**【本文内容为现场发言速录，未经专家本人确认，嘉宾观点不代表活动主办方意见】**

**第五届中国公益慈善项目交流展示会**

**2016国际公益峰会：共享与慈善(下午)**

**时间：2016年9月23日**

**地点：深圳会展中心五楼簕杜鹃厅**

**【现场文字速录如下】**

**（下午）**

 【艾诚】大家下午好！上午有各位领导到来，也有慈善行业的行业领袖分享了他们对趋势的判断和对《慈善法》的理解，今天下午我们将聚焦三个非常重要的话题，请他们继续分享，第一个话题我们讲讲金融，当慈善遇到金融的时候，当慈善信托，当很多金融机构也在做慈善的时候，大家有点激动了，也有点迷盲了，到底该怎么做慈善。第二我们讲讲经济，我自己是艾问这样一个人物新媒体的创业者，也是小红裙这样一个社会企业的发起人，我自己在一线能感觉到经济不是那么好，慈善这个信号又给很多的创业者和创业家提供了很多新的希望和方向，我们是不是在善经济里面寻找机会？第三，但凡这个时代折腾点事，我们都讲要做生态，这个生态不仅是慈善系统，也意味着人与人之间我们要构建一个以慈善为核心概念的新生态，带着这三个话题，我们有幸请到了几位杰出的嘉宾依次登台。今天的第一位嘉宾，如果给他一个标签，他是美国最大的社会责任投资公司，一方面他经营着一个公募基金，非常非常的大，另外一方面，他又运营着一个基金会，让我们有请Wayne Silby。

 【Wayne Silby】非常高兴有机会来到这里。

 今天我给大家介绍一下什么叫影响力投资，现在这已经成为了一个行业，我们有这样一个术语，影响力投资指的是我想行善，做一个好的事情，但同时我也想得到回报，我并不想得到非常多的回报，我首先还是想能产生好的影响。我们知道现在整个社会都在发生巨大的变化，我们现在考虑的就是我们得到的资金是怎么影响社会，影响整个世界，影响我们的子孙后代，我们也看到了现在人们是逐利，这样的一种情况也是存在的，但是我们觉得这种情况是让我们觉得并不乐观，很多人流离失所，他们丧失了自己的家园，所以对整个社会也产生了负面的影响。大家知道很多投资者，他们更多追求的是投资回报，他们希望能够获得更好的生活，同时他们也希望能营造一个双赢的社会。来看一下我们的投资，我们的投资最终还是希望能够回馈社会，很多时候我们是失去我们的投资回报，但是总的来说我们有一个投资的组合。20年前我们投资了第一家能够进行环保类产品的生产，我们对它们进行了投资，底下大家可以看到，我们对这家公司进行了20万美元的投资，而它现在已经卖出去了这家公司，出售的价格达到了8亿美元，我们做这样的投资并不是为了获得大量的回报，我们做这样的投资是因为社会必须要思考我们在环境上的责任，这包括了家庭，以及我们应该怎么去关注我们的家庭。

 作为长期的投资者，我们要考虑一下我们到底需要什么，比如说10年后、20年后需要什么。我们在11年之前有一个基金会，和清华大学一起去做了一个基金会，我们觉得中国的环境是比较严重的一个问题，像其他的地方也有这种问题，有些人说中国人不在乎他们的环境，实际上大家并不是这样想的，有些人觉得我们投资于中国的环境不是一个好的投资，但实际上我们投入的钱，现在已经获得了很多的收益，我们要考虑一下社会要的是什么，社会的需求是什么，我们要能够把我们投资的钱放在最需要的环节上面。我们决定把这些钱用于低息信贷，帮助一些低收入家庭做一些贸易，或者做一些创业，我们也希望能够投在其它的一些项目。开始的时候，我们吸引了各种投资人，有些基金愿意奉献500万，后来世界银行又愿意投几亿，最终我们的基金会规模一共是3亿。另外一个例子，我们做了很多帮助一些低收入家庭的项目，确保一些家庭可以获得一些新鲜的食物，我们在这边也有很多各种各样的社会企业、基金会，我们也有一个中国影响力基金，另外我们也给宜信财富做了社会责任企业方面的咨询，他们是给一些年轻人提供小额贷款，帮助年轻人获得更好的发展。

 如果金钱总是逐利的话，最后不会有好的结果，我们整个系统也会受到不良的影响，我们想想2008年的金融危机就是一个很好的例子，如果我们只顾逐利，最后肯定是会造成一些不良的结果。我们必须要定义自己的价值观，不能够用他的眼光去指导他，实际上应该去引导他，而不是让一些小东西占据我们，我们应该用社会的公益创造更多的价值，而不是一味的进行逐利。我们现在已经是一个新的时代，我们也看到有很大的贫富差距，而且这种差距变得越来越大，在美国我们现在正在进行总统大选，在这个过程中，我们也意识到我们的社会有很多的问题，我们要让一些有额外资源的人或者组织去投资于社会公益事业，不是说完全无偿的把这些钱捐出去，我们可以把这些钱投到一些社会影响力投资项目，比如说投资在一些有机农场、社区建设等等的项目，都可以为我们的社会做贡献。

 这是一部电影的截图，这个电影是关于美国金融业的电影，是关于华尔街的这些人，他们为了逐利，让数以百万计的人因此而遭受不好的影响，比如说金融危机的爆发，让很多人受到了负面的影响，一夜之间，很多人失去了他们赖以生存的东西。在美国有占领华尔街的运动，他们以表达心中的不满，如果金融只是逐利的话，肯定会造成不利的影响，有时候甚至会造成经济危机。

 年轻人是我们的未来，30年前我参与一个社会企业网络，在这个网络，企业家会真正地考虑各种价值观，看看如何能够创造更多的社会价值。通过这个网络，我们吸引了很多人的注意力，我们希望能够创造新的一种生活方式，不仅仅是要赚钱、创造财富，我们也希望能够利用这些财富去惠及社会。有一些志同道合的年轻人聚集在一起，或者是来自企业界的代表谈论，我们的价值观如何和我们的工作更好地结合，如何让我们的员工更受鼓舞，让我们的工作环境是一个非常友好的工作环境，吸引更多的人才，这些人才不仅仅是想获得一份工作，他们也希望能够成为一个良好的社区的一部分，他们希望这个社区里面有透明度，希望他们的声音可以得到聆听。通过组织这样的一些活动，或者是建立这样的组织，我们的未来可以变得更加光明一点。今天的会议我们吸引了各种社会投资家、企业家，希望能够一起做一些实验。我们7年前聚集在一起，组织了一个年度的投资者会议，这是一个4天的会议，大家聚集在一起，建立自己的社交网络，讨论大家感兴趣的话体。几年前我的同事和我在华尔街做了演讲，当时的金融环境并不是很好，有经济危机的影响，后来我们又到旧金山，我们发现旧金山的人和华尔街的人完全不一样，华尔街好像很低靡，但是我们看到旧金山这边是非常有活力，我们希望成为一个有活力团队的一分子，因为他们不仅仅是在逐利，而是在做一种社会的事业，为我们的社会做贡献，他们在做事业的同时也为社会做贡献。很典型的一个例子就是facebook的创始人扎克伯格，他把他99%的资产都捐赠出去。如果我们拥有金钱的资源，我不是说你的钱要把它无偿的送出去、捐出去，至少你可以考虑用部分钱去投资一些社会影响力投资项目，给我们的社会带来积极的影响。我们有的时候做风投项目，有些项目做的并不是特别的成功，也有的时候可能做一项交易就可以让你的钱翻几十倍，在中国我们也谈论了这些话题，公益、投资、社会企业。

 大概在10年前的时候，我们注意到中国是一个新兴的经济体，是一个正在崛起的国家，我们在这边看到有很多非常引人注目的经济现象。当时我认识了一个研究者，他是在清华大学做社会企业责任方面研究工作的，我就建议他可以做一个网站，去讲述更多的相关的故事，让更多的人感兴趣，但是他说，我只是一个博士生而已，我没有钱做这样的事情。我就说我可以给你提供一些资金，支持你做一个网站。除此之外，我也可以提供一些其它的资金去创造一个新的体验，是针对一些社会公益做了企业。一开始我们吸引了来自全国的50名参与者，我们知道中国移动每年都有自己的社会企业责任报告，他们都会发布这样的报告，我们也会比较一下中国的标准和非洲的标准，我不仅仅是单纯地捐一些钱，我希望能够利用一些基金做一个企业，希望能够为可持续发展做贡献。我们不是简单地想这些钱捐到哪里，用到哪里，而是说我们是否可以用这些钱创造更大的影响，实现更大的可持续发展。到去年，我们的机构已经发展了10年，我和一些中国的公司合作，我们也获得了很多金融融资，其中包括一些绿色的债务融资，大概是12年前我们开始做中国的环保基金会，吸引了6大投资者，最开始有很多人反对，觉得中国人不在乎自己的环境，觉得我们是做不好的，但是我们都希望能够创造更加好的环境，我们的投资也获得了比较好的回报和效果，我们这个投资基金会形成了很大的影响。通过这种环保基金，我们可以造成积极的影响，希望能够在社会的最前列做一些事情，然后我们也看到在这方面的成就，我们对这些背后的工程表示祝贺。

 跟大家分享一些我的故事，当我年轻的时候有一些投资的想法，后来这些想法变成很大的一个想法。我很年轻的时候做得比较成功，年轻人通常都会很有志向，也很有想法，我想当我去世的时候，我不希望我的墓碑上面写着，我的钱比别人多百分之几，我是希望我的墓碑上面写的东西是，我过去如何生活的，在我活着的时候，如何去积极地推动社会的事业和社会的投资基金会，整个投资基金会我们创立的时候规模不是很大，现在这个基金会已经是超过100亿美金的规模。现在在青藏高原我们也做了一些项目，我觉得在中国做这样的事业，我们的确是面临着很多的挑战。我们还投资了这样一个项目，是在青藏高原上对空气的洁净度做一个投资，我们是和MIT一起合作的，这是我们和airbnb一起开办的项目，我们能够让更多的人在他们的民居里面旅游居住。另外我们也在香格里拉的一些农场里面投资，帮助农民获取更多的收入。

 我们所在的公司，目的就是能够专注我们从事的事业。我们希望在上海、北京能够推行相同的一些项目，比如说能够把空气质量提高等等，更多的专注度是放在医学方面，总的来说我们有很多的创意。大家知道比如说谷歌，它们也希望能够召开一些关于创造力的活动，我们现在更多的就是如何进行专注，如何进行冥想，从而减少我们的压力，这也是我们做好慈善事业的一个关键。这是在上海的一家公司做的事情，另外我们还有相关的其它的一些活动。

 【艾诚】接下来有请下午论坛的第二位演讲嘉宾，其实我跟他是老朋友了，但我们会经常开玩笑说，他是一个典型的富五代，因为他来自美国一个非常显赫的家族，他自己本人接受了良好的教育和家庭的熏陶之后，既有钱也有资源，又有智慧，他决定要在创新、投资和慈善之间找到一个最强的链接，他确实也用一生的精力都在实践，接下来的时间让我们用热烈的掌声欢迎白沙投资集团基金的创始合伙人、美国唐纳利家族第五代成员Elliott Donnelley先生。

 【Elliott Donnelley】谢谢艾诚的介绍，也感谢今天的主办方，感谢所有的赞助商。非常高兴能够参加2016年公益高峰论坛，今天我想谈一下“影响力2.0”。什么叫做影响力2.0？它接下来又有什么呢？我先跟大家分享一个故事，我讲的是企业的结构，我们同时有讲到两类资金。2015年12月份，facebook的创始人扎克伯格提出他将捐赠99%的资金，他的这个做法引起了很大的关注，有很多人一直不了解，他为什么要这样做？他这样是为了追名逐利吗？或者说他是为了进行慈善吗？他为什么不把钱投到他的公司里面呢？对我们来说，其实这是一个起步的阶段，我们把它称为影响第一的资金。这是在硅谷的另外一位企业家提出的概念，他就想到我们需要考虑到企业的结构带来的一些影响。企业的结构当中非常重要的一部分就是它的影响力。大家可能都听过比尔盖茨、洛克菲勒、卡内基等等，这些基金会已经成为世界结构的一部分，它们都有利于我们更多地进行慈善的活动。大家知道这么多年，我们有一些非常良好的例子，比如说洛克菲勒、福特、比尔盖茨、HP等等。中国也有很多相应的基金会。在美国目前一共有86726个基金会，已经筹集了8000多亿美元。这些基金会在目前做得是非常好的。首先来看他们做了什么，他们可能会把大量的资金捐赠出去，同时我们也会给他们一些税收减免的优惠措施。比如说扎克伯格捐赠了99%的资产，他也能够享受一些税收上的减免。还有一些非常传统的基金会的模式，这样的基金是非常有效的，如果是政府工作不力的话，或者说企业不愿意捐赠，我们通过这样的一种方式，可以得到5%的基金，来对一些企业进行资助。在西方，这是非常健康的一种方式。它做的一些方法就是支持一些家庭的遗产，比如说洛克菲勒，他们能够施加一些他们的影响力，并且发挥他们的作用，继续积极的回馈这个社会。我的曾祖父在1864年的时候成立了一家公司，大家知道我们可以把它一代一代的传承下去，现在已经把这样的资产传到了我的手上，这对基金会来说是一种非常有效的方法。

 有时候它也不是非常好，在这样一个新的世界里面，慈善界要做的事情就是要帮助我们的社区不断地改变，世界现在成为了一个地球村，问题也变得国际化，比如说我们在美国面临的问题，在中国面临的问题，也会影响非洲的社区，也影响了南美的社区，这样的国际化的世界里面，一些疾病也能够在全球蔓延，所以我们需要得到新的方法来解决这样的问题。当我们想到全球结构的时候，比如说在洛克菲勒基金会的时候，我们需要从全球的角度来考虑，在过去的40年里面，他们也在不断地推行一些政策，从而能够不断地推进生产力，以及推进农业的发展。但是基金会的结构，我们看一下它们能不能解决程序性的问题，我们发现它是有一些局限性的，比如说在每年有5%的资产是以捐赠的方式捐出去的，政府是要求我们必须要每年支出5%的资金。还有另外一个问题，就是基金会的结构，它没有办法参与到我们这个系统当中。很多的基金会的思维方式就是想做慈善，他们就是想做捐助的，如果你是一个具体的问题的解决者，你做的事情不仅仅是捐赠这些钱，他们希望能够把这笔钱进行投资，从而能够得到更多的回报，并且得到更多的社会上的回报。比如说我不仅仅是想光是捐赠而已，因为如果只是捐赠的话，人们可能会觉得说，你是个投资者，如果说你仅仅是捐赠钱，不求回报的话，人们会觉得你疯了。所以现在我们必须要改变慈善的方式，我非常的富有，我不仅仅是希望捐赠这个钱，我希望能够为我的子孙后代解决这个问题。所以在这一部分，我觉得我们需要改变思维方式。这意味着什么呢？有很多的慈善家觉得，中国的慈善业也必须是机构化、结构化。比如说我在一个项目当中曾经说到，我们有一个对冲基金，这个对冲基金是非常大的，我们要动用政府组织的力量，比如说怎么使用这些资金，他们会把这个钱投入到机构当中，我们只能把5%的资金用来进行投资，而其他的95%必须要因为其它的原因而投资到其它不同的领域，我们只允许投资5%，或者说每年只能投资5%。大家知道金融危机是2008年爆发的，它被迫只能投资5%，而之后你要想投资更多的时候，你也只能做5%的投资，现在基金会面临的最大的限制就是这样，它也限制了我们做更多的事情。比如说有很多人就没有办法把其余的资金投入到公司其他的企业当中。所以我们需要有更好的工具，如果说你是一个非常陈述的问题的解决者，你希望使用你工具箱里面的每一个工具，并不仅仅是为某一个项目来进行投资，你可能希望购买有知识产权的一些公司，或者说你想能解决某种疾病的蔓延，你希望能够进行私募股权的投资，你希望能够签其它的协议，但是现在因为这样的组织架构，所以我们没有办法进行投资。因为你没有办法去采用更多的投资的策略，你就不能做更多的投资。所以你也不能够用一些非常成功的策略。我就跟他提出来说，你必须要改变你原有的结构。他就说到我会改变，因为我有资源，我的投资者给了我很多的资源，我希望我的资源能够最大化，但是现有的这个基金会的结构是不允许我们这样做的。有一些投资者希望能够解决问题，得到更多的投资回报，并且解决中国面临的问题，还有结束疟疾、小儿麻痹症的困扰等等问题。我没有办法以我想做的方式来进行投资，我可以购买一家公司，我可以提供补贴，或者为某种技术进行投资，但是没法对这些方面做投资，因为这是结构限制的。

