



汇聚爱的力量 公益在行动

公益筹款路，在探索中前行

烟台大学西望桥公益组织五年来不断开拓公益筹款新渠道

本报记者 孙淑玉
实习生 徐楚函 孟昱彤

日前，烟台大学西望桥公益组织的67名志愿者终于顺利抵达贵州，开始了为期一月的支教活动。作为一个大学生团队，五年来，西望桥公益组织尝试过义卖、与本地商家合作、引进基金会项目等多种方式进行公益筹款。不同的筹款方式探索给了这些大学生志愿者自信，也让他们忐忑，一旦基金会的撤出，如何保证稳定的筹款来源又成了新问题。



▲烟台大学西望桥公益组织的部分成员。(受访者供图)

▶志愿者在贵州支教。(受访者供图)

相关链接

做到公开透明 才会吸引更多善款

曾在上海NPI(恩派)非营利组织发展中心实习过的烟台大学经济管理学院毕业生张文斐向记者介绍,NGO(非政府组织)的项目资金来源,一般有三个途径,一是用项目申请基金会的资金,二是寻求企业合作,三是在有公募资质的基金会下设立专项基金并获得资质进行筹款,接受社会监督。

张文斐说,拿到善款后,使用过程中,也必须要明细的项目资金预算,项目完成后要和基金会反馈项目资金运作情况,接受基金会的监督。如果和企业合作是捐赠类型的,则应按照企业的要求做相关资金明细,接受企业的监督。

山东工商学院政法学院社会工作教研室讲师杨晓龙认为,想要筹集到更多公益善款,首先,要增强公益组织的公信力,建立健全相关制度,公开透明的记录,反馈每笔善款的出处、用途。其次应在法律允许的范围,综合运用多种筹款方式,如传统的爱心义卖、拍卖活动,谋求与基金会的合作。此外,公益组织也应创新筹款方式,加强公益与社区的联系,也可考虑与媒体合作等方式举办公益筹款模式大赛等,选出新颖的筹款方式并付诸实践。

“人无信不立,只有做到公开透明才会吸引更多善款。”烟台大学人文学院人类学博士张应峰称,当下不少公募基金会面临诸多质疑多是因为无法做到完全的公开透明。公益组织在筹款时也应注意从技术层面完善制度建设,真正做到公开透明。

他山之石

别具特色的 创意筹款方式

1.美国老太游泳 为风灾灾民筹款

纽约人戴安娜·尼亚德已经64岁,通过在纽约曼哈顿中心区的游泳池进行48小时不间断游泳,以挑战极限的方式为飓风“桑迪”风灾灾民进行筹款。

2.爱尔兰人马拉松比赛 为苏丹贫困儿童筹款

从零下20摄氏度的南极开始第一场马拉松比赛,爱尔兰人多诺万共用了5天9小时8分钟的时间完成了在七大洲的7场马拉松挑战,共跑了约183英里,为援助贫困中的苏丹儿童筹款。

3.香港警员24小时 不间断划龙舟筹款

22名来自香港警队不同部门的男警员变身龙舟健将,挑战个人体能及意志极限,目标是24小时内,在沙田城门河中来回划10次(总长达100公里),以这种不停划龙舟的方式为内地办学筹款,其间不得换人,只许每划10公里后上岸小歇。

本报记者 孙淑玉 实习生 孟昱彤 整理

窘境>>

约谈20余家企业 都以失败告终

烟台大学西望桥公益组织的原身成立于2010年,一群热衷公益的大学生到工商局注册成立一家公司,想以公司化的运作方式谋求长期发展。那时的公司不但没有收益,还要负担每年几千元的税费,公司的处境可谓是举步维艰。一年后,为加强自身“造血”功能,满怀热情的大学生志愿者又尝试到商家拉赞助,但收效甚微。

2011年,支教活动持续两年多,有了一定的实践成果,志愿者们开始凭着支教实践成果,积极申请各类奖学金以及优秀调研和实践队的奖金。同时成立的社会关系合作部尝试与媒体合作,建立爱心企业联系。

烟台大学西望桥公益组织理事长张国军说,尽管从2011年开始有了企业赞助介入,但除物资外并没有资金来源,日常的活动和暑期支教均由支教队员自己出资解决。

“我们每年都会尝试和20-30家企业谈合作,基本都以失败告终。”张国军说,加入社团之初,他们曾尝试带着活动策划书到东方海洋、联动、移动等企业寻求合作,但由于公益性社团很少能与企业找到合作的契合点,志愿者们往往来不及说完话就被“请”了出去。

转机>> 发起公益论坛,基金会合作破冰

商业合作不成,志愿者们又开始尝试与基金会的合作。转机发生在2012年,通过微博等方式,西望桥公益组织的志愿者联系到上海的益微青年公益发展中心,通过线上互动建立了初步联系。“当时只是建立了联系,并没有实际的项目资助。”张国军说。

