

If not for profit,
for what and how?

S O C I A L
E N T E R P R I S E

歐洲與美國的社會企業和社會創業精神的概念內涵： 趨同與分歧

賈桂司·迪佛尼

比利時 列日大學管理學院經濟學系、社會經濟研究中心、EMES國際研究網絡
(University of Liege, HEC-ULg Department of Economics and Centre for Social Economy
& EMES International Research Network)

瑪莎·倪森思

比利時 天主教魯汶大學經濟學系、勞動與社會科技整合研究中心、EMES國際研究網絡
(Catholic University of Louvain, Department of Economics and CIRTES
& EMES International Research Network)

SOCENT Working Paper 2014-01

Interuniversity Attraction Pole (IAP)
on Social Enterprise (SOCENT) 2012-2017

in partnership with



摘要

社會企業和社會創業精神的概念發展，在歐盟國家與美國已經產生令人驚豔的突破。直至近期，大西洋兩岸對此概念的爭論主要沿著幾條平行路線開展，而這些路線之間少部分是具有相關聯的。本篇文章首先描述這些概念如何在歐洲和美國的歷史脈絡下生根發展；其次，我們分析各種概念的演變過程，此分析主要是為本文的第三部分內容論述來鋪路；在第三部分，我們描繪美國和歐洲對此概念的趨同與分歧之處。

© Jacques Defourny and Marthe Nyssens 2014.

This paper was first published in English in 2010 under the following reference: Defourny, J. & Nyssens, M. (2010) "Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences", Journal of Social Entrepreneurship, Vol., 1, No 1, pp. 32-53.

It was subsequently translated in Chinese to appear in the following book: Defourny, J. & Nyssens, M. (2012) "Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States", in Kuan, Y.-Y., Chan, K.-T., Lu, W.-P. & Wang, S.-T. (eds) Social Enterprises in Taiwan and Hong Kong: A Comparison, Taipei: Chu Liu Publisher, pp. 27-60.

The authors want to thank their Taiwanese colleagues, Yu-Yuan Kuan (National Chung Cheng University) and Shu-Twu Wang (National Pingtung University of Science and Technology) for their translation and for allowing this chapter to be published as a SOCENT-EMES Working Paper.

This working paper is published with the support of the Belgian Science Policy Office, within an Interuniversity Attraction Pole (IAP) on social enterprise entitled "If not for profit, for what? And how?"

一、前言

在十數年前的大西洋兩岸，有關「社會企業」(social enterprise)、「社會創業精神」(social entrepreneurship)和「社會企業家」(social entrepreneur)等概念均少見公開的討論，然而目前在兩地，此概念的發展卻有驚人的突破，特別是在歐盟國家以及美國。當然，其他地區如東亞¹和拉丁美洲也日益對此概念的內涵與相關的研究深感興趣。

社會企業概念第一次出現在歐洲的時間是 1990 年，由於受到義大利合作社運動的推波助瀾，進而成為第三部門研究的核心部分；1991 年時，義大利國會通過了一項律法，特別為「社會合作社」(social co-operatives)訂定了法律的框架，該法付諸實施後，義大利的社會合作社在數量上有了快速的成長。在美國，社會企業家與社會企業等概念亦出現於 1990 年代初期，例如哈佛商學院在 1993 年開設了「社會企業的創始」(Social Enterprise Initiative)課程與研究，就是一個劃時代的重要里程碑。

從早期迄今，有關社會企業概念的討論在各種不同類型的體制機構進行著，許多著名大學皆已發展出其各自的研究與訓練方案，而國際研究機構的網絡也已建立起來，譬如「EMES 歐洲研究網絡」(EMES European Research Network)，從 1996 年開始迄今，該學術團體已集結了歐盟 15 個國家的學術研究中心，共同組成網絡型的研究機構。而在 2001 年成立的「社會企業知識網絡」(Social Enterprise Knowledge Network, SEKN)，主要是由拉丁美洲的大學院校商學院和哈佛大學商學院所主導設立的。此外，各種不同類型的基金會也曾試圖針對社會企業組織和社會企業家提供或開辦訓練和支持性的計畫。再者，歐洲各國也紛紛通過新的法令以促進社會企業的發展。

然而令人側目的一件事實是，在 2004 至 05 年之前²，大西洋兩岸對社會企業內涵的討論雖然沿著平行的路線在發展，彼此卻少有連結與互動。從科學的觀點觀之，架起第一座連結橋樑的人士及其研究是 Nicholls (2006)、Mair, Robinson 與 Hockerts (2006)，以及 Steyaert 和 Hjorth (2006)。同時 Kerlin(2006)也針對美國和歐洲的社會企業概念進行了一項令人感到有趣與有意義的比較研究，而許多類似的學術論辯也在一個新近建置之全球性的「社會創業精神之大學網絡」(University Network for Social Entrepreneurship)的架構下進行著。³在這個脈絡之下，本文的第一個目的就是企圖在具體含蓋歐洲和美國的脈絡下，深化泛大西洋地區有關社會企業概念內涵

¹ 例如請參見 Defourny 與 Kuan (2011)一文。

² 例外的情形，例如 2002 年之後的英國即是，本文之後的分析會再提及。

³ 這類聚集了北美與歐洲在社會企業與社會創業精神研究領域的學者之研究性質的學術會議也曾經在 the Skoll Centre for Social Entrepreneurship 舉辦過，以及在英國牛津舉辦的年度 Skoll World Forum for Social Entrepreneurship 會議。而 EMES-ISTR 在 2005 與 2008 年聯合舉辦的 European Conferences 也證明了成果豐碩。另外，自 2005 年起舉辦的 The International Social Entrepreneurship Research Conference (ISERC) 系列也聚集了許多來自商管學院而以社會創業精神為研究領域的學者。

的對話，以及強調彼此在此概念的發展上所經歷的差異。然而此概念論辯的背後存在著幾許風險，欲突破此風險，關鍵在於要能夠釐清社會企業在整個經濟體系中的角色與地位，以及其與市場、公民社會以及公共政策之間的互動。因此，本文的第二個目的就是要去彰顯社會企業如何重新鑲嵌在他們各自特定的政經環境下，而讓彼此產生更佳的了解。此乃興起各項相關的研究議題以及進一步推薦各項有用的研究途徑與方法的最佳方式之一。

本文的結構如下：首先，我們將描述與比較社會企業概念，其植基於歐洲和美國的歷史脈絡圖像。其次，我們將仔細分析各種相關的概念如何在大西洋的兩岸被涵蓋、又逐漸演化到這個領域，且仍在持續發展。第三，我們分析在不同學派間，此概念內涵的趨同與歧異現象，以及產生的原因與論辯的意涵。

二、社會經濟脈絡的論辯

（一）歐洲的環境脈絡

在第二次世界大戰之前，在多數的西歐國家中的第三部門組織，例如非營利機構、合作社和互惠性質的協會，在提供各式各樣社會服務上已扮演了重要的角色。尤其到了 1950 年代，隨著一些清楚且意義非凡的開創性措施的建立，用以消弭住宅與貧窮問題等，第三部門組織的重要性與日俱增。許多這類組織受到慈善（基督教）傳統的鼓勵，另外也受到民主參與（participation）和互助原則（mutual aid principles）的激勵。接著在 1960 年代末期和 1970 年代，人們為追求生活各個層面上更為民主與平等，公民社會運動的浪潮因而風起雲湧，透過倡導與社會服務的提供，以處理或舒緩許多棘手的社會議題。

在 1970 年代末到 1980 年代初的期間，結構性的失業仍然持續存在於許多歐洲國家，降低國家預算赤字的需求，需要有更積極的整合性公共政策的實施，導致人們質問究竟第三部門可以協助政府處理這些挑戰到何種程度呢？究其實，社會行動者如社會工作人員以及協會的積極份子，從勞動力市場或一般的社會出發，以舒緩一些與日俱增被主流社會排除的團體之問題（諸如長期失業者、資格能力低落者、社會問題纏身者等）時，均面臨了缺乏適當的公共政策架構的問題。在此一整體的環境脈絡下，每一個國家對於這些正在浮現的挑戰所提出的解方，也會隨著採用不同歐洲模式的特殊性而有所差異。⁴

⁴ 參見 Defourny et al. (1998); Spear et al. (2001); Nyssens (2006).