 接下来还有另外一个不同的结构，叫做企业的结构。扎克伯格创造的基金会和这个结构比较相似，我的这些钱不会放在一个基金会，我会把它放在一个公司里面，我不会马上获得税收减免的优惠政策，但是我有更多的灵活性，我们希望能够做一些好的项目，可以造成很大的社会影响力，之后我们可以获得税务的减免。如果是我想收购一些企业，目的不是为了赚钱，是创造积极的社会影响，我的角色是以影响力为先，我们投资首先看他是否能够造成积极的影响，我们比较以前的中国，以前环境污染不是特别厉害，但是现在污染却特别严重，如果我有10亿美元，我没有用这些钱去做一些环保的贡献，环境会继续恶化，我们也需要政府的政策支持，帮助我们去解决一些问题。我们必须要创新，通过我们的影响力为先的基金会去造成一些变化。首先我们要找到一些创新的解决方案，去帮助政府做这方面的环保工作。政府也有努力，但是我们希望能够从我们的角度去找到一些创新的解决方案，去找到一些比较精明的投资者，去做这方面的投资。他们一方面理解市场，也理解政策，也理解技术，也理解如何能够改变消费者的行为，他们是非常有经验的投资者，通过他们的投资项目，可以造成切实的社会影响。以前的投资主要是为了金融的回报，但是现在我们的影响力为先的资金，我们是把影响力放在首位的，我们可以通过投资或者拨款，或者一些项目进行一些倡议，做不同的活动。我们知道世界上的资本有两大类型，第一种资本不仅仅是简单的钱，改变世界不仅仅是要靠钱，我们也可以靠关系。如果习近平是我的铁哥们，我可以做很多事情，我不需要钱可能就可以做成很多事情。如果我有一个好的想法，我去找习近平主席，我说我有一个新的计划，我给你呈现一些研究的结果，比方说吸烟是危害健康的，我们可以做一些项目去解决这个问题。所以我们觉得不仅是钱，还有你的关系，还有你总体的财务状况，以及其它的资金的来源，还有你也要照顾好其他的人，包括你的家庭。有人说希望把我1%的钱拿出去做好事，有些人是愿意拿50%的钱做善事，有些人仅留10%的钱，把90%的钱捐出去。没关系，每个人的想法都不一样。不管是拿百分之几投资，你要看一下如何能最高效地利用你的资本、关系、时间做一些善事，以最高效率去做这些事情，而不是随便去做一些事情。我觉得背后的关系、背后的故事是非常重要的，不是简单的一些数据。首先你做一个项目，你必须要看它的影响力有多大，如果涉及有一些风险，你去投资的项目，它可以带来的社会回报有多少，造成的社会影响力有多少？我们必须要考虑三大重点问题，首先是你的资金，第二是相关的风险有多大，作为金融的投资者，每投一笔钱都希望能够降低风险，在最短的时间把回报最大化。所以我们可以模仿金融界的投资方法，我们做社会影响力投资，也不是随便把钱扔出去就行了，我们是希望投了钱之后，在最短的时间可以造成最广泛的社会积极影响。我们看看有多少资金，用我们有限的资源和资金做一些事情，要了解我们需要解决的问题。有些人说，你可以投资在我的清洁技术公司，这也算是社会影响投资。你会想，我不投资，那是否市场其他人会投资呢？如果市场会投资的话，你就让市场去投资好了，如果是有更加好的项目，你应该把这些钱投在能够创造最好社会影响的项目当中去。

 我现在分析了几种资本，一种资本是逐利的，另外一种资本是为社会创造更好的影响。比如说中国的环保问题、污染问题，如果我们不处理，PM2.5就会保持一个比较高的水平。我要把这个PM2.5控制在一个理想的水平，怎么样能够实现这个目标呢？市场做什么？政府做了些什么？我如果不去做任何事情，又会怎么样？如果我有10亿美元，我可以用它来在未来的20年解决这些污染的问题。这些资金可以投资，你可以和市场谈判，如果我要做一个研发中心，专门去研究一些环保的新技术，我可以给清华大学投资，我们签订一个协议，通过这个协议，如果你想使用清华大学的技术的话，你要支付钱，我们作为投资方也会得到回报。我们的团队最好是要有企业家的成员，他们是非常善于谈判的，如果你随便把这笔钱投出去，市场会把这笔钱吞了，所以我们要尽量保证我们的资金用在刀刃上，创造最大的社会价值，对我们的家庭、社区我们都有承诺，但我们不是说一下子把钱随便捐出去，我们要谨慎地使用这些资金，让资金得到最好的使用。我们用资金造成积极的影响，如果可能的话，我们要尽最大限度去扩大我们积极的影响。打个比方说，80%的资本投资出去，我是希望能够获得一定的回报，也可以照顾我的家人，你要看看市场总体的投资回报的情况是怎么样的，如果是像另外一种资本，这种资本是专门用来逐利或者是为你获得更加好的回报的，你当然要考虑经济上面的回报，但是如果像社会影响力资金的话，你就要找最好的社会项目，最有社会影响力的项目。

 有些人建议我们可以去贵州做一些项目，可以赚一些钱，如果你是做一个社会影响力基金的话，你不应该想是不是最能赚钱的一个项目，你总要想有没有更好的投资的机会，因为我们的时间是有限的，我们的投资的资本也是有限的，所以你要选择最好的项目去投资。我们看看全球的资本市场，总共有74万亿资金在金融市场里面运作，比尔盖茨、巴菲特都积极地促成一些仅仅会的发展，还有慈善事业，我们看看社会资本怎么样才能获得最大的社会影响力汇报。

 现在我们看最后一个环节，传统来说，如果我们建立了一个家族的基金会，可能会抽出5%的钱去做慈善，这是一个演变，家族办公室和家族基金会是分开的，它们是以不同的目的去投资的。facebook的扎克伯格创造的一种母性是，这边是经济资本，有金融增本，你可以考虑用99%或者是用1%做一个基金。我们可以说服中国这边的人尽量的环保出行，不要开这么多车，可以骑单车，为环保做贡献。在影响力为先的资金，四级伤有了这个资金的保护，我们可以承担一定的风险，也可以获得比较大的规模，有一些交易可以转移到我们的家族办公室去做，根据他们的要求，对这些项目作一个扩展，家族的办公室也是理解影响力基金的使命的重要性。有时候我们会觉得新的技术有一些风险，会采取观望的态度，但是现在我们在在开始的时候，通过影响力为先的基金会，我们可以基于这些信息创造一些经济的项目或者影响力的项目，推技术继续使用。

 影响力投资是非常好的，我们必须要做应该力投资，但是我们必须要有一定的经济回报才行受到经济回报的限制。我们说的很多想法都是一些比较前卫的想法，40年前的时候还没有对冲资金或者私募基金，或者风投基金，但是未来我觉得影响力基金会是成为非常重要的一种基金，如果你们现在做一个基金的话，你们也可以超越美国和欧洲，成为这个行业的领导者，我希望10年以后我回来可以看到影响力基金遍地开花，并且在中国可以看到有越来越多这样的基金。

 【艾诚】非常感谢你非常强有力的演讲，非常投入。其实这个演讲我在下面作为一个小小创业者，我的感受是，它其实对所有所谓慈善公益，所有影响力投资的参与者提出了更高的要求，他的这些理念，还有他给我们提供的经验、结构，可以在各位的实践工作中有所帮助。

 接下来我们将要聆听一封非常重要的来信，但凡在公益圈的朋友应该都对一位曾经在2006年获得国诺贝尔和平奖的这位公益人士心存敬畏，他就是创办了孟加拉格莱珉银行的创始人，

 他委托了格莱珉中国的首席执行官、尤努斯中国的执行长高战给我们2016年国际公益峰会带来他的贺信，有请高战先生分享。

 【高战】很荣幸能够受Muhammad Yunus教授的委托，来读他的贺信。

 亲爱的各位朋友你们好，值此第五届中国公益慈善项目交流展示会开幕典礼，我谨向本届慈展会表示祝贺，并向来自全世界的朋友们致以温暖的问候，关爱万物是我们人类的共同特征，然而在发生曲解时就会导致这一特征被压抑，慈善与社会企业是人类的共同追求，是全球可持续发展的不变趋势，中国改革开放30年以来，不仅创造了令人赞叹的经济和社会成就，而且在促进全球慈善事业创新，共享与可持续性发展方面进行了有益的探索，中国正在为贫困人口及社会企业发展提供小额信贷服务，而本人一直提倡小额信贷，认为这是解决社会问题的一种可持续的方式。第五届慈展会以法律促进慈善事业，帮助贫困人口为主题，强调慈展会在扶贫济困方面的积极作用，为全行业共同创造、共同方向与共同受益搭建了一个国际交流合作的平台。据我所知，首届国际公益峰会还将包括社会企业，本届峰会在交流经验、开拓思路、集思广益、引起更大的社会的关注，将慈善与社会企业研究、实际开发与制度创新，转化为具体的成就，我希望所有与会者能够深化交流，凝聚共识，为博爱发出最强呼声。让我们携手共同促进慈善事业和社会企业的健康可持续发展，让我们共同建设持久和平、共同富裕的和谐社会，祝愿慈展会与国际峰会圆满成功，孟加拉乡村银行创始人、诺贝尔和平奖获得者Muhammad Yunus教授。

 很高兴地告诉大家，受深圳市政府的支持，尤努斯中心将落户在深圳，格莱珉的中国总部也即将筹备在深圳落地，我们希望通过格莱珉银行的精准扶贫的技术，以深圳为中心，辐射全国，帮助更多的中国的贫困人口。

 【艾诚】感谢Muhammad Yunus教授，也要恭喜格莱珉银行落户深圳，我想这个消息不仅Muhammad Yunus教授很兴奋，作为中方的代表，中国扶贫基金会的刘文奎教授也非常的激动，接下来就由他来分享一下。掌声有请刘秘书长。

 【刘文奎】谢谢主持人，时间很紧张，只给我5分钟的时间，但我这个PPT上次用了半个小时，我争取用短一点的时间跟大家分享一下，扶贫基金会在社会影响力投资方面的一些实践和感受。

 刚才有嘉宾说，贫苦差距问题很严重，严重到什么程度？我认为已经成为全球性最大的问题，这个问题已经成为众多社会问题的根源，这个问题不解决，其它很多问题我觉得是没有办法的。这是最新的关于贫富差距的数字，2015年全球最富的1%的人，拥有的财富超过了其他99%的人的总和。在最近15年全球范围内新增的财富中，50%的财富分配给了1%最有钱的人。最贫困的低收入的50%的人只占财富总量里面获取了1%的份额，贫富差距仍然在加大。这是62个最富裕的人和36亿人的财富对比，绿色的是大部分人，就是36亿人拥有的财富量，红线是62个最富有的人拥有的财富，这两条线在2015年年底交叉了。我国的贫富差距也是越来越大。贫富差距带来很多问题，每个人都有不同的结论，但是问题一定非常严重。

 贫富差距到底根源在什么地方？每个人可能都有自己的结论，我的结论是，跟现代企业制度为基础的现代资本的机制有关系。这个机制本质上的特征就是资本的所有权和经营权是分离的，这样就让资本可以一直拥有最好的资源、最好的人、最好的技术，所以资本就越来越有力量。没有资本的人他既的不到好的资源，也得不到好的技术。资本可以拥有更多的资源，他有更多的钱可以聘最好的人，它的资金利用效率是最高的，资本有强大的自我繁殖能力。结果就是强者愈强，弱者愈弱，我认为这是贫富差距越来越大的根源。

 怎么办？解决的办法，最有效的办法是通过政府的二次分配来调节，通过税收的机制。大家知道现在税收的机制发挥了作用，但还存在着很大的问题，说明这个作用发挥的还不够。作为补充，现代慈善在100年前诞生了，我认为这是智者的自觉，真正拥有财富的人开始认识到贫富差距给社会带来的危害，开始拿出钱来解决这个问题。于是有了现在以基金会为特征的慈善的机制。这个机制发挥了一定的作用，但是从结果看，没有从根本上解决问题。

 我们在今天讨论社会企业，有的时候也叫社会投资，我更愿意把社会企业当成是社会影响力投资的一个结果或者是成果，它的作用属性是什么？我归纳了这么几点。第一点，我认为和私人企业相比，这个私人资本投资之后，产生的是私人资本的扩大，社会企业是社会投资，产生的增值部分形成的是社会资本，是公共财产。第二点，业务范围，私人企业法无禁止即可为，什么都可以做，各种企业大家听过的都有，只要有需求他就可以做。社会企业比私人企业底线要高一些，不仅法无禁止，而且要以不产生社会问题为底线。第三，成功的标准，私人企业是以利润为最高目标，有利润能赚钱就是好的企业，为此有时候可能会牺牲公共利益。社会企业是以解决社会问题为最高目标，与私人企业不同，有的为了这个目标，可能会牺牲利润。

 归纳起来，社会企业的两大社会功能，第一直接为弱势群体服务或者解决社会问题。第二，积累社会资本，让公共资产越来越大，反过来用公共资产帮助弱势群体解决更多的社会问题。所以我认为社会企业的使命就是解决社会问题，减少贫富差距，让社会更美好。

 扶贫基金会基于这样的认识，在2015年进行战略梳理，定了一体两翼的战略。第一是传统的公益慈善，捐赠，我们捐出去，我们就是一个平台，传递爱心。第二，我们开始重视授人以渔，进行影响力投资。在这方面，扶贫基金会也有很成功的探索。刚才几位外国的朋友讲在中国做了很多事，但实际上中国扶贫基金会的中和农信是中国目前最大的社会企业，现在我们这个企业在200个县有分支机构，有2700名员工，去年给30万农户贷款40多个亿，今年这个数字会增长到60亿。我们做的时候并不知道这叫社会企业，我们觉得用企业的方式解决社会问题是有非常大的潜力，通过这个项目，我们把资本市场和贫困的农户对接起来，让他们能够得到平时在一般的银行得不到的金融服务。基于这样的成功，有了我们这样的理念。而我们现在已经不满足于只有一个中和农信，下面那个善品公社是我们去年培育的一个新的社会企业，用电子商务帮助农民卖农产品。这两天正在卖猕猴桃，十几天销售额已经到了200多万，给农民增收的效果是非常明显的。这个是深圳晚报给我们支持，给我们打了一个广告，这几句话是这样的：当人们开始怀疑，我们选择信任；当人们止于抱怨，我们选择行动；当人们开始放弃，我们选择坚持。这是我们的信念，也是善品公社在农村扎根农村，为农民提供服务，我们的信念。下面那个二维码是善品公社的二维码。大家扫一下，就可以在上面通过微信订购猕猴桃，三天就到货。谢谢大家！

 【艾诚】谢谢刘秘书长，但凡今天来到这个屋子里的，应该都是选择信任、选择行动和选择坚持的人们。接下来我们也准备了一场圆桌讨论的环节，刚才很多朋友跟我说Elliott Donnelley讲的非常好，但是很多细节也希望形成一个中美之间的对话，让我们和他们就问题和答案进行交换，接下来就有请参加这一轮社会创新，共享金融资本圆桌讨论的嘉宾，首先有请Elliott Donnelley。

 【Elliott Donnelley】我今天非常荣幸能够主持接下来这个环节，我想邀请Daniel Wilkins，他是Pvblic Foundation的董事，还有刘文奎先生，他是中国扶贫基金会的秘书长，还有格莱珉（中国）有司的首席执行官高战。

 刚才我也做了一个演讲，所以我的评论尽量简短，我们将会听到刘文奎先生、高战先生的演讲，我听了你的演讲之后，我们有很多思考，你提到了贫富差距的扩大，将会危及我们的社会稳定，这是非常重要的一个问题，不仅仅在中国，在全球来说，贫富差距也是很大的一个问题。可以通过税收对有钱人征更多的税，这是一种解决方法，您的演讲给很多人很多鼓舞，因为你刚才已经做了演讲了，我们现在先听一下高战先生给我们介绍一下格莱珉在这边做的一些事情，还有在社会包容、社会事业方面他们有些什么样的经验。

 【高战】大家都知道格莱珉银行被称为穷人的银行，因为它的客户是最底层的，没有抵押、没有担保的农村妇女，甚至不会写字，他们最大的特征是什么呢？就是自我排斥、没有勇气。所以格莱珉银行在中国落地的时候，我们有一个感受，就是一开始想来借款的人一定不是格莱珉的客户，因为他能说会道，有主动的表达，他肯定不是在这个村里面最底层的人。所以格莱珉银行的体系，它是一个聚焦于底层人的自动聚焦的体系，这是我想跟大家交流的第一点。第二点，格莱珉银行有一个特点，既然你的客户是自我封闭的，没有勇气的，甚至没有发现自己有创造力、有潜能的，怎么办？格莱珉的核心奥妙就在这里，他通过小组和中心会议的模式，让底层人构建一个朋友圈，但是这个中心小组，我们中国人经常会误解它，以为它的五人小组是为了连带责任，其实不是的，是为了构建他的朋友圈，让他们增加社会资本，通过每周的中心会议和小组的连接、参与，让底层人获得更多的社会支持。格莱珉同时还会让这个支持的朋友圈达成一个约定，比如使用卫生厕所，让孩子得到教育、家庭要整洁等等，通过这些指标来促进他们社会资本的成长和相互交流。我可以跟大家分享的就是，格莱珉的模式的神奇之处。我们在中国，尤其在云南的农村，已经开展了完整的格莱珉模式的实验，现在进展得很顺利，我们马上会新增三个支行，我们也正在跟河南的中原银行讨论合作，我们想未来的几年可能是格莱珉的模式在中国大发展的时候，欢迎大家关心关注。

 【Elliott Donnelley】下一位是Daniel Wilkins，他是来自Pvblic Foundation的董事，他是在媒体界工作的，现在他的重点是放在他的基金会上面，90%的时间都是用来帮助非政府组织，还有一些社会影响力项目，希望能够给社会更多的影响。他曾经和白宫一起合作做过一些项目，现象有请Daniel Wilkins跟我们分享一下他们做过的一些事情。

