

doi:10.3969/j.issn.1672-626x.2018.05.007

分歧与梳理:社会企业概念的再审视

张 骏

(山东财经大学 公共管理学院, 济南 250014)

摘要:作为公益与商业相结合的一种组织形态,社会企业在很多国家和地区得到蓬勃发展,并在就业、社会服务、环保、公平贸易等领域日益发挥出重要的作用。目前,人们对于社会企业概念的理解仍然存在诸多的分歧,这些分歧主要来源于社会企业的认知脉络、组织形式、认定标准和组织属性四个方面。根据不同的历史与社会背景,社会企业具有欧洲和美国的两种认知脉络,非营利组织与传统企业向社会企业的转化使得社会企业具有混合组织的形式,社会企业的不同认定标准显现出社会企业多方面的具体特征,兼具营利性与非营利性的属性使社会企业更具灵活性和策略选择。梳理和整合上述维度,尝试性地提出一个社会企业的定义。

关键词:社会企业;混合组织;认定标准;营利与非营利

中图分类号:F272.7

文献标志码:A

文章编号:1672-626X(2018)05-0063-09

20世纪七八十年代,欧美福利国家的弊端日趋严重,为了解决日益多样的社会问题,政府开始推动公共服务领域的改革,放松社会管制,倡导第三部门和私人企业参与公共物品的提供。囿于政府失灵、市场失灵以及志愿失灵的存在,跨界领域的部门合作与社会创新成为新的趋势,一种新的组织形态——社会企业应运而生,并于近些年在很多国家和地区得到蓬勃发展,在就业、扶贫、社会服务、环保、公平贸易等诸多领域发挥出日益重要的作用。作为公益与商业的结合,社会企业得到了学术界和实务界的重视,但对于什么是社会企业、如何认识社会企业,人们的理解仍然存在诸多的差异,从而造成研究与实践上的困扰。由此,本文希望通过建构一个由认知脉络、组织形态、认定标准以及组织属性所构成的概念框架,以澄清分歧、梳理其意,对社会企业的概念进行再审视,并尝试整合这四个维度以提出一个社会企业的定义,从而为社会企业的实践以及外部生态系统的支持奠定认知上的基础。

一、社会企业的认知脉络:欧洲和美国的比较

社会企业的概念来源于20世纪90年代初大西洋两岸的欧洲和美国,不同的国家或地区对于社会企业的定义以及现象本质的争论仍在持续^[1],因此,首先有必要在欧美不同的认知脉络下对社会企业的概念予以厘清。

在欧洲,社会企业一词首先出现在意大利,主要是由OECD的一些欧洲会员国所发展出来的概念,指“任何有助于公共利益的私人活动,具有企业精神战略,主要目的不是利润最大化,而是达成某种经济或社会目标,且有能力以创新性的方法解决社会排斥及失业问题的组织”^[2]。OECD在2003年出版的《变革经济中的

收稿日期:2018-06-06

作者简介:张骏(1979-),男,山东肥城人,山东财经大学讲师,法学博士,研究方向为社会企业与公共服务。

非营利部门》中更进一步指出,社会企业把私人部门的企业技巧与非营利部门强烈的社会使命特质结合起来,其多样化的形式包括员工拥有的企业、信用互助会、合作社、社会合作社、发展信托、社会公司、中间劳工市场组织、社区企业及慈善贸易机构,主要活动在两个领域:一是为劳动市场排除的员工提供训练和就业,二是提供个人及福利服务^[3]。社会企业实践的发展推动了其思想认识的深化,欧洲主要形成了两大思想派别:一个派别是由国际性的研究网络EMES(EMergence des Entreprises Sociales en Europe)的研究者所构成的EMES学派,其指出,社会企业具有社会、经济和治理的三类面向,三类面向建构了“理想型”的分析框架,可用以探讨各国社会企业的特征;另一个派别被称为社会创新学派,认为社会企业代表了从企业所发展出来的社会创业精神,寻求增进生产性活动的社会影响力,通过非营利组织和营利部门用创新性的方法解决社会问题,推动社会变革^[4]。