1. 俾斯麥體系的國家

根據 Esping-Andersen 的福利國家類型分類，那些具有俾斯麥體制傳統的國家，亦可被視為是組合主義（corporatist）國家群體（如比利時、法國、德國、愛爾蘭⁵等）中，私人性質的非營利組織，其主要的財務來自政府部門，也受到政府的規範，扮演了提供社會服務的重要角色 (Salamon et al., 2004)。

在 1980 年代期間，由於面臨高失業率和公共財政的危機，政府部門終於徹底放棄依賴消極性的勞動力市場政策，亦即對失業者採取現金給付方式的體系，轉而採取較為積極的勞動政策措施，其目標在於透過職業訓練方案、工作補貼方案等將失業者整合進入勞動力市場之中。在積極性勞動力市場政策領域中，我們發現一個大型的「第二勞動力市場方案」(second labour market programme)，其提供中介形式的就業服務。推動這些積極性的就業方案，乃基於一方面觀察到尚有許多未滿足的社會需求問題存在，另一方面則是有大量的失業人口。因而這些就業方案試圖去鼓勵創造那些可以滿足社會需求的新工作職位，以作為失業人士創造工作職位與抑制大量社會支出的政策手段。

在國家和非營利組織持續合作以提供社會服務的脈絡下，顯示政府部門高度依賴民間組織，譬如「協會」性質的組織來執行此所謂「第二勞動力市場方案」。的確，有些協會組織透過推動生產性活動以促進失業人口的整合，在這方面扮演了領頭羊的角色。人們甚至認為，這些開路先鋒的協會組織在執行積極性勞動力市場政策上，其實是早於該政策的出台。隨著第二勞動力市場方案推動的制度化，協會已經逐步建構出他們的政策與方案執行的手段與工具。這樣的公共服務計劃對參與其間的非營利部門而言，是孕育出更具有生產性和創業精神的動力。在一些國家如法國和比利時，這些政策實施的動力即明顯深植於第三部門之內，它們稱之為「社會經濟」（social economy）或者為「團結經濟」（solidarity economy）。

2. 北歐諾迪克國家

在歐洲，北歐國家的福利支出特色被形容為最高層級，符合 Esping-Andersen 分類中的「社會民主」（social democratic）國家。在這類所謂社會民主的福利國家中，實踐社會功能的角色分工是由國家、商業社群和公民社會共同擔負之 (Stryjan, 2006)。福利國家的政府部門被期待去遞送福利措施，商業部門則確保生產、資本累積和工作機會的創造，而公民社會的角色功能則

⁵ 將愛爾蘭歸類於第一個分類團體的國家似乎有些奇怪，然而，愛爾蘭的第三部門在就業提供上扮演了重要的角色，且後者也在這方面的功能發揮上相當依賴政府的經費補助。實際上，某些研究顯示，愛爾蘭的案例是介於「自由主義」與「國家統合主義」的分類範疇。(Hicks and Kenworthy, 2003).

是利益的發聲與集結，以及型塑廣泛的社會議程。再者，這些國家也有合作社運動的傳統，特別是與工人或農民福祉的推展有關的合作社（Hulgård, 2004）。

1980 年代，在浮現新的挑戰之環境脈絡下，合作社部門產生了新的動能。例如，在瑞典，一個新的工人合作社於焉誕生，此乃受到 1989 年精神護理改革的推波助瀾影響（譬如，瑞典政府關閉了大型封閉性的精神健康照顧機構），而這項改革主要的行動者包含了照護人員、病人和康復者（Stryjan, 2004）。隨著瑞典公共的兒童照顧部門之擴張在 1980 年代趨緩，父母關懷合作社（parent cooperatives）卻在同時期經歷了快速成長，並積極尋找一種新的教學模式（Pestoff, 2004）。隨著這些新型態合作社的出現，作為一種新的行動者，過去在傳統上被認定為商業部門的一份子，現在卻活躍於社會福利生產的場景裡。

3. 英國

傳統上，英國被視為是福利國家中自由主義模式的象徵，處此樣貌下，低度的政府社會支出必然相對應地出現一個較大規模以仰賴私有資源為主的志願部門（Salamon 等人，2004）。然而，英國的發展情況應該可被視為是「混合型」（mixed），事實上，英國經歷兩次世界大戰，導致政府部門發展出各種普及性的社會福利方案，在此架構下，慈善救助也受到公共津貼的支助（Lewis, 1999）。

此一景象在 1970 和 1980 年代受到「新公共管理觀點」（New Public Management Approach）的挑戰，新公共管理觀點強調準市場機制，用以提升服務供給的效率。在準市場的運作下，國家依然支持服務提供的財務資源和法律規範，然而支持的對象則開放給各類型組織：譬如，讓公部門、第三部門和營利部門供給者均能在市場中去競爭提供社會服務。在 1990 年代初期，英國社區照顧改革即標榜此一趨勢；人們期待此一公共政策的改革可以降低公部門的官僚主義，進而採擷市場運作機制的紀律與嚴謹的優點（Netten 等人，2004）。此外，地方政府被賦予新的角色，他們透過契約外包的方式賦予「獨立部門」（Independent Sector）遞送服務的權力。因此，此時期的主要焦點是強調「私人供給者」（private providers）的重要，而不論其是否是營利或志願性非營利機構。

在這樣的脈絡下，國家和志願部門的關係產生了某種動盪。亦即是，此處的風險與挑戰不在於社會支出水平的多寡，而是政府運用何種政策工具去支持第三部門：譬如，公部門採用服務委外的契約以及第三造付費（third-party payments）來取代過去的補助（grants）方式。

4. 南歐國家

在南歐國家中，如西班牙、義大利或葡萄牙，普遍而言，這些國家的社會福利支出是較低的，且其來自政府財政支持的社會服務供給亦處在低度發展。家庭則被視為是福利提供的重要行動者。從歷史發展觀之，與教會有關的慈善組織在社會服務提供方面扮演了核心的角色，但是這樣的福利供給責任到了二十世紀已經受到國家的控制與限制，特別是在法西斯時期，其目的在於抑制公民社會的成長。此種現象解釋了為何義大利在 1970 年代時，其非營利組織的數量相當少，以及為何大多局限在倡導性活動的作為而已（Borzaga, 2004）。此外，西班牙和義大利等國家也被視為具有高度合作社傳統特質的國家。

在此一脈絡下，到了 1980 年代末期，新型態合作社在義大利迅速萌發以回應未能滿足的需求，特別是在工作整合和個人服務領域上的合作社之設立尤為明顯，前者主要是為了因應日漸增多的被排除在勞動市場之外的團體需求，後者則是為了要回應快速老化的人口和家庭結構的變遷。比較起來，傳統的合作社是基於會員的利益，而新型態的合作社則強調服務廣大的社區民眾，而且更重視實踐一般性、普遍性的利益。再者，這類新型態的合作社不同於傳統合作社之處是，前者的會員組成中經常結合不同類型的利益關係人（如給薪的工人、志願者和其他支持該理念與活動的成員等），然而後者的組成卻經常僅有單一的利益關係人 (single-stakeholder)。

雖然過去在其他地方，「社會企業」概念曾經被使用過，但在義大利這個國家卻是第一次使用。社會企業概念的宣廣得力於在 1990 年創刊的「社會企業」期刊（*Impresa Sociale*）的努力，在那一年，社會企業概念的引進成為創舉，因而促使該名詞在義大利社會逐漸為眾人所知，進而在一年後義大利國會即通過「社會合作社法」。

5. 新型態法律在歐洲地區的發展

經過義大利在 1991 年採取立法方式以開拓社會企業組織的發展，其他數個歐洲國家在 1990 年代後期也紛紛引進新的立法型態，以回應日益增加的非營利組織所採取的創業精神取向，即使「社會企業」一詞並不必然被使用到該項法案的名稱當中（Defourny and Nyssens, 2008）。在法國、葡萄牙、西班牙和希臘等國，這些新的立法型態都被歸類為合作社類型；然而其他國家如比利時、英國和義大利在立法時（主要在於其 2006 年通過的第二項法案），選擇了更為開放性的社會企業模型，而不僅止於受到合作社傳統的啟發而已。

當然，這些社會企業相關的立法，其內容存在的歧異性絕對不是上述的二分法所能涵蓋，例如法國和義大利的立法形式可被視為是「多元利益關係人範式」（multiple stakeholders

forms），這兩個國家的社會企業組織針對某些特定社會目的方案而邀請不同的利益關係人（例如員工、產品或服務使用者、志願工作者等）一起共事。又譬如，比利時的「社會目的公司」（company with a social purpose）以及義大利在社會企業立法中界定該類組織的範疇，皆跨越了各類的法律範式，以及可以被各種不同類型的組織採納（亦即不僅合作社和非營利組織，也包含投資者所擁有的組織），只要這類組織有清楚界定的社會目的，以及非僅只是為其會員的利益而努力即可。

英國國會在 2004 年立法通過一項法律，創造出名為「社區利益公司」（community interest company）的社會企業組織，然而早在兩年前，英國政府即已界定社會企業為「一個具有社會目標的企業，其盈餘主要是用於再投資於該企業或所在社區的社會目的之相關事務上，而不是以投資者或股東的利潤極大化為目的」（DTI 2002）。

