地区、西班牙的情况都与之相似。此外，人们听到基金会时，往往是因为负面新闻（例如腐败丑闻）。
- **组织化慈善面临不切实际的期望和偏见：**慈善机构面临的另一个挑战是政府、公众和媒体对其寄予不切实际的期望，他们认为在国家福利金日益减少的情况下，基金会可以弥补这一缺口。但实际上基金会的钱是很少的，如果说公共资金像海一样的话，基金会的钱也就是个游泳池。很多人认为基金会应该扮演自动提款机的功能，没有自己的专业性，没有自己的计划。

## 4. 社区慈善

- 社区基金会是组织化的社区慈善的普遍形式，是致力于改善特定地区人们生活状况的公益组织。它们分布非常不均匀，且不同国家之间发展不平衡。越来越多的社区基金会与他们的社区没有充分联系，这也导致他们正变得无所依附。
  
- 本节包括以下内容：
  - 世界各地的社区基金会
  - 社区基金会的作用
  - 通过社区基金会资助发展中国家

## 4.1 世界各地的社区基金会

- 社区基金会分布极为不均，例如美国有1000多个，拉丁美洲只有11个。虽然都被叫作社区基金会，但有的作为地方捐赠的渠道，有的作为社区问题和社区行动的发声者，有的又兼而有之。大部分依赖于当地的社区基金会规模很小。
  - 在俄罗斯，大城市有发展良好的社区基金会，但大部分社区基金会存在于小城市和乡村。
  - 加拿大的社区基金会发展良好，在资金募集方面取得普遍成功。但现在越来越多的人选择直接捐赠的方式，因此社区基金会必须努力证明他们对于社区的了解之深来体现他们的价值，否则也可能面临筹款压力。
  - 某些国家社区基金会发展较落后，如澳大利亚、土耳其、西班牙。其原因或是缺乏法律支持，或是人们不了解这种模式所以缺乏信任，亦或是人们认为社区慈善事业发展是公共部门应负之责。

## 4.2 社区基金会的作用

- **重塑社区：**当前的民粹主义、移民等问题推动社区基金会进一步创新，并与社区高度联结，以发挥社区基金会的价值。社区慈善组织工作的重点需要从提供赠款或服务，转向创造或重建社区团结和信任感。
- **带动本地机构和资源解决本地社会问题：**社区慈善事业的主要发展方向是走向一种有多元组织的民间社会，至少需要强调本地资源与外部资源同样重要。社区慈善组织不仅仅是筹款人，而且还是桥梁建设者和信任建设者。
- **将组织化慈善和个人慈善事业联合在一起：**社区慈善事业也是组织化和个人慈善事业等多种慈善形式交互产生激动人心的效果的领域。通过将高净值个人、中产阶级等不同类型的捐赠者聚集在一起，调动本地和外地的资源，共同贡献于社区发展。
- **提供类似捐赠者建议基金（DAFs）的服务：**社区基金会优于其他中介机构的一个优势是它们促进了DAFs的发展，使捐赠者更愿意持久捐赠。它既提供资金，也为想要捐赠但又不知道如何捐赠的人提供建议。

## 4.3 通过社区基金会资助发展中国家

- **发展中国家的资金中介机构：**促使发达国家的资助者将权力交给发展中国家的“中介机构”来运作基金，因为这些中介机构更接近受助方，更接近要解决的社会问题。
- **发达国家社区基金会的国际资助：**目前，越来越多的美国社区基金会拥有国际资金，美国用于国际活动的慈善资金数量也逐渐增加，更重要的是，直接流向受助国的国内组织的资金有所增加，而非流向发达国家的中介机构。研究发现，2011年至2014年间，大型社区基金会为国际项目提供的资助翻了一倍。

## 5. 超越捐赠

- 以不同的方式使用慈善资金正成为全球慈善图景中日益重要的一部分，这不仅仅是钱的问题，而是人们越来越多地认识到除捐赠之外，传统的慈善组织还可以有更多贡献。同时，也有更多致力于公共利益的组织采用的是混合模式。然而，风险投资（venture philanthropy）、影响力投资（impact philanthropy）、项目相关投资（programme-related investments）、使命相关投资（mission-related investing）、社会企业（social enterprise）等术语界定不清，往往也会互换使用，这使得相关的讨论变得也很困难。
- 本节包括以下内容：
  - 四类常见的超越捐赠方式
  - 不同方式间的界限模糊