与之相比,现实中美国社会企业最主要的组织特质在于“类商业”活动,系指“受到某些利润刺激,在营利事业环境中使用管理或组织设计工具,并以商业思考模式来建构和组织活动”^[5]。引用美国社会企业联盟(Social Enterprise Alliance)的定义,“社会企业是一个用市场化的方法来解决未满足的基本需求或者社会问题的组织”,这些战略包括用直接交换产品、服务和优惠的方式获得收入。“商业化的非营利组织”或者说“企业化运作的非营利机构”在美国被广泛看作是社会企业的形式,其内涵系指非营利组织以商业运作来获取收入,保持组织的财政平衡,同时形成许多社会网络,以促成社会企业家精神的实现^[6]。除此之外,美国学界更多地是接受一种社会企业的“连续光谱”的定义,即“社会企业包括从开展社会利益活动以利润为导向的企业,到调和利润目标和社会目标的双重目的的企业,再到从事商业活动的非营利组织”^[7]。J. Gregory Dees以“社会企业光谱”称之,认为社会企业介于纯慈善组织(非营利组织)与纯营利组织(传统企业)之间,是一种多元、混合的连续体^[8]。这一概括显示出非营利组织的商业化以及传统企业的社会化是社会企业发生发展的基本途径。

归纳欧洲和美国社会企业的不同传统,我们区别了它们在认识上的差异(见表1)。在组织目标上,欧洲定义非常强调确保社会企业的“社会性目标”,而美国的定义则强调社会企业是否能够有效地利用“市场化手段”产生收入。就获取资源来说,欧洲的社会企业处于市场、公共政策和市民社会的交叉点,它的资源具有混合化的特征,整合了来自使用者的商业收入、政府部门的资助以及私人捐赠和/或志愿活动^[9],而美国的社会企业仅仅是面向市场、发展赚得收入的非营利组织,捐赠以及政府的资助并不被看作是社会企业的收入来源。在活动领域方面,从欧洲社会企业的发展经验发现,社会企业的活动类型虽然相当多,但这些活动大致上可以区分成进行工作整合、提供照顾服务以及促进地方发展三个主要领域^[10];美国社会企业偏向非营利组织的类商业活动,且活动领域广泛,其主要贡献包含产生商业收入、促进合同竞争、发挥新兴捐赠者的影响以及实现社会企业家精神^[11],主要功能在于解决非营利组织的收入缺口,并透过企业精神改善自身的竞争力与实力。就组织形式而言,在欧洲的定义中,社会企业源于社会经济,更类似于一个综合体,包括了

表1 美国和欧洲社会企业的比较

特征	美国	欧洲
组织目标	收入产生	社会影响
资源来源	非营利组织赚得市场收入	政府、社会、市场多样的来源
治理结构	没有参与的要求	参与
活动领域	所有非营利活动	社会服务/就业/地方发展
组织类型	非营利组织	非营利组织/合作社/社会目的公司
法律框架	缺乏	不断发展
社会部门	市场经济	社会经济
战略发展	基金会/顾问公司	政府/欧盟

合作社、协会、社团、互助社、基金会以及不同部门交叉形成的一些另类经济形态组织,社会目的是首要的,而美国定义的社会企业对应了美国第三部门的发展现状,突出了非营利组织要有明确的“市场化战略”和较为成熟的商业模式来保障组织的可持续发展,但忽略了社会企业组织形式来源的广泛性,也没有从组织自治、参与式治理、和谐的劳动关系等这些更大的社会价值创造的角度来规定社会企业,这意味着在欧洲广泛存在的以合作社、互助社为形式的社会经济组织都被排除在了界定之外。就外部生态系统来说,欧洲很多国家已经发展出了针对社会企业的特定法律框架和法律形式,社会企业的发展源自于以社会经济为形式的第三部门,政府政策与欧盟发展计划的支持对欧洲社会企业的战略发展具有深刻影响,而美国还没有针对社会企业的政府宏观法律框架,社会企业在市场经济的环境中寻求自主性地生存,深受那些能够提供财务支持与曝光机会的基金会的影响,同时也深受那些发展出一套强调企业经营方式与赚取所得策略模式之顾问公司的影响,他们提供了非营利组织替代性或更为稳定的寻求资金来源的策略与做法^[12]。

