

千万元杠杆撬动民间公益活力

基于民生银行 DNA 的创新探索

■ 本报记者 高文兴

“它终将像一张网一样,串联起民间的公益组织,让创新的血液在这些组织中流动起来。”采访行将结束时,话不多的王世健突然提高了声调,说他想象中的“ME 创新计划”将来必定是这个样子。

王世健远在新疆喀什,他和另外 9 名社工一起致力于当地残障人士的就业和社会融入等工作。与内地相比,喀什当地的公益资源稀缺,社会组织管理水平有限,他所在的社工机构也时常面临着服务能力和自身生存的双重挑战。

去年年初,喜从天降。

王世健所在机构发起的创新项目喜获 50 万元的资助——对于草根组织,尤其是地处偏远地区的组织来说,这无疑是一笔巨款。

这笔“巨款”来自中国民生银行。

2015 年盛夏,民生银行在深圳慈展会上宣布发起首届“我决定民生爱的力量——ME 公益创新资助计划”(以下简称“ME 创新计划”),投入 1000 万元基金,在中国扶贫基金会的合作下寻找 20 个公益创新项目,支持其进行创新实践和社会影响力营造。2016 年 1 月,来自天南海北的 20 家机构因此与民生银行结缘。

一年之后,当 20 家受助机构重新去审视这笔 50 万元巨款给自身带来的变化时,无一例外地肯定计划发起方的远见卓识,而王世健在文章开头的那句话无疑是对“ME 创新计划”最好的注脚和展望。

创新基因的跨界移植

创新意味着试验,而用 1000 万元在尚不成熟的公益领域做这样的创新试验,这会不会是一场冒险?“ME 创新计划”面世之初,确实有人发出过这样的疑问。

然而,发起者是民生银行——一家以“创新”贯穿整条生命线的民营银行,就使得这一切显得异常合乎情理。

纵观民生银行的诞生和每

一次重大关头的改革,可以说,其独特的“创新”基因决定了其特有的生存和发展方式。

1996 年年初,有感于民营企业缺乏金融支持,民生银行在北京成立,并将主要的贷款都投向了民营企业和中小企业;进入新世纪,伴随着国家经济进入工业化快速发展时期,民生银行又把目标客户定位于关系国计民生的支柱产业和相关企业,通过一系列金融产品和服务创新支持他们的健康发展;2009 年起,民生银行针对民营企业提出“同根同源同成长”的口号,通过商业模式和金融服务的持续创新,使民营企业成长为中国经济的重要力量,使原本被银行所忽视的千百万家小微企业享受到现代金融服务,破解后者“融资难”的世界性难题……

不久前,民生银行董事长洪崎解读民生 DNA 的讲话也印证了这一点:“二十年来,支持民生银行毅然前行的力量,就来自我们的创业和创新精神,来自我们的共同信念,来自我们的企业文化。”

然而,万变不离其宗,民生银行的根基在民众、价值在民众、力量在民众,“为民而生、与民共生”始终是民生银行不变的使命。

于是,以扶植民间公益力量为宗旨、以创新为关键词的“ME 创新计划”无疑是民生银行文化基因的又一次延续。

“ME 创新计划”诞生于民生银行成立二十周年之际,与二十年前的我国民营企业领域一样,当下中国民间的草根 NGO 数量正呈井喷之势,但筹款是摆在这些机构面前的一道难题。

当然,发现并乐于解决民间公益瓶颈的不止民生银行一家。据中国银行业协会和普华永道会计师事务所共同发布的《中国银行业调查报告(2015)》显示,在“ME 创新计划”诞生的这一年,有 42.9% 的银行都不仅仅简单地开出捐赠支票,而是纷纷参与到支持社会公益事业当中,帮助公益行业提升能力建设。

但由于注入了民生银行的



2016 年 11 月,新一届“ME 创新计划”的答辩环节举行,全国各地的入围机构代表在京聚首

文化基因,以创新为核心的“ME 创新计划”不仅仅以 50 万元解决单个公益项目的资金来源,更重要的是在整个过程中帮助公益机构营造社会影响力,让机构在项目管理、传播、社会资源对接等多方面能力上得到长足的提高,从而赋予机构日后的独立筹资能力,真正从根本上解决民间草根 NGO 的筹资难题。

从解决民营企业融资难,到解决民间公益筹资难,“ME 创新计划”可被看做是民生银行尝试跨界移植优秀经验而踏出的第一步。

耐人寻味的是,几乎与此同时,民生银行正处在新一轮重大改革的开端,一场名为“凤凰计划”的体制机制转型正在民生银行内部展开,而民生银行甚至有意从这次公益领域的成功尝试中借鉴经验。

这并不是妄言,在第一届“ME 创新计划”的资助仪式上,民生银行总行办公室主任陈国强就曾这样评价这一计划:“正是由于我们一直在关注和探索如何以创新的方式推动公益事业发展,是我们切实了解到全国各地的公益组织正在如何一点一滴地改变我们的社会,这种不计艰苦、始终坚守的精神深深影响全体民生人,为民生精神注入了全新的内涵,为民生银行的改革转型注入了全新的动力。”

50 万元何以成为活水之源?