6. 以工作整合入社會企業為目標的公共計畫：優勢與風險

在 1990 年代，許多歐洲國家除了創造出新型態的法律範式與架構外，亦針對工作整合領域發展了一些特定的公共方案。如同他們所追求的各種不同領域的社會目的一樣，社會企業亦可活躍於許多廣泛的活動領域。然而在 1990 年代，歐陸地區社會企業中最顯著的一類莫過於「工作整合型社會企業」（work integration social enterprises, WISEs）。工作整合型社會企業的主要目的是去協助那些容易受到勞動力市場永久性排除的風險之失業人口獲得就業的機會。WISEs 透過生產性活動的運作，將這群弱勢人口納入到工作場域並協助其融入社會（Nyssens, 2006）。

從許多個案實施的結果顯示，這種發展趨勢促使社會企業的概念被有系統地融入或結合了就業創造的啟動。俾斯麥國家首先發展出這類型的公共計畫，扮演了推動積極性勞動政策「輸送帶」（conveyor belt）的角色。芬蘭在 2003 年立法通過了「社會企業法」（the Finnish Act on Social Enterprise），即明確標示了這樣的趨勢，同時也保留該名詞在工作整合的領域中。根據該社會企業法的規範，社會企業無論其屬於何種法律地位，皆是一個市場導向的企業，其成立的目的主要是為了服務身心障礙者和長期失業者。2006 年，波蘭國會通過了「社會合作社法」（Act on Social Co-operatives），該法的立法目的也是為了要將特定的貧困團體整合入勞動力市場（譬如更生人、長期失業者、身心障礙者，以及酒癮者）。

（二）與美國環境脈絡之扼要比較

在美國，最早根植於有關社會創業精神和社會企業的討論，乃指涉非營利組織運用商業活動來支持實踐他們的使命。根據 Kerlin（2006）的歸納，雖然這樣的行為可以回溯到美國立國之初，當社區居民或宗教團體販售自製的產品或透過市場的義賣以補充志願性捐贈的不足，然其重要性是在 1970 和 1980 年代的特殊歷史脈絡下始顯現出來的。事實上，當聯邦政府在 1960 年

代宣誓推動「大社會福利改革計畫」(the Great Society Programs)之際，大量的資金投入在教育、健康照顧、社區發展和貧窮救助方案，即是透過非營利組織來提供這些範圍中的各項服務，以取代不斷擴大的政府科層組織之管理方式。這樣的福利政策推動策略十分有利於現有的非營利組織之擴張，同時也導致了許多新興非營利組織的創設。然而到了 1970 年代末期，由於經濟蕭條，導致福利縮減和主要的聯邦經費之刪減 (Salamon, 1997)。非營利組織開始去擴大他們的商業活動，經由銷售那些與他們的組織使命並沒有直接關聯的商品或服務，以填其補預算的缺口。特別值得一提的是，在 1980 年的早期階段，一個命名為「新穎的冒險」(New Ventures) 機構成立了，此為一個諮詢顧問公司，專門提供那些有志於開創企業而冒風險的非營利組織相關的創投諮詢服務。此種趨勢一直延續到 1990 年代，且由於機構的開展、創設和諮詢業務的勃興而更加支撐了這類新興的「產業」。再者，在 1998 年時，由於「全國社會企業家聚會」協會(the National Gathering of Social Entrepreneurs)在少數有深邃眼光的領袖人物領導與推動下，使得那些由實務工作者與諮商顧問組成的社群之數量急遽成長。

第二個關於社會創業精神和社會企業的討論，乃植基於一項更為廣泛的創業精神的視野，此可以追溯到 B. Drayton 先生所創建的「阿育王」(Ashoka)基金會，他在 1980 年成立該組織，成為社會創業精神和社會企業的重要推動力量。阿育王的宗旨（自創設時期迄今未變）強調：「發掘和扶植具備引領社會變遷而有典範概念的傑出人士」⁶。穆罕莫德·尤努斯 (Muhammad Yunus) 是 Grameen 銀行的創辦人，該銀行在孟加拉 (Bangladesh) 以小額信貸給鄉村貧困婦女而聞名，在這個領域上，該銀行已經成為社會企業家的象徵。阿育王聚焦於發掘個人獨特的特質，它首先將其視為「公眾企業家」(public entrepreneurs)，他們能夠引領不同領域的社會創新，而非僅只是創設各類型的組織。那些以「公益創投」(venture philanthropy)為核心業務的各類基金會，如「施瓦布基金會」(the Schwab Foundation)和「斯克爾基金會」(the Skoll Foundation)，都持有共通的概念，即社會創新的核心在於是否具有「社會創業精神」(social entrepreneurship)，同時也要全力支持社會企業家。

在大西洋兩岸雙方共同的特質方面，我們首先注意到的是，受到社會目的驅使的新型態創業行為因而蓬勃發展的領域，其實是構建於第三部門之中。雖然在歐洲，第三部門的範疇包括了合作社組織，但在美國，基金會卻扮演了核心的角色。事實上，根據多數歐洲的傳統 (Evers and Laville, 2004)，第三部門集結了合作社、協會、互助會社和日益增加的基金會等類型的組織，換言之，其範圍是包含了所有的非營利組織，亦即是那些不以為組織經營者追求利潤極大化的組織。因而，在某些歐洲國家，人們以「社會經濟」(social economy)一詞稱呼「第三部門」⁷，意謂這是一種透過經濟活動追求實踐民主的方式，而這也是十九至二十世紀以來，橫跨

⁶ 參見 Drayton and MacDonald (1993:1).

⁷ 這方面概念的討論，請見 Defourny, 2001.

歐洲大陸曾經發生過的許多先鋒式創舉的核心精神所在。如同我們即將見識的，這對於社會企業和創業精神等概念的後續演變賦予了深厚的意涵。

另一明顯的發展事實是，第三部門中來自政府資助的現象已有所改變，此對於型塑該部門組織新的態度與策略扮演了重要的角色，但是此一共同且普遍的趨勢卻不宜掩蓋美國與歐洲在此一發展上存在差異的事實，此亦證明相關概念討論的重要性。美國的景象首先顯示的是政府公共補助的縮減，此已持續了一段頗長的時間，事實指出，在第三部門的不少次部門中，政府經費資助的部分已經下降，反之，商業收入的部分卻有了顯著增加（Kerlin, 2006）。另一方面，在西歐國家中，第三部門組織在福利服務的供給上已扮演了重要的角色，縱然他們與政府部門的互動連結會因為不同的福利國家類型而有所差異，不過，重要的是這種政府公共資源的挹注之連結形式而非規模數量的多寡：例如，經由與非營利組織的合作，第二勞動力市場方案提供新形式的僱用支持或給予失業者重新的職業訓練，而此準市場（quasi-markets）的發展促使非營利組織在一種更為競爭性的環境裡與政府部門建立了合約形式的互動關係。

最後，我們將強調那些型塑社會創業精神與社會企業相關概念論辯的主要社會行動者扮演的角色。在歐洲，我們不難觀察到各種不同的趨動力量，而這些驅動力為社會企業的發展開拓出一條清晰、有益的康莊大道。舉例而言，起初在歐陸的一些國家裡，新型態的工作整合型社會企業在尚未有法律架構下設置了，甚至有時是在非法的情況下創立；然而，這些組織建構起網絡平台以及聯邦形式的機構，用以倡議社會及政府應正視他們存在的效益與功能。經過一段時間的努力後，在政治領域裡，一些用來推動新形式的組織型態以及公共服務方案的法律在國會裡通過，此有助於社會企業的發展。在美國，相關的辯論深受那些提供財務支持與曝光機會給表現優異的社會企業的基金會之影響；同時，也受到那些發展出一套強調企業經營方式與賺取所得策略模式之顧問公司的影響，他們提供了非營利組織替代性或更為穩定的尋求資金來源的策略與作法。

所有這些歐陸與美國的差異是瞭解各種相關概念的主要元素，他們同時存在於社會企業和社會創業精神的範疇裡。下一節，我們將對此一現象作更為詳細的論述。

三、社會企業與社會創業精神的主要概念

檢視美國的歷史環境脈絡，最引人著目的是概念的多元化發展，此相關概念自 1980 年代初期被套用來描述美國社會裡具有社會目的的企業行為，雖然主要是指在非營利部門發生的現象，但強調不僅僅存在於此部門而已：例如，「非營利組織的創投」（non-profit venture）、「非營利組織的創業精神」（non-profit entrepreneurship）、「具有社會目的的行為」（social-purpose endeavour）、「社會創新」（social innovation）、「具有社會目的的事業」（social-

purpose business)、「社區財富事業」(community wealth enterprise)、「公共創業精神」(public entrepreneurship)，以及「社會企業」(social enterprise)等。雖然非營利組織研究社群很早即認識到這種朝向商業化發展的趨勢，然而此概念的論辯，大多還是由商管學院出身的學者參與為之。為了要對不同的概念加以分類，Dees 與 Anderson (2006) 主張區分為兩大思想學派。第一個有關社會創業精神或社會企業的思想學派，乃指涉非營利組織運用商業活動或手段來支持、實踐其組織宗旨；Dees 與 Anderson (2006) 進一步指出，第二個主要的思想學派稱之為「社會創新」(social innovation) 學派，例如「阿育王」(Ashoka) 這類組織即可被納入之。