## 5.1 四类常见的超越捐赠方式

- **风险投资：** European Venture Philanthropy Association认为，风险投资有三个核心：定制化的融资、组织支持、影响力衡量与管理。
- 影响力投资和社会责任投资广义上都可以定义为使用捐款以外的资产来产生社会和经济回报。关键差别在于产生正向影响和预期经济回报时使用的策略。
  - **影响力投资：** 投资于那些以产生社会和/或环境影响力以及经济回报为核心使命的机构、公司和/或基金。
  - **社会责任投资：** 指将环境、社会和治理（ESG）因素纳入投资分析，以避免投资于对环境和/或社会有负面影响的公司。
- **社会企业：** 其定义尚无定论，但能看到世界各地这类组织都在增加。



## 5.2 不同方式间的界限模糊

- **社会的快速发展是多种方式间界限模糊的原因。**这种发展趋势很重要，因为与整个国内生产总值相比，慈善事业只是很小一部分，国内生产总值中的其他部分可以通过其他更好的投资方式促进社会和经济公平。对于模糊的界限，有人提出“连续光谱”（a whole continuum）概念，这一概念包含社会企业、一些有社会目标的营利性组织，和一些更具商业性质的非营利性组织。
- **除了金钱之外，组织化的慈善对于创造良好社会还可以有更多贡献。**随着社会的发展，人们意识到投资而非捐赠似乎是创造社会福利的更好选择，与此同时人们对投资有效性的追求也在增加。越来越多的人认识到自身不仅仅是捐赠人，还是投资者、合伙人。这种界限的模糊还促进了公共资源私有化的出现。

## 6. 协作

- 慈善部门之间的协作及其与其他部门间的协作能够使其影响力最大化，资源利用最优化，并将不同部门间各自的技能加以整合利用，这种方式越来越受到欢迎。但实际协作中存在许多困难，包括基金会对独立性的看重、期望快速取得成功、慈善组织人手不足等。
  
- 本节包括以下内容：
  - 基金会间的合作
  - 慈善部门与政府间的合作
  - 可持续发展目标SDGs

## 6.1 基金会间的合作

- 目前，很多国家就建立了各种类型的基金会合作网络，以议题、地区、人群聚合在一起。然而真正的合作是很困难的，需要思考动力在哪儿，利益在哪儿，有时说是合作，但更多是联合资助。
- 为什么合作如此困难？
  - 一些基金会对自己的工作方式很有信心，但对别人的工作方式并不相信，因此让这些基金会放弃自己独立的权力开展合作较为困难。
  - 一些企业基金会可能沿袭了母公司的竞争精神，而不愿意与他人合作。
  - 有的基金会人员不足，也不具备管理合作关系的技能。
  - 家庭基金会往往由一个封闭的团体管理，很难引入新的想法。
- 千禧一代可能正在建立或接管基金会，他们更倾向于合作。

## 6.2 慈善部门与政府间的合作

- 不同国家的慈善部门与政府合作情况有所不同。在加拿大和英国，两部门合作已有一定年限并取得良好效果。合作的成功程度部分取决于议题领域。在教育 and 卫生等传统的安全领域，政府和民间社会的关系往往更好。在印度、西班牙、巴基斯坦，两部门有一定接触但还处于初期。在俄罗斯、新加坡和土耳其则几乎没有合作。
- **合作的阻碍：** 虽然双方通常都愿意友好相处，但双方都抱有一定的谨慎态度，且两者间缺乏相互的理解，有时还倾向于把自身利益放在对方利益之前。
  - 政府有时将慈善视为公共资金补充池。许多慈善基金对买单、填补政府服务缺口等非常敏感，但他们非常热衷于合作和其带来的杠杆作用。问题的关键在于双方如何解释合作的方式和内容。
  - 有些国家的政府部门认为慈善事业没有太大用处。虽然政府逐渐愿意接受那些不干预政策的慈善机构，但仍然不倾向于寻求NGO的解决方案。有时政府会将服务外包给NGO，但同时也实施非常严格的监管。

