

美国社会企业家界定的双重向度及其启示

城市经济与公共管理学院 徐 君

一、引言

20世纪80年代,伴随着福利国家危机的不断深化,社会企业家及社会企业的实践在欧美国家兴起并获得快速发展,其在创新社会服务机制、改进公共服务供给、缓解贫富分化、促进社会就业、缓解社会矛盾、推动社会融合等方面发挥出独具特色的作用,现已引起全球范围的高度关注和重视。面对双重转轨(社会转型与经济转轨)的历史重负,在经过30多年的改革开放之后,当前中国经济总量(GDP)虽已位居世界第二位,但与之不相称的是社会发展相对滞后,经济与社会发展相脱节和失衡的问题比较严重,诸如贫困、失业、社会排斥、贫富差距拉大、犯罪多发、家庭解体、生态破坏、环境污染等矛盾和问题,都需要以社会创新的思路及综合性的机制予以解决。他山之石可以攻玉。鉴于美国社会企业家及其社会创新实践在发达国家具有代表性,本文拟针对其基本含义及功能机制,侧重从学理上予以分析,以为刚刚起步的我国社会企业家的成长及其培育及能力建设提供一定的启发。

二、美国社会企业家的“赚取收入”(Earned Income)向度

回顾美国的相关文献和官方资料可以看出,社会企业(Social Enterprise)、社会企业家(Social Entrepreneur)、社会创业(Social Entrepreneurship)等概念的真正产生时间是在1993~1995年期间。关于这些术语的争论也很激烈,主要是在美国的基金会跟大学的商学院之间展开的。1993年哈佛商学院成立了“社会企业创新”(Social Enterprise Initiative)研究机构,同年由企业家发起成立的“阿尔法中心”(Alpha Center)改名为“社会企业家阿尔法中心”(Alpha Center for Social Entrepreneur),最有影响力地将社会企业这个术语表达了出来。与此同时,各种当时已有的非营利组织如“绿色回声”(Echoing Green)和“阿育王”(Ashoka)等也开始正式使用“社会企业家”的这个术语。随后一些致力于社会企业家支持的基金会也纷纷成立,如“美国青年服务”组织(Youth Service American)^[1]。整个20世纪90年代,美国学界和实务界就社会企业、社会企业家相关概念进行了非常热烈的讨论。依据迪斯(Dees J. G.)、安德森(Anderson B. B.)、雅克·迪弗尼(Jacques Defourny)等学者的研究,主要可归纳为“赚取收

入”(Earned Income)和“社会创新”(Social Innovation)这两大向度。

对于社会企业家及社会企业的理解,“赚取收入”(Earned Income)派一直居于主导地位。持这类观点的学者通常关注的是非营利组织怎样通过商业化方式赚得收入来支持其使命的完成。一些学者从“赚取收入”视角提出了关于社会企业的相关定义。非营利研究学者丹尼斯·杨(Dennis Young)这样定义社会企业:“私人组织透过市场运作的活动去达成社会的目标。”^[2]社会企业咨询界的领军人物、社会创业家研究所(the Institute for Social Entrepreneurs)执行理事杰尔·博施(Jerr Boschee)给社会企业的定义是:任何部门的任何组织,运用策略去赚取收入来追求双重底线(经济的和社会的)或三重底线(经济的、社会的和环境的),这个组织可以是仅仅通过商业化方式获得收入,也可以有混合的收入来源,包括慈善捐赠和政府补贴^[3]。“美德投资”(Virtue Ventures)这样定义社会企业:“任何为社会目的而做的商业投资,包括减轻减少社会问题或弥补市场失灵,该投资能够产生社会价值,投资运作过程受财务约束,具有创新性且属于私部门的商业决策。”^[4]由美国社会企业实务界人士组成的专业性社团——“社会企业联盟”,将社会企业定义为:“一个组织或一项投资(Venture),运用商业化方式达成其主要的社会的或环境的使命。”^[5]尽管这个定义涵盖了营利性企业,但绝大多数“社会企业联盟”的成员都是非营利社会企业的实践者。