 【Daniel Wilkins】我们是一个非营利的基金会，我们通过一些平台和非盈利组织一起合作，我们希望能够对一些社会的重要问题，针对这些问题提升公众的关注力和意识，因为媒体是一个很好的平台，我们和一些盈利性的媒体是不太一样的，我们会帮助一些活动提升社会的影响，我们会帮助他们去执行一些项目，会持续地评估这些活动的影响和表现，同时我们也会跟受众进行调查，看看如何对他们形成更大的影响力，所以不是一种传统的广告运行模式，或者媒体运行模式，我们希望利用我们的媒体资源，促进全球对一些关键问题的意识，我们为联合国建立了一个平台，这个平台是一个沟通和合作的平台，可以一起召开一些重要的会议。我们都知道联合国每年都会召开很多重要的会议，我们也会邀请一些社会舆论的重要领导者参与这些活动，我们如果是取得了好的成绩，我们也会庆祝这些成绩。现在正在纽约召开联合国会议，在这个会议上也遇到了很多来自世界上的重要的人物，我们要支持联合国的可持续发展目标的实现，我们建立了一个平台，我们希望这个平台能够给这些可持续发展目标的执行提供更多的支持，我们也会提供一些建议，比如说像一些非政府组织，或者是个人需要支持的话，我们也可以提供。我们也希望调动各种平台去支持联合国可持续发展目标的实现，在未来的15年我们是希望让全球的70多亿人都可以从这些可持续发展目标的实现过程中受益，我们让所有的成员能够尽量的参与到我们的活动中来。我们觉得合作是非常重要的，我们要充分利用每个资源，每个合作伙伴都有很好的资源。

 【Elliott Donnelley】谢谢你给我们介绍了合作伙伴的重要性，媒体也是一个非常重要的工具，可以让我们为世界带来更多更重要的变化。重要的主题是我们要思考，我们将要为世界带来什么样的改变，我们现在看看刘文奎先生，刚才你做了一个精彩的演讲，谢谢你的演讲，现在想听听你的评论，如果在你的演讲中没有提到的内容，现在可以做一些补充，你们现在的重点放在哪里也可以给我们介绍一下。

 【刘文奎】谢谢主持人，刚才有一个嘉宾分享到关于资本怎么来使用，是捐出去还是做影响力投资，我觉得传统的捐也是非常有意义的，有些没有能力的人，他是需要短期的无偿的资金来支持他，我也确实认同，资本可以拿出一部分，不全部做捐赠，支持社会的投资。但是这个投资要有耐心，以我们的中和农信为例，我们也有一些投资方，他们的资金投进去，从来也没有要求分红，现在有七八年了，没有要求过回报，如果他很注重回报，我们不会长得像今天这么大。刚才主持人问到我们的重点，其实中国扶贫基金会最核心的还是面对农村最贫困的人口，我们也对一些创业者和NGO，以及在农村做工作的人，现在解决贫困问题有很多方法，我们的经验告诉我，最重要的是要让农民学会合作，我们的方法是把农民组成合作社，让他们一家一户的小的生产，变成有规模的生产，他们形成分工，但是这是建议在私有财产权的基础上，不是原来的大锅饭，如果没有合作社，农民不团结起来，他们既形成不了规模，也不能提供很好的有质量的产品和服务。我们是看了很多的项目，也做了十几年，我们觉得真正解决农民的问题，贫困人口的问题，包括城市里弱势群体的问题，让他们形成合作，不管是做什么项目，都是非常有效的道路。

 【Elliott Donnelley】现在我想问嘉宾两个问题，你们可以选择其中一个问题回答。我们曾经在一个峰会上谈到了可持续发展，我们也看到了纽约时报的报告，他们提到了在中国的发展，比如说环保的问题他们也提到了，与此同时也提到了技术的变化，技术现在正在飞速的发展，人类以前是线性思维，现在我们是以联盟的方式、整合的方式思维，我们现在有各种各样的智能手机、手持的智能设备，现在是一个大数据的时代，现在也有一些新的生物技术，我们了解的事情很多，但是5年之后我们可能知道的更多。我想问你们的问题是，要考虑到我们到底要冒什么样的风险去做事情？有的时候我们有惰性，惰性可能会让我们驻足不前，有时候我们的思维是线性的。我想问你们两个问题，如果你们的组织要做一些创新的事情，冒一些风险去做一些不一样的事情，这些事情可能是做得不成功的，可能会惨败。但是与此同时也可能会造成很大的社会影响，你会选什么样的事情去做呢？有风险，但是可能也有影响，你会做什么事情？第二个问题是，回顾你的职业生涯的10年，你觉得你在工作的过程中学到的三大最重要的教训是什么？你可以两个问题都回答，或者选择其中一个问题来回答。如果要冒大风险去做大事业，可能是一个很疯狂的想法，是很高风险的一件事情，可能会惨败，但是你也会获得支持，也允许你去失败，你会做什么事情呢？

 【Daniel Wilkins】我们的组织也在冒着风险做一些事情，开始的时候我们有一个想法，我们怎么样把这个可持续发展目标向外宣传，让大家知道联合国正在做这么重要的事业，我们也一直在思考这个问题，做了各种媒体活动去做宣传。联合国的可持续发展目标执行的时间是未来的15年，我们要让更多的人知道这个目标，参与到这个过程中来，帮助我们去实现可持续发展目标，如果我们要冒风险做事情的话，我们会选择做这个事业，我们要以不同的角度去思维，我们每年都会关注联合国的会议，也会聚集一些非政府组织，还有一些名博的博主，让他们一起来做宣传，我们会聚合各方面的资源，看看如何帮助彼此，今年我们会把宣传的重点放在联合国的可持续发展目标上面，因为我们有很多很好的平台和资源可以使用。我们启动这些平台、激活这些资源，整合这些资源，可以全力以赴，综合所有的资源和平台，这样我们可以去衡量这些活动造成的积极影响。也希望更多的志愿者或者捐赠者参与到我们这个活动中来，我们和一些新的伙伴进行合作，一起实现联合国的千年发展目标，同时我们会追寻这笔钱产生的影响，并且看一下人们是什么时候开始购买我们的产品。比如说宝洁公司，他们其实也促进了联合国千年发展目标的实现。他们在做广告的时候也谈到了他们在进行环保等等。所以对我们来说非常重要的就是看一下他们的承诺，他们的广告活动当中对人们有什么样的影响。对于我们这样的组织来说，我们把很多的成本投资进去，这也是一个很大的风险，我们就是要衡量媒体对我们这个目标的实现究竟会产生多少影响。

 【刘文奎】我试着回答主持人的第一个问题，关于风险的问题，我觉得跟创新是同意语，因为风险是来自创新。如何看待创新，我们要看它的价值，我们之所以做事情，就是觉得现在有些问题，现在的问题一定是以前的一些方法造成的，之所以这些问题还存在，一定是原来的方法不行了，要解决这些问题，一定要有新的方法，所以这就是为什么要创新，创新就要冒风险，否则就不要做事情。这个时候我觉得最重要的是不忘初心，你为了解决问题，需要你冒险，需要你创新，我觉得你就得去创新。我的老朋友卢德之先生、王振耀院长都在这里，他们提出一个新观点，“共享精神”、“善经济”，一提出来大家没听过，肯定有各种议论，但是当这种概念被更多的人形成共识，并用这些概念指导我们的行动的时候，它就会带来很多问题的解决。所以遇到风险的时候，我们要正确地看待它，我们在创新的路上、解决社会问题的路上一定会有风险，但是这是我们工作的一部分。

 【高战】我分享一下关于创新和风险。格莱珉银行过去进40年的时间，它不仅在孟加拉获得了成功，而且它在美国，在全球的40多个国家有180多个项目，发展得非常好。我们在中国做的时候，经常有人会说，孟加拉跟中国很不一样，要创新。我在过去没有认识Muhammad Yunus教师的时候，我自己也想要创新，结果过了几年发现，凡是我创新的地方都是错误的，凡是我照葫芦画瓢的地方都是对的，所以现在当我们创新的时候，你先要问自己，你看懂了人家没有，你知道人家的奥妙在哪里没有？比如说五人小组，如果说你认为五人小组是连保，那你就看错了，实际上让底层人连保，他自己都不敢出来借款，你再让他连保的时候，他更没有自信心了，所以不是连保，是一个社会支持的力量。格莱珉作为一个普世的项目，其实格莱珉最应该学习的是在美国，因为它在美国学习的是它经典的模式，5年的时间扩展到20个城市，所以格莱珉银行最适合美国的精准扶贫，因为美国每8个人至少有一个人是贫困人口，中国也非常缺乏这样的服务。我们都在谈创新、谈风险的时候，我想首先我们应该脚踏实地的，把一些国际上好的东西，我们先把它消化了，再争取创新，而不是一开始我们都把创新当做一个政治正确在谈。

 【Elliott Donnelley】聆听别人的观点确实非常重要，有时候我们会采取自上而下的方法，我们觉得这样的方案，我们觉得是有效的，我们做了一些调查，我们知道正在发生什么事情，也希望能够解决现在存在的一些问题，其实我觉得这也是一个非常重要的教训，也就是我们必须有非常好的利益攸关方参与进来，我们要了解我们帮助的人，也要了解其它的利益攸关方，能够全面地看待我们现在面临的问题，我们得到了很多经验教训。

 接下来我们看第二个问题，你们都没有回答这个问题，你们的经验都非常丰富，这么多年来，你们积累了相当丰富的经验，在这个行业从事了很长时间，我们也非常努力地工作，我们都希望我们的国家、社区都能变得更好，并且促进影响力的发展，你们能不能跟各位推重分享一两个最为重要的经验教训？

 【Daniel Wilkins】对我来说最重要的经验教训，大家知道我从事慈善业，就像我刚才谈到的那样，我们的机构的成功是建立在我们与其它组织有多好的合作的基础上的，以及怎么为其它的企业做一些介绍，还有为他们牵线搭桥。很多时候别人对我们的看法是非常重要的。我们有时候也会审视自己，我们究竟能不能这样做。我们常常会扪心自问，有时候资本化并不是一个最好的方法，但是为了支持我们自己，我们必须要得到很多的成功经验，而且必须要采取很多不同的行动，所以对我来说最重要的一个经验教训就是放低自我，尽可能把我们的影响力扩到最大。我相信有很多人比我们的组织做得更好。如果说我们能做到的话，我们会立马采取行动，最重要的是我们能够牵线搭桥，能够让他们认识那些有需要的人，所以对我们来说最重要的就是合作、牵线搭桥的作用。

 【刘文奎】我想跟大家分享一下关于信任和坚持，我觉得信任在公益里面，尤其是在解决社会问题的过程中，信任是非常重要的。我还是说我们的小额信贷的项目，我们做了20年，最开始的时候，我们也觉得有问题，把钱贷给农民，农民信用那么差，我们怎么能把钱收回来？我们这是听别人说的，我们只看到一些表象，但是最后当我们做下去，把钱贷给农户的时候，发现农民是很讲信用的，现在我们每年几十个亿的资金贷下去，我们的30天的逾期率只有0.7%，所有的银行的朋友都说，你们的资产质量怎么这么好？我说我们的客户是最诚信的。如果开始我们轻信了说农民是不讲信用的，我们就不会有这个项目，所以我就说信任是很重要的。另外，坚持也是很重要的，我们从2004年开始，在农村把农民组织起来，让他们团结，遭遇了一次又一次的失败，从大凉山到汶川地震，我们做了大概五六年的探索，没有一个成功的，但是我们就坚定地认为，让农民合作起来抱团，是解决农村、农民发展最重要的途径，我们继续试，于是在玉树我们做尝试，在雅安我们做尝试，结果在玉树我们第一个合作社成功了，在雅安我们又成功了，现在我们有了一套合作社发展的技术，现在可以复制和推广。如果我们做了五六年还不成功的时候，我们就不做了，我们这个模式、这个方法就永远不会掌握。所以我觉得当我们遇到困难的时候，可能再坚持往下走两步，我们就成功了。

 【高战】我想分享一点感受就是，格莱珉在中国不是投资方，它是一个格莱珉技术的提供传播和服务方，所以我们需要的是引入社会企业投资，所以我们的教训就是两点，第一，在我们在中国推广这个业务的时候，要恪守格莱珉的经典模式，因为这套模式被Muhammad Yunus教授称之为一个普世的方式，它不管在贫穷国家，还是在美国这样的发达国家，都得到了检验。第二，我们在寻求社会企业投资方面，希望能够找到像Muhammad Yunus教授所说的，就是有社会企业为了解决社会问题，而不是为了分红。是为了解决社会问题这样一个共同的理想能够走到一起的，这就是我们目前感受到的两个教训或者说经验。

 【Elliott Donnelley】在我们结束之前，我想总结一下，怎么利用技术，怎么建立合作，怎么充分的合作？我们刚才谈到，要放下自我，就像刚才您谈到的信任的话题，大家知道我们的贷款的不良率比市场上的不良率还要低，信任在这里面发挥了非常关键的作用，让我们充分利用市场的机制。您也谈到了合作，不仅仅是和银行之间，或者是公司之间的合作，非常重要的就是他们希望能够帮助您，所以我觉得您这样的一个观点是至关重要的，都是非常重要的一些经验教训，感谢各位嘉宾能够跟我们分享大家的真知灼见，感谢各位听众，也感谢主办方，也感谢本次组委会的成员，感谢大家。

 【艾诚】掌声感谢4位嘉宾的分享，接下来我们将翻开今天论坛的第二篇章，我们讲完了对于慈善连接金融的思考，我们要看看善经济在这个时代到底扮演着什么样的角色。善是否真的可以成为经济发展的内在需求呢？我们要把这个善经济的主创者请上来，让我们掌声有请深圳国际公益学院院长王振耀老师。

 【王振耀】我只想给大家解释一个概念，就是“善经济”，我特别要说明的是，善经济这个时代正在来临。全世界经济和社会正在接受一个善的洗礼，善正在成为人类文明的共同价值，大家在别的方面都可以有分歧，你说普世价值，我们可以说这个不是，那个不是，但是这个善，好像哪个文明都不否定，都不否认。为什么？我们就从一个数据角度来看，大家看看我们这个时代面临的挑战是什么。其实在人类历史上有最奇特的一个发展时期，这个发展时期就是从2001年到2011年，这十来年是人类历史几千年文明史上发展最奇特的时期，原来人均GDP只有5000多美元，大家知道世界分为穷国、富国，发达国家、不发达国家，整体上还存在着大量的贫困问题，我们还存在着很多短缺经济，尤其是我们中国人，以前想买什么都买不到，还要找票、找后门，短缺是全世界的主流。在2001年之前，应该说这个世界是这样的。但是经过了10年，到了2011年，这个时候发生了非常大变化，人均GDP正式到了1万美元。到这个水平之后，世界出现了一个非常有意思的变化，2011年以后，大家关注的是金融危机，是各种各样的问题，他们特别讨论的是，现在经济怎么都在下行，是不是经济遇到非常大的危机了？很有意思的是，这次经济危机大家都说它好像发展得很慢，但是没有大的动荡，经济放慢了，不像原来大家想象的游行示威、工厂破产，大家都觉得压力大得不得了，社会好像要解体一样。这个时候反而大家在讨论新文明、绿色文明、可持续发展，这已经成为全球政治领导和社会的共识。那新的文明是什么？是善文明，是善经济。到了2011年以后，当人均GDP全球超过1万美元，这个经济到了一个新的水平，全球总体上所有的企业生产出来的东西，地球人消化不了了，地球人够了，够了之后经济下一步怎么发展？财富很快就是要向善，善财日益壮大，所以现在的经济还是竞争，但是已经变了，变成为善而争，这是一个非常奇特的人类文明发展的转折点，前提是因为全球的生产率大家提高。为什么那10年奇特？我想我们在座的，特别是中国的企业家一定要记得，这10年是中国经济大起飞的年代。中国对人类文明的贡献，在这10年我们应该给予充分肯定。慈善在这个时候其实是社会与经济功能空前提升。大家就会说，善经济和慈善经济是不是一个概念？不是。前面我说了，善经济就是所有的竞争比赛善，看谁更善、更好，我的经济就发展得好，谁想污染，甚至原来企业有污染的，立即从政府开始就关停并转，从舆论开始，发现哪个企业不守规矩，是有毒害，食品有问题，立即下架，尤其是在互联网时代，在微信时代，信息立即传遍，这个企业立即倒闭。人类历史上没有这样，过去大家都是坑蒙拐骗，以前想大家怎么多赚钱，现在在考虑善经济。经济学家都在呼吁说是新经济，新在哪儿？新在善。在这个阶段，慈善的地位有没有特别呢？善经济来了，我们慈善的地位是不是也变了？变了。大家看变在哪儿，我提了两个概念，当时德之今天上午一开场就做了充分的阐释，我这里不过是稍微具体一些。第一，慈善的社会与经济功能空前提升，第二，全世界慈善家正在联合起来。

 我们看看中国的发展空间，中国的慈善要在这个时代稍微发展到1%的GDP，我们的捐赠额从现在的1000亿可能就到6000亿了，如果中国的基金会要在这个时代能够举办像宜家家居那样的公司，我们中国的善财将能够释放多大的能量。所以这个善财现在来了，因为中国《慈善法》的通过，允许投资。我们的基金会将来能不能投资？能。宜家家居、博世公司都走在前面了。中国在这些方面可能要再做一次创新。趋势是什么？大家注意两个大的方面，一个是洛克菲勒家族推动全球慈善捐，就是希望慈善家联合，中国的慈善家已经开始在联合。第二个是捐赠誓言，以比尔盖茨为首，他来要求大家，已经有100多个大慈善家做了这个誓言，这是一个世界发展的客观趋势，它就发生在我们身边，发生在咱们每个参与者，咱们推动世界在变。