## 6.3 可持续发展目标

- 跨部门协作被认为是可持续发展目标（SDGs）取得成功的关键。很多地方的慈善组织对SDGs有回应的意愿，但尚未采取行动。欧洲有些基金会各自为战，有些进行战略协作，还有些基金会尚不了解什么是SDGs。美国的SDG philanthropy Platform 和经合组织的 Network of Foundations Working for Development 正在为寻求回应可持续发展目标的慈善机构提供支持。
- **尝试结合：**一些国家的本地组织正努力将其机构目标与SDGs相结合，但SDGs通常只会在国际环境中提及，很多国家缺乏与之协调的语境。在某些国家，人们听说过SDGs，但并不了解其与慈善事业的相关性。对于许多慈善机构来说，国际发展议程几乎与自己没有关系。
- **顾虑：**有的基金会担心SDGs只是联合国和各国政府的筹款工具，或会将本地基金引向国际，动摇本地慈善组织的权力。我们需要的是多利益相关方的有效参与，以及一个对话、协作和相互问责的平台，但目前还没有一个协调一致的战略或正式合作的平台。目前各国很少从本地政府那里听到SDGs，主要是联合国机构以SDGs为导向开展行动。

## 7. 慈善、政府和公民社会

- 慈善事业在很大程度上是通过民间组织来开展工作的。虽然政府经常鼓励慈善机构和非政府组织从事其认可的工作，但当政府看到自己的利益受到争议时，也会表现出敌意。那些致力于政府认为的安全领域的组织会繁荣发展，但关注边缘问题的组织越来越难获得资金。
  
- 本节包括以下内容：
  - 政府的矛盾态度
  - 政府管制与监管缺失
  - 公民社会的未来
  - 免税和激励

## 7.1 政府的矛盾态度

- **支持态度：**政府对公民社会和慈善事业的支持体现在政府越来越倾向于与NGO签约提供特定服务，对许多组织来说这是可持续发展的路径。在某些领域，社会组织能够比政府发挥更大的作用，比如孤儿护理、残疾人服务等。很多国家的政府开始在立法上给予支持或减少对慈善事业的限制。
- **敌对态度：**政府的敌意导致的对民间社会的最大威胁是生存空间的缩小，特别是那些从事权利运动和倡导的民间组织。如果一个NGO卷入“尖锐”问题，则很难从国内再获得资金，只能依靠外部资金。而很多国家通过立法等手段限制国外捐赠，这使得一些组织难以生存。
- **政府敌对的原因：**
  - 压制政府反对派的行动。
  - 通过监管慈善事业，可以让政府在协调国际援助方面发挥更大的作用。
  - 阿拉伯地区人民对安全的需求高于对自由、正直的追求，政府则利用这一点收紧相关慈善政策。
  - 对于以特定方式部署私人资源的合法性的质疑。

## 7.2 政府管制与监管缺失

### □ 政府管制的方式：

- 立法管制：一些立法表面上是打击非法资金流动，实际上被用来限制慈善行动者的自主权，调查和监督反对政府的团体，并阻止那些试图获得外国资金的组织。
- 官僚作风：繁琐的官僚作风是当地政府压制不愿支持的慈善事业的有效方式。政府通过多种形式限制民间社会部门的发展，如不提供银行开户许可、限制服务提供商与之合作、不给予在国内进行募捐的许可等。
- 规章管制：日益盛行的外汇管制和资本管制阻碍了慈善自由。这类管制在委内瑞拉、阿根廷、玻利维亚和巴西都有体现。中国、埃及、格鲁吉亚、印度、缅甸、巴基斯坦、俄罗斯和南非也都有影响本国慈善活动的货币控制系统。