雖然早在九〇年代初期，該領域的相關創新活動即已在歐洲大陸蔓延發酵，例如，義大利的社會合作社即被視為一個令人振奮的模型，然而在彼時期，社會企業的概念並沒有真正推展、散播開來。在學術研究領域方面，主要的研究與論述工作啟始於九〇年代的後半時期，此時期的努力兼顧了概念和經驗層次的分析，特別是「EMES 歐洲研究社群網絡」(EMES European Research Network)，凝聚了許多社會科學學者投入該領域的研究。當然，要特別強調的是，在此時期，大西洋兩岸在這方面研究之成果彼此互相影響，不過若要細究之，美國對歐洲的影響要比歐洲對美國的影響高出許多。舉例來說，許多歐陸國家的商學院學者，如 Mair 與 Marti (2006)、Nicholls (2006)、Mair、Robinson 與 Hockerts (2006) 等對於相關概念的論辯均有所貢獻，惟其社會創業精神及社會企業的相關概念卻是根植於美國的環境脈絡而進一步引伸發揚光大之，當然他們的研究對象還是以歐洲為本。

接下來的章節裡，我們在概念上的討論將聚焦於 Dees 與 Anderson 提出的兩個思想學派，以及由「EMES 歐洲研究社群網絡」所發展出來的社會企業概念內容。

(一) 「賺取所得」思想學派

第一個思想學派，其對社會企業的基礎概念之定義乃基於賺取所得的策略，強調非營利組織透過商業活動的舉行或類似手段的運用來支持、踐履其組織宗旨。目前已有相當多文獻的觀點認為，這是由於非營利組織日益對商業化走向感到興趣所致，因此被形容為「規範性的」(prescriptive)，即強調非營利組織在開展事業以賺取所得的各項策略的重要性 (Massarsky, 2006)。Skloot (1983, 1987) 係一家企業組織的主要創辦人之一，他指出商業活動不必然一定與非營利組織掛勾，但卻有關聯性，且商業活動帶來的營收可使非營利組織的資金基礎多樣化。⁸ 在社會科學家之中，Crimmings 與 Kiel (1983) 可說是第一個有系統地調查此類實務工作並分析他們成功因素的學者。

⁸ 請見 Dees 與 Anderson (2006) 一文中引述 Skloot (1987, p. 381) 的論述，其中 Skloot 也羅列了少數幾位早期探討非營利機構尋求營業所得的研究者。

在 90 年代末，一個在此領域裡相當活躍積極的組織名為「全國聚會」（National Gathering）適時轉型並改名為「社會企業聯盟」（Social Enterprise Alliance），其界定社會企業為「任何由非營利組織所開展或採取賺取所得之事業或策略，以獲得盈收來支持其公益、慈善的使命，謂之！」。⁹「社會企業」一詞也被其他各類組織以類似的觀點加以採用，雖然有些組織會延伸「具有社會目標的創投」（social-purpose venture）觀點而使涵蓋的組織層面更廣，譬如將「營利組織」（for-profit 設 companies）也包括入內。¹⁰此一廣泛且以市場為導向的社會企業概念也傳播到大西洋彼岸，當英國政府在部會內設置「社會企業司」（Social Enterprise Unit）以推廣社會企業概念至全英國時，它即是不折不扣地設置於「工業暨貿易部」（Department of Industry and Trade）內。事實上，如前所述，英國模式下的社會企業強調的是商業特質：雖然在「社會企業司」或在 CIC 法（the Community Interest Companies Law）對社會企業定義時，均未明確指出來自營收的市場所得應該占該類組織總收入多少比例才算是，然而普遍接受的說法是其必須占總收入中的顯著部分（通常在 50%或以上），且必須是以市場為基礎的事業，才符合所謂「社會企業」的資格。Alter (2002)和 Nicholls (2006) 站在同一個立場再進一步深化之，認為所謂「社會企業」必須是全然自我賺取所得的組織，如同 Haugh 與 Tracy (2004)的看法，認為社會企業即是以「社會目的作為交易的一種企業組織」（a business that trades for a social purpose）。¹¹

因為「社會企業」一詞被外界廣泛使用，以及在實務面向的傳統思維與作法，Dees 與 Anderson (2006：41)提議，第一個學派在學術界的領域之外具有強勢主導作用，可稱之為「社會企業思想學派」（Social Enterprise School of Thought）。就歐陸學者而言，寧願選擇追隨他們自己的意見，強調偏好更寬廣使用的「社會企業」一詞，且更偏重於社會目的之相關服務或措施的推動。在此一觀點下，我們將第一個學派命名為「賺取所得的思想學派」（Earned Income School of Thought）。在此思想學派中，我們進一步區分出早期的觀點，其乃聚焦於非營利組織的活動，故稱之為「商業性的非營利組織模式」（Commercial Non-profit Approach）；另一方面，則是廣義的觀點，此包含了所有形式的商業行為，故我們稱之為「以使命為導向的商業模式」（Mission-driven Business Approach）。

我們也應給某些學者如 Emerson 與 Twersky (1996) 在這方面研究成果予以讚賞，其早已經提供一個由單一市場取向轉到商業方法的分析架構或觀點，以作為達成社會部門組織效益（而

⁹ 「社會企業聯盟」在其架設的網頁上對社會企業一詞有所定義，目前在該聯盟網頁上對社會企業的定義如下：任何由非營利組織所開展或採取賺取所得之事業或策略，以獲得盈收來支持其公益、慈善的使命，即謂之。此觀點也可見之於 NESST (Nonprofit Enterprise and Self-sustainability Team) 的各項相關的方案。

¹⁰ 舉例而言，柏克萊加州大學的赫斯商學院 (the Hass School of Business at UC-Berkeley) 即持此觀點；同樣請參見 Boschee (1995) 與 Austin (2000)。

¹¹ 引自 Mair and Marti (2006)。

非只是著重經費來源的有效性)的途徑。他們在這方面的努力已經為 2000 年以後的論辯進行鋪路的工作，譬如逐漸強調「雙重底線」(double bottom line)的觀點，以及建立塑造綜容性的價值以作為平衡與整合經濟和社會目的與策略(Emerson, 2006)。簡言之，近年來這些努力的成果有助於縮減「賺取所得」思想學派(和它的兩個模式)與第二個思想學派之間自 1980 年代以來所存在的差異。

(二) 「社會創新」思想學派

Anderson 與 Dees (2006)將第二個學派命名為「社會創新」(social innovation)思想學派。事實上，以熊彼得(Schumpeterian)使用的詞彙意義而言，此學派強調的是「社會企業家」(social entrepreneurs)的重要性，此觀點近似於 Young (1983, 1986)在早期所做開拓性研究之論點。何謂「社會企業家」？其可被界定為「變遷的推動者」(change makers)，就如同他們在以下幾項領域裡開展出至少一項新的組合：創新的服務、創新的服務品質、創新的生產方法、創新的生產要素、創新形式的組織或新的市場。因此，「社會創業精神」(social entrepreneurship)著重於「成果」與「社會影響」問題的探究，更甚於賺取了多少「所得」的問題。學者如 Cohen (1995)、Leadbeater (1997)、Dees (1998)、Alvord 等人(2003)、Bornstein (2004)、Kramer (2005)和 Mulgan (2007)等人，均對社會創業精神議題的研究及相關論點的深入分析有所貢獻，尤其是最後三本著作(Bornstein, 2004；Kramer, 2005；Mulgan, 2007)特別強調創新的系統性本質會給社會層面帶來廣泛的影響。

在擁護「社會創新」思想學派的眾多學者中，Dees (1998:4)提出的社會企業家的定義最具有廣度。他認為社會企業家是「在社會部門中扮演了引導變遷的代理人角色，其恪守組織使命而用以建立與維繫社會價值、為實現使命而去認定與不懈地追求新的機會、投入持續性創新、適應與學習、勇於行動且不受現有資源限制的過程，最後，展現出高度的責信意識以服務其顧客群，同時作為評估成效的基準」。

雖然許多社會企業家創新舉動之結果往往是設立非營利組織，然而此學派近來的研究顯示，部門界域的模糊性確實存在，亦即，在私有營利部門¹²和公共部門中亦存在著企業家社會創新的機會。順便一提的是，社會創業精神的概念正逐漸被描繪為一個非常寬廣的光譜，同時經常出現在三個寬廣的「SE 旗幟」(SE flags)概念中。

(三) EMES 的社會企業論述模式

直到 1996 年，也就是大部分歐洲國家的積極性勞動市場與就業的相關公共政策已經開展之後，一群來自所有歐盟會員國的學者開始執行一項由「歐盟委員會」(European Commission)

¹² 詳見 Mair 與 Marti (2006).

