



壹、前言

眾所周知，在臺灣，喜憨兒社會福利基金會是一間經營非常成功的「工作整合型社會企業」(Work-Integration Social Enterprise)，除此之外，還有合作社類型的社會企業，例如「主婦聯盟生活消費者合作社」、社區發展型的，例如「中寮龍眼林福利協進會」，以及社會公司型 (social firm/business) 的，例如「臺灣大誌」雜誌等。然而如何精確描述社會企業的概念，如何給予社會企業組織一個放諸四海皆準的定義，卻不是一件簡單的事情，因為這牽涉到不同國家、不同社會有不同的歷史發展脈絡。

2017年9月7-8日，由喜憨兒基金會主辦，臺灣第三部門學會等幾個學術與服務提供型的NPO合辦了「2017亞洲社會企業暨身心障礙者就業創新發展趨勢研討會」，本次研討會我們邀請了比利時列日大學 (University of Liege, Belgium) 社會經濟研究中心教授、也是「EMES 國際研

究網絡」(EMES International Research Network) (註 1) 的創會會長 Jacques Defourny 教授為主題演講者之一。Defourny (2017) 的講題是：「全球社會企業模式之綜覽--亞洲特色之提示」，在演講中他首先指出，從 1990 年代以來，歐美的學者專家在給社會企業下定義的嘗試過程中，經常會強調下列一個或數個獨特的組織特性--(1)個別社會企業家自身之特定經歷或角色 (Dees, 1998)；(2)視之為一個創新的組織或部門場域 (Mulgan, 2007)；(3)在非營利組織的運作中尋求市場之收入 (Skloot, 1983)；(4)從制度及法律上規範利潤的分配，以便履行社會使命 (DTI, 2002)；以及(5)達成經濟和社會目標與可持續平衡的治理議題 (EMES Network, 2001)。然而，Defourny (2017) 也指出，這種結合多元項目準則的作法，卻不免使得社會企業概念更為複雜，但呈現的事實是，過去十年以來，有愈來愈多人致力於研究與瞭解社會企業之多樣性與模糊性。

Defourny (2017) 接著在演講中指出，社會企業圖像的模糊性可經由一種兩階段的研究途徑來克服。首先，標示出目前在地球村所存在的主要社會企業模式有哪些，以便掌握社會企業模式之間的多樣性；其次，掌握與瞭解每一個主要社會企業模式內部間的多樣性特質，當然此需依靠各國或區域裡的在地研究者深入瞭解該模式產生的環境脈絡為何。由 Defourny 與 Nyssens 兩位比利時教授主持的「全球社會企業國際比較研究計畫」(The International Comparative Social Enterprise Models, ICSEM) 從 2013 年啟動，迄今已有四年，研究成果之一即是研究成員共識性地提出四個普遍存在於地球村的社會企業模式 (SE Models)：(1) 具有企業形式與精神之非營利組織模式 (Entrepreneurial NPO, 簡稱 