### □ 政府监管的缺失：即使理论上政府对慈善事业的态度是积极的，但立法改革的速度暂时还跟不上。



## 7.3 公民社会的未来

### 面临的压力

除了政府的敌意、民间社会空间不断缩小外，很多NGO还面临其传统资金来源枯竭的生存压力。有以下原因：

- 财政紧缩，政府资金越来越少。
- 在过去20年间资助者逐渐转向被认为更需要支持的国家，传统上依赖国际资金的组织，其资金来源不断减少，又很难从本地获取新的资金支持。
- 运作型基金基金会直接提供服务、社会企业的出现逐渐吸引眼球、各种新社会活动方式的兴起、千禧一代和年轻人更愿意向更广泛的实体（如社会企业）捐款等，都加剧了NGO的压力。

### 可能的机会

- 社会运动：通过社交媒体快速创建社会运动对于NGOs来说是一种积极的趋势，推动变革的动力更有可能在这种社会运动中找到，而不是在正式的组织中。
- 深入了解本地需求和治理：无论是否正式注册或被称为社区基金会，只要一个主体能证明其相对于外界来说，对本地需求和治理深入了解，更能代表人民的声音做出决策，它就可能是促进社会发展的强大力量。
- 充满活力的民间社会：在撒哈拉以南的非洲，本地捐赠机构很少，但他们有充满活力的民间社会，有进步的基金会为民间组织提供资金，还有社会组织将政府告上法庭并获胜的案例。

## 7.4 免税与激励

- 大多数国家对捐赠人或受赠组织或两者都有某种形式的免税。但税收激励对捐赠行为的影响尚有争议。许多研究表明，这不是个人捐赠的主要动机。公民社会运作的法律环境、鼓励的服务领域范围、捐赠的行政障碍以及机构公开筹资的能力等，在刺激捐赠方面可能比税收更重要。在欧洲，税收激励虽然不是决定捐赠与否的因素，但可能会影响捐赠额的大小。

### 基金会相关税收

- 土耳其基金会免缴公司税，个人向注册的公益组织捐款也有税收优惠。基金会捐赠也是免税的。
- 印度没有针对慈善家的重大税收激励措施。
- 俄罗斯的税收优惠很有限，它们适用于个人，但不适用于公司或机构。
- 中国基金会必须为投资利润缴纳25%的所得税。
- 新加坡如果捐赠一美元将从中扣除2.5新加坡元的应税收入。
- 阿拉伯地区的税收优惠政策非常复杂，很少有人使用。

### NGO相关税收

- 在中国，虽然理论上非政府组织可以免税，但实际上它们往往因为情况过于复杂而不能免税。
- 在印度，如果注册为慈善信托机构、社团或非营利公司，收入是免税的，但必须在筹集捐款的那一年花掉所有捐款。

## 8. 基础设施机构

- 慈善领域的基础设施机构分布非常不均衡，80%对该类组织的资助集中在北美，而最需要基础设施的地方其发展最薄弱。
- 基础设施机构类型非常广泛，有受访者做了一个简单区分：一是会员组织，如基金会理事会、欧洲基金会中心、以及80家左右的国家协会；二是专注于特定领域的组织，如筹款能力、资助技能、董事会发展等。本报告主要涉及第一类。
- 本节包括以下内容：
  - 慈善基础设施机构分布不均
  - 慈善基础设施机构的作用
  - 基础设施机构如何做得更好
  - 自我造血模式可行吗

## 8.1 基础设施机构分布不均

### □ 欧美基础设施机构密度大：

- 北美和欧洲基础设施机构密度大，其导致的一个潜在问题是重复。专业化的基础设施太多，导致彼此之间在同一领域竞争激烈。
- 重复可能是因为每个慈善基础设施的资助者都有自己的偏好。有受访者提出解决方案是每个国家都应该定义一下核心圈基础设施有哪些，在核心圈之外，资助者可以继续为他们喜欢方向提供资助。

### □ 发展中国家基础设施稀缺：

- 非洲的基础设施机构大多是区域性的，其服务的范围有限。
- 印度基础设施机构的规模非常小。
- 在新加坡，曾有的基础设施机构已被纳入公共部门，现在没有类似代表机构。
- 在中国，基础设施机构很短缺。