实际上,欧美对于社会企业认识上的差异反映出20世纪七八十年代社会企业兴起的不同历史与社会背景。欧洲社会企业主要在于应对政府与市场双重失灵所造成的社会问题,例如就业问题及社会服务,解决被主流社会排斥的低资格能力就业者和弱势群体的困境,弥补财源缺口并非重心。美国社会企业则不同,其主要目的在于弥补政府财政削减所造成的资金困难,同时与日益增多的非营利组织之间的竞争以及非营利部门一系列的丑闻所导致的公众信任的下降有关^[13],于是被迫注入企业精神,从而转型为具备企业精神的非营利组织,所以其主要兴起的原因在于经济问题,同时也肩负一定的社会使命。从欧美社会企业兴起的背景可以发现,社会企业的兴起背景是较为多元的,往往兼含社会目的与经济目的,其差别仅在于程度的不同。

二、混合组织:传统企业与非营利组织转化的趋势

社会企业可以归纳出两个最主要的发展方向,一是企业的非营利化,二是非营利组织的商业化,应该采取何种趋势,亦或兼采两种趋势,目前似乎尚无定论,这也造成社会企业研究的“认同困境”^[14]。最近几年有关于社会企业组织形态的研究表明,社会企业越来越被看作是一种结合了经济与社会目标的“混合组织”^[15],由此,以混合化的组织形态来看待社会企业的发展趋势,社会企业将被看作是一种既不同于非营利部门也不单纯等同于传统企业的新的组织形态。

(一)非营利组织向社会企业的转化

在庞大的政府社会开支以及既有的官僚体制缺陷之下,一些西方国家的福利模式无以为继,政府财政入不敷出、能力下降,因而引发一系列的“政府再造”运动,以企业家精神和市场化导向为特征的新公共管理在欧美各国蔚为风潮。然而,公共服务领域里的市场导向的改革,很难说可以真正解决政府失灵,甚至常与社会公益背离。对于私人企业不愿意介入、政府又无力承担的领域,非营利组织的介入可以弥补这一缺口。非营利组织虽被期待作为解决社会问题的支持性部门,然而,受制于资源不足、志愿活动的狭窄、组织的业余性与家长作风等先天的限制,逐渐呈现志愿失灵现象^[16],无法真正解决欧美各国日渐严重的福利国家危机。政府采用服务外包方式提供社会服务,但由于并未限制竞标者资格,致使非营利组织无法与私人企业竞争,加之私人捐款也因受到经济不景气影响而大幅缩减。在所述双重冲击下,一些非营利组织被迫停止运作,而另一些非营利组织在强烈公益使命驱使下,为求财政自给自主,则开始介入营利市场^[17]。财源的紧缩严重威胁非营利组织的可持续发展,因而使得许多非营利组织不得不另辟财源,其中也包含向企业学习,希望透过企业的商业模式,解决本身的财务困难,以实现组织的使命^[18]。

实践中,非营利组织向社会企业转化的途径有三种:一是非营利组织直接向社会企业转化,这主要是在一些对非营利组织从事商业活动没有太多限制的国家 and 地区,非营利组织通过产品或服务收费的形式用以

支持社会事业;二是非营利组织在组织内部建立事业体,专门开展社会企业的计划或项目,其利润所得用以支持社会目标;三是非营利组织直接登记注册新的商业企业,该企业以社会企业的形式独立运转,寻求可持续性地生存方式。

事实上,非营利组织商业化或市场化的改革运动并非仅是营利行为或追求财源自主性的表象,其隐含传统非营利组织的重塑,为第三部门注入了更多的活力。社会企业试图扭转传统非营利组织缺乏效率、生产或服务不佳、财源无法自主、专业人员匮乏及辅助支持性角色的被动与刻板印象,试图引入熊彼特所提倡的企业创新精神,彻底改变第三部门,以赢得更广泛的社会支持。对于非营利组织来说,尽管向社会企业的转化并未形成一种普遍的趋势,但这种创新与变革的运动代表非营利组织自我角色定位的改变,非营利组织不再固守于传统的辅助性角色,而希望透过改变能够更积极主动地介入公共服务的提供,从欧洲经验强调国家公共服务的延续,而至美国经验强调非营利组织的持续发展来看,两者在此一方面具有共同的趋势^[12]。

(二)传统企业向社会企业的转化

相对于非营利组织向社会企业的转化,传统企业向社会企业的转化不可一概而论,因其主要来源于三种不同的趋势,即企业社会责任、社会经济的非营利化以及社会企业新的法律形式的创造。

