

道格·米勒 ——活跃在亚洲的公益创投家

■ 编译/张菁

2005年,道格·米勒和私募股权投资行业的四个同事成立了欧洲公益创投事业协会(EVPA)来促进慈善创投在欧洲的成长。八年前,他建立了亚洲公益创投网络(AVPN),目前在亚洲的29个国家拥有220多个会员。慈善创投是当前国际公益事业发展的新模式——企业或基金会为创业过程中的企业注资,帮助其成功,解决社会问题。公益创投在运作方式上类似商业投资行为,但是投资目标具非营利性:公益创投不要求回报,或者将投资回报继续用于公益事业。那么,公益创投事业的实际运作模式如何?这一模式是否适用于中国?亚洲公益创投的未来会是什么?EVPA主席道格·米勒在采访中回答了这些问题。

问:你认为慈善与公益创投有什么不同?

答:公益创投(Venture Partners)是慈善事业的一个子集。它着重于建立长期资金资助和能力建设的关键原则,以建设能够产生重大社会影响的强有力和可持续的组织为目标。我们带来具备专业和商业领域技能的志愿者,广泛参与各种挑战性的管理工作,包括补充更多的人力资源、引进信息技术系统、对成果进行定义和对绩效进行衡量,甚至可能包括商业模式的发展。

公益创投将慈善基金与投资相关的技能结合到一起,为了实现社会成果,将投资领域关于公司治理、管理等方面的专业技能与资金结合起来,给非政府组织以及社会企业和任何有兴趣开展社会目标的组织提供投资。

问:公益创投在不断扩大,它不只是慈善拨款的一个部分,也包括在更大的范围内引入社会投资。这是否符合你的原则?

答:适用于具备创收模型的社会企业的原则同样适用于慈善机构。事实上,我们的私募股权投资在创收方面的经验对社会企业提供了附加的利益。如果你投资的社会企业获得了成功,他们就可以通过所获得的收入成为现金良性循环的平台,并因为行政长官能够花更多的时间帮助商业的成长和改进而获得更多的扩展性和可持续性。然而,我相信慈善家和社会投资者应更密切地合作,因为在初期,几乎所有的社会企业的现金流都为负值,他们需要慈善的支持。公益创投网络就是打造一个平台,对产生积极社会影响感兴趣的组织可以通过这个平台携起手来去帮助那些面临社会挑战的人群,使他们受益。实际上就是把政府部门、企业部门以及社会部门整合起来,进行跨部门的合作,从而产生真正、持久、积极的社会影响。

问:在建构欧洲创投协会(EVPA)的过程中所获得的经验促成了亚洲公益创投网络(AVPN)的快速成功吗?

答:EVPA的成功昭示了亚洲市场的可能性在哪里。它告诉我们有针对性的营销在以下七个不同领域具有重要性——基金会、家族企业、私募股权和对冲基金、企业、专业化服务公司、大学和政府相关组织。

问:就你的营销方式而言,基金会与针对家族企业的方法有什么区别?

答:我们的方法是相似的。因为我们的工作成员比较少,我们寻求与联合体的合作,这样我们就可以避免单个地接触基金会,我们参加了在布鲁塞尔的欧洲基金会中心和英国的慈善基金会协会。我们用同样的方式吸纳家族企业;我们建立了与摩根大通、瑞银、汇丰和瑞士信贷银行的合作关系。目前,我们与15家私人银行合作并期待有更多的机会出现。

问:亚洲也有为基金会服务的组织吗?

答:亚洲的本地化基金会比较少。在印度,我们直接与基金会的上层接触,以我们在EVPA的经验与他们面谈。在香港,有少数几个基金会,我们也可以直接联络他们。日本有一个基金会协会,我们与日本目前最大的基金会是合作伙伴。在中国,我们与中国基金会中心有稳固的关系,它有近4000名成员。我们还与许多活跃在亚洲的大规模的美国和欧洲基金会接触。

问:你如何描述自己在亚洲的公益创投工作?

答:亚洲的国家虽然存在社会、文化传统和立法的差异,但却有着类似的社会问题,而且可以直接利用商业方法来解决社会问题。在亚洲最突出的特点是接受其他想法的开明态度,以及对行动的重视。我们最近在宝马基金会的赞助下组织了20位亚洲政府官员和顾问去欧洲交流。七个参与这次交流的国家政府机构中有五个已经把他们了解到的经验应用到实践方案中,有三个政府机构参与了随后的项目。我们和亚洲开发银行会晤,它有66个国家政府机构作为成员,还有一个小部门与社会问题相关,它渴望探



索一个与我们合作的方案以充分利用其召集能力来分享我们的慈善创投的内容。

问:公益创投如何在亚洲的不同地区发展?