## 8.2 基础设施机构的作用（1/2）

□ 慈善基础设施机构发挥着非常广泛的作用，除了几乎每个人都提到的研究和数据收集、分享最佳做法、培训、召集外，还有以下作用。

**1、代表行业：**基础设施机构需要能够代表行业，而不是个别组织。

- 将不同类型的组织聚集在一起，充当行业的代言人。
- 将多方想法结合并呈现出来，而不是自己创造议题。
- 代表慈善行业参与政府事务。
- 发挥诊断作用，找出慈善事业在特定国家面临的主要挑战，以及有哪些合理的变革可能性。

**2、倡导：**一方面接收成员的意见和反馈，同时对成员产生影响。

- 外部倡导：通过联系、宣传和沟通，促进政府、合作伙伴与国际的对话和合作，以实现社会变革。
- 内部倡导：让各成员一起朝最佳实践的方向努力，比如鼓励更具战略性的慈善事业和更多的捐赠。

## 8.2 基础设施机构的作用 (2/2)

**3、引入新思路和直面挑战：**土耳其的一家基础设施机构正在建立一个捐赠数据库，收集所有赠款机构的信息，他们也是第一个促进社区慈善事业的组织。此外，有时基础设施机构可以让慈善机构直面它更倾向于回避的问题。与此同时，因为基础设施组织的独立性，他们还可以帮助调解不同的观点。

**4、创造和传播知识：**慈善基础设施机构应当确保其拥有所需的信息和知识。通过组织活动、关注思想领导力、汇总成员的知识，并传播。基础设施机构必须成为这方面的焦点。

**5、促进合作：**找到召开会议的方法，熟练地促进合作，分析并理解正在发生的事情，帮助发掘和处理潜在问题。

## 8.3 基础设施机构如何做得更好

- 对许多基础设施机构来说，能够证明自己的价值本身就是一大成就，这也是他们持续存在的原因。他们可以为这个行业创造声音，展示可以追求的良好做法，支持行业里的人成为有远见的领导者。同时他们还可以做的更好：
  - **收集慈善领域的高质量数据：**目前，缺乏慈善领域的数据信息和对其的分析，即使在基础设施相对发达的国家也是如此。通常在有数据的地方，对数据的收集方式也不是行业认可的有效方式。
  - **支持个人和本土慈善事业：**目前基础设施机构更多的支持机构而非个人，部分原因是因为支持机构筹款或学习相对容易得多。受访者认为基础设施机构可以为支持个人和本土慈善事业做更多的工作，比如强调本土捐赠的重要性，这对于促进慈善事业发展来说也是必要的。
  - **支持民间社会组织：**基础设施机构可以帮助非营利部门提升能力，需要支持那些“不需要钱，但确实需要组织支持和能力建设”的新兴民间组织；还可以研究民间社会组织如何筹集资金以实现可持续发展。

## 8.4 自我造血模式可行吗

- 全世界的会员类基础设施机构都面临一个困扰就是需要利用他们可支配的有限资源来满足期望。因此，基础设施机构需要筹集资金和更多的资源来支撑他们的行动以及获得更多有能力的工作人员，同时需要学习如何利用其成员机构的能力。
- 基础设施机构需要不断向会员说明为什么资助他们很重要。很多基础设施机构采取“自我造血的商业模式”，即通过提供技术或信息服务换取年费。这种模式会持续很长时间吗？如果不能，应该用什么来代替呢？对于这些尚无定论。
- 有受访者指出，这种模式下的会员也应当思考其责任而非单纯索取，即除了获取基础设施机构的支持外，会员也应当做出贡献，比如分享信息和经验。
- 还有人提出应当倡导基础设施机构对行业的价值，即基础设施机构是对行业 and 每个人有利的存在，应该得到广泛支持，假如每个机构都支持基础设施机构，那么任何一个机构的投入份额都将是微不足道的。





## 资助者圆桌论坛（CDR）

CDR是面向中国资助者的技术支持平台，其使命是“服务中国资助者，探索有效公益，推动社会问题解决”。

[cdr4impact.org.cn](http://cdr4impact.org.cn)

版权声明：本报告版权归原作者所有，CDR将本报告编译，为公益同行学习分享所用。