所資助的研究計畫。這群學者或研究團體組成了名為「EMES 歐洲研究社群網絡」(EMES European Research Network) 聯盟性質的學術團體¹³，該團體首先致力於建構一套界定何謂社會企業的準則 (criteria)，以期能普遍適用於當時歐盟十五個會員國社會。吾人視這一套準則為「暫訂性的假設」(working hypothesis)，它不必然含括社會企業的所有真實面貌，但這些初步設定的指標卻提供吾人一個相當有力且可靠的概念架構。

EMES 的社會企業論述模式，就其優點來看，係結合了幾個不同專業領域而進行廣泛的對話 (例如，經濟學、社會學、政治學與管理學)，同時也納入了歐盟不同國家的傳統以及當前歐洲社會對此現象的感受與認知。而且，EMES 的社會企業論述模式之建構是有所本的，亦即依據理論與實證數據兼具的研究計畫成果而來，其偏好於一開始就認定並釐清社會企業的相關指標，而非提出簡潔與優雅的定義。

最重要的是，這套指標從未企圖要去設限組織要符合哪些條件，才有資格被認定為「社會企業」。EMES 並不是要建構規範性的準則，而是以韋伯 (M. Weber) 的「理念型」(ideal-type) 字眼來描述該類組織的樣貌，亦即，EMES 試圖建構一個抽象概念架構，以協助研究者在社會企業的燦爛星河中定位自己。簡單來說，EMES 欲打造一個工具，此有點類似指南針般，以幫助研究者在彼此的相對方位中找到所觀察的位置，而最終找出他們想要更深入研究的社會企業次體系或子成分。

在此，我們僅羅列出這些指標，惟措詞小心翼翼，亦不加以評論；待稍後當我們比較 EMES 的社會企業論述模式與其他論述模式對於社會企業的定義之異同時，我們再來評述。¹⁴

在 EMES 的社會企業論述模式上，有三個準則回應了社會企業的經濟和創業精神面向 (economic and entrepreneurial dimensions)：

- 在生產財貨和銷售服務上是一種持續性的活動；
- 需承擔顯著的經濟風險；
- 需聘有最低數量的有薪給付員工。

亦有二個準則含括了社會企業的社會面向 (social dimensions)：

- 具有一個有益於社區的明確目標；

¹³ EMES 即是法文的 "EMergence des Entreprises Sociales en Europe" 的字母縮寫 - 亦即這是由該網絡組織自 1996 年至 2000 年期間推動的大型研究計畫的法文名稱。當該網絡組織決定成立為一個正式的國際學術機構並且持續執行其他有關社會企業的研究計畫時，EMES 這幾個字首就被保留下來。今日，EMES European Research Network 的成員包含了歐洲地區十所大學的研究中心，以及那些專長於該學術領域的個人研究員。

¹⁴ 參見 J. Defourny (2001: 16-18)，這套準則早已在呈交給歐盟委員會的期中報告裡被認定 (EMES European Research Network 1997 and 1998)。

- 是由一群公民倡議發起的組織；

反應社會企業治理的特殊性（specificity of the governance）的四個指標：

- 高度的自主性；
- 決策權的分配非基於持股多寡；
- 民主參與的本質，亦即受活動影響的各類不同的行動者都有參與的權利。
- 有限度的利潤分配。

儘管 EMES 在研究社會企業時總是依循參照上述的指標，這些指標的內涵也可以歸納如下：「社會企業是不以營利為目的之私有性質的組織，其所提供的財貨或服務直接與他們明示的目的有緊密的關聯性，而此目的即是要關照社區利益。一般而言，他們依靠一個集體的動能，將各類利益關係人（stakeholders）納入到治理結構裡，同時高度珍視組織運作的自主性，以及承受活動時所帶來的經濟風險。」

當然，這些指標能協助吾人辨識哪些組織是所謂新設的社會企業，也能指引我們如何使老邁的組織因新的內部動能之產生而朝向社會企業發展。

EMES 推動的第一個研究是嘗試初步提出一項社會企業的理论：亦即，從「理念型」的觀點著手，社會企業可被視為是一種「多重目標、多元利害關係人、以及多樣資源來源的事業組織」（multiple-goal, multi-stakeholder and multiple-resource enterprise）。雖然這些理論呈現的特質仍有待更多研究的檢證，然而他們已為未來的研究鋪好一條可行的道路。這也說明了為何 EMES 在 2001 年開展另一項重要的研究計畫，即透過比較分析歐陸國家的社會企業，以對上述假設作更深入的分析。¹⁵ 雖然社會企業在各種不同領域中均相當活躍，包含了個人社會服務、都市再造、環境服務，以及其他公共財貨或服務的提供，但研究者決定在現行的研究架構下，聚焦於「工作整合型社會企業」（WISEs）的探討，因為如此可以進行十分有意義的跨國比較與統計分析。在此基礎下，研究者可歸納出現存不同類別的 WISE 型社會企業，他們有的是以提供在職訓練服務為主，有的則是專注於整合低技術與弱勢者進入勞動力市場的服務。¹⁶

¹⁵ 此研究計畫的全名為 “The Socio-Economic Performance of Social Enterprises in the Field of Integration by Work”，縮寫為 PERSE，研究重點為工作整合型社會企業的表現，該計畫是由歐盟委員會的第五屆「骨架計畫」（5th Framework Programme）項下贊助研究經費，而由 12 個歐陸國家從 2001 年至 2004 年期間執行。詳請參考 Defourny and Nyssens, 2006, ch.1, pp. 9-13.

¹⁶ 詳見 Nyssens (2006)。

四、不同思想學派的趨同與歧異

現在我們已經完成了分析不同思想學派內容的趨同與分歧的基礎架構，可進一步在以下的討論中了解其成因與意涵。

(一) 社會使命

對所有的思想學派而言，其明確的目標是在於能夠賦予社區利益或創造社會價值，而不是利潤分配，這才是社會創業精神與社會企業的核心使命。

「社會使命」是 EMES 設定的首要準則。事實上，根據 EMES 建構的社會企業概念，對社區的社會影響不能僅局限於經濟活動的結果或是產生的副作用，更應該是經濟活動之所以推動的主要誘因。這也是為何在歐陸地區我們要去開創新的法律形式的組織、而這類事業組織是受到社會目的之驅動，以及被視為是第三部門一份子的正當理由。例如，英國的 CIC 致力於彰顯社區的目的，而比利時的「社會目的公司」(social purpose company) 也不會汲汲營營於會員利益的創發，反之，社會公益使命是牢牢鑲嵌於公司的組織章程裡。此外，義大利的「社會合作社」(social cooperatives) 運作是基於「社區的共同利益是以提升人群的福祉以及公民的社會整合」之目的。

顯而易見，在「賺取所得」的思想學派中，社會企業組織乃受到「商業性質的非營利模式」的驅使，他們將賺取的利潤用於實踐社會使命。至於「社會創新學派」，社會創業精神的動能是鑲嵌於組織中，而這類組織有的是非營利性質的，也有的是營利性質的組織。不過，不論其組織型態與屬性為何，在社會變遷中，創新的過程最被強調。

然而，在 1990 年代的發展過程中，營利公司為了現顯示其有盡到「社會企業責任」(corporate social responsibility, CSR) 而推動了各類相關的活動，在一些作者看來，這種現象就是社會創業精神或社會企業光譜中的一環 (Boschee, 1995; Austin, 2000)；然而這種觀點卻會導致吾人不容易衡量任何企業組織的使命中到底含有多少真實的社會關切；也會誤導吾人在思考任何能夠產生社會價值的活動時，縱使這些活動在企業組織的整體策略中只是邊緣性質的，仍舊會把它歸屬於社會創業精神或社會企業的廣大光譜中。¹⁷

¹⁷ Austin (2000) 提出的「跨界合作光譜」(cross-sector collaboration continuum)，其大部分內容都在分析企業組織與非營利機構的合作關係，即可歸入此範疇。更精確來說，傳統的捐贈 (代表公益慈善的關係階段) 或是形容為「轉變階段」(transactional stage) 的合作(collaborations)，譬如因事件的發生而有的贊助捐款、善因行銷的活動，或是受雇者擔任志工的活動等都沒有將企業公司的角色放入社會企業裡。

事實上，那些類型的組織以及活動措施可被認定而放置於這個光譜中的那些節點依舊有相當的分歧性，但無論如何，社會創業精神可被視為是一種創新活動或措施的廣泛光譜。

（二）財貨與服務的生產及其與社會使命的關係

大部分相關的學派或論述模式以古典的字意指出「企業」（enterprise）一詞是指財貨或服務的生產。據此，不像是某些非營利組織，社會企業既不涉入倡議活動，縱有，也不是其主要的標的活動，亦不將重分配財源的流動作為組織的主要任務；反之，社會企業是在一種持續基礎上逕行參與財貨的生產與服務的提供。¹⁸