企业社会责任系指企业致力于可持续发展,故除将利润回馈其股东、员工及消费者等外,也必须响应社会及环境的关注与价值^[19]。过去几十年的经济高速增长很大程度上以资源的过度消耗和环境的巨大破坏,随着“可持续发展”理念的传播,越来越多的企业开始从唯利是图转成为价值是图,试图通过企业社会责任来矫正过分逐利行为而导致的社会和环境问题。企业社会责任赋予企业以社会目标,深刻地诠释了企业和的关系,使得传统的商业和公益二元对立的思想日趋衰落,这为社会企业的发展孕育了良好的思想土壤,并带来实际的支持。一些企业正在将对社会企业的支持视作自己履行企业社会责任的一种方式,为社会企业提供合作伙伴和资金来源,从这种支持中寻找新的利润增长点,甚至以本企业的资源创办社会企业,或者直接转变成社会企业。

社会经济的非营利化主要是指欧洲一些国家以合作社为代表的社会经济形式突出强调社会目标,因而采用一些非营利的治理原则,并向社会合作社的形式转化的趋向。社会合作社的兴起主要为应对欧洲日趋严重的失业与社会疏离问题,过去以会员利益为主要目的的合作社开始向提供就业、发展环保事业、开展社会服务的方向发展,这种趋势削弱了传统的基于单一利益相关者体系且以增进成员利益为基础的合作社模式^[20]。欧洲社会企业发展的最重要特征就在于社会经济的非营利化,社会经济中的合作社逐渐接受利润不得分配的原则,而转型为以解决社会问题为主旨的社会企业。对于这一发展趋势,部分欧洲国家给予社会企业正式法律地位的认可,例如意大利的“社会合作社”、葡萄牙的“社会团结合作社”、西班牙的“社会倡议合作社”、法国的“集体利益合作社”、希腊的“有限责任社会合作社”等。

社会企业新的法律形式的创造主要源于这样的趋势,即一些营利性企业为了追求公益使命而融入更多的社会要素,主动地以社会企业的方式运作,把社会利益的取得作为企业重要的乃至根本的目标。为了明确这类企业的地位,一些国家建立了新的法律形式。例如,比利时、意大利进行了社会目的公司的立法,这一法律可以被适用于任何商业公司,包括互助社、私人有限公司等,只要一定的条件被满足,所有的商业企业都可以采取社会目的公司的标签。英国创立了社区利益公司,这是一种专门为社会企业设计的,以实现社区利益为目标,同时采用商业方法赚取利润,融合社会价值和经济价值的组织形式。美国主要是在地方层面设立了结合商业模式与社会目的的营利性实体,这种实体可以向投资者分配利润,但利润本身不是最重要的目的,实现社会使命才是首要目标^[21],如低利润有限责任公司、共益公司、弹性目标公司、特殊目的公司等。

总之,无论是非营利组织向社会企业转化还是传统企业向社会企业的转化,这些转化趋向都是尝试以不同的方式进行商业目标和社会目标的整合,这为社会企业的发展提供了更多的社会合法性。社会企业是混合性的组织形态,是对非营利组织和传统企业二者特点的融合,本质上是对两者的超越。社会企业在某些方面比非营利组织和传统企业更有利,它们可从传统资本市场和慈善市场两个领域获取资源。

三、可操作性:社会企业认定标准的差异

目前,社会企业的定义过于模糊和抽象,缺乏可操作性标准,导致实践中社会企业难于认定,影响了公众对于社会企业的认知以及社会企业外部支持的获得。为此,一些国家和社会组织设计了社会企业的具体认定标准,为社会企业的辨识提供了可操作性的范本。在这里,我们综合了国际研究网络EMES(EMergence des Entreprises Sociales en Europe)、英国社会企业认证机构SEM(Social Enterprise Mark)以及韩国政府所提出的关于社会企业的认定标准,基于经济、社会以及治理三个维度进行了分类(见表2)。