 慈善有价值吗？地方领导人和国家的领导人都想要GDP，我们能不能告诉政府官员和各种做企业的，告诉他们做慈善真有GDP。慈善事业大发展以后，在座的千万不要以为我就是要点钱，我告诉大家，我们同样是创造GDP的人，创造了就业，解决了各种各样的社会问题。为什么现在经济下行，社会稳定？你看咱们在座的比政府着急吗？政府有很多着急的事情，过去我们都把问题堆给政府，政府不解决，我们批评它。现在咱们在座的从一定意义上说是比政府还着急解决社会问题。

 中国慈善事业正在全面走向世界，正在迅猛地融入世界。当我们认为这是一个善经济时代来临的时候，牛根生、曹德旺、何巧女等等慈善家，他们已经在世界慈善舞台上开始崭露头角，包括今天在座的卢德之先生，他从理论角度来谈。大家千万不要认为《慈善法》只是一个法，这个法甚至有很多方面不完善，其实《慈善法》开辟了中国社会改革时代，它将全面释放中国社会乐善好施的能量。在这里我点了这三个慈善家，还有发生在深圳的九九公益日，特别是卢德之先生，在一开始演讲他就提到资本精神，从资本精神到现代慈善，到走向共享，其实这是中国知识界或者说中国伦理学界一个非常重要的大成果。卢德之在设计理论和实践联系起来，他不是在简单地解释，他发明了很多的概念，所以我觉得这都是中国慈善事业起飞的表现，比如说有大慈善家和世界上著名的慈善家合作，还有网络慈善在开始创新，还有理论开始引领。

 所以最后要闻的是，我们慈善工作者的时代责任是什么？我们能不能促成慈善要素与社会建设的全面对接？我们还是在抱怨吗？我们做了这么好的事情，和政府做了这么好的配合，解决了这么多的社会问题，但我们不知道我们的价值，找不到结合点，行吗？需要发现自己。另外一个，能不能促成中国慈善与国际慈善的融合？并充分承担起世界的使命。今天Elliott Donnelley、Wayne Silby和Daniel Wilkins他们都在，他们是世界慈善的推动者，其中我最熟悉的Elliott Donnelley和Wayne Silby，他们真是在推动世界变革的这样一些慈善基，德之今天上午谈了一个概念，21世纪到了，中国慈善家的责任是什么？看看地位，善经济时代来了，中国的传统恰恰是乐善好施，中国的慈善家照样有世界的情怀，如果我们能够融入世界，将来必将引领世界，这是我对善经济时代的一些思索。谢谢大家！

 【艾诚】谢谢王振耀院长。在您的呼吁下，确实中国慈善家的责任已经来了，我们准备好了没有？这是一个需要我们一起去上下求索的问题。

 接下来我将会请上的这位嘉宾是我的一位同行，曾经是一位非常杰出的记者，一直关注报道妇女儿童，写出了很多的优秀的作品，然而他从媒体跨界到公益，决定用行动继续帮助那些可爱的妇女儿童们，让我们继续欢迎中国乡村儿童联合公益发起人邓飞先生。

 【邓飞】2011年，在中国的山区里面，我们看到了很多的孩子们，他们没有午餐，在学校里面忍饥挨饿。（见PPT）这是云南的孩子，这是我们老家湖南的孩子，这是湖北的孩子。我特别惊讶，因为我觉得我们改革开放这么多年了，中国的经济也发展得这么好，为什么还会有这么多的孩子在学校里面挨饿？我们进行了一个调查，它其实是一个发生了很多年的普遍的问题，在学校挨饿的孩子可能有上千万，但是我们一直没有去解决。为什么我们没有解决这个问题？是因为乡村发生了变化，很多的学校被拆掉，很多的孩子被集中起来，他们中午回不去。但是我们的地方政府没有这么多的财力可以给孩子们吃饭，所以说他管不了，政府失灵。另外一块，我们的商业、资本也不想去管，因为没有利润，从孩子的嘴巴里面赚不了多少钱，因为成本太高了。所以说市场失灵、政府失灵，我们的孩子就只能挨饿。

 我当时在想，这个问题必须要去解决，我当时还只是一个普通的记者，但是我们可以利用移动互联网，我们联合媒体界，把这个事情说出来，然后我们联合教育界，我们找到了一些愿意和我们合作的学校，哪个学校愿意来给孩子做午餐，我们签一个协议，我们去找钱，我们给学校钱，帮助这个学校一起给孩子们做饭。结果我们联合了愿意跟我们合作的地方政府，我们和县委书记一起给孩子们做饭，我们也联合了企业，愿意来投入资金跟我们一起给孩子们做饭，然后我们联合了全社会的志愿者、各个领域的专家，他们跟我们一起做出了一个免费午餐的模型，怎么样做饭，饭菜不出问题，资金不出问题，我们找出了一个模型，那就是“就地取材、师生同食、透明公开、村校联合”，这个模型就可以复制推广。

 免费午餐我们做了半年，我们看到中央政府能够每年拿出160亿给孩子们改善营养，这个时候我们又发现孩子除了饥饿，他还有其它的严峻的社会问题，他在家里面得了病以后，如果说需要花很多的钱，他就只能等死了，因为他们家里没有那么多钱，政府也不可能给他很多的钱去治病，因为新农合是有限的，我们发现了孩子生病没有钱去治病的困境以后，我们又联合了商业保险界，通过保险公司来设计一款产品，我们去把这个钱筹回来，买商业公司的产品，买好保险送给孩子，当孩子得了重病以后，政府有10万的新农合的资金，这个钱用完了以后，我们还有20万，通过商业保险的方法去解决中国的乡村孩子没有钱治病的问题。我们在全国8个县开始做试点，我们联合了制衣企业，给孩子们送衣服、帽子、手套，我们联合了建筑界，每一个大学的建筑系，钢架构的厂家，给孩子们盖宿舍。没有孩子了，这个宿舍可以拆掉，可以搬走，不会被浪费，也不会给当地的生态造成破坏，我们叫“会飞的盒子”，它是给孩子做宿舍的模型。我们又联合了每一个大学里的支教团队，他们在乡村的学校里面发现没有爸爸或者没有妈妈的孩子，那属于半孤儿、事实孤儿，我们找到这些孩子，每年每个人补助2600元，因为我们又联合了城市里的家庭，一个家庭认领一个孩子。我们联合了社会里面热心的网友、警察、退伍军人，帮助我们去寻找被拐卖的孩子，被偷掉的孩子。我们联合了女律师、女法官、女检察官，到乡村的学校给孩子上课，让她们认识和保护自己的身体免予伤害。

 我们发现，如果说我们只是帮助孩子，解决不了孩子的问题，因为孩子的问题的根源是他们家的经济、父母的能力、父母的收入，所以说我们又联合了中欧国际商学院，联合了教授和校友，我们做了一个社会企业，做了一个电商平台，帮农产出村，让爸爸回家，通过这个商业的方法，去提升乡村农民家庭的收入，能够把他们留在乡村，让孩子有父母陪伴。最后我们又联合了全中国做得好的公益组织的领袖，我们把这些人联合起来以后，去帮助县里面的公益组织，让县里面的公益组织的人才具备能力、提高能力。这就是我们5年的联合之路。我们一共联合了600多万人，捐款超过3个亿，服务了100万孩子，并且我们帮助了很多县的家庭销售农产品。

 我们为什么要做联合？那是因为我只是一个普通的记者，2011年我参与公益的时候，没有钱、没有权力、没有公益的知识，一个“三无人员”，到了中国的公益界，我们必须要去联合，因为我们要知道我们是有局限的。其实我们的每一个公益组织，和我当年的困境是相同的，因为我们不是政府，我们没有行政的权力，我们不是商业，我们没有资金，也没有技术。所以说不管是我还是其他的公益组织，我们一定要去学习联合、连接。我们怎么样可以实现一个有效的连接？我们怎么样去说服不同的群体跟我们来连接？简单来说，人家凭什么要跟你联合？第一点，我想讲一个故事，这个故事是爱与悲悯的故事，那也是一个善良的故事，我告诉大家孩子的困境，如果我们不去帮助这些孩子，我们让他们没有未来，我们也会没有未来，因为我们是一个共同体，孩子们如果得不到爱与关切，他们以后就是我们这个社会的雷，它一定要炸我们的，我们要给大家讲故事，讲爱的故事。

 免费午餐为什么能够迅速地爆发？是因为我们透明、公开。因为我是一个调查记者，我知道有些事情一定会导致我们失败，所以说我们一定要透明、公开，让人家看得见我们，然后降低门槛。免费午餐，4块钱就可以了（以前是3块），每个人都可以参与进来。公益不止是企业家的行为，我们不需要捐很多的钱，每个人都可以参与，我们要的是人心。

 后来，很多的志愿者参与进来，我们就必须多中心、放权，放弃集权，因为集权会累死我们，人都是有局限的，把权力交还给人民，监督权、参与权、批评权给交还给人民，也只有把权力交还给人民，我们的行动才会被制衡、被制约、被监督，我们做得好我们就得到掌声，我们做得不好，我们就遭到辱骂和批评。他会逼迫我们变得更好。然后更多的人愿意参与进来。

 刚才我们讲了三条是联合普通的人，那我们怎么说服政府，可以联合政府？我们找到这些贫困县的县委书记，我们去解决他最大的问题，他就两个问题：民生的问题、经济的问题。你帮助县委书记解决这两个问题，他自然就是我们的伙伴，他自然就会跟我们一起去奋斗。我们把孩子的项目带到了贫困县，我们迅速地解决孩子吃饭的问题、温饱的问题、医疗的问题，我们帮助了这个县委书记，帮助了这个政府去保护了孩子。他们得到的是人民对他们的拥戴，甚至很多地方的上访的比例都降低了。我们带了这么多捐款人和志愿者到乡村看孩子，我们给当地带来了消费，推动了当地的品牌，我们在当地去做e农计划，销售他们的农产品，推荐他们的旅游，就可以帮助这个县增加收入，所以县委书记特别开心，因为我们既帮助了孩子，帮助了人民，又帮助了政府。所以说我们形成了很好的合作的关系。

 我们怎么样跟企业打交道？当然有很多的企业家他把钱捐出来，真的是来自于他的诚挚，他的爱，但是我们还要考虑很多其他的企业，它的常态是什么，它的常态是它的投入必须要有产出，我们要满足他的产出，我们要和这些企业一起去创造价值，所以我们要赋予他价值。有一个个案，我们和飞牛网谈合作，飞牛网要给我们直接捐款，他要的是捐款人和志愿者能够变成他的用户，增加他的用户。一定要满足企业的要求，我们满足它合理合法的利益，这也是要被尊重的，我们只有相互满足、相互帮助，我们才可以持久，这是我们和企业打交道的一条原则，而不仅仅是说企业付出，没有回报。那是不可持久的。

 最后我们要做的一个形态，就是要让我们的人民、企业、政府实现一个联合，我们自己来解决自己的社会问题，三方联合解决社会问题，我们想尝试的是参与行动的人，人人平等。我们的言论是自由的，批评是自由的，我们希望能够形成自治，最后我们有我们的章程，有我们的规则，通过这种训练和练习，最后我们把公益交回去，把公益交还给社会，他哪里来的回到哪里去。公益是大家的事情，不是我邓飞的事情，也不是其他一个慈善家的事情，是大家的事情。所以说是要大家都可以参与，都有权利制度性地在这里参与。

 这是我最近看到的一段话，我觉得讲得太有道理了，我们要做大事情，就要打动人心，“欲动天下者，当动天下之心，动其心者，当具有大本大源”。这是年轻的毛泽东说的这段话，它的意思是说，打动人心的东西一定是我们最本源的那个东西，那个东西到底是什么呢？我做了5年公益，我觉得实际上就是最后这段话“收获更美的自己，建设更好的社会”，让自己更美，让我们的社会更好，就是美好！

 【艾诚】让自己成为一个更好的人，让这个社会成为一个更好的社会，非常的好。接下来让我们非常激动人心的演讲继续下去，接下来这位嘉宾解决了很多创业企业需要流量，很多企业需要售卖产品，很多媒体需要广告主，他说，我来了，我要搭建一个社会化的电子商务平台，解决这些问题，接下来我们就把时间交给王迪鹏，来自九樱天下信息科技有限公司，来看一下他带给我们怎样的分享。

 【王迪鹏】谢谢大家，很高兴作为一个企业的代表来参加公益大会，我们这个阶段的主题叫做“善经济”，我想商业加上公益可能能够等于一个向善的经济。所以我从一个企业的代表来讲一下我们商业如何跟公益结合，如何作为一个商业反哺公益的最佳的实践者。

 我们今天会围绕桃花源社区构建的主题，桃花源是东晋诗人陶渊明在桃花源记里面提出的对美好社区的一个构想。实际他描述的是我们在社区里面的公平平等，一个怡然安静的社区的平等，我想在古人追求这样一个社区的呈现，到今天仍然是我们每个人的追求。我们今天每个人生活在社区里，九樱天下正在致力于在社区里打造一个桃花源般的场景，我们希望做到幼有所护、学有所教、老有所养、病有所医的桃花源的生活模式。

 提到社区，现在互联网上O2O的概念很火，我们往往很多商业的互联网企业，把社区作为末端，作为线下的那一段，我们一般叫做最后的一公里，或者最后的500米，实际社区是一个人群的聚合体，所以我们觉得社区是一个起点，而不是一个末端。

 九樱天下历时7年的时间研发了一套最完整的社区系统，我们这个社区系统有一个很有意思的产品的核心，叫“社区公共钱包”，我们创造了一个社区基金，当然这个社区基金有互联网的一套完整的支持，叫社区公共钱包。我们把社区相关的商业模型分成三个种类，第一类是社区的第三方的经济，所有希望入住到社区里的，我们都把它叫做社区电子商务经济，另外一个是社区邻里之间的互助共享经济，第三类是社区周边有很多传统的商业的店铺，一些小店，餐饮、美容美发等等，我们叫社区的周边经济，这三类经济构成我们社区的一套完整的生态系统，在我们的体系上，这三类经济都是跟社区的公共钱包相连接的，我们的消费者生活在社区里的每一个消费的动作，每一个生活服务的体验，都是公共钱包累积的过程，我们用公共钱包反过来帮助消费者在社区里的一些医疗和养老，来做一些公益上面的补助。所以这是我们的一个桃花源体系。

 首先我们需要有一个智慧社区的平台，这个大家都很熟悉，我们跟其它的一些互联网公司的差别是，我们这个平台上除了有APP端和PC端之外，我们还开发了一个专门针对社区里的线下人群的入口，我们是一个终端机，我们把它叫樱桃奶牛，它像一个奶牛一样帮社区的人挤奶，这是完全针对线下的人开发的，不需要复杂的登录、注册，不需要支付宝、银行账号，老年人可以方便的使用，社区里面可以享受到这个服务的最高年龄的是96岁的，最小的年龄是5岁。通过这一套三个入口加上一个线下服务中心的结合，我们就把社区里面完整的人群构建了一个服务的入口。

 当然我们首先会讲我们的电商经济在互联网时代最大的特点就是所有的产品和服务都可以通过网络延伸到社区里，我们足不出社区就可以体验到非常丰富的，不管是商品的采购还是各项生活服务，这里我们开发了非常多的生活服务，不管是洗衣、家电维修，还是教育培训、汽车养护，甚至于宠物服务，我们都把底层的模块开发好了，很多第三方想进入社区合作的商家，直接连接我们的系统，整个智慧社区的系统就可以自由运作，我们现在大概开发了300种模式。第二种是共享经济，现在在中国运行的很多的共享经济有很多的问题，比如说我们的出行，优步也好，滴滴也好，在中国的环境里面，我们看到了很有意思的一些现象，比如说北京最近的交通比以前又拥堵了，因为我们看到非常多的河北牌照都涌入到北京，现在每5辆共享经济的车里面就有一辆是外地的，他们开车到北京来拉活，通过平台来接单。包括我也知道很多女生，你们可能坐车会遇到过事后司机加你的微信，或者跟你进行联系，约吃饭等等，这就是陌生的共享经济的特点。其实共享经济我觉得最核心的是闲置资源的共享，它最大的特点应该是零边际成本，我们开着车几百公里到北京做一个黑车司机，这不是一种零边际成本的共享经济，我们认为在中国更有价值的共享或者更落地的共享，它会发生在社区里，因为社区里既不是陌生人，也不是纯的亲朋好友，它是半熟人的邻里关系，这种邻里关系构造了一种属性，这种属性既能约束每个人的行为，同时又能让共享经济的效能发挥到最大。举个例子，我们知道潮州人做生意有一个特点，一旦他发现生意对象也是潮州人，他会拿出最大的诚意和热情，给你最好的产品和最好的服务。这就是一定的属性关系带给我们的例子，它本身有一定的信任和约束，邻里关系也有这种特点，这就重塑了共享经济的概念。比如说我们做的樱桃厨房，就像我们在共享经济里面的私厨分享，只不过是让我们的邻居能够定到邻居妈妈做的拿手菜，在社区的场景会比在共享的场景下更安全，因为我们知道，其实我们的邻居不太会欺骗另外一个邻居，因为他们住得很近，另外我们作为私家的话，他炒菜想买地沟油都不知道去哪里买，所以这种共享能够最大化地发挥共享经济的特点。包括我们的樱桃技能，我们在社区里有一些达人，比如退休的教师，一些跳舞的人员，其实他可以把自己的技能分享给邻居，组织各种各样的社区活动。比如说我们有一些闲置的工具，也可以放到我们的平台上进行出借。另外我们的樱桃出行，我们有拼车，是邻里拼车，因为是邻里关系，会解决信任问题，我作为社区的消费者，我不太会泡邻居家的女儿，所以这种约束会让自己的属性关系有很好的一种结合。这些共享经济构成了社区里的互助经济。