然而，當我們考量到這種生產活動的性質時，不同思想學派之間的分歧即顯現出來。譬如，若論及歐陸的社會企業，其財貨或服務的生產本身就是一種追求社會使命的過程。換言之，經濟活動的本質是與社會使命緊密地連結在一起，亦即，假使追求的目標是為弱勢團體創造就業，那麼生產的過程中就要將這些低技術、弱勢者納入就業行列；再者，假設社會企業的宗旨是要發展社會服務的提供，那麼經濟活動就是該類社會服務的遞送。雖然創新的行為可意指為生產的過程或是財貨或服務遞送的方式，但必須堅持與社會使命有所關聯，因此，財貨或服務的提供是為了實踐社會目的，這才是社會企業存在的最核心理由。

比較來看，對「商業性質的非營利模式」而言，貿易買賣活動就經常被簡單地視為一種所得的來源而已，且所交易的財貨或服務的性質不被認為有那麼重要。因此，此論點強調，社會企業開展的商業活動，只有在有助於他們獲得財源時，才會想辦法與社會使命作一連結。

（三）經濟風險

一般而言，人們視社會企業為一種需承受相當程度經濟風險的組織。根據 EMES 設定的準則，此意謂社會企業的財務能力強弱，端視其組織成員獲取適當資源以支持其社會使命的努力程度而定。這些資源具有混合的特質（hybrid character）：它們可能來自買賣交易活動所得、來自政府部門的津貼補助，或來自志願部門的捐贈資源。¹⁹ 雖然輿論對經濟風險的概念多會聯想到市場導向，然而從較嚴謹的定義來看，包括歐盟對社會企業的立法定義，皆認為社會企業必然要承擔一些風險，但卻不必然一定要尋求市場的資源。

此概念在相當程度上是與「社會創新」思想學派相契合的。事實上，根據 Dees（1998）的說法，社會使命的重點強調人力和財務資源的特定組合，且社會企業應該探索、使用各種各類的資源，從捐贈到商業營收等資源都有可能。社會企業承受經濟風險並不必然意謂其經濟永續

¹⁸ 我們充分瞭解有些倡議型的非營利組織也有被指稱是服務提供的組織。

¹⁹ 此係就歐陸的工作整合型社會企業的多樣混合資源之實證分析，請見 Gardin (2006)。

發展一定要立基於市場交易活動才能達成；貼近事實的說法應該是，那些社會企業組織的創始者需承受啟動事業所帶來的風險。

相較來看，對於「商業性質的非營利模式」和「使命導向的商業模式」（二者合併即為「賺取所得」的思想學派）而言，要成為社會企業即意味著必須仰賴市場資源。被歸類為這個學派的學者認為，經濟風險的高低往往是與透過交易而產生的所得分享或金額多寡有所關連。此論點也被歐陸的某些公共政策接納，強調社會企業的運作是離不開市場取向的。以英國為例，社會企業自始至終都被視為是企業公司；芬蘭國會通過的社會企業法以及愛爾蘭的社會經濟方案，都將這類型組織描述為市場取向的企業組織。許多義大利的社會合作社，其財源的獲取是透過與政府簽訂服務遞送的合約，然而這也必須是要經由市場競爭而獲得公部門的審核通過。

不過，「社會創新」學派和「賺取所得」學派之間對於經濟風險的分歧看法不應該被過度誇大。目前有越來越多大學商管學院與基金會將社會創業精神視為是一種「使命導向的企業」（mission-driven business），由於他們的努力，培育與創造了許多廣泛的企業管理方法，而非僅止於賺取所得的策略，這些成就都帶來了可觀的社會影響。最後，我們將回到 Dees 與 Anderson (2006) 以及 Emerson (2006) 近年來貢獻的相關論述，他們強調兩個主要美國的思想學派之間的觀點有趨同的趨勢，至少在學術論辯中有部分確是如此。

（四）治理結構

如同吾人所見，歐洲的社會企業主要是鑲嵌在第三部門的傳統上，因此，社會企業始終強調在經濟活動上追求更多的民主。因而，社會企業的治理結構議題在歐洲要比美國吸引更多人注意，就如同 EMES 的觀點模式以及歐洲其他各種各樣的公共政策在提倡社會企業時的主張。當治理結構被視為是一套組織的設計以確保組織所追求的宗旨能夠被實踐時，吾人可從以下幾個面向加以分析。

首先，歐洲的概念強調，社會企業的特質是具有高度的自主性。根據 EMES 的定義，社會企業是由一群人志願地組織成立，且是在自主的方案計畫架構下進行治理的工作。據此，社會企業毫無疑問可以接受公部門與私部門的各項資源的支持，然而，卻不受政府與營利組織的直接或間接地涉入與管理，同時，他們也有為自己「發聲與退出」（voice and exit）的權利，亦即，他們有權利主張自己所堅持的立場，以及終止任何他們認為不妥與不適的活動。²⁰ 然而，自主性的條件很明顯地偏離了「社會企業知識網絡」（Social Enterprise Knowledge Network）提出的概念，該團體認為由營利企業或政府部門所執行的具有社會價值的短期計畫，即可被定義為社會企業。該研究團體是由拉丁美洲的商學院和哈佛大學商學院學者所創立的，主張「任何涉入提

²⁰ 請見 Defourny (2001, 16-18) 一文中對於 EMES 所設的準則之評論。

供重要社會價值的活動之組織或任務，或是在財貨或服務的生產過程中鑲嵌了社會目的，無論這些組織的法律形式為何」（Austin et al., 2004: xxv），均可被視為是社會企業。

其次，由 EMES 界定的理念型社會企業，乃基於集體的動能以及在組織的治理過程中納入不同類別的利益關係人。各類利益關係人可能包含受益者、員工、志願工作者、政府機構、捐贈者等。他們可能是社會企業的會員，或是董事會成員，因而組建為一個「多元利益關係人擁有所有權」（multi-stakeholder ownership）的組織（Bacchiega and Borzaga, 2003）。此一「多元利益關係人擁有所有權」的主張，甚至被歐陸不少國家（例如義大利、葡萄牙、希臘與法國）²¹所認可或在相關法律條文裡載明。利益關係人也可以透過一些比較不正式的管道參與組織運作，譬如，在社會企業的日常運作中，使用者和員工代表可參與組織設立的各種不同的委員會。事實上在許多的案例中顯示，社會企業的目標之一是透過經濟活動來促進、培育地方層級的民主。就某種程度而言，很明顯地，此種社會企業治理運作的概念模式是早已根植於第三部門文獻中，特別是那些專注於社區發展的研究文獻更是如此。顯然這種強調集體動能重要性的論述是與「社會創新學派」有明顯的差別，後者特別注重社會企業家個人的特質，以及他們在組織運作中扮演的核心角色。²²

第三，EMES 模式的其中一項準則強調，決策權力的多寡並不取決於資本擁有的高低，此說再度反映了追求經濟民主乃是歐洲社會企業領域的重要特徵，尤其可見於合作社組織運作的傳統。一般而言，這種情形意指社會企業採取「一會員，一票」（one member, one vote）的原則，或主張在擁有決策權的治理單位裡，投票權的分配不是依據資本或股份擁有的多寡而定。再一次，我們要強調的是，這種的規範法則反應在不同國家有關社會企業的立法架構時，多數國家要求的是「一會員，一票」。²³

第四，利益關係人的權力與特權也受到「利潤分配限制」（restrictions regarding the distribution of profits）的約束。事實上，根據 EMES 模式設定的準則，社會企業的組織領域中包

²¹ 義大利的社會合作社，工作人員必須是合作社的會員，而那些屬於社會排除的弱勢勞動者一旦被 B 類社會合作社雇用，即是該類型社會合作社的會員，該項法規也讓我們預期這類社會企業的會員安排會有志願服務者出現。至於葡萄牙的情形，其「社會團結合作社」（social solidarity co-operatives）的法規要求，無論是使用者或工作人員都必須是合格登記的合作社會員。而法國的「集體利益合作社」（collective interest co-operative societies）法規規定，這類合作設置少要有三類利益關係人的代表參加，即工作人員、使用者，以及合作社執行主要業務方案有關的人士。至於希臘的社會合作社，其組成是基於其服務的標的團體之個別成員、精神病醫院的工作人員，以及來自社區的草根組織三方的伙伴關係，同時這些不同的利益關係人都必須有代表參與合作社的董事會。

²² Nicholls (2006) 解釋說，在其引用 Banks (1972)一文中，作者強調「社會企業家」（social entrepreneur）的角色功能，惟其指涉的是組織管理的觀點途徑，該論點受到 Robert Owen 提倡的價值觀影響。眾所周知，Robert Owen 是一位烏托邦主義的倡議者，也是大家公認的合作社運動的先驅者。