表2 关于社会企业认定的三类标准体系

认定机构	经济维度	社会维度	治理维度
EMES	持续性的生产物品或提供服务的活动	明确的和首要的社会目标	对利润或资产分配的限制
	显著程度的经济风险		组织的自主性
	付薪员工极小化	由公民团体倡议的创新方案	决策制定一人一票 包容性的治理
SEM	明确的经济目标	具有社会和环境目标,这应该在机构章程中有明确规定	组织的自主性,具有自己独立的章程和理事会,而不是政府、慈善组织或其它机构的一部分或个体经营者
	至少有50%的收入来自市场化的交易	至少有50%的利润被应用于社会和环境目标,这应在章程中明确规定,通过账目可以查证	机构解散时的剩余资产应该被用于社会环境目的
		能够提供外部证据,表明组织正在实现社会或环境目标	
韩国政府	雇佣劳动者并开展经营活动,员工必须是支付薪水的雇员而不是志愿者和无偿劳动者	工作机会型社会企业至少有50%的员工是弱势群体;社会服务型社会企业至少60%的服务是提供给弱势群体;混合型社会企业为弱势群体提供的岗位和社会服务占总量30%以上	具有组织形态,包括非营利组织、合作社、社会福利基金会、协会
	申请登记前6个月的业务收入应超过工资总额的30%	以服务社会为经营目标,进行再投资,公司、非营利基金会应将至少三分之二的利润用于社会目标	利益相关者参与决策过程 章程应具体规定组织的社会目标、业务内容、投融资、利润分配和再投资、员工构成、解散和清算等事项,在解散时应将至少三分之二的剩余资产捐赠给其它社会企业或公共基金

从上述三类具有典型意义的认定标准体系不难看出,即便对于社会企业的本质基本上可以形成共识,但是在社会企业的操作性定义以及具体认定标准上存在着很多差异,不同国家政府、研究机构都存在着不同的见解。EMES的标准是作为一个韦伯式的理想类型来提出的,它构成了一个类似于指南针的工具,能够帮助研究者在社会企业的星系内定位某些实体组织的位置^[22]。现实中各国社会企业并非都要在经济、社会

以及治理的具体指标上都趋同,而是可以以此作为一个分析框架来考察和比较具体情形上的差异。英国是当今世界上社会企业部门最为发达的国家,目前比较独立和权威的是由SEM开展的社会企业认证,即便如此,其在英国社会企业中也存在着较大的争议,而争议的焦点集中在“资产锁定”的严格要求是否有必要,以及收入来源与利润流向的50%要求的衡量。实际上,包括英国政府在内,目前英国存在多种社会企业的认定标准,这些标准的内容侧重和各自的目的都有所不同,表明了达成社会企业标准共识的难度。韩国是当前亚洲唯一以法律形式支持社会企业发展的国家,2007年制定的《社会企业育成法》极大地促进了韩国社会企业的发展。与欧美国家往往并不限定“社会企业”名称的使用范围相反,韩国社会企业仅针对具备法人资格的组织,规定了“社会企业”专属名称的使用权,并通过罚款等行政处罚措施禁止非认证组织使用。这在实践中引起的问题在于社会企业范围和类型较为狭窄,仅指追求当前政策目标、且经认证的企业,并未从广义角度包含共同体或地区社会的普遍利益,也未包含公益性与非营利性等其他社会目标^[23]。

社会企业认定标准对于社会企业的注册成立、运作和社会影响力的评价乃至获得外部生态系统的支持都具有极为重要的意义。各个国家以及研究机构在社会目标的实现、商业经营收入的比重、付薪员工数量、利润是否可以分配、资产锁定的要求、是否倡导参与式治理、社会服务的对象和种类等一系列指标上的差异,一方面反映了各个国家和地区在决定社会企业发生发展的社会、经济、政治和文化背景上的不同,另一方面可以看作为体现和保证社会企业的本质特征——社会目的、商业手段所做出的努力,再一方面,也是为了彰显社会企业与传统非营利组织以及企业在组织特征上的不同。比如,EMES和韩国政府对于参与式治理的规定,是为了在商业过程中保证社会企业的社会属性,同时也意味着将促进社区民主和社会融合认定为由社会企业运营所实现的一种积极成果,再比如SEM和韩国政府对于商业收入比例的规定,显然是为社会企业的商业特征作出的限制性规定。因而,社会企业任何有效的认定标准都需要遵循“相对主义”和“实用主义”的原则,指出制定标准的不同依据也有利于不同国家、地区之间的交流与互动^[24]。