 第三个是社区里的周边经济，大量的经济还是发生在传统行业里面，我们知道现在电商虽然发展得很火，但是电商在整个零售总额的占比只有12%到13%，也就是说还有接近90%的生意是在线下发生的，尤其在社区周边传统的店铺里面，不管是去超市里面买一瓶水，还是捏一次脚，社区周边的店都是一个社区生态体系，我们把这些小店和社区公共钱包打通，每个居民出社区买水的时候，也是给自己累计一份保障，给社区公共钱包多一份的注入。

 有了这三个场景的结合，我们就可以把桃花源的社区场景呈现出来，在每个社区里面都有一个服务中心，我们的居民在这个服务中心里面或者在家里面就可以实现线上的订购或者是社区里的共享经济。在社区周边也有非常多的小店也加入到这个社区的共享联盟里面，大家一起来联合使这个社区钱包充盈，反过来给社区保障。所以我们的居民无论是在线上消费，还是在周边消费，最终都是公共钱包得到了累积，以及个人的保障得到了一个系数的增长，最后这份保障能解决社区的养老和社区医疗的补助问题。一会儿我会给大家简单介绍一下公共钱包的支出系统。前面说的是公共钱包的收入系统。

 每个消费者到底怎么跟公共钱包做连接？我们看到每个消费者在消费的时候会收到一条叫幸福的短信，亲爱的林梅梅在一个生鲜超市消费了135块钱，其中有2%的钱是商家交到社区公共钱包的，这个钱跟她没有关系，跟她有关系的是她的个人特权指数，从15%提高到17.6%，这代表她需要医疗补助或者养老补助的时候，比如说他有100块钱要报销，他可以报销17块6，因为她的消费做出了贡献，所以得出这样的奖励。

 现在讲一下我们的公共钱包怎么样进行支出和运作，我们有两个平台，第一个是养老平台，在社区里我们解决社区的居家养老问题，我们研究了社区的养老服务以后，我们发现机构养老不是我们服务的范畴，社区养老也不是我们服务的范畴，但是在社区里，居家养老是我们这个体系能解决的，居家养老需要解决两方面的问题，第一是居家养老的服务谁来提供，社区里面有很多40、50的退休人员，他可以给70、80岁的老年人提供樱桃厨房的社区餐的支撑，我们社区里有一些保洁和家政人员，可以帮助这些老年人做一些家政服务，这是我们的服务。另外一个就是钱从哪儿来。政府解决这个问题是不够充盈的，因为我们的养老金一直是处在比较紧张的状态，我们通过社区的公共钱包帮助有居家养老需求的人解决补助问题。所以我们解决五大助老服务，第一是老年人的定餐服务，第二是老年人的家政服务，帮助打扫房间或者擦擦玻璃，第三是老年人互助的邻里的旅行，第四是老年人的医疗调理，第五是医疗就医服务，这是我们提供的五大助老服务。

 另外就是我们的医疗补助平台。如果消费者在我们的平台上进行自疗型小病的诊断，完全可以实现自动的报销，我们有一个叫智能医生的服务模块，大家如果有兴趣的话，可以搜一个叫“智能医生”的APP体验一下，我们有大概20种小病可以给你进行诊断，通过这个体系跟药店连接，药店O2O上门用社区资金池进行报销。

 每一个居民都可以查到在公共小区里现在有多少钱，每笔钱是怎么进来的，是怎么花掉的，它是全透明的公益体系，这是我们在一个社区的公共钱包的门户，每个社区都有。我们看到有很多社区的消费者，他们真正的实现了报销以后还是笑逐颜开的，这都是实际的报销案例。我们现在在系统上已经有超过大概3000人实现了第二社保的支撑服务，我们这个系统也叫国民第二保障计划。

 最后我想跟大家介绍的是在社区里我们如何来发动和推广，刚才邓飞也讲了，公益最大的特点就是有的时候要把权力交给参与者，其实我们也是一个完全去中心化的体系，在每个社区里真正管理公共钱包的是社区自己，我们在每个社区里都成立一个社区理事会，这跟刚才高战先生讲的在地面的朋友圈很像，我们在社区里会把社区里的一些积极分子组织起来，让他们成立一个叫社区理事会的组织，由这个组织自主地来管理公共钱包的使用，包括一些监控的规则。

 这个场景很有意思，我们有很多商家希望通过我们的系统进入到社区，不管是他要做一些产品的推广，还是产品的销售，但决定权并不在我，决定权在社区理事会，这个场景就是商家每周给社区理事会介绍，我们的商品想给社区提供怎么样的服务，我给社区的承诺是什么，我的价格承诺是什么，也许我在京东上卖100，但是给社区的价格是98，这个商家讲完了之后，理事会进行一个评审，通过之后，理事会帮他在社区里进行推广。这是一个社区的理事会会长，他是当地党校退休的校长，在社区里面如何运行公共钱包，对养老的补助，包括医疗的补助，是我们的理事会的成员宣传的，他们的影响力远远大于我们，所以在社区里一定是发动我们的消费者和参与者，由他们进行参与和管理。

 我们把在社区里面经常愿意消费的人称作社区好人，因为他的每一次消费都是对邻居的一次善行，不光是为了自己有一份未来的保障，更多的是他给社区的公共钱包做了一份贡献，我们在社区里也会把社区好人的牌子公示出来，让大家知道这些就是社区好人，因为他们在给社区做贡献。

 最后还是回到商业，它一定要是可运行的，才能支持一个商业主体，而且它一定是一个可自我造血的，才能支持公益项目的可持续性。这是在重庆的一个社区，我们运行了大概不到一年的时间，现在我们在这个平台上的流量已经超过了淘宝和京东的总和，当然这是因为我们只在这一个社区的范畴之内，只有3000户人，为什么会超过它们？因为我们覆盖了互联网覆盖不到的很多的线下人群，另外我们覆盖了互联网覆盖不到的周边的传统经济，这都是电子商务还没法完全覆盖到的。随着这个平台运转，为什么会规模化，社区钱包就会越充盈，就能给更多的社区人群提供保障。我们从2013年开始在社区落地做实验，通过这些年的时间，在中国已经有89个城市跟我们合作，有近万个社区签约桃花源系统。我们的目标是如果每个社区都能实现这种理想中的桃花源场景，整个中国我们就可以网格化成不同的社区，不管是生活小区还是工人社区，都可以用这套体系来落地，最后中国的桃花源就通过互联网的方式实现了。

 最后总结一下，九樱天下提供的这套系统是全协作的、去中心化的、全开放的体系，我们的合作伙伴给我们都是开放和免费的，也有很多公益的组织跟我们合作在一些城市落地，实现桃花源系统和公益的结合，我们也希望能够跟更多的公益界的有识之士，跟企业的有识之士相结合，能够让桃花源系统进一步落地，为提高国民的幸福指数一起努力。

 【艾诚】谢谢王迪鹏先生，从商业的角度切入了公益，也让互联网和很多电子商务覆盖不到的人群享受到用商业来尽善的可能。接下来我们将开始一个20分钟的圆桌论坛，将继续请上同样用他们的擅长和他们的行业去践行善经济的代表，让我们用掌声有请第一位来自亚洲环保创新论坛发起人、立业为善理念发起人Michael Norton先生；第二位是全球共享社区创始人牛健先生，以及第三位，草根天使会会长陈维伟先生。

 今天这个环节，三位都是在用自己的行为践行着对于善经济的理解。第一个问题也算是自我介绍，也算是他们与众不同的地方，来到这个会场，必定是他们有不同的想法，会采取不同的行动，而且他们有不同的信仰，所以您的信仰是什么呢？或者您是怎么看待您正在做的事情？

 【Michael Norton】我觉得这取决于我们每个人，并不取决于政府，不一定是取决于企业，我们是要每个人协力合作，才能确保这个世界能够打造成我们想要的一个世界。我觉得我们得到了一个解决方案，我们有这样一个解决方案，但是我们还要持续地进行创新，找到新的技术、新的解决方案来解决这些问题。我们不仅仅是要得到创意，更为重要的是要把创意能够应用到实践当中，只有这样的话，才能够解决社会的一些弊端，才能实现联合国制定的可持续发展目标。我们希望在2030年的时候达成这样的目标，如果我们不做这样的事情就没法达成这样的目标。

 【艾诚】我知道Michael Norton在网上有个特别有名的TED演讲，你有一个特别坚定的信仰，就是什么事情你想到了就要做，而且现在就做，就算败了，那就重新再做，是吗？

 【Michael Norton】是的，我觉得世界上面临的最大的问题就是大家来懒了，大家知道我们现在存在一个问题，我很同情他们，但是必须要我们有人采取行动，只有这样的话才能解决大的问题，比如说空气污染等等问题，只有这样的话，才能解决社区里面存在的问题，我们只要能够采取行动，就能改变这个世界。

 我可以给你讲一个小的故事，当我在20多岁的时候，我在每周一去做志愿者，这是一个学校的项目，我们当时会探访一些老年人，有一天我们去探访老人，有两个年轻的女孩子向我微笑，我也向她们微笑，她们说在这里已经工作三年了，她们不是专业人士，但是她们也做了一些事情，帮助了这些老年人，而且这也是很多人做不到的事情，所以我们需要建立这样一个社会，是能够鼓励大家去采取行动，一旦看到身边有问题，我们就采取行动解决这些问题。

 【艾诚】谢谢你的分享，让我们记住了，1000个念头不如一个行动。接下来请第二位分享嘉宾，来自全球共享社区系统创始人牛健先生。您这个单位名字念起来挺长，但是我知道您也是这个信念的坚守者，能否简明扼要地跟我们分享，您提倡的是什么，是一种生活方式，还是产品服务？

 【牛健】我们倡导的是一种共享生活方式，就像卢先生提的共享，包括王院长提的善经济。我认为很多事情你必须干，你干了以后才知道下面有什么问题。我从小种花，看起来它很简单，实际上它是一个系统，和这个世界是联系起来的，我从小种花，后来试图给人们的生活中带来一个花园，后来发现这个花园在人的家里出不来，是什么原因呢？大家知道这些年共享经济风行，背后是什么原因让这个共享经济风行呢？实际上就是因为今天人类面临着需求结构深度结构性的变化，就从一个很低级的需求在向一个高级需求发展。经过种花，我认为这个高级发展需求就是一架梯子，这个梯子的一个边就是我们人和人之间的关系，梯子的另一边就是我们和自然之间的关系。形成这个架构的中间，就是我们一定要参与创造，我们一定要行动，我们一定要社会、生态、创造这一系列结合起来处理问题。

 【艾诚】我理解了，也就是说您认为这个地球病了，地球的压力太大了，原因就是我们人类的生活方式、生活信仰出现了偏差，现在您提倡反朴归真的回到一种桃花源的社区环境，让人们崇尚自然，是这样吗？

 【牛健】这也是对的，我们在任何一个空间里面，因为这100多年的发展，出现了一些问题，社会、生态、空间、经济和生活这5个维度都出了问题，所以我们要重新调整。经过这些年的思考，我们认为要在这个空间里边重新构建社会，把相互喜欢、愿意一起来协作的人放在一起，我们叫同频社群、共享空间、协作生活、参与生态和规范自治，我们找到了这么一个调整空间的办法。

 【艾诚】谢谢牛健先生，我觉得当下特别需要这样一种提倡和呼吁，让我们可以稍微摆脱一下物质的束缚，可以共同建设一个有公共理想的社群。接下来有请第三位分享嘉宾，草根天使会会长陈维伟，我能简单理解你就是一个天使投资人吗？

 【陈维伟】对的。

 【艾诚】一般天使投资人的出身，他一定是做过创业，而且是草根创业，他才能理解什么叫草根，什么叫创业，那个创业者有多需要那几十万或几万天使的资本，您是这样吗？

 【陈维伟】我经常在很多公开场合讲，没有创过业的天使就是耍流氓，大家认可吗？我创办了一个叫草根天使会这样的天使投资人的公益组织，或者是天使投资人的俱乐部，是在2012年就创办了这个组织，在没有大众创业、万众创新浪潮之前，我当时就自己提出了一个口号，我说：人人做天使，助草根创业腾飞。这也是当时我作为一名连续创业者——到2012年，我创业已经有20年了——一种发自内心的情怀。

 【艾诚】我恰巧是一个财经主持人，所以财经话题我最擅长，一直以来天使投资的概念在中国就被曲解了，以美国为例，天使投资是更接近于一个公益行为的，是当一个人很成功了，他决定把自己的经验、资本用来扶持更多的梦想，他不强求那么苛刻的财务回报，而且是个人行为，但中国不是，中国就把天使归结为风险投资前面的一个阶段，投小一点就叫天使，不仅是个人行为，我还组一个公司，组一个基金，我不知道您是在做中国的天使投资，还是在做美国的那种公益式的天使投资？

 【陈维伟】我在发自内心的做一名真正的天使投资人，在我做天使投资人之前，并没有理解我是中国还是美国的思维，我只是作为一名创业者，创业20多年，我觉得我有一定的成绩，有一定的经验，我想去帮助创业者，所以我当时提出草根天使会并不是说是一个阶层，而是我认为做天使投资人需要有一种草根的精神，愿意跟创业者走在一起，愿意帮助他，同时这几年我一直在投资圈在呼吁，我说做天使要有情怀，做天使要有一颗公益的心，做天使要有耐心，其实真正的天使不是我们现在大家所理解的很逐利的那群人，这几年我一直在呼吁现在的创投圈，这些天使投资人，我们真正要去做天使，真正发自内心想帮助年轻人，帮助创业者成长的天使才行，我的组织经过这几年，我也没有收过会费，一直是在帮助创业者和投资人之间嫁接一个公益的交流、互动、投资的机会。

 【艾诚】特别有意思，今天这场的三位嘉宾，他们的行为其实是非常迥异的，但是他们的信仰你都会找到一个共同点，比如说对于善经济的信念、坚持。我身边的Michael Norton先生在欧洲德高望重，他在1975年的时候就倡导了社会改革的目录，他一直持续在做，今天因为时间原因，我只能问最后一个问题，请三位一起回答，也是沿着Michael Norton的倡导来的，社会改革是因为我们想要改变，我们想要行动，从现在往未来看，你最希望它完美的样子是什么？

 【Michael Norton】我们有一个非常美好的世界，我们不要忘记这一点，我们的世界已经很美好，但是可以变得更加美好，这是我们的挑战。我们的世界是非常繁荣的一个世界，我们拥有很多资源，但是我们应该更加明智地使用这些资源去解决我们的问题，最重要的是我们做事情不要给别人带来不良的影响，我们要造成积极的影响，我们要给人们赋权，让他们可以做更多的事情。我们在2003年建立了一个基金会，通过这个基金会，我们会帮助英国的一些有好的想法的人去做他们的事业，让社区和社会可以胜利。我们把这些钱集中起来，我们会给这些有想法的人提供资金的支持，然后我们也有其它的奖项，这个奖项称为无限大奖，因为我们认为人的潜能是无限的，所以我们创建了这么一个无限大奖，去奖励一些有想法、有潜力的人，我觉得我们应该做的事情是要让更多的个人可以有资金或者有平台去做一些事情。我们不仅仅是要给其他的机构组织去提供资金的支持，也可以给个人去提供支持。

 【艾诚】Michael Norton先生说到，我一直想这个世界怎么样，我觉得这个世界本来已经很好了，已经很完美了，唯一需要做的不是等待，而是行动，是我们每个个人能够参与进来，有挑战我们就迎接挑战，需要行动我们就去行动。

 接下来请问牛健先生，您希望打造全球共享社区，把志同道合的人住在一块，您的完美的想法是什么样的？

 【牛健】我们在2014年就在北京的郊区顺义用6个集装箱打造了一个桃花源，做了一个实验，这个实验在2015年的春天刷爆了朋友圈，说一个52岁的大叔打造了一个桃花源，这个实验引起了各方的关注，我们在2015年接着进入了一个2.0的实验，打造了一个三户人的共享社区，展示日后我们的生活空间，人、生态、经济、生活到底是什么样。这个实验也非常成功，速度太快了，所以今年我们就进入了3.0，10月份我们在顺义郊区又打造出一个26户人的实验社区，我们正在通州也在推进，还有在深圳龙岗正在策划推动一个12层楼的人类未来理想社区，在这里边，共同意愿的人在一起生活，这个楼从外面看就是个花果山，楼里面每一层的人都是自己选的邻居，这里边的100多户人都是根据共同的价值准则选择进入的，每个人私密的空间不是太大，可能只有60平方米，但是你可以使用的空间可能到1200平方米，这个楼里面有一层是公共的，有公共食堂、厨房、客厅、书房、洗澡间，什么东西都有，通过这个楼，我们现在正在带动传统产业转向善经济，比如说地产，原来就是建房子、卖房子，我们现在在北京和一个地产商正在谈，我说你做一个转型，我给你开一个药方，现在就谈到要成立基金会了，我说你一定要成立一个基金会，用这个基金会把人组织起来，你原来是个售楼处，你这个售楼处要改成一个新生活学校，用这个新生活学校，把愿意过一种相互支撑、相互关爱，过桃花源生活的人聚集起来，这些人给你投资，他去构建这个社区，大家聚集起来，使用这个基金管理好自己的生活，这是我们正在推动落地的实验。