在“赚取收入”派的视野里,社会企业家侧重指非营利组织的创始人或领导人,其目标是解决社会或环境的问题,在实现目标的过程中部分或全部地通过商业化的手段获取财政收入。这里所谓的“商业化”具有多重含义:一是指社会目的的商业投资;二是指注重市场规则、市场导向的社会创新,注重效率及降低成本的组织结构,比传统非营利组织更广泛地关注财政底线;三是指特定商业工具的应用,包含策略规划、市场分析、波士顿咨询团体矩阵等,运用这些分析与管理技术的目的在于如何产生收益或利润^[6]。“赚取收入”派的学者后来从更宽泛的视角去理解“社会目的商业”,将那些为解决社会和环境问题而进行投资的营利性企业也纳入社会企业的范畴,进而将参与社会问题解决的企业家也纳入社会企业家的范畴。

三、美国社会企业家的“社会创新”(Social Innovation)向度

在美国,对社会企业家及其功能进行界定和理解的第二个思想派别是“社会创新”派。比尔·德雷顿(Bill Drayton)是社会创新派的一个开拓性的人物,他在1980年成立了阿育王(Ashoka)基金会,其使命是(现在仍然是)找到并支持优秀个体的社会变革的理念及模式设想^[7]。阿育王关注和支持的是非常特别的一群人,他们能够带来社会各领域的创新,而不仅仅是组织形式的创新。从社会创新派的视角看,穆罕默德·尤努斯创始的格莱珉银行——一个著名的针对贫穷的孟加拉国农村妇女的小额贷款机构,可以被看做是最具代表性的社会企业家的一个典型的社会创新。社会企业

家在这里被定义为变革者,他们在以下的各个领域进行“新组合”:新的服务、新的服务质量、新的生产方法、新的生产要素、新的组织形式或者新的市场等。

从“社会创新”角度理解社会企业家,社会创业(Social Entrepreneurship)则是一个重要概念。它涉及的是社会企业家及社会企业的行为产出(Outcomes)和社会影响的问题,而不是一个收入的问题。在美国,一些学者强调社会创新的系统性及在更广阔的社会层面上的影响。各种基金会参与到“风险慈善事业”中,并且接受了社会创业的核心是社会创新这一观点。随着案例研究和商学院的学术著作的出版,一些为现时代的英雄——杰出的社会企业家举办的庆祝活动,成为支持“社会创新”学派并使其具有现实可操作性的典型工具或途径。迪斯(J. G. Dees)在1998年提出了最宽泛的关于社会企业家的定义,即:“在社会部门里扮演变革推动者的角色,基于一种使命去创造和维持社会价值,识别并持续地寻找新的机会去服务于使命,参与一个不断创新、适应与学习的过程,大胆行动而不受手头有限资源的限制,对其服务对象和创新成果具有高度的责任感。”^[8]尽管许多社会企业家创新活动的结果是建立了非营利组织,但是“社会创新”学派往往强调组织边界的模糊性,这一学派认为在私人营利性组织中也存在社会创业家的创新,在公共部门也同样存在。

美国的基金会行业近几年也在“促销”一种社会企业家的定义:那些用超常规的、创新的,但不一定是赚取收入的方式大规模地去解决社会问题的人^[9]。社会创业是由社会企业家从事的社会创新行动,而社会企业就变成了社会企业家完成他们行为的工具。社会创新视角下的社会企业则是指用非常规的创新方式解决社会问题的组织,而不管这个组织是否能挣得收入。

尽管对社会企业家的理解有不同的向度,在更多的情况下,人们还是愿意把赚取收入、社会创新与社会企业家联系在一起,从历史上来看,这些词汇之间的含义的确是紧密相连的。

四、启示

面对转型期诸多深层次的社会矛盾及问题,当前的中国积极扶持社会企业家的成长,着力拓展其社会创新空间,无疑具有相当大的现实紧迫性。在社会企业家确认、培育和能力建设方面,美国双重向度的界定对于我国是有启发意义的。