正如前文提到的那样,当下民间草根 NGO 筹资难的根本原因在于社会影响力的缺乏,具体表现在机构或项目知晓度狭窄、本地资源对接不足、执行能力有限等多个维度。

一方面,疲于一线服务的草根机构囿于自身能力,无精力和资源顾及机构建设和社会影响力营造,一旦有资源,也大多用于项目服务本身;另一方面,由于无法取得完全信任,社会和政

府资金也难以大规模地投向草根 NGO,现有的投入也通常会被限定用于项目本身,不负担人员成本都已司空见惯,更何谈用于机构能力建设。

这两方面共同作用下造成的草根 NGO 筹资怪象已成为民间公益的恶性循环。

在这样一个背景下,民生银行坚定推出“ME 创新计划”的动作,可视作是与这一顽疾展开的一场正面攻坚战,它以 50 万元的项目资助金作为外部动力,落脚点则是通过整个项目评选和执行过程,扶持有潜力的草根机构营造社会影响力,实现机构自身发展,并寄希望以此带动更多机构发现并解决社会问题。

文章开头的王世健所在的机构——喀什残友社会工作发展服务中心(以下简称“喀什残友”)就是“ME 创新计划”的典型受益者。

据了解,参与评选的公益项目至少要依次通过资格审查、初评、复评、答辩和网上投票这五个参评环节才有可能闯入最终的资助名单。

2015 年年底,依托其先行者——深圳残友集团多年积累下的成功模式和喀什残友扎根当地取得的成绩,喀什残友顺利通过“ME 创新计划”的答辩环节,但网上投票却让他们犯了难。

“ME 创新计划”的网上投票基于该计划的微信公众号,这本是一个方便参评者收集票数的手段,没想到成了喀什残友的麻烦——相较内地,喀什当地微信普及率很低,而当年微信投票的权重占总分的 30%。

预感到可能要在这一项上吃亏的喀什残友向喀什残联发出求助,喀什残联在了解到“ME 创新计划”有别于以往企业和基金会捐赠后,认为这个计划应得到当地政商界的重视,迅速把情况向喀什市政府和市工商联反映。

于是,帮助喀什残友的项目扩大社会影响力成了 2015 年年

底喀什政商界的一项“硬性任务”。

这样一来的直接结果,当然是让喀什残友没在投票环节被比下去,但王世健更看重这一动作后的“隐性影响”,他说:“后来再回看这件事,这个过程无疑对他们的工作,尤其是残联工作的方向产生了长远的影响。”

据王世健介绍,现在,喀什残联对喀什残友的做法有了更多的认识,他们也慢慢把扶持残障群体的重心从单纯的资助向社会融入转移。这对王世健和他的同事们也是一种莫大的鼓励,“等我们做得越来越好,就会带动更多像喀什残友的机构来做相同的事情”。

更让王世健感到高兴的是,现在已有两家企业主动找上门来,表示愿意接受喀什残友推荐的残障人士去他们企业里就业,这在当地比较传统的观念氛围下实属不易。

如今,借助这笔 50 万元的资助,王世健和同事们启动了新的项目,请来专业的培训老师,将机构原来的扶持就业扩大到扶持创业的范畴,又由于社会影响力营造初见成效,他们还有了更大胆的想法——未来开办一个面向残障群体但又容纳健全人的创客基地,用残健共融的方式为残障群体打造创业的氛围。

喀什残友的“路子”活了起来。

让“创新”的血液流动起来

回过头来看,50 万元的资金本身对于喀什残友固然重要,但让喀什残友真正“活”起来的,是想方设法在当年 462 个报名项目中脱颖而出而营造的社会影响力,是在参选过程中对机构能力建设从被动到主动的重视,更是打通各方资源对接环节后在未来筹资等关键问题上收获的自我自信。

(下转 13 版)



喀什残友的服务对象在学习计算机操作