

“爱心超市”经营遭遇“贫富不均”

□ 何书伦 栗文

曾经被誉为“社区慈善典范”的广西南宁“爱心超市”，在经历 5 年时间的艰难运行后，面临着“贫富不均”、后继乏力等一系列问题。记者采访时众多专家学者表示，以社区为核心的慈善捐助活动需要从深层意义上进行突破。

“爱心超市”遭遇“贫富不均”

1月初，记者深入南宁市多个社区的“爱心超市”采访时发现，这个初衷是实现让困难群众得到爱心物品捐赠的场所，如今相当一部分面临资源短缺的尴尬。

“爱心超市”起源于共青团组织的倡导。记者来到南宁市老城区的新阳社区，这里是最早推行“爱心超市”的社区之一，但新阳街道团工委书记苏岸芷介绍，这里非常缺少米、油等基本生活用品。

苏岸芷告诉记者：“新阳路是南宁老城区，社区老人很多，但由于居民收入水平较低，城区总体经济条件不是很好，使得‘爱心超市’在货源上经常‘断粮’，工作开展较为困难。”

然而，位于青秀区的民族大道“爱心超市”则货源相对较充足。记者在民族大道中居委会设置的“爱心超市”里看到相当数量的各类生活用品。民族大道中居委会党支部副书记介绍：由于青秀区居民经济收入水平在南宁市较高，通过大力宣传，许多爱心人士踊跃捐赠，使得“爱心超市”货源比较充足。

“慈善定位”缘何缺少滚动机制

南宁市民政局城乡最低生活保障管理办公室主任林源林介绍，基于慈善定位的“爱心超市”之所以遭遇“贫富分化”，与超市缺乏滚动机制密切相关。

首先，多头共管造成“扩张迅猛”，“扩张迅猛”导致后继乏力。“爱心超市”属于民政局主管，民政局设想是先试点，再慢慢推广；但团委认为应加快发展，并经过南宁团市委号召，在各个城区团委迅速全面铺开。“现在的‘爱心超市’有民政局设立的，有党建的、团建的，多个部门都没有‘爱心超市’，多头共管导致管理不到位。”

其次，超市人员“身兼数职”导致分身乏力。目前，“爱心超市”的管理大多是由各社区内居委会的工作人员自己管理，而这些工作人员身兼数职，使得“爱心超市”没有做到专人专门管理。

第三，缺乏统一规划导致流转乏力。由于前期发展速度过快，“爱心超市”布局范围过广，又没有对可能存在的捐赠数量、捐赠团体、捐赠能力进行过前期调研和运行分析，导致缺乏统一规划和资源整合的“爱心超市”存在“捐赠肠梗塞”的局面。跨城区的捐赠无法统一进行，跨城区的慈善物资也无法流动起来。

林源林说：“贫困群众最需要的还是日常生活必需品，类似米、油、牙膏这类日常消耗品最受欢迎。基本上旧衣物在城区内市场已经饱和，现在我们都把捐赠来的旧衣服捐助到乡镇一级的‘爱心超市’。”

社区慈善亟待实现思维突破

记者采访的多位专家、学者认为，“爱心超市”是基于社区和城区为核心的慈善捐赠运作模式，这一模式要真正意义上顺利持续发展，需要从以下几方面实现思维突破。

——依据统一规划进行网点建设；
——科学调配激发“爱心物流”潜力；
——“多龙注水”不如“集中升级”，慈善捐赠应依托市场运作，依托超市拓展货物来源，扩充人员队伍，理顺管理机制，将捐赠集中在人流量相对较大的地方。

广西师范大学出版社南宁分社社长李庭华说：“包囊实而知礼礼，衣食足而知荣辱”。依托市场运作的捐赠方式，能最大限度地发挥资源优势和市场特质，实现‘爱心超市’的良性循环。”