²³ 「一會員，一票」的法律規範見之於義大利的社會合作社、葡萄牙的社會團結合作社、西班牙的社會創新合作社、法國的集體利益合作社協會。而比利時的「社會目的公司」（social purpose company）規定，任何個人在該組織的投票權比重不得超過總會會員投票數（與持股的數量有密切關係）的十分之一，比利時的社會目的公司在組織的治理程序上，允許受雇者經由持股的多寡來參與公司的治理。

含了那些利潤分配完全受到限制的組織，以及那些雖然可以分配利潤，但僅能在有限程度之內為之的組織，如此可避免「利潤極大化行為」（profit-maximizing behaviour）的產生。歐陸的社會企業立法架構由於禁止²⁴或限制²⁵利潤分配，因而降低了社會企業持有者的分配權力。「商業性質的非營利模式」（屬於「賺取所得」的思想學派）明確地將社會企業擺放在非營利組織的範疇裡，意味著這類組織獲取的盈餘是要完全保留在組織裡，以實踐組織的社會使命（值得注意的是，此概念絕不排斥 NPO 發展營利事業以產生市場所得，且將利潤投入到實踐 NPO 的社會使命）。反之，在同一思想學派中的「使命導向的商業模式」以及「社會創新思想學派」卻主張，社會企業可以採用任何形式的法律架構，因而就某些案例的情形而言，他們是可以分配利潤予其利益關係人。

總結此四個面向的論述，如同 Young 與 Salamon（2002: 433）所強調，「在歐陸，社會企業的概念更為重視組織的治理方式以及它的目的為何，而非拘泥於堅持非營利組織是否遵守利潤不能分配的限制」（2002: 433）。就事實而言，雖然 EMES 的模式主張社會企業包含有「有限度的利潤分配」（limited profit distribution）原則，但其進一步強調需結合其他面向，譬如彰顯社會企業治理結構的重要性，以及社會使命的達成；反觀其他思想學派並沒有特別強調組織的特質，以作為核心的工具來確保社會使命實踐的優先性。

（五）社會創新擴散的管道

在歐洲的環境脈絡裡，社會企業的制度化過程一直是緊密地與政府的公共政策演變息息相關。如同我們所見，社會企業透過生產活動以促進那些被社會排除者整合入勞動力市場的作為，扮演了先鋒的角色，且歷史的觀點顯示，他們對於公部門新的政策體系和立法架構的發展有所貢獻。然而，這樣的公共政策的規劃與執行過程不可能不引起重大的質疑與熱烈的討論。更確切地說，社會企業的使命本質似乎是一種介於促使社會企業本身蓬勃發展以及促使政府公共政策推動成功之間的競爭性議題。政策推動者認為，政府的政策體系在型塑其政策目標的過程中較為狹隘，其結果不免會產生一種風險，即是誘導社會企業成為達成某種政治議程上具有優先地位的特定目標之政策工具。但在另一方面，人們在歐陸普依舊遍認為，公共政策的介入從過去到現在一直是各種社會企業模式擴散的關鍵性管道。

在其他的環境脈絡裡，譬如美國，如何將社會創新予以擴散，也是從一開始就受到關注的議題，特別是由阿育王等所領銜的「社會創新」思想學派更是如此。然而，在美國，人們期待

²⁴ 葡萄牙的社會團結合作社以及西班牙的社會創新合作社規定，不允許任何利潤的分配。

²⁵ 義大利的社會合作社以及比利時的社會目的公司都有明確的法規，強調利潤的分配不是不可以，而是有限制的。英國的「社區利益公司」（community interest company）則有財產限制的要求，其侷限組織成員的利潤與財產的分配，尤其個人的持股分紅數額有設定頂點，超過此頂點即不再配置。

的社會創新是透過社會企業本身的成長²⁶ 以及/或是來自基金會的資源支持，如此帶來槓桿的效應，即是經由增強獲得財務的方法與專業技能，以及策略的說明與展示，有以為之。不過，如此運作的軌跡並非沒有風險，因為過度依靠私人行為者有可能會產生某些負面效應，這其中的主要負面效益即是來自對於在現代社會，以市場力量來解決日增的社會問題的隱憂。儘管有許多學者強調必須動員各種不同類型的資源，然而，當前社會創業精神的浪潮強調的是優先次序設定的過程，以及社會挑戰的選擇過程，這些問題可以被處理，是因為有賺取所得的潛在力量。某種程度而言，這種現象的存在可以解釋為何在美國有相當部分的非營利部門以及英國的社區與志願部門成員，對於那些市場趨向的社會企業過度信任或依賴基金會以及大企業的「企業社會責任」（CSR）策略，或是尋求解決社會問題卻吝於編列足夠預算的政府部門的相關公共政策，表達了深切的憂慮。

五、結論

本研究採取的歷史觀點強調，社會企業和社會創業精神相關概念的生成，乃深植於他們所存在的社會、經濟、政治與文化的環境脈絡裡。於此有兩個主要的涵意：首先，市場力量的主要運作原則已日益普遍化，與其比較來看，社會創業精神和社會企業的理解，會要求研究者謙遜地考量那些形塑創發性質活動的地方性或全國性之特殊條件為何。第二，單靠引介美國或歐洲的概念模式，並不足以支持社會企業發展的充分需求。²⁷ 社會企業要有好的發展，必須將其發展鑲嵌於其存在的地方環境脈絡之中，否則其發展只是公式的再一次複製而已，就像流行的事物，無法持久。

在歐洲，社會企業特定的治理結構被賦予了雙重的目的。首先，由於受到合作社傳統的影響，民主的控制與利益關係人的參與，反映了更多經濟民主的要求。他們因而要求限制利潤的分配，以期保護與強化社會使命實踐的優先性，此乃組織的核心要務。其次，這種雙重組合的保證（經常包含了嚴格的不能分配利潤的限制）被視為是一種「訊息」（signal），使得政府機構得以用各種方式（正式的法律架構、公部門的津貼補助、財稅的豁免等）放心地來支持社會企業的運作。設若沒有這兩種保證，社會企業的營運風險必定加大，因為政府或社會人士也會擔心，公部門提供的津貼補助是否會誘發社會企業的創辦人或經理人員攫取更多利潤到自己身上。接續產生的正面效益是，這類政府的資助使得社會企業的经营者有能力避開純粹的市場

²⁶ 經常被引用的一個顯著的例子即是尤努斯創辦的 Grameen Bank，該專為窮人所設的銀行在其微型貸款措施廣為世人周知之前，銀行本身即已經歷了令人驚豔的成長與發展。

²⁷ 舉例來說，當 EMES Network 與「聯合國開發計畫署」（UNDP）合作研究，分析在中歐、東歐以及獨立國協的國家中推動社會企業的潛力時，EMES Network 決定必須大幅度地簡化其基於西歐的經驗而發展出來的社會企業概念與準則。(EMES – UNDP, 2008).

取向之策略，而一些過往發生的例子也顯示，市場趨向的策略會使組織迴避那些付不起市場價格的案主群，而根據組織的社會使命，這些案主群正是他們要提供服務的對象。而公共政策的介入之另一好處是，可避免使得那些貧困需要幫助的團體深度依賴私人慈善救助。

在美國，社會企業家在社會企業發展過程中的特定角色，以及社會創新的規模如何加以擴大，一直以來都是十分被關注的議題。當公共政策鮮少被運用去支持這些創新與發展時，毫不意外地，吾人觀察到基金會在提供社會企業的財物支持上扮演了重要的角色。至於美國的大學商管學院，對於社會企業所面臨的挑戰，例如如何從市場中賺取所得而非依靠私人捐贈或公部門的資助、應用嚴謹的管理方法，以及針對利益關係人發展出較佳的責信策略等，一直以來，甚至仍在持續進行中，都在相關的知識理論與研究心得上做出許多重大的貢獻；當然，目前歐洲的社會企業之發展，也深受商管學院的影響。

最後但絕非不重要，歐陸與美國社會企業概念模式內涵的比較，除了一些重要觀點有明顯的分歧外，本章的分析使我們能夠了解與認知，實際上雙方也有不少趨同的特質，特別是鑲嵌於歐陸第三部門傳統的 EMES 模式，以及社會創新思想學派之間，實有不少趨同的看法。再者，我們也注意到近年來學術界論辯的成果，參與其中的學者試圖超越分歧的論點，用心於描繪美國兩個主要思想學派的內涵與特色。整體觀之，我們認為，深度去了解何謂社會企業，不僅在學術論辯上有其重要意義，更可以使我們避免草率而簡化了社會挑戰的嚴峻性。

參考文獻

- Alter, S.K. (2002), *Case Studies in Social Entrepreneurship*, Washington, DC: Counterpart International.
- Alvord, S.H., Brown, L.D. & Letts, C.W. (2003), "Social Entrepreneurship and Social Transformation: An Exploratory Study", *The Journal of Applied Behavioral Science*, 40 (3): 260-282.
- Austin, J. E. (2000), *The Collaboration Challenge: How Nonprofits and Businesses Succeed through Strategic Alliances*, San Francisco: Jossey-Bass.
- Austin, J.E., various authors and the SEKN Team (2004), *Social Partnering in Latin America*, Cambridge, Mass.: Harvard University.
- Bachieggia, A. & Borzaga C. (2003), "The Economics of the Third Sector" in H.K. Anheier & A. Ben-Ner (eds), *The Study of the Nonprofit Enterprise, Theories and Approaches*, New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Banks, J. (1972), *The Sociology of Social Movements*, London: Macmillan
- Bornstein D. (2004), *How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, New York: Oxford University Press.
- Borzaga, C., (2004), "The Third Sector in Italy"; in A. Evers & J.-L. Laville (eds), *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, UK, Northampton, MA: Edward Elgar.