2013年6月7日,由烟台大学西望桥公益组织发起的首届半岛公益论坛召开,通过线上互动等方式请来春晖青年公益发展中心、灵山慈善基金会、青创创新中心等公益机构负责人进行交流。今年5月31日,通过微博喊话等形式,大学生志愿者们又请来邓飞等人参与论坛交流。

目标>> 尝试可盈利项目,早日实现自身“造血”

多年的支教经历展示也打动了一些本地商业机构,微信扫码、拍卖等合作方式纷至沓来。在开启商业合作、基金会项目、资金引入等模式之后,西望桥公益组织的大学生志愿者们还在探索更稳定的众筹模式,争取实现自身“造血”。

“众筹模式一直都有在探索,今年算是效果比较好的。”张国军回忆说,为拿下灵山基金会的申请项目,今年母亲节当天参与支教的大学生志愿者们在万象城、凤凰山和烟大海边等地开展募

捐活动,以捐款10元以上即可获赠一束康乃馨来筹款;以讲述支教故事的模式来打动市民……这些活动都取得了很好的效果,去除成本,当天共筹集善款10500元。

更多的筹款模式还在探索。今年5月,烟台大学大二学生王大鹏得知本地一家整形机构热衷公益,随即与其建立联系,为社团五周年庆典拉来4000元赞助,双方还商定在6月10日至7月10日期间,通过微信每成功扫描一个二维码关注,该整形机构即为支教活动提供1元爱心支持。这项尝试也为团

队带来1556元善款。“今年算是筹款最多的一年,但还有很多方式有待尝试。”张国军说,向相关公益组织申请资金的部分,仍然是团队主要的资金来源,但这些来源并不稳定,一旦基金会和合作项目取消,团队仍面临筹款难的问题。

“未来可能尝试一些可盈利的可盈利项目,争取能够实现自身‘造血’。”张国军说,志愿者们也在和当地一些咖啡馆、酒吧等寻求合作,争取更多方式实现稳定的资金来源,保证后期公益项目顺利完成。

采访中,记者了解到目前烟台颇具规模的公益组织多靠打出名气后人际传播方式获得支持,部分公益组织也对接外地基金会及公益平台合作寻求更大层面的帮助。

从义工自掏腰包 到好心人排队资助

“活动资金先是义工自己出,做出影响力后爱心人士和企业加入补给。”长期从事助学服务,并已经为480余名孩子顺利完成一对一对接的扬帆助学服务队义工队长“清炒人生”告诉记者,从最初只能义工自己掏腰包资助,到目前好心人排队等着资助孩子,踏实做好调查、及时在朋友圈内、QQ空间反馈会吸引更多热心人和爱心企业加入。

接洽外地公益组织或基金会资源,用于本地救助是栖霞“爱的传递”公益团队的筹款模式。在栖霞西城镇希望小学工作的洋霞香曾经的学生牵线,与深圳“爱的传递”一对一助学、深圳mini车友会等爱心公益团体建立了合作关系,长期负责贫困学生上学。将善款送到后,深圳当地组织会直接联系孩子家长落实情况并进行监督。

曾为白血病姑娘杨娜筹集善款的招远八方义工和招远贴吧网友,除通过义工组组织义卖、义演等方式筹款外,义工们还尝试与腾讯乐捐平台及爱德基金会合作在全国范围内发起公募,筹集善款。本报记者 孙淑玉 实习生 孟昱彤

延伸阅读

多数公益组织 自身“造血”难

采访过程中,记者了解到在烟台众多成型的公益组织内部,想做公益却苦于无力筹款的情况并不少见。部分公益组织碍于善款数额有限,只能缩减项目甚至依靠义工、志愿者本身出钱解决。

“有爱心企业参与最好,没有钱时大伙凑钱也会去看望老人。”此前采访义工七姐妹团队时,张玉兰称照顾孤寡、空巢老人多年,经常是义工自己掏腰包,给老人买礼物送去。

刚和东家泰家居居的36位爱心店主一块举办了公益拍卖活动,筹集到23260元善款后,牟平阳光爱心服务队的义工又忙着到爱心企业“化缘”。“一趟不行跑两趟,能拿

到一点是一点。”牟平阳光爱心服务队队长徐昌钦说,需要帮助的人太多了,有限的善款总忍不住“一分钱掰成两半花”,除一些公开的义卖、义演、拍卖活动外,大部分善款多来自爱心企业赞助,不稳定也无法保证长期性,只能靠勤跑多跑来争取。

“也考虑过成立爱心企业补给,但目前没有好的点子。”看着义工们常年自掏腰包,扬帆助学服务队队长“清炒人生”常有不忍,曾和团队负责人商量成立爱心企业,以商业盈利补给公益项目,但几次探讨过后终因没有好的点子而搁浅。

本报记者 孙淑玉 实习生 孟昱彤