编者按

春节即将来临,那些热心慈善事业,关注芸芸众生的企业家们此时此刻显得更为忙碌。

陈光标、曹德旺、王石……他们之中有的被誉为“中国首善”,有的被称为“最牛慈善家”。他们都热衷于慈善事业,但对慈善的理解及运作又各有不同。今天,让我们和这些充满爱心的企业家们一起,把目光投向温情的慈善事业——

“光标爱心团”捐赠 1.27 亿元款物

□ 史江民

再过一周,就是中华民族的传统节日春节,在数九寒冬的日子,风雪寒流中,中国企业家的爱心行动更加温暖。1月23日,由中国道德模范陈光标发起倡导的中国企业家“光标爱心团”,在江苏南京黄埔防灾减灾培训中心举行捐赠仪式,向全国红军小学建设工程理事會以及新疆、西藏、云南、贵州、甘肃和苏北部分地区捐赠款物共 1.27 亿元。

江苏省人大常委会副主任丁解民,参加“光标爱心团”行动的 90 多名企业家代表和老红军代表、受捐地区代表等参加了捐赠仪式。

陈光标在人们的眼前再一次秀起了“钱墙”,记者在捐赠仪式现场看到,1500 万元现金被成捆地堆砌在一起。陈光标在捐赠仪式上说:“快过春节了,困难群众更需要我们的关爱。特别是我们这些在党的改革开放政

策指引下先富起来的企业家,更应该积极为党和政府分忧,为困难群众献爱心。”他希望“光标爱心团”的爱心行动,能唤起更多的人间真情和爱心义举,带动全国更多的企业家和有爱心的人士积极行动起来,投身到社会公益慈善行动中来,实现人生最大价值。

慈善需要行动,慈善需要榜样,慈善更需要共同参与。此次爱心捐赠,全国道德模范、“中国首善”、中国低碳第一人陈光标的榜样作用再次得到彰显。他的倡议发出仅仅 3 天,就得到了全国众多充满爱心民营企业家的热切响应,来自北京、上海、广东、安徽、内蒙古、河北、四川等省市 90 多名企业家共捐赠 8700 万元人民币现金以及 13 万套羽绒服、1000 台电脑、300 台太阳能热水器、7 辆商务车等物资,款物合计达 1.27 亿元。

近年来,每到春节前,作为全国



道德模范和中国低碳第一人,陈光标都心系贫困地区人民,向全国老少边穷地区的困难群众和希望学校捐款捐物。他的个人善举被全国各大媒体广泛报道后,得到了国内众多企业家的积极响应。去年春节期间,中国企业家“光标爱心团”在南京成立,陈光标带领全国企业家光标榜样爱心慰问团,分 5 个小组共 237 人,分别在

云南、贵州、四川、新疆、西藏等五省区进行了春节慰问活动,总共发放红包近 10 万个,合计人民币 7300 万元,给贫困地区雪中送炭,带去了温暖 and 爱。

在捐赠仪式上,来自西部地区的老红军代表和受捐地区代表面对社会各界的拳拳爱心,非常感动,他们纷纷表示,将用好此次爱心捐赠的款

物,把关爱带给需要帮助的困难群众,积极办好当地教育事业,为祖国培养更多的优秀人才,从而回报祖国,回报社会各界的关爱。陈光标在捐赠仪式上动情地说:爱心不分大小,爱心不分地域,爱心不分党派、爱心不分民族,爱心不分国界,快过春节了,困难群众更需要我们的关爱,特别是我们这些在党的改革开放政策指引下先富起来的企业家,更应该积极为党和政府分忧,为困难群众献爱心。在数九寒冬,我们的爱心不应该“冬眠”。他希望“光标爱心团”的爱心行动,能唤起更多的人间真情和爱心义举,带动全国更多的企业家和有爱心的人士积极行动起来,投身到社会公益慈善行动中来,在努力回报社会的同时,实现人生最大的价值。