- Borzaga, C. & Defourny, J. (eds) (2001) *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York: Routledge (paperback edition: 2004).
- Boschee, J. (1995), "Social Entrepreneurship", *Across the Board*, March, pp. 20-25.
- Crimmings, J.C. & Kiel, M. (1983), *Enterprise in the Nonprofit Sector*, Washington, DC: Partners for Livable Places.
- Davister, C., Defourny, J. & Grégoire, O. (2004), "Work Integration Social Enterprises in the European Union: An Overview of Existing Models" *EMES Working Papers* no. 04/04
- Dees, J. G. (1998) "The Meaning of Social Entrepreneurship", Working Paper, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Dees, J. G. & Anderson B.B. (2006), "Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought" in *Research on Social Entrepreneurship* ARNOVA Occasional Paper Series, 1 (3): 39-66.
- Defourny, J. (1994), *Développer l'entreprise sociale*, Brussels : Fondation Roi Baudouin,
- Defourny, J. (2001) "From Third Sector to Social Enterprise", in C. Borzaga & J. Defourny (eds) *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York: Routledge, pp.1-28.
- Defourny, J. & Kuan, Y.-Y., eds. (2011), Social Enterprise in Eastern Asia, *Social Enterprise Journal*, special issue, 7 (1).
- Defourny J., Nyssens M., 2008, "Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments", *Social Enterprise Journal*, 4 (3): 202 -228
- Defourny, J., Favreau, L. & Laville, J.-L., eds. (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale, un bilan international*, Paris : Desclée de Brouwer.
- Drayton, W. & MacDonald, S. (1993), *Leading Public Entrepreneurs*, Arlington: Ashoka: Innovators for the Public.
- Drucker, P. (1985), *Innovation and Entrepreneurship*, New York: Harper & Row.
- DTI (2002) "Social Enterprise. A Strategy for Success", Department of Trade and Industry, London. (www.dti.gov.uk/socialenterprise/strategy.htm)
- Emerson, J. & Twersky, F. (1996), *New Social Entrepreneurs: The Success, Challenge and Lessons of Non-profit Enterprise Creation*, San Francisco: Roberts Foundation.
- Emerson, J. (2006), "Moving Ahead Together: Implications of a Blended Value Framework for the Future of Social Entrepreneurship", Nicholls, A. (ed.) (2006) *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press, pp.391-406.
- EMES European Research Network (1997, 1998) "The Emergence of Social Enterprises. A New Answer to Social Exclusion in Europe", Semestrial Progress Reports to the European Commission.
- EMES European Research Network (1999), *The Emergence of Social Enterprises in Europe. A Short Overview*, Brussels: EMES.
- EMES European Research Network (2006) *Study on Promoting the Role of Social Enterprises in CEE and the CIS*, Initial Overview Study for the UNDP-BRC (Bratislava Regional Centre)
- Esping-Andersen, G. (1999), *Social Foundation of Postindustrial Economies*, New York: Oxford University Press.
- Evers, A. and Laville, J.-L. (eds) (2004), *The Third Sector in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar.

- Gardin, L. (2006), "A Variety of Resource Mixes inside Social Enterprises" in M. Nyssens (ed.), *Social Enterprise - At the crossroads of market, public policies and civil society*, London and New York: Routledge, pp.111-136.
- Hicks, A. & Kenworthy, K. (2003) "Varieties of Welfare Capitalism", *Socio-Economic Review*, 1: 27-61.
- Hulgård, L. (2004) "Work Integration Social Enterprises in Denmark", *EMES Working Papers*, No 04/08.
- Kerlin, J. (2006), Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences," *Voluntas*, 17(3): 247–263.
- Kramer, M. (2005), *Measuring Innovation: Evaluation in the Field of Social Entrepreneurship*, Boston, Mass.: Foundation Strategy Group.
- Leadbeather, C. (1997), *The Rise of the Social Entrepreneur*, London: Demos
- Legrand, J., (1991), Quasi-Markets and Social Policy", *Economic Journal*, Vol.101, n°408, 1256-1267;
- Lewis, J., (1999), "Reviewing the Relationships Between the Voluntary Sector and the State in Britain in the 1990's", *Voluntas*, 10 (3): 255-270.
- Mair, J. & Marti, I. (2006), "Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction and Delight", *Journal of World Business*, 41: 36-44.
- Mair, J., Robinson, J., & Hockerts, K. (eds) (2006), *Social Entrepreneurship*, New York: Palgrave Macmillan.
- Massarsky, C. W. (2006), "Coming of Age: Social Enterprise Reaches its Tipping Point", in *Research on Social Entrepreneurship ARNOVA Occasional Paper Series*, 1(3): 67-88.
- Mulgan, G. (2007), *Social Innovation. What it is, Why it Matters and How it Can Be Accelerated*, London: The Young Foundation.
- Netten A., Darton R., Davey V., Kendall J., Knapp M., Fernández J.-L., Forder J. (2004) "Understanding Public Services and Markets", Report commissioned by the King's Fund for the Care Services Inquiry, PSSRU Discussion Paper 2111/2 (pdf), Personal Social Services Research Unit, University of Kent, Canterbury.
- Nicholls, A. (ed.) (2006) *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press.
- Nyssens, M. (ed.), (2006) *Social Enterprise - At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, London and New York: Routledge.
- Nyssens M. & Kerlin, J. (2009), "Social Enterprises in Europe", in J. Kerlin (ed.), *Social Enterprise: a Global Perspective*, Lebanon: University Press of New England, forthcoming.
- Otsing, M. (2004) "How to Develop a Co-operative Movement. The case of co-operative housing in Estonia", in Borzaga, C. and Spear, R. (eds) *Trends and Challenges for Co-operatives and Social Enterprises in Developed and Transition Countries*, Trento: Edizioni31.
- Pestoff, V., (2004), "The Development and Future of the Social Economy in Sweden"; in A. Evers and J.-L. Laville (eds), *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, UK, Northampton, Mass.: Edward Elgar, pp.63-82.

- Salamon, L.M. (1997), *Holding the Center: America's Nonprofit Sector at the Crossroads*, Cummings Foundation.
- Salamon, L.M., Sokolowski, S.W. and associates, (2004) *Global Civil Society; Dimensions of the Nonprofit Sector*, volume 2, Kumarian Press
- Schumpeter, J. A. (1934) *The Theory of Economic Development*, 3d printing, 1963, New York: Oxford University Press.
- Skloot E. (1983), "Should Not-for-profits Go into Business", *Harvard Business Review*, 61 (1): 20-27.
- Skloot E. (1987), "Enterprise and Commerce in Non-profit Organizations" in W.W. Powell (ed.), *The Non-profit Sector: a Research Handbook*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Spear, R., Defourny, J., Favreau, L. & Laville, J.-L., eds. (2001), *Tackling Social Exclusion in Europe. The Contribution of the Social Economy*, Aldershot: Ashgate.
- Steyaert, C. & Hjorth, D. (eds.) (2006), *Entrepreneurship as Social Change*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Stryjan, Y. (2004), "Work Integration Social Enterprises in Sweden." *EMES Working Papers*, No 04/02.
- Stryjan, Y. (2006), "Sweden: Social Enterprises within a Universal Welfare State Model" in M. Nyssens (ed.), *Social Enterprise - At the crossroads of market, public policies and civil society*, London and New York: Routledge, pp.206-221.
- Young, D. (1983) *If Not for Profit, for What?*, Lexington, Mass.: Lexington Books.
- Young, D. (1986), "Entrepreneurship and the Behavior of Non-profit Organizations: Elements of a Theory", in S. Rose-Ackerman (ed.), *The Economics of Non-profit Institutions*, New York: Oxford University Press, pp.161-184.
- Young, D. (2001) "Social Enterprises in the United States: Alternate Identities and Forms", Paper presented at an International Conference on Social Enterprise, University of Trento.
- Young, D. & Salamon, L.M. (2002) "Commercialization, Social Ventures, and For-Profit Competition", in Salamon, L.M. (ed.) *The State of Nonprofit America*, Washington DC: Brookings Institution, pp.423-46
- Waddock, S & Post, J. (1991), "Social Entrepreneurs and Catalytic Change", *Public Administration Review*, 51 (5): 393-402