一是对社会企业和社会企业家应当有全面和合理的认知。企业(Enterprise)在汉语里被普遍理解为一个营利性公司,它往往缺乏英语概念里所包含的关于创新、价值创建、承担风险、追求机会和改变社会等特点。当人们谈论企业家(Entrepreneur)的时候,通常是指一个商人。创业能力(Entrepreneurship)通常被认为是赢利和赚钱能力,而不是创新或创造力。美国对社会企业家双重向度的确认,对我国学术界和实务界关于“企业”、“企业家”、“社会企业”、“社会企业家”等系列基本概念的重新合理的认知

及其相应的人力资源发展规划,都具有启发和借鉴意义。

二是对社会企业家的赚取收入能力应当予以高度重视。美国的经验表明,社会企业家通过商业化手段获取利润可以弥补非营利组织的财政短缺,使之实现经济上的独立,并进而实现自身的使命和愿景。可以说,社会企业家赚取收入的能力在其能力构成中是十分重要的。近年来,我国非营利组织的数量增长迅速,相互之间的竞争加剧,资源不足和资金短缺是其发展过程中的突出“瓶颈”,这迫切呼唤具备较强商业营运能力的社会企业家来担纲第三部门的发展,使非营利组织在资源动员与生成、资源配置与使用、管理效能及改善等方面都能够实现机制创新,真正做到可持续发展。

三是应当高度重视社会企业家的社会创新与社会改革的功能。美国社会创业理念的兴起使各种社会目的的创新活动日新月异,成果卓著,而社会企业家成为新时代的英雄。以阿育王基金会(Ashoka)、施瓦布社会创业基金会(Schwab Foundation for Social Entrepreneurship)、哈佛大学肯尼迪学院公共领导力中心(Harvard Kennedy School's Center for Public Leadership)等为代表的支持性组织,进一步帮助了那些最杰出的社会创业者的事业,这些人又成为主导社会变迁的决定性力量^[10]。社会企业家寻找机遇、创造社会价值,并建设“社会资本”,而这些社会资本会则像遗产而不是像债务一样被继承下来留给后人。同时,社会企业家的社会创业行动对经济发展也提出了新的要求,它强调价值创造、创新与社会责任的有机结合,强调未来的可持续发展。面对转型期各类突出的社会矛盾及问题,我国社会企业家的培养及其社会创新能力的建设乃是一项紧迫和实实在在的任务。因此,美国对社会企业家双重向度的界定及能力建设路线,对于我们是有借鉴和参考价值的。

参考文献

[1] Jacques D, Marthe N. Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences [M]. Italy: University of Trento, 2009: 1-4.

[2] Young D. Alternative perspectives on social enterprise [M]. Washington, DC: Urban Institute Press, 2008.

[3] Boschee J. Migrating from innovation to entrepreneurship [M]. Minneapolis: Encore Press, 2006.

[4] Alter K. Social enterprise typology [EB/OL]. www.virtueventures.com/files/se-typology.pdf.

[5] Social Enterprise Alliance. About us [EB/OL]. www.sc.alliance.org.

[6] 郑胜分. 美国社会企业之发展 [EB/OL]. <http://nccuir.lib.nccu.edu.tw/bitstream/140.119/35684/8/56505108.pdf>.

[7] <http://www.ashoka.org/about>.

[8] Dees J G. Enterprising nonprofits[J]. Harvard Business Review, 1998, 76(1): 55 - 67.

[9] Martin R, Osberg S. Social entrepreneurship: The case for definition[J]. Stanford Social Innovation Review, 2007.

[10] Heerad Sabeti. Harvard Business review[EB/OL]. <http://hbr.org/2011/11/the-for-benefit-enterprise/ar/1>.