四、组织属性:营利性还是非营利性

对于社会企业组织属性的争论在于其营利性与非营利性的界定。一般来说,营利性指组织存在的目的是为了谋取利润,是通过在市场中开展经营性的活动以获取收益,利润用于在出资人乃至经营者中进行分配,而非营利性指组织存在的目的不是为了谋取利润,即使组织能够开展经营性的活动,收入的盈余也不能在出资人和经营者中进行分配,而是应当投入符合组织宗旨的活动和事业。理解社会企业的营利性或非营利性,应主要从社会企业的本质、所处的特定情境以及具体的组织形式三个方面去把握。

就本质而言,社会企业是采用商业手法以实现社会目标的组织。这意味着社会企业要通过商业手法获取利润,更甚者,社会企业的收入除了用于日常开支,盈余还有机会分配给投资者,即通过经营,保持可持续、持续有利润、能够提供服务,这表明了社会企业与传统非营利组织之间的根本区别。社会企业的最终目的是解决社会问题,商业经营只是实现社会目的的手段,社会使命较之商业经营更具有根本性,这表明了社会企业与传统企业的根本区别。但无论如何,社会目的与商业手法对于社会企业都是必不可少的。就其内在属性来说,它兼具了非营利组织和企业的双重属性,这种双重属性、双重特征是一种内在的、有机的结合^[25]。缺少社会价值的关怀以及缺乏商业模式运用的组织形式都不能称其为社会企业,“只是社会目的相较于商业手法来说是第一位的,经济活动是实现社会和环境目的的手段”^[26]。

就特定的情境而言,采用营利的形式还是非营利的形式要考虑到以促进社会企业发展为目的。例如在中国,一些研究者特别强调社会企业的非营利性,主要原因在于采用非营利组织的形式,一方面有利于现有的社会组织在开展经营性活动时获得财税、政策等方面的支持,另一方面也有利于大量以企业形式在工商

部门注册以及未进行注册登记的草根组织以社会企业的形式获得政治与行政上的合法性^{[27]67}。而一些实务领域的从业者,突出社会企业的企业属性,认为社会企业就是商业组织,是带有社会目标的公司,尤其强调社会企业的商业模式以及利润的可分配,这主要是为了如何在市场经济条件下激发社会企业家的创业与创新活力,吸引更多的社会投资与社会支持,使得社会企业可以自主性地维持生存。

就具体的组织形式而言,现实中,社会企业在进行登记注册时有很多可以选择的法律身份。以英国为例,社会企业的法律身份包括:社区利益公司、担保有限公司、勤俭互助会、慈善组织和协会等。至于选择何种法律身份进行注册,主要看哪种身份最适于实现组织的愿景、使命和价值观,最适合其经营和管理的特点。总体而言,以非营利组织身份注册,可以更容易获得外部资源的支持,相对也更容易获得信任。反之,以营利性组织身份注册则较易获得私人投资者的青睐,由于外部监管的放松以及内部决策的集中高效,组织运营也相对更加简单。营利和非营利的差别是社会企业可以获得税收优惠和投资支持并担负公共责任的原因所在。所以,纠结于社会企业是非营利组织或者是企业的理论意义不大,这更多的是实践层面上的,通过界定其本质属性能够为其创造一种更好的发展环境,有利于社会和经济的发展。

总之,社会企业是兼具营利性与非营利性属性的一种组织形式。为了更进一步说明问题,我们借鉴Defourny的社会企业概念图^[28],并对之进行了些许修改(见图1)。为了保证经济目标与社会目标的双重底线,社会企业位于传统企业与非营利组织的交叉处,社会企业的本质取决于两类组织的特征的组合。交叉部分有不断增加的趋势,表明存在推动两个圈彼此靠近的动力。虚线表示的是对现有的传统企业和非营利组织进行改造的动态过程,使得社会企业在现实中表现出一系列的组织形式。在不同的国家,由于不同的法律背景,社会企业的形式是多样的,可能是非营利组织中的一个组成部分,比如英国的慈善公司,也可能是以商业公司、合作社等法律身份出现,还可能以社会企业这种新的法律身份出现^{[27]64}。一个国家的社会企业究竟采取营利组织形式还是非营利组织形式,与各国在是否允许非营利组织从事商业活动问题上的立场也有密切关系,在允许非营利组织从事商业活动的国家里,社会企业可以直接采用非营利组织的形式,例如美国;但是在禁止或者限制非营利组织从事商业活动的国家里,社会企业只能采用非营利组织之外的其他形式——例如合作社或者公司的形式进行,如芬兰、瑞典、西班牙等国家^[29]。