 【艾诚】这个桃花源的终点是什么呢？是希望这个地球上所有人类都这样生活吗？

 【牛健】我们希望能达成什么呢？在精神、肉体和自然条件约束的情况下，过上我们希望的最美好的生活。

 【艾诚】最后这个问题还要给我们的草根天使投资人陈维伟，那么多投资人，您这个草根天使投资人有什么不同？您想看到什么样的一个完美图景呢？

 【陈维伟】中国不缺有梦想的创业者和年轻人，其实更缺有梦想、有情怀的天使投资人，在2012年我创办草根天使会，中国不到100个天使投资人，到现在我们看到可能中国有上万个天使投资人，但是中国需要更多的天使投资人，可能要100万、1000万天使投资人，去支持草根创业。我最近也在做一个事情，我们在引导很多的天使投资人做创新，在楼下的展会上有很多的项目都是我们的天使投资人开始涉足投资的项目，我觉得比较欣慰。我一直在说天使投资真的需要有情怀、有耐心、有能力，我呼吁我们的天使投资人也要投更多有价值的项目，要像我们的总理来关心就业、创业，这样我们的社会才会更美好，这才是真正的善经济。

 【艾诚】此处应该有热烈的掌声响起，感谢三位的分享。

 因为时间的原因，我们就很快地转场，继续今天下午的论坛。

 接下来的这位嘉宾是我非常敬仰的一位女性企业家，因为她领导着一家非常杰出的上市企业，你看看中国A股上市企业的女董事长，屈指可数，排在她前面不超过10%，这不意味着女人创业不如男人，但是女人会更容易放弃，这个放弃更多的是为了家庭，这样一位领导着东方园林的上市企业的女企业家更非常难得，不仅她坚持做企业，她还在坚持做公益，她的巧女基金会去年用将近30亿的捐款，让她也成为福布斯慈善名人榜上的一名中国耀眼的明星，接下来就让我们掌声欢迎何巧女登台。

 【何巧女】大家好，我想这个环节估计是大家又困又累的环节，所以我言简意赅的发表一个我跟大家分享的观点和想法。

 先做一个自我介绍，我是26年前创立东方园林的，我们创业的时候的理想是要在中国100个最重要的城市建100个最美的公园，然后我用了20多年的时间去实现这个理想，但是在这个实现理想的过程中，我们就发现公园边上的水越来越脏，一座美丽城市的风景不得不免得一潭脏水，所以我们就开始了做城市的污水治理，立志要让中国的河流没有污染。当我们越来越深入的做河流污水治理的过程中，我们就发现，我们要去做岸上的很多事情，于是我们进入了乡村环保，进入了乡村水务，遏制污染最危险的源头，于是我们制定了心系地球的战略，布局了环保的整个产业链，所以东方园林现在是环保类上市公司里边产业链最全的一个公司。

 去年我开启了我的一个新的事业，巧女基金会。为什么是去年开始呢？实际上2014年我就认识了王振耀院长，他是我做慈善的老师，他什么也没告诉我，就带着我去见世界各地的慈善家，去了美国、欧洲，然后去参加了各种各样的论坛和峰会，在这个中间我有了一些感受。去年8月份我给巧女基金会做了一笔捐赠的承诺，到今天已经一年多的时间，其实这一年多的时间，我还没有思考清楚巧女基金会的战略。我们的理想是有的，我们要心系地球，我们要播种公益，但是我们的战略是没有的。我特别喜欢听马蔚华行长讲话，我特别赞同他说的一句话，“一定要用现代企业的方法去管理公益慈善组织”。我一直找不到巧女基金会的战略，我们用商业的话来说，就是我们一直没有找到巧女基金会的商业模式，这一年多的时间一直在探索。最近我有了一个发现，我基本上找到了一种雏形，这个雏形就叫“打造中国环保公益生态圈”。想出了这个办法以后，这几天一直心潮澎湃，自己激动不已。

 为什么我们要打造一个环保公益生态圈？或者说我们用什么样的方法去打造这样一个生态圈？下面我做一个简单的讲解。

 我是1966年出生的，我们这一代人一提起环保的时候，总会从回忆开始，我们总是会说，小时候我们没有因为雾霾而停课，小时候溪里的水是可以直接喝，小时候地里的菜拔出来就可以吃，所有这些平常的事情，如今成了我们的一个奢望，空气、水和土壤都遭到了严重的污染。环境问题从未如此侵扰给人们的生活，环保问题也从未如此上升到国家的战略。

 直面问题和解决问题，在我看来这是我生命的意义。在中国有八大环保领域是有商业模式的，比如说我们可以用BOT的方式做污水处理和垃圾处理，我们做资源再生和危废，用PPP的方式做流域治理，土壤修复的PPP模式也将出台，这些领域每个领域动辄都要几万亿的投资，像流域治理和土壤修复就要十几万亿的投资。用商业的模式来做环保，显然效率更高、成效更快，也让我们更有信心。但并不是说这些领域就不需要公益，很多方面还是需要公益来补充。但是我们还有另外的8个领域，我们叫生态遭受严重破坏的8个领域，它是没有商业模式的，我们只有一条路可以走，就是一定要公益先行。这8个领域是什么呢？例如荒漠化，我们国家有30%的国土是沙漠，还有30%的国土面积正在遭受水土流失，其中有10%正在遭受严重的水土流失，也就是说它很快就可能荒漠化。还有湿地退化，大家都知道中国的湿地消失得非常快，曾经我们的国土的面积的10%是湿地，现在消失得差不多了。还有我们的海洋生态也遭受了严重的破坏，我们也考察过国外很多海洋生态的保护，海洋生态一旦遭受破坏，它的修复是需要花很长时间的。还有酸雨侵蚀也很严重，还有盐碱地面积越来越大。我们的大自然的保护和濒危动植物的保护形势也非常严峻，还有气候变化问题，所有的这些领域都需要有一个生态修复，因为它没有商业模式，所以只能用公益的模式先行。

 大家都知道，环保问题带来的水、土、气的污染，严重地影响了我们的环境，喝的水不干净了，种出来的粮食也不能放心吃。所以我们每个人多很关注环保，但是生态问题没有引起大家如此的重视，或者说我们不能感同身受，其实生态的问题更严重，影响我们的生存环境，影响人类唯一的家园。

 我们怎么来面对这么多的挑战？我使劲地想，我是一个中国环保行业的企业家和环保行业的慈善家，中国没有一个企业家像我这么全面地认识中国的环保和生态的问题，也可能没有一个慈善家像我这样，在这个问题上认识得那么清晰。所以我想到这个问题，我总是很心焦。我总是在想，巧女基金会在这件事情上如何去做出一些贡献，所以这两天我就想到了，我们要去面对这样的挑战，我们要构建一个环保慈善家的生态圈，我们要构建一个环保NGO的平台，我们要构建一个人人环保的社会环境。我自己和巧女基金会一定会使出我们的洪荒之力去做这样一件事情。

 下面我再详细解释一下，我们用什么样的方法去打造这样一个圈。首先我就说如何来构建一个环保慈善家的生态圈。然后我举几个例子让大家看到信心，看到这个圈是有可能的，我的理想是要让中国的大部分成功企业家至少都有一部分心血投入到环保事业中来，所以我有一个非常宏伟的理想。我们先看这几个案例，大家就会觉得，我说的这个事情还是有可能的。有一个叫桃花源保护基金会，马云和马化腾是这个基金会的联席主席。这个基金会就是买保护地的。最著名的一个事情就是马云花了1.74亿元在美国买了100多平方公里的地，马化腾在澳洲买了一块保护地，他们俩做联席主席，成立了桃花源保护基金会，现在有60个企业家，而且这60个企业家都是这个基金会的理事。大家知道这60个企业家几乎就是中国从上到下最著名的企业家。他们前几天说要做一个桃花村计划，半个小时就募集了几十个亿。我老是跟我们的秘书长说，做这个事情不是你有没有创新，是你有没有模式，你有模式，就可以动员大家加进来一起做，靠我们巧女基金会那点钱做不了什么事。这个事情给我一个很大的鼓励，其实这个模式很简单，就是让这些企业家买保护地，买过来以后，由这个基金会去把这些保护地保护起来。

 另外一个例子是阿拉善，我去年也加入了阿拉善，成为了会员。阿拉善是治沙的，成立得非常早，在环保领域也非常有名，现在有500个会员，阿拉善涉足了非常多的环保领域，阿拉善当时治沙的时候，它能动员500个企业家参与，证明治沙这件事情是可以让很多企业家参与的，所以这件事情也给我很大的信心。

 这是我们巧女基金会在4个大学做的生态智库。前两天我实验了一个事情，巧女基金会捐了1个亿，联合5个企业家，每个企业家捐助了他们公司1%的股权，成立一个保护候鸟栖息地的基金会，一共有146块候鸟栖息地，我想象这是一个平台，我们这只是一个开始，后面我们要动员50个企业家，让他们来保护湿地，保护这些候鸟栖息地，我觉得是可以做到的，关键是我们的模式要好。

 现在我们正在做一个熊猫的基金，做熊猫栖息地的保护，我们还在做三江源的湿地保护。

 我们的目标是要在这8大领域，每个领域都要发明一种模式，都要成立一个基金会，都要动员50到100个企业家参加，让中国所有著名的企业家都有来做环保的机会，要给他们创造机会。这是我们的一个伟大的理想。我还有一个更伟大的理想，这些人如果他们建出15%的财富，从里面分出1/3，也就是说这些人如果捐出5%的财富在保护地球上，这笔钱就非常大，你就放心好了，家园就有人在保护。

 还有一个更好的消息是，我去参加了一个会，这个会叫联合国可持续发展峰会，奥巴马到我们这个峰会上发了言，他是做海洋生态保护的，我现在也在积极要求加入他们那个生态保护组织，进行海洋的生态保护。我们在会上认识了很多国际上著名的环保的专家，我们可以团结他们，学习他们，然后回来中国做环保，人家已经做了几十年了，有很好的经验，所以我非常有信心，构建一个环保慈善家生态圈。

 接下来再讨论一下怎么构建一个环保NGO生态圈。因为慈善家经常是给了钱以后，希望有很多NGO作下面农。徐永光教授今天没来，他每次都叫我支持环保的NGO，我现在就在践行他的想法，要支持这些NGO。阿拉善在做一个探索，它有一个劲草计划，支持了400个NGO，他每年给这些NGO10万块钱，连续三年，那天我说我们巧女基金会再增加600个，一共打造1000个环保NGO，然后我们从中间挑出一些项目，持续给他资金，让他变成大树。

 我前段时间去参加IUCN的一个大会，是全球环保NGO的大会，也给了我很多的信心和启示。

 除了慈善家一个圈、NGO一个圈，还要有一个人人环保。在互联网时代，人人环保这个事情是这样想的，我去参加了99公益日，三天时间有677万人参与，有3亿的捐款。只要你的模式是对的，你是好玩的，它就一定会做得起来，关键是模式。

 巧女基金会也做了500万配捐，是给四五十个环保的NGO做配捐。我们也动员了东方园林的员工参与。我一直在说要人人公益，一定要每个员工参与，我发现用这种方法参与真是太好了，必须把大家都动员起来，让大家都来关注这件事。

 这是我去年捐款的时候的一张照片，中间这位是我先生，旁边是我的孩子，还有我的兄弟姐妹的孩子，当时捐赠的股票是价值30亿，因为东方园林进入了一个快速业绩爆发的时间，所以我们的股票马上就涨，涨完了以后，我们捐款的30个亿，变成五六十亿是没问题的。

 我这五六十亿至少要拿出三四十亿来做环保，我虽然说10年内要把它做完，但是我捐钱的模式，我想五六年内就把它做完，这样我有一个集中投入，这段时间就推动这件事。虽然说三四十亿只是一笔小钱，起不了大的作用，但是我想我们主要在那里是构建模式，是引导更多的企业家，更多的NGO，更多的人人公益、人人环保，所以我相信它会起到一些作用，只要我们的做法是对的就行。

 巧女基金会还有一个使命叫播种公益。这是深圳国际公益学院高大上的捐赠人、高大上的董事长和高大上的院长，我参与了这件事，我也觉得很荣幸。我也和中国高大上的一些女企业家一起做了一个木兰公益联盟，要做一个木兰学院，培养女企业家，我们叫“用爱点燃生命”，女企业家还要做慈善。我们也在做心灵慈善，我们主要是资助了生根慈慧基金会，做慈慧行禅。这是今年的行走的力量，是陈坤发起的一种心灵建设项目，我们觉得做这个事情也非常有意义。在播种公益领域，还是在琢磨这些事情，包括专业志愿者平台、公益金融等等，这些都在探索。

 在这里要讲真心话，我要讲我的真心，第一个真心，我总是觉得时间是不够的，因为东方园林公司发展速度非常快，要花掉我很多时间，然后我又要拿出很多精力来做巧女基金会，所以感觉永远时间不够，永远都在奔波的过程当中，我就很羡慕马蔚华行长，这么著名的企业家在专心做公益，他是真正的慈善家。但是我无论如何也要保证拿出15%的时间来做，也就是我每周5天为商业工作，至少有一天为慈善工作。现象这首诗献给在座的每位善良的人。

 曾经，我以为创业旅途的风景是人生最大的馈赠，直到有一天，我发现了公益，发现了你们，那么多遍及中外的慈善家，那么多深入一线的环保NGO，还有每一个善良的人们，你们才是我人生最大的宝藏，有你们就会有环保公益生态圈，地球会变得更美丽，会有更多的阳光，人类会更有信心，更有希望。

 谢谢大家！

 【艾诚】谢谢巧女的真心，感动了现场的每一位朋友，我们也真诚地希望，今天您在这个舞台上许下的所有愿望都能够一一实现，这样我们参与其中的每个人就成了更美的人，而我们的家园也会更好。

 这样的震撼还会在下面这位嘉宾中延续，我们即将有请的这位嘉宾来自韩国，他就是世界跆拳道联合会主席Chungwon Choue，让我们掌声欢迎他在武道修行中带来的对慈善的感悟。

 【Chungwon Choue】大家下午好！各位亲爱的朋友们、各位同行、各位慈善家，今天来到这里，感到非常高兴，作为来自国际体育界唯一的代表，非常感谢卢德之先生的盛情邀请。可能大家现在都很疲倦了，我将给大家看一段两分钟的视频，让大家醒一醒，振奋一下。

 （播放视频）

 我不是独自站在这里，我不是独自代表跆拳道联合会，实际上我们是代表了26个国家的跆拳道运动员和爱好者，代表了他们的精神。全球有8000多万跆拳道的践行者，在联合国的2020年的日程是希望能够促进社会责任的承担，让我们可以为人类社会做贡献，我相信我们是唯一的一个给世界各地的难民组织提供服务的国际运动协会。今年我们推出了一个新的计划，建立了一个人道主义的基金会，今天我要跟大家谈一下。

 现在我们的世界面临着各种重大的挑战，我们看到难民营的人口越来越多，联合国的难民署估计，现在总共有6500万名难民住在分布在世界各地的难民营，多数的难民都是居住在难民营里面，他们的生活是非常空虚的，他们的未来是不确定的，他们是贫穷的，他们的健康也非常糟糕，他们的食品来源、水资源也是非常糟糕的，他们也是缺乏运动的。但是更让我们心痛的是，有一半的全球难民都是13岁以下的。我们创建这样一个人道主义基金会，这是我们的使命所在，而我在去年9月份在纽约的联合国总部曾经宣布，我们这个跆拳道基金会是一个非营利性的机构，而且它是在瑞士的洛桑成立的，是今年4月份成立的，我们的使命就是能够派跆拳道的教练，帮助这些流离失所的难民，他们位于全球各国、各地区。到目前为止，我们在尼泊尔地震灾区已经采取了行动，开展了一些项目，另外在约旦和土耳其的叙利亚难民营也有相应的活动。许多难民的孩子他们生活在难民营里面，放学之后就没有事情可干了，我们给他们提供一些可以学的内容，可以玩耍的一些内容，跆拳道是非常理想的，因为我们可以用它来帮助这些难民，我们不需要运动场，不需要设备，只需要人的身体来参与跆拳道的训练就可以了，它在成本效益上是非常高的，非常容易部署，学起来也非常简单。而且跆拳道也能够给发展中国家提供最好的机会，能够赢得奥运会以及世界锦标赛的奖牌。一个典型的例子就是刚刚闭幕的里约奥运会，在本届奥运会当中，科特迪瓦、约旦在跆拳道项目当中分别赢得了第一枚奥运会的金牌，其中有4个非洲的国家也赢得了5枚奖牌，跆拳道的确能够给所有的人带来希望和梦想。

 如果你看过跆拳道这项运动的话，您可能会问自己这样一个问题，这种搏击的运动，这种打击的艺术，是否能够为人道主义做出贡献呢？这个问题问得非常好，我的回答是肯定的，跆拳道能够给予我们力量，它也是一份礼物，一旦给出去，就不可能再带走的礼物，我们可以在任何时间、任何地点，由任何人来训练跆拳道，我们没有性别、年龄、肤色，或者是宗教的界限和障碍，这是一种接近完美的体育运动，赋予我们力量、速度、灵活性和耐力。这些都是至关重要的礼物，能够给我们的难民提供帮助，他们很多都是疾病缠身，他需要勇气、自律，能让我们学会自卫，让我们提升自信。对难民而言是至关重要的礼物，他们可能自尊心非常的低下，跆拳道也非常重视礼貌、尊重长者、尊重自己的国家，强调和谐、友谊，以及于其他的训练者建立友谊的关系。

 我们这个基金的一些项目并不是一次性的项目，为了取得可持续性发展的长期的效果，我们会动用当地的资源，我们会派遣当地的教练，他们了解当地的语言和文化。我们也建设了跆拳道的设施，这些设施位于约旦的难民营，我们还与国际奥委会和联合国难民署一起合作，我们计划未来在卢旺达、埃塞俄比亚和哥伦比亚推出相关的项目。