据了解,此次捐赠的款物将及时运送各地区定向发放,为红军小学和困难群众在春节前送上一份关爱和温暖。

曹德旺:用企业家理念做慈善

□ 齐云

企业家是惟一头衔

从最牛慈善家到最慷慨慈善家,曹德旺的名字一直与慈善家紧密相连,而他自己最看重的却是企业家这个头衔。

曹德旺这个企业家头衔,是他用 35 年的时光和奋斗拼来的。

1993 年,福耀集团股票在上海证券交易所挂牌,成为中国同行业首家上市公司。现如今,福耀集团已是中国最具规模、技术水平最高、出口量最大的汽车玻璃生产供应商。福耀集团成为首个进入汽车玻璃行业的中国企业,彻底改变了中国汽车玻璃市场由国外品牌垄断的历史。

2009 年,曹德旺荣获素有“企业界奥斯卡”之称的安永全球企业家大奖,他是有史以来首个获得该奖的华



曹德旺的捐赠理念——既要拿得痛快,更要捐得明白。

人企业家。

用企业家理念做慈善

2010 年 5 月 4 日,曹德旺与中国扶贫基金会会长段应碧签订 2 亿元善款捐赠协议。在这份协议中,充满

他是个企业家,他率领的万科,已经迈入千亿规模的量级;他还是个探险者,不仅穿越了南北极、更是两次成功登顶珠峰;他也是一个热心慈善与公益的人,在壹基金落户深圳的揭牌仪式上活跃着他的身影。

王石:分配财富是中国企业家新课题

□ 陈凯然

2011 年 1 月,网易财经专访了深圳万科企业股份有限公司创始人现任公司董事会主席王石,听他讲述对于财富分配的观点。

王石,1951 年出生于广西,1968 年参军,1973 年转业。转业后就职于郑州铁路水电段。1978 年毕业于兰州铁道学院给排水专业,本科学历。毕业后,先后供职于广州铁路局、广东省外经贸委、深圳市特区发展公司。1984 年组建万科前身深圳现代科教仪器展销中心,任总经理。1988 年起

任股份制改组之万科董事长兼总经理。1999 年起不再兼任公司总经理,现任万科董事会主席。

记者问王石:你曾经说西方的企业家是拼命赚钱、拼命省钱,然后拼命捐钱。你说中国的企业家可能前两者做得比较好,最后一个做得不好。你觉得原因何在?

王石回答说:实际上它是说一种现象,不一定作为企业家。作为拼命省钱、拼命捐钱来讲,实际并不是西方(企业家),因为西方它也是一个很大的概念,更多来讲是基督教的新教。马克思·韦伯有一本书叫《宗教伦

理资本主义精神》,他这里谈到一个,就是本身对宗教的理念。就是他的能力是上帝给的,他挣的财富是替上帝保管的,所以他临离开这个世界,去上帝那里的时候,如果他还(把这些财富)留在这个世界上,留给自己的家族当中那是一种罪恶,所以他一定要散出去的。在西方的统计上来讲,可以说有这样(数据),基本上西方的中产阶级。

他们是把他们基本上是(财富)的 1/3,是用于慈善、捐赠活动的。中国你要看是这样的一个新型的企业家团体来讲,显然你按照这个统计是

远远不够的。

但是你作为企业家、作为企业,来做公益、做慈善,实际在西方来讲,它也只是 100 年的时间不到。就作为一个企业公民来说,它的时间也不是很长。所以中国应该是还没到那个阶段。

但是作为文化背景来讲,中国更多的是讲的是,家族、宗族赚了更多的财富,如何使家族、宗族流传下去。如果不流传下去,贡献给社会,这个家族就破灭了、破败了,就不能健康地生存下去了。所以在中国这个财富是一定要积累给家族的。第二,中国这个社会应该是在相当时间里已经