答:我们认为亚洲的潜力是巨大的,大量新的以及现有的财富会流入社会部门,在这个领域能有更大的透明度和有效性。成千上万的人愿意通过专业的服务和企业社会责任方案提供人力资源。AVPN也引入智力资本,在其他国家被验证有效的商业模式适合亚洲国家的需要。每个国家将以不同的方式并按照自己的速度来发展。

我们的会员包括慈善创投机构(正式会员)以及可以提供专业知识和经验的合作会员,包括私募投资经理、私人银行、财富管理等服务机构、专业服务公司、家族企业、企业社会责任活动的部门、基金会、大学和政府等相关实体。我们提供公益创投领域的新闻和活动的场地,专注于公益创投领域内的行业知识及实践分享。通过我们的知识中心,我们将开发该领域内的实践者所需的各类资源,帮助他们在亚太地区推广公益创投事业。

问:这样的本地化如何进行?

答:当建立AVPN时,我们意识到,因为印度和中国都是大国,他们可能需要建立单独的机构。在印度,我们一直致力于建立一个新的实体,将其演变成印度公益创投事业协会,作为AVPN的一个战略伙伴、内容提供商和与世界其他地区的连接器。

在中国,我们在内地发展了27个成员,其中26个成员在香港,在台湾也有不断增长的兴趣,有不少全球化的组织机构对

在中国部署基金兴趣浓厚。在中国所面临的挑战是政府非常关注社会部门是如何被组织和被开发的。目前,我们要建立一种直接的行动看来还不可行,所以我们正在与四五个比较重要的中国机构建立战略伙伴关系。

问:与公益创投相比,影响力投资的重要区别在哪里?

答:“影响力投资”,是一种慈善与商业相融合的投资,除了追求一定的财务回报外,在社会和环境影响力方面有量化的回报指标。影响力投资在亚洲的兴趣很多,但是交易量非常有限。我认为影响力投资需要回答的关键问题是社会回报和投资回报之间的矛盾。影响力投资退出的现实前景是什么?我认为影响力投资将继续发展。公益创投把影响力的持续产生作为投资的考量之一,但是在财务回报方面的要求明显低于影响力投资。

问:你可以就所提到的社会回报和资金回报之间的矛盾稍作解释吗?

答:商业的运行需要获得利润,并伴随着经济上的起伏变化,特别在早期阶段。而特定的社会回报在短期条件下也许会减少利润的获得,投资者需要明确财务和社会目标以及风险承受能力之间的平衡。如果你需要获取资金回报,就必须制定如何退出的方案。如果你是一名养老基金顾问或是一家保险公司,对投资者资金回报的预测和所得到的实际回报是你最需要考虑的问题,同时需要关注社会回报。如果基金会动用的是非可偿还的拨款,可以专注于创造社会影响。如果动用的是需要偿还的捐款,就需要对财务回报进行预测并

对其平衡进行定义。政府可以通过精心构造的方案对某些具有下行风险的项目起到保护作用,并促进创新和扩展。但是,私人投资者可能会承受更很多的风险。

在商业创投中,50%的公司会失败,其他的只是略有成效,但是成功者可以产生较高的收益。在公益创投中,成功者不会产生数十倍的回报,所以早期阶段的创新可能需要基金会、高资产净值的家族企业或政府的资助,这样的资助对是否获得回报没有依赖性。

问:你认为在亚洲继续发展公益创投的障碍是什么?

答:在亚洲各个国家的情况不相同。人们可能会很快地接受公益创投的概念,但是复杂的实践发展缓慢。各国政府正越来越积极。我们最近发布了一个《在亚洲开始慈善创投的指南》,同时EVPA已发布了一份新的报告,被称为《企业的社会影响战略:协同发展的新路径》。我们打算围绕这样的话题举办亚洲的讲习班和圆桌会议,并在我们的年度会议上对其进行介绍。

问:AVPN的下一步计划是什么?

答:我们预计明年这个时候有超过250名成员,并努力开发出更多的针对会员的深度服务,特别是在教育和协作领域。我们的知识中心是至关重要的。促进跨界学习和跨境复制成功模式的正规发展方案是非常重要的项目。对促进新的公益创投或社会投资基金在中国、泰国、马来西亚、澳大利亚和印度的讨论正在顺利进行并更多地考虑到本地化的利益问题。

(下转 16 版)