 跆拳道人道主义基金会不仅仅教会了我们跆拳道，更重要的是教会了我们奥林匹克精神、世界和平以及世界公民精神，我们最终的目标就是帮助这些难民孩子长大之后能够成为世界公民。比利时的一位学者为我们提供了通俗易懂、趣味盎然的教学材料，能够教这个科目。

 从基本上来说就是我们这个基金会的故事，我们这个跆拳道人道主义基金会还是非常年轻，我们刚刚开始了万里长征的第一步，我期待能与在座的各位开展密切的合作，我们希望有着丰富经验的NGO的合作伙伴，以及商业赞助商，包括今天在座的嘉宾，能够与我们的人道主义基金会，在慈善事业上做出贡献，慈善能给人一种满足感，不仅仅是接受者，给予者也能得到满足感。

 我们在人生的每个时刻都希望能做好事，这是人类的高贵之处。今天人工智能能够为人类服务，但使得人类与机器截然不同的就在于我们的感情、爱，以及同情心，所以我请求在座的各位，请抱有同情心，请帮助我们传播希望和梦想，帮助世界上的弱势儿童，时不我待，我们当机立断，我们乐于分享。

 在结束之前，我想和大家分享我已故的父亲所说的话，他是第一个提出设立世界和平日的人，我认为他所说的话与今天的活动是息息相关的，他说“和平比胜利更珍贵”。谢谢大家！

 【艾诚】“和平比胜利更珍贵”，通过刚才两位嘉宾的发言，我们看到了环保方面我们慈善的努力，还有难民方面，接下来我们将关注艾滋病，我们有请智行基金会主席杜聪先生分享从2002年以来他所帮助的艾滋病儿童的故事。

 【杜聪】大家下午好！很高兴可以在这里跟大家分享一下我们的故事，我是智行基金会的创办人杜聪。智行基金会是在18年前成立的，当时我还是在一个叫UBS的投资银行工作，我们的理念是希望通过教育和预防去防止艾滋病的蔓延。因为在18年前我们成立智行的时候，中国的社会还没有今天对艾滋病的关注度那么高。很多人对艾滋病也非常不了解，后来我们在这个工作做了两三年之后，我们慢慢意识到在以河南为主的华中地区，有很多贫穷的农民，因为贫穷无知，曾经在90年代卖血，通过不卫生的采血办法，他们大批感染了艾滋病，经过很多年以后，他们很多人已经去世了，他们的孩子变成了艾滋孤儿，我们从此开始了艾滋遗孤的助学活动，我们目前资助的人数已经突破2万，当中有60%最早我们资助的孩子到了上大学的年龄，考上了大学。

 但是今天我们不是分享我们在慈善公益方面的工作，我是在这里分享我们社会企业的工作，在我们为艾滋病群体服务的过程，很多孩子慢慢长大，他们需要的并不是一个读书的机会，他们也需要一个就业的机会，一个职业培训的机会，同时我们所服务的这些艾滋病的农村，因为后来国家有免费的抗病毒药物的治疗，很多的农民也不需要躺在病床上，他们其实是可以做一点轻活，他们不能做重活，不能种地，但是也不需要一直躺在病床上，所以他们需要的是一个谋生的机会，一个发展的机会，一个希望能有更多收入来源的机会。我在这个过程中印象很深刻的一个事件就是，在我去探访被我们资助的艾滋病家庭的孩子的过程，我去了其中一个家庭，在我去的那天的前一个晚上，他们家里发生了一场很大的爆炸，结果我们资助的这个孩子的爸爸当场被炸死了。后来我了解到，因为他们很贫穷，感染了艾滋病，但是因为有国家的抗病毒药物的治疗，他们的生命得到了延长，他们的医疗问题得到了解决，但是他们的经济问题没有得到解决，他们继续贫穷，因为没有卖血的机会，他们唯一的办法就是继续做一些高危险的事情，结果那个爸爸就领了很多火药回家做鞭炮，在他们那边的农村，很多农民除了种地以外，在卖血之后，也有很多人领了火药回家做鞭炮，作为一个帮补收入的途径，后来就发生了悲剧。

 但是我们想一想，他的爸爸不是被火药炸死的，也不是被艾滋病弄死的，最根本还是农村的贫穷问题，也是因为这样的原因，我们开展了一系列的社会企业。我们服务的对象，我们的艾滋病家庭，随着经济的发达，在治疗方面的进步，我们不应该高高在上的把他们变成我们施舍、救济的对象，他们更加应该是我们的一个合作伙伴，我们应该共同努力，让他们有更好的发展。同时这些农村因为艾滋病的关系，受到了很多歧视，可能在同一个县城艾滋病高发的村，也是被其他的村民所歧视的，所以他们要有一个好的方法能够解决他们的经济问题，同时也能解决他们的心理问题，还有被歧视的问题。

 我今天希望举两个例子来介绍，社会企业通过一些持续性的发展，可以为这类群体或者其它的弱势群体提供一个可持续发展的途径。第一个例子就是我们的环保袋工厂。在那个时候有一个法国的酒店集团联系到我们，它想捐一笔钱给我们。我当时跟他说，如果你把钱捐给我们，我们很快就用来花在孤儿的助学的学费上，一下子就用完了，明年可能我还会回来问你要钱。不如你把我们的捐款转化成为一个社会的投资，我看重的是这个酒店集团在中国有五六个品牌，加起来有100多家酒店，一共3万多个客房。每天你这3万多个客房都要用洗衣服的袋子，都要用环保袋去装脏的衣服，还有装拖鞋的袋子，装报纸的袋子，不如你把原本的20万捐款变成一个社会投资，帮我们在农村建一个环保袋的工厂，更主要的是你可以采购我们的环保袋，给我们的群体一个就业的机会，一个生活的机会。后来他们也同意了我们的建议，我们在河南的一个艾滋病的高发农村，成立了一个艾滋病的工厂，那个工厂所有的员工都是艾滋病感染的女性，为什么是女性呢？因为很多感染了艾滋病的男性都有本事在村子以外的地方找到工作，很多时候这些母亲要在家里带孩子，要做家务，不能离开农村，但是同时她们也不能像以前那样种地，干农活。除了没有收入之外，她们的心理状态也很差，因为她们觉得自己是一个没用的人，好像在等死一样。我们培训他们去生产一些环保袋，除了给他们一份收入，也给了他们一份尊严，他们觉得自己是凭自己的努力获取一个收入的来源，而不是靠人家的救济、同情、施舍。

 我们就是因为这个理念，帮助了100多家酒店去生产环保袋。现在那个原本资助我们的酒店集团继续在订购环保袋，我们的订单也包括了他们在酒店行业的很多其它的竞争对手，这个是帮我们发展有社会竞争力的社会企业。而且我们生产的东西是运营一个酒店每天常规性都要用的，我们不是去做一些手工艺品，或者是人家勉为其难，同情我们、可怜我们，帮我们买一次半次的东西，反而是一些有刚性、持续市场需求的产品。可能那个产品的利润不是很高，但是它所需要的量非常大，这也是我们在很多企业推动的时候，我们会建议给很多的企业的，每个企业都有它的运营成本，我们不应该等一个企业赚到钱之后，然后捐点钱做慈善公益才叫慈善公益，其实每个企业都有它的运营成本，如果我们作为公益行业的从业者，能提供他们需要的产品或者服务，一方面可以解决企业的需求，另外也是给我们一个社会企业的持续性的订单、持续性的收入的来源。

 当时这20万如果只是捐款，给我们用完就没有了，但是现在它已经变成了收入达到400万的环保袋的工厂，这个工厂的利润都拿来给那些艾滋病的孤儿读书，我们这个环保袋的成本主要是发工资给这些艾滋病的感染妇女，就是给这些艾滋病的母亲，这些母亲拿到工资也有很大的社会意义。而且使用了我们这些纯棉的环保袋，也可以减少使用塑料袋，所以对环境也有一个很好的贡献。一个社会企业应该有金钱的回报，有一个社会的回报，同时也有一个环保的回报，这样的工作我们也是可以在不同的产品里面去满足社会的需求，而且复制性也很强，我们可以在不同的农村去培训不同的妇女，去做这样的事情。

 最后我要说一点的是，这样的工作并不能靠人家的同情、可怜，所以在品质和价位两方面都要有市场竞争力。刚才我提到，我们这个工厂不仅给这个酒店提供服务，包括它的竞争对手也是我们的客户，而且他们都是通过正常的采购，要有三家竞价，胜出者才能得到他们的订单，他们也很明白的说，不是因为我们是社会企业他们才同情我们，我们的价格要有竞争性，他们才会给我们订单，而且产品的品质也要达到一个高的水准。在我们当初刚开始的时候，我们供应的环保袋是给五星级酒店的，他们如果不满意的时候，也会毫不犹豫地给我们退货的。所以我的最后这个分享点就是，我们这个工作一定要从价格和品质方面都有商业的竞争力，这样才可以获得一个持续的发展。这样一个工作的市场空间也是非常大的，如果把我们这样的社会企业变成常规运营的生产的一部分，我们就不需要靠企业赚到钱才给我们捐钱，才可以使我们生存，我们可以跟着社会其它的需求一起成长。

 【艾诚】掌声感谢杜聪先生，让艾滋病的遗孤们拨云见日，有了更光明的未来。今天我也特别代表主办方，感谢现场还有这么多的朋友在聆听和陪伴。接下来我们有请2016国际公益峰会最后一位演讲嘉宾，他是一位公益界的老兵，从1989年的时候离开了团中央，创建了中国最具有品牌的慈善品牌，叫做希望工程，在2007年的时候又创建了南都公益基金会，接下来的时间我们就把舞台交给他，分享他这一路坚守的心得，掌声有请徐永光老师。

 【徐永光】刚才巧女点我的时候，我坐在边上。

 其实上一次巧女发起环保企业公益联盟，她捐了一个亿，其他的一些企业也捐了他们的股权，我说你们这个钱怎么用？你们要支持民间环保组织的发展，我说了一些数字，和美国相比，我们的数量非常小。我说他们发展起来不是和你们争饭碗，是给你们找饭碗。环境污染是企业和政府联手干的，NGO要发现问题，给政府、企业施加压力。施加压力以后，你们这些环保企业就在后面跟着拿订单了，所以你们支持NGO的发展，你们的商业就可以做得更大，看来他们是听进去了。

 昨天在香港马会举办了一个国际慈善论坛，昨天的焦点话题就是“共享价值”，今天在中国慈展会国际公益峰会上也是讨论这样一个话题，看来无论是资本主义还是社会主义，无论是中国还是世界，都在讨论一个共同的问题，就是社会正在走向共享，我们怎么办。

 卢德之先生讲，共享主义就是共产主义，我觉得共享主义比共产主义更容易形成共识。我从事公益28年，从1988年开始，所以我今天讲的话还是要回顾一下我们中国公益慈善发展的历史，然后谈谈未来的趋势。中国改革开放以来特别是从80年代开始，公益慈善领域的发展，我把它分为三个阶段，这三个阶段总体上是从上到下，由官到民的发展趋势，中间也有波折。

 第一个阶段是国让民进（国家让开空间，让民间进来），慈善启蒙。从80年代开始，政府改革放权，出现了一些有政府背景的慈善机构，这些机构在动员社会力量进入公共服务领域，让公众有机会参与公共事务方面，发挥了很大的作用，有很大的价值。同时也在一定程度上弥补了国家财政投入的不足。这一阶段，在慈善动员模式上，应该说是以需求为导向，在项目的设计、公众参与和社会监督方面应该说做得是比较好的。在学习和借鉴世界慈善的模式和经验方面也很有成效，希望工程当然是其中的代表。当然在这一阶段，不足的是，政府还没有让还很大的空间，慈善还有很强的官办色彩，没有政府背景的慈善组织还很难合法地注册。这是第一阶段，时间大概有15年。

 第二个阶段是国强民弱，资源逆流的阶段。2005年全国人大政府工作报告第一次提出，支持慈善事业发展，我们的专家们、学者们说很好，这个时候中国慈善写入了人大的政府工作报告。事实上是怎么回事呢？“支持慈善事业发展”这八个字是很好的，但是后来各级政府在八个字后面又加了四个字，变成“支持慈善事业，发展第二税源”。支持慈善事业，政府来劲了，说这个事我们就来自己干吧，把慈善募捐变成了第二税源，许多地方政府发动了慈善风暴，结果是政府动员、强行摊派、以权谋捐。有的产煤的县，一个县募捐100亿，甚至摊派到小学生头上，江苏那些地方是按照企业的营业额层层下达指标。到了2008年汶川地震，760亿捐款，8成进入政府的账号，玉树地震，政府要求基金会所有的捐款都上交给青海省人民政府。这种不尊重公民自愿参与慈善的权利，捐款使用不透明的行为，导致的结果，它实际上是绑架了民意，伤害了爱心，导致公众对慈善的信任度下降，于是就出现了包括各种“郭美美”的事件，各种慈善丑闻，慈善界一度乱象丛生，乃至给了陈光标这样的小丑以可乘之机，把慈善文化搞乱了。

 第三个阶段是政社合作、官民互动博弈的阶段，是互动，是合作，但是也有博弈。党的十八大之前，胡锦涛总书记已经提出了社会管理体制创新要最大限度地激发社会活力。党的十八大之后，党中央、国务院相继提出了社会治理体制改革和建立会而不废（音）的公共福利发展新机制，政府加大了对民间机构服务的购买。特别是《慈善法》出台，理清了慈善的公私关系，保护了民众参与慈善的权利，《慈善法》明确限制政府权力进入慈善募捐的领域。任何不尊重公众权力的募捐的摊派和变相摊派都属于违法行为，都要依法受到处罚。但是我相信许多地方政府还不会太明白，不会那么自觉地放弃，把慈善捐款当成第二税源，继续做以权谋捐这样的事情，他们是不会轻易放弃的，摊派和变相摊派现象还会发生。这要靠我们每一个公民、每一个企业运用《慈善法》，拿起法律的武器，抵制这种行为，保护自己的权利，这也是我们共同创造良好慈善生态环境和慈善文化的公民应尽的责任。

 中国慈善发展的未来，我们可以清晰地看到，科技、市场、公益的融合，跨界合作创新、共享价值，这将成为不可阻挡的潮流，这也是世界慈善发展的潮流，或者是社会发展的潮流。中国公益慈善领域将会出现三个大的趋势：

 第一个趋势是互联网带来的变革。互联网对中国有两个最重要的价值，一个是共享模式的普世价值，另外一个是对中国这样落后国家带来的特殊价值，我们可以借助信息化获得后发优势。互联网一出现，它就已经预示着科技创新奖会带来市场创新和社会创新。我是中国互联网的早期推动者，在90年代，我在中国青基会、国务院信息办的主导下，组织了三届中国互联网大赛，我是互联网大赛组委会主任，当时我就发现互联网了不得，我给张朝阳说，你们这些互联网公司在我看来都是公益组织，你们都是给我们免费的，我们享用你们的平台全都是免费，这不就是做公益吗？互联网确实是用做公益的手段来做商业。我们现在的社会企业是用商业的手段做公益。互联网在很长时间里面，或者在现在也都是免费的商业。社会企业是怎么回事呢？是收费的公益。

 互联网给中国带来了什么呢？我给大家讲一点数据。1998年的时候，IDC对全球55个国家的信息化水平和能力进行分析评定，中国在55个国家里面信息化发展水平是第49位，在46个国家当中，中国计算机每千人拥有量排在第44位。2016年1月，国家公布了一个数字，我国的移动互联网用户已经达到9.8亿，同样是根据IDC发布的信息化发展程度数据，全球移动互联网用户，中国占了一半。我们是获得了后发优势，像腾讯公益日，那就是互联网+公益、人人公益的中国创举，它有可能拿到世界级互联网公益的金牌。

 第二个趋势是社会企业运动。什么是社会企业？社会企业就是把解决社会问题作为自己使命的商业模式。中国有大量的社会问题，很多都是企业制造的，环境污染、食品安全问题、矿难、尘肺病、血汗工厂，这不都是企业干出来的吗？我们现在除了面临严重的社会问题亟待解决，还存在着许多公共服务投资不足，有巨大的社会需求得不到满足，缺乏有效的供给，比如说教育、医疗、养老、社区服务、扶贫等等领域，有大量的空白需要填补。中央提出供给侧结构性改革，就是要去库存、补短板、惠民生。可以说中国有很多社会问题亟待解决，有很多社会需求亟待满足。面对这样一个需求和问题，我们经常碰到的困境是什么呢？政府有钱、有权、有责任，该做做不好。NGO缺钱、缺能力、缺乏好的效率和机制，想做做不了，企业有钱、有能力、有技术，因为趋利不愿意做。现在是天降大任与社会企业，社会企业就是面对社会问题、社会痛点，在市场部门、公益部门和政府部门做不好、做不了和不愿做的困境下面担当责任，走出一条可持续发展，解决社会问题的道路。未来企业不一定捐更多的钱，而是要把更多的钱拿出来投入社会创新，用商业的手段来解决社会问题、环境问题。在未来几年大概有三四十万亿的空间，在养老领域、医疗领域、环保产业、民办教育、普惠金融、扶贫产业、残疾人就业、家庭服务业等方面，有几十万亿的需求。为社会企业和社会投资在中国的发展提供了巨大的机会，用公益的目标做商业，既做好事又赚钱，何乐而不为？