可以复制的,别的企业家也可以借鉴。”曹德旺说。

“曹德旺用最干净的钱,做最难做的公益,并积极问责,确保善款的落实。我们希望这样的企业家越来越多。”中国扶贫基金会执行副会长何道峰这样评价。

相关链接

曹德旺生于 1946 年 5 月,福建福清人,现任福耀玻璃工业集团股份有限公司董事局主席。曹德旺 1987 年创立福耀玻璃有限公司,目前该公司是中国最大的汽车玻璃制造厂商、世界第六大汽车玻璃生产商。

2010 年 4 月 20 日举行的央视玉树赈灾晚会上,曹德旺、曹晖父子捐赠 1 亿元,开创了中国慈善史上款项最大的个人捐款纪录。仅仅一个月之后,同样是曹氏父子,以 2 亿元捐赠西南五省的善款再次刷新了他们刚创下的纪录,成为国内最大的一笔一次性个人公益捐款。

没有贵族了。它向来的朝代更迭之后,就是先把一些有产阶层给消灭了,所以一方面拼命地攒,另一方面是每次社会变革的破坏,又把财富来均分,所以这个财富始终是积累不起来,这是中国的现状。现在又是这样一个现状,在拼命地积累。因为西方现在这样一个制度,财富实际上是通过累进制。只要你合法交税,你也是可以流传下去的。但是基本富不过三代也可以成立,因为如果你不再更多的创新,通过税收,就是遗产税,三代之后也可以把你收的差不多了。所以中国现在正是一个社会变革时期,但是如何能积极介入这样一个现代社会,不仅仅是有赚钱的能力、有省钱的能力,还有一个如何分配财富的能力。我觉得这是对于中国的企业家的一个新的课题。

一位台湾水果商的山东情结:为了完成公公的遗愿

□ 刘宝森

清晨 6 点,济南堤口果品批发市场还沉浸在浓浓夜色中,60 岁的台湾水果商温玉珍早已起床,拉开商店的卷帘门,帮着店员们把一箱箱水果摆到店外,在数九寒天中开始了一天的忙碌。

一切收拾妥当,太阳已经出来,寒冷渐渐退去,水果市场里的人也多了起来。偶尔有人到温玉珍的泰吉水果商行里来转转;

“芒果怎么卖?”
“35 块钱一斤。”
“莲雾呢?”
“莲雾 45 块钱。”

临近春节,来温玉珍商店的顾客基本是买水果送礼的。有位客人买了几个台湾水果礼盒,临出门对温玉珍说:“您这儿的水果确实好吃,但是价格太高啦,我们买了舍不得吃,拿来送礼倒是挺上档次的。”

这样的话温玉珍听了无数次,每

次她都对客人报以微笑。在温玉珍看来,济南的台湾水果生意不算太好做,她说,商行里正宗的台湾芒果每斤 35 元,莲雾、台湾蜜枣等台湾特色水果每斤更是卖到 45 元。这样的价格让很多大陆消费者望而却步,因为大陆芒果最低每斤只要 12 元。

温玉珍说,由于种植方式、土壤和气候条件的差异,产自海南、云南等地的大陆水果与正宗台湾水果的口味有较大差异,而这些水果种植成本和运输成本低,价格优势

明显。

虽然现在产品销路还不算广,温玉珍却舍不得放弃在济南的生意,当初选择在济南开水果行就是因为她们一家浓浓的山东情结。

温玉珍的公公祖籍山东莱州,上世纪四十年代末去了台湾。到了晚年老人天天想念家乡和亲人,一想起来就伤心流泪。温玉珍的丈夫是个孝子,父亲对故乡的依恋也深深影响了他,他暗下决心等到时机成熟时一定要到山东创业,为故乡

做点事情。如今老人已去世,夫妻俩为了完成他的遗愿,在济南经营起了这家台湾水果商行。

温玉珍相信,当下生意不是很好是因为人们还不了解台湾水果,人们品尝到正宗台湾水果后自然会愿意购买,市场肯定会扩大。她热情地招呼每一位进店的顾客,切开水果让他们品尝。她说:“现在商行主要靠一批老客户维持,他们品尝过正宗的台湾水果,知道口味不一样,就经常来买了。”