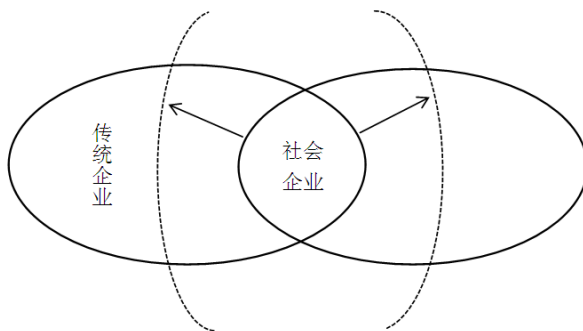


图1 社会企业属性图示

五、结语

社会企业在许多国家有不同名称,其共同特质为商业模式的运作及社会目的的实现,因而运用最宽泛和简洁的社会企业的定义为“运用商业模式以解决社会问题的组织”,但人们对于社会企业的共识也仅到此为止^[1]。正如上文所指出的,由于各个国家和地区在一系列具体情形上的差异,仅以简单的定义进行论述会导致人们对现实理解的困扰。本文认为,对社会企业理解的差异主要来源于社会企业的认知脉络、组织形式、认定标准和组织属性四个方面,这四个方面构成了社会企业概念界定的框架,并规定了社会企业的内涵

和现象的本质。不同的认知脉络意味着社会企业在不同国家和地区具有特定的制度与社会背景,这形成并制约了社会企业发展的选择,导致了不同区域的不同组织模式^[7]。建立在传统企业与非营利组织形式的基础上,社会企业更多地是一种资格和地位的确定,是致力于“解决社会问题、进行经营活动并获得收益的组织进行的一种识别”^[29]。认定标准体现的是一种操作意义和一系列具体特征,使得某一国家和地区的社会企业能够为政府、为公众所了解和辨识,为社会企业获取广大的外部生态系统的支持提供了条件。由于经济与社会目标的“双重底线”,实践中社会企业往往混淆了营利性与非营利性的界限,营利性与非营利形式的选择也更多地是一种获取支持的权宜策略,拘泥于纯粹形式的选择反而可能造成社会企业发展的限制。由此,整合上述四个维度,社会企业可被定义为“在特定的制度背景下所产生的,兼具营利性与非营利性属性,介于传统企业与非营利组织之间,以运用商业模式实现社会目的,并或具有经济风险、利润分配、资产锁定、参与式治理、社会所有制等特征的混合组织”。

在我国,社会企业一词最早由北京大学刘继同在2004年出版的《中国社会工作研究》中引入,随着穆罕默德·尤努斯因创办格莱珉银行而获得2006年诺贝尔和平奖而进一步进入公众视野。近几年,社会企业的理念在我国广泛传播,社会企业发展迅速,主要集中在教育、助残和就业领域,出现了如深圳残友、北京富平家政、阿坝州羌绣、杭州携职旅社等一批代表性的社会企业。依照法律地位分类,中国社会企业可以分为民办非企业单位、农民专业合作社、社会福利企业、民办教育机构和商业企业^[30]。当前,由于国家法律以及政策方面的空白,我国并不存在全国性的社会企业的官方定义,对于社会企业的认定标准主要来自于如佛山顺德区社会创新中心、中国社会企业与社会投资论坛、深圳中国慈展会等民间支持型和孵化平台,人们在社会企业特征的理解上缺乏共识。由于缺乏国家层面的支持,一些自我定义的社会企业普遍面临如资金、人才、成熟的商业模式等方面的困境,也缺乏有效的监管和普遍的公众认可。社会企业获取外部资源支持的必要条件之一是获得合法的认证,而这需要对何为社会企业进行科学的认识和界定。本文对社会企业概念的再审视,恰呼应了当前我国对社会企业认识的这种需要,有助于社会企业理念从民间讨论上升到国家法律和政策层面,为社会企业的本土化、良性发展提供思路。

参考文献:

- [1] Young, Dennis R., Jesse D. Lecy. Defining the Universe of Social Enterprise: Competing Metaphors[J]. VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 2014, (5): 1307-1332.
- [2] OECD. Social Enterprises[M]. Paris: OECD, 1999:10.
- [3] OECD. The Non-profit Sector in a Changing Economy[M]. Paris: OECD, 2003:299.
- [4] Kerlin, Janelle A. Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences[J]. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 2006, (3): 247-263.
- [5] Dart, Raymond. Being Business-Like in a Nonprofit organization: A Grounded and Inductive Typology[J]. Nonprofit and Voluntary Quarterly, 2004, (2): 290-310.
- [6] Sepulveda, Leandro. Social Enterprise A New Phenomenon in the Field of Economic and Social Welfare?[J]. Social Policy & Administration, 2015, (7): 842-861.
- [7] Kerlin, Janelle A. A Comparative Analysis of the Global Emergence of Social Enterprise[J]. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations, 2010, (2): 162-179.
- [8] Dees, J. Gregory & Anderson Beth Battle. Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought[A]. In Rachel Mosher-Williams, eds., Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field[C]. ARNOVA Occasional Paper Series, 2006, (3): 39-66.
- [9] Defourny, Jacques and Marthe Nyssens. Social Enterprise in Europe Recent Trends and Developments[J]. Social Enterprise Journal, 2008, (3): 202-228.
- [10] Defourny, Jacques. From Third Sector to Social Enterprise: A European Research Trajectory[A]. In Jacques Defourny, Lars Hul-

- gard and Viktor Pestoff ,eds., Social Enterprise and the Third Sector[C].New York: Routledge, 2014:29.
- [11] Eikenberry, Angela M. & Jodie Drapal Kluver.The Marketization of the Nonprofit Sector: Civil Society at Risk?[J]. Public Administration Review, 2004, (2): 132-140.
- [12] Defourmy, Jacques and Marthe Nyssens. Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences[J]. Journal of Social Entrepreneurship, 2010, (1): 32-53.
- [13] Bielefeld, Wolfgang. Issues in Social Enterprise and Social Entrepreneurship[J]. Journal of Public Affairs Education, 2009, (1): 69-86.
- [14] 郑胜芬.社会企业的概念分析[J].政策研究学报,2007,(8):65-108.
- [15] Doherty, Bob, Helen Haugh and Fergus Lyon.Social Enterprises as Hybrid Organizations: A Review and Research Agenda[J]. International Journal of Management Reviews, 2014, (4): 417-436.
- [16] 莱斯特·M.萨拉蒙.公共服务中的伙伴[M].北京:商务印书馆,2008:47.
- [17] Dees, J. Gregory & Jann Elias. The Challenges of Combing Social and Commercial Enterprise[J]. Business Ethics Quarterly, 1998, (1): 165-178.
- [18] Dees, J. Gregory, Jed Emerson & Peter Economy. Enterprising Nonprofits: A Toolkit for Social Entrepreneurs[M]. New York: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- [19] OECD. Corporate Social Responsibility: Partners for Progress[M]. Paris: OECD, 2001: 13.
- [20] Galera, Giulia and Carlo Borzaga. An international overview of its conceptual evolution and legal implementation[J]. Social Enterprise Journal, 2009, (3): 210-228.
- [21] 苗青.社会企业:链接商业与公益[M].杭州:浙江大学出版社,2014:41.
- [22] Defourmy, Jacques. The EMES “ideal-type” Social Enterprise as a Compass[A]. Opening Session of the 4th EMES International Research Conference on Social Enterprise, 2013.
- [23] 金仁仙.韩国社会企业发展现状、评价及其经验借鉴[J].北京社会科学,2015,(5):122-128.
- [24] 顾远.社会企业ABC[M].北京:北京师范大学中国公益研究院,2013:23.
- [25] 王名,朱晓红.社会企业论纲[J].中国非营利评论,2010,(2):11-41.
- [26] Kay, Alan Michael J. Roy Cam Donaldson.Re-imagining Social Enterprise[J].Social Enterprise Journal, 2016, (2): 217-234.
- [27] 舒博.社会企业的崛起及其在中国的发展[M].天津:天津人民出版社,2010.
- [28] Defourmy,Jacques. From Third Sector to Social Enterprise[A]. In Carol Borzaga & Jacques Defourmy, eds., The Emergence of Social Enterprise[C]. New York: Routledge, 2001:22.
- [29] 金锦萍.社会企业的兴起及其法律规制[J].经济社会体制比较,2009,(4):128-134.
- [30] 余晓敏,张强,赖佐夫.国际比较视野下的中国社会企业[J].经济社会体制比较,2011,(1):157-165.

(责任编辑:卢 君)