 第三个趋势是跨界平台合作的发展。跨界合作的平台的构建，它就建立一种把所有利益相关者联系在一起的价值链。中国缺少慈善资源，但又有很多基金会有钱花不出去，中国缺少好项目，但又有好多好项目找不到钱，政府有钱，有很多硬件设施，但不知道在里面装什么东西，企业做慈善也不知道从何下手，需求很大，资源、产品、技术、能力、思想，好东西也很多，互有需求，各具优势，但是是分散的，支离破碎的，经常是重复劳动的，把它们链接起来，实现优势互补、价值共享，就能做到1+1>2。有人说现在世界进入了一个平台时代，空间障碍越来越小，各种资源对接的需求越来越大，这个时代一定要做这样的合作。南都基金会一直在推动平台合作，做了很多行业合作平台和网络，慈展会其实就是一个平台，慈展会最初两届是南都基金会和恩派做的，后来政府说做得好，就拿走了，现在做得越来越好。我们现在也正在考虑要建一些新的平台，比如说这个行业大家联合起来，一起做这样的平台。公益的投资，过去投入于人，人不好复制，投入于组织，组织不好复制，但是有好的公益产品，这些产品是可以规模化、市场化的，把它做大，可以复制。一个好的产品可以复制成10个、100个，我们想构建这样一个公益好产品市场化、规模化扩张的合作平台。

 最后特别重要的就是中国慈善未来的健康发展，还需要制度环境的不断完善。中国第一部《慈善法》已经在本月实施，《慈善法》还有很多东西需要落地，特别是政策的落地。最重要的是税收政策的实施。我刚刚从香港到深圳的路上听说，老牛基金会被追缴了2.5亿的企业所得税，还罚800万的滞纳金。就盯着这个公益的这点钱要拿去交税。因为基金会投资收入要缴纳企业所得税，近年，中国的基金会发展出现了什么情况呢？大基金会缩水，新注册的基金会微型化，出现了这样的趋势。卢德之先生2008捐款2个亿创办了国内最大的非公募基金会华民基金会，他高调宣布5年内把基金会做到20个亿，10年后做到100亿。5年后华民基金会非但没有增到20亿，反而向民政部申请，华民基金会的注册基金缩减为5000万。同样遭遇的还有万科基金会、安利基金会，注册资金都从1个亿降到了5000万，大基金会纷纷缩水，出现微型化的趋势。据基金会中心网的数据，近一年全国新成立非公募基金会2608家，从已经披露信息的1600家来看，取注册最低限的基金会是1257家，占新注册基金会的65%。慈善法已经实施，《慈善法》规定，慈善组织取得的收入享受税收的优惠，这条关乎基金会发展的命运，也关乎中国慈善基金会整体环境的改善和慈善资本的增长，税收闸门开，财源滚滚来，让我们一起来推动，或者坐在那里静候佳音吧。

 【艾诚】谢谢徐永光先生的精彩的分享，今天上午到现在，我们邀请了海内外的慈善家，以及各行各业有慈善行动的公益人们，为了更好地把我们今天的讨论点滴记录下来，更好地指导未来中国公益的实践、理论和制度，接下来的时间，我们将会向各位发布一份慈善与共享型社会的共同宣言，这集结着我们今天峰会讨论的所有成果，请允许我荣幸地邀请华民慈善基金会理事长卢德之先生来宣读这份共同宣言。

 【卢德之】2016国际公益峰会共享型社会深圳宣言。今天，2016年9月23日，来自世界各地公益界、工商界、政府、学术机构和新闻媒体的700余名代表齐聚深圳，共同出席2016国际公益峰会，围绕共享与慈善的主题，进行了富有成效的对话与交流，达成了广泛共识，并发表此宣言，决定为全面推进全球共享发展，采取如下联合行动：

 一、创建以负责任的慈善事业，创建更负责任的慈善事业，推动全球慈善发展，发挥慈善事业在经济社会转型变革中的引领作用，倡导财富的社会价值和企业的社会责任，推动人人参与慈善、共享发展成果、维护平等发展权力。

 二、促进跨界合作，积极参与全球治理，更加主动地加强与各国政府组织、非政府组织、国际非政府机构的协同合作，建立与政府、企业的伙伴关系，共同提高公共服务共建能力和共享水平。

 三、促进环境与社会可持续发展，采取切实部署，响应联合国可持续发展目标，助力形成经济发展与环境发展、社会发展相协调的体制机制和运行模式，进一步消除贫困和防治污染，努力实现社会公平、公正。

 四、促进社会影响力投资，以创新思维促动商业变革，整合国内外社会投资资源，激励更多企业创新运营模式，协助贫困人口改善在农业、水资源、住房、教育、健康、能源等众多领域的发展问题。

 五、培养国际公益人才，全面加强可持续发展和社会创新能力建设，促进国际公益教育造就一流的专业人才。构建共享发展的知识体系和方法体系。

 深圳是中国改革开放的窗口，也是国际化的创新之都、资本之都和慈善之都，我们热切期待共享发展理念在这里绽放光芒。全世界慈善人联合起来，让慈善成为人类走向共享发展的动力源泉。

 第五届中国公益慈善项目交流展示会，2016年9月23日，深圳会展中心。

 【艾诚】谢谢卢德之先生，也请您留步，我觉得这样一个深圳宣言的发布，我们也很高兴地邀请到7位嘉宾来共同见证，我们请到的是来自深圳国际公益学院的7位嘉宾上台，有请：北京市戈友公益基金会理事长程雯女士；昆山昱庭公益基金会创始人钱军先生；好好成长助学基金会发起人柳莺女士；北京融爱融乐心智障碍者家庭支持中心理事、总干事李俊峰先生；上海志领志愿服务发展中心创始人、理事长梁清宏女士；中国狮子联会常务理事兼财务长肖兴萍女士；中国残疾人福利基金会理事长秘书周娜女士和卢先生共同见证慈善与共享型社会共同宣言的发布，也欢迎现场的各位朋友用手机和摄影机留下这样一个特别的瞬间。

 （合影）

 我非常有这份荣幸把大家从中国的五湖四海请到了今天的现场，我要问一个问题，对于这样一个宣言的发布，各位有没有从您深耕的公益领域有什么样的愿望和祝语想要表达？

 【程雯】戈友基金会遵循的是理性、专业、可持续的理念，我们致力于乡村教育软实力的提升，同时我们推动残疾人参与社会运动，我们长期致力于创建一个尊重平等、无障碍的社会，这都是一些大的话题，都需要全社会的参与，所以我们非常积极响应这一宣言。

 【钱军】我送一个祝福，祝福全天下心怀善念的人因爱而美，因公益而精彩，因共享而圆满。

 【柳莺】我们好好基金是关注孤儿和留守儿童的健康成长，所以我在这里只是表达一个我个人做公益的感受，公益于我不是一件华丽的衣裳，而是一份真正源自内心的快乐。

 【李俊峰】作为第一代的公益学院的学员，融爱融乐和其他的伙伴们共同发起了全国的心智障碍领域的家庭支持中心的组织联盟，我们也郑重地承诺，我们响应宣言的号召，以共享发展、主动融合的姿态，带动心智障碍者及其家庭积极参与，并推动社会可持续发展的进程，进一步消除歧视，努力推动社会进步，实现社会公平公正。

 【梁清宏】上海志领志愿服务致力于和大家一起推动人人志愿，共创共享美好社会。

 【肖兴萍】作为国际狮子会在中国落地的最大的志愿者公益社团，我们会秉承邓朴方先生为我们提出的“正己助人、服务社会”，共享中国公益事业的成果，发展欣欣向荣的慈善事业。

 【周娜】大家好，在这里我想跟所有的公益人分享一句话，“居善地，行善缘，志存高远，脚踏实地”。

 【艾诚】文字的宣言和语言的宣言仅仅是开始，更多的宣言还在于各位的行动中，让我们一起心怀闪念，践行善经济。再次感谢各位。

 在今天2016国际公益峰会的最后，我们将请上上午的对话嘉宾马蔚华先生登台，给我们做闭幕演讲，掌声欢迎您。

 【马蔚华】谢谢各位，一般闭幕演讲的时候，听众都不是太多了，谢谢各位坚守者。

 因为时间已经到6点了，我要尽快结束我的闭幕演讲。

 2016国际公益峰会围绕公益与慈善这个主题进行了4个板块的研讨和交流，我听了一下大家的见解，富有远见卓识，所以我谈一谈我的体会，这个体会就是，发展慈善事业，共建共享型的小康社会，讲这样几个观点，一个是发展慈善事业是当代中国最大的社会创新，也是实现共享的一个必要的前提。今年3月，全国人大通过了两个重要的议案，一个是关于“十三五”规划的纲要，一个是《慈善法》，它们有什么关系呢？我觉得它们的关系就是共享和慈善的关系，因为“十三五”规划五大理念，其中讲到了“共享发展”。它讲到要积极适应把握引领经济发展的新常态，提出创新发展、协调发展、绿色发展、开放发展、共享发展，而且确保全面建成小康社会。慈善法是以我国的慈善制度建设的基础性、综合性的法律形式，明确慈善活动的覆盖面，它包括扶贫、济困、扶老、救孤、助残、救助自然灾害、突发事件造成的灾害，从而促进文化、体育、卫生事业的发展，以防治污染和保护生态环境等公益领域。

 我们要把“十三五”纲要和慈善的法规一并的解读，可以进一步理解我们这次峰会的深刻的意境。可以帮助我们全面地把握慈善事业，在当代中国经济社会发展变革中的历史使命。所以这两部重要的文件，我们可以理解今天的会议。大家都知道慈善源于人类的仁爱之心，这是人类本性的一种表现，慈善事业是温暖人心、改善民生、促进社会和谐的一个崇高的事业，而且慈善事业的发展程度标明一个国家的文明程度，西方发达国家的经验表明，慈善事业和它所催生的非营利的部门已经成为重要的一个道德的力量、经济的力量和社会的力量。这个力量在弥补政府和企业的不足，在改善贫困者的民生状态，缓解社会冲突、促进社会和谐方面应该带有独特的价值。

 中华民族素有乐善好施、积德行善的优良传统，这是中国古代慈善事业发展的历史渊源。遗憾的是新中国成立初期到改革开放之前，我们国家包办了一系列的经济和社会事业发展，慈善长期被改造、被弱化和被否定。改革开放以后，在构建社会主义和谐的社会发展的进程中，我国的现代慈善事业和民间组织不断地复兴、成长，并得到长足的发展。成为我们社会的热门话题，和国际交流的重要的题目。2004年党的十六届四中全会第一次把慈善事业列入社会保障的重要体系的重要组成部分，第一次把慈善事业写进五年规划的是“十五”规划，但是真正的使慈善事业进入法制阶段的，就是今年出台的《慈善法》，而且它开宗明义地提出了保护慈善活动参与者的合法权益，促进社会进步、共享发展成果。这就把慈善和共享连在一起了。它不仅明确了慈善活动的范围、慈善财产的用途和慈善信托的设立，而了对促进慈善事业的发展提出了详尽的促进措施。这应该是我们国家慈善事业迈入法制化轨道的标志，它也是我们慈善事业成为扶贫攻坚、成为全面建成小康社会、成为我们实现共享目标一个根本的法治保障。所以说发展慈善事业，这是我们当代中国最重大的社会创新的表现。

 我们要依法发展慈善公益事业，这是中国慈善事业健康发展的内在要求，进入21世纪以来，由于我们党和政府的重视，我们的现代慈善事业发展迅猛，特别是我们回想汶川大地震那个时候，民众的慈善捐款井喷式的增长，当时我们壹基金收到社会各界的巨额捐款。一大批志愿者参与抗震救灾，这是一个重要的表现，但是由于中国现代慈善事业处于发展的初期阶段，法律制度不健全、监管体制不完善，也导致了我们国家一些慈善活动不规范、慈善行为的社会公信力受到质疑。最著名的是“郭美美事件”。《慈善法》的出台不仅以全国人大立法的形式确定了我国慈善事业的法律地位，而且对慈善组织等活动的主体权利和义务和慈善行为，提供了重要的制度规范。就慈善公益组织而言，第一，要依法开展公开的募捐，而且取得公开募捐资格，按照规定的区域和方法进行募捐活动，第二是要做好慈善捐赠的接受，应该向捐赠者开具捐赠票据，捐赠人要签订书面捐赠协议，应当与捐赠人签订。第三，要妥善管理好慈善财产，对募集的财产应该等级造册，严格管理、专款专用。第四，要根据章程和捐款协议的规定，全部用于慈善的目的，充分高效地运用慈善财产，并遵循管理费用的必要原则，厉行节约，减少不必要的开支。第五，遵循合法、安全有效的原则，实现财产的保值增值，投资取得收益应当全部用于慈善目的，在重大投资决策上要履行好法定的决策程序。第六，要高度重视信息公开工作，切实履行信息公开的义务。第七，要依法成立行业组织，推动行业交流，加强行业自律，提高慈善行业的公信力。

 我之所以又重新把这些《慈善法》规定的内容重述一遍，我觉得这些事情对我们依法进行慈善公益事业非常有意义，只有这样，我们的慈善公益事业才能健康地发展。

 慈善与共享应该是我们今天企业和企业家要承担社会责任的一种必然的选择。大家都记得，美国的钢铁大王卡耐基，这是100多年前的世界巨富，也是美国公益事业之父，大家也都知道他的著名的著作《财富的福音》，在这本书里开宗明义指出，由于资本主义自由竞争导致严重的贫富差距，少数拥有巨额财富的富人需要思考如何恰当地管理财富，以使富人与穷人之间仍然可以保持兄弟情谊，和睦相处。他认为留给家族后代和有生之年用于公益事业的种处理剩余财富的方式中，最后一种是最佳方式。最后一种就是把财富在有生之年用于公益事业，他认为这是最佳方式。这样可以将集聚在少数人手里的剩余财富因为妥善用于公益事业，而实质成为多数人的财产。将自己的财产用于对社会有益的事业，用于能够提升人们抱负的地方，这是富人不可推卸的责任。这是卡耐基的观点，他的思想影响了一代又一代的美国人。据说股神巴菲特在捐出他的巨额资产给比尔盖茨基金会的时候，还亲自送给比尔盖茨一本《财富的福音》。盖茨也常读这本书，而且盖茨也说，随着巨额财富而来的是将其回报给社会的巨大责任。所以慈善也是一种责任，是看到这些资源以最佳方式帮助那些需要它的人。

 从卡耐基到巴菲特，到比尔盖茨，他们都跟我们讲清了慈善和共享的关系。经过30多年的改革开放，我们也造就了一大批优秀的企业家，也造就了一大批富人，我们也看到在中国经济发展的过程中，出现了一些成长中的烦恼，比较突出的就是贫富差距的扩大和环境的污染。有效的解决这些社会问题，成为我们实现全面建成小康社会宏伟目标的一个现实话题。所以我们的负责任的慈善事业，应该肩负重塑国民财富观的使命，既要消除社会上不良的贪财和仇富的心态，传播生财有道、散财也有道的财富规则，促进社会公平，使其造福于更多的社会大众。

 另外，我们还要积极引导企业家和富人理性地、负责任地开展慈善活动，特别是“十三五”提出的共享，这个共享有一个很重要的任务，就是要扶贫，我们现在还有7000多万贫困人口，我们在6年后，在2020年消灭贫困人口，我们每年还要完成1200万人的脱贫任务，任重道远。所以习近平主席提出精准扶贫，这也是我们做慈善公益事业的一项责任。

 发展慈善事业，实现共享是创建共享型小康社会的一个现实的需要。面对我国发展仍需要可以大有作为的这样一个重要的战略期，我们现在也面临经济转型、产业升级种种矛盾的累加，我们面临很多挑战。“十三五”提出五大理念，确保实现小康社会，我认为新的发展理念的核心是创新和共享，慈善也需要创新，现在中国的慈善发展很快，但同时也面临很多转型，我们要适应这些转型，就得不断地创新。过去慈善组织的管理都是自发的、传统的管理方式。现在国际上一个最新的趋势是用现代的管理企业的方法来管理公益事业，我们的公益事业需要大批的人才，我们也需要专业，不是光需要理想情怀就行了，我们现在要把西方社会比较先进的工具、方法，像影响力投资、公益创投、社会企业，包括慈善信托，要把它在中国发展的话，需要人才、需要专业。所以我们在发展慈善事业的过程中，应该特别注意对慈善公益人才的培养，只有慈善人才大量的涌现，他们才能不断地创新，才能使中国的慈善事业能够更快的发展，只有慈善事业更快的发展，我们才能有条件共建共享型的小康社会。

 各位朋友，深圳国际公益学院就承载着培养国际化、实践型、创新型慈善家和慈善公益组织高级管理人才的使命，我们也非常高兴，包括比尔盖茨等国际上知名的企业家、慈善家，也包括牛根生、何巧女这样的中国的慈善家、企业家，他们都投入资金来支持我们学院，支持公益事业。我们将更加具有神圣的使命感和崇高的责任感，体现慈善行业的使命和担当，积极参与创建中国共享型小康社会的责任，大力弘扬发展慈善文化，共同为全面建成创新发展、协调发展、绿色发展、开放发展、共享发展的小康社会贡献我们的力量。谢谢大家！

【艾诚】谢谢马蔚华先生的闭幕演讲，伴随着马蔚华先生的演讲，今天的2016国际公益峰会也圆满的接近了尾声，谢谢各位的付出成就了峰会的精彩，也谢谢各位的聆听和陪伴，最重要的是各位的坚守，使得我们不孤独，可以在这条公益之路上结伴而行，我相信峰会会落幕，但是公益的脚步永远不会落幕，再次感谢各位，祝福各位梦想成真，2017年国际公益峰会我们再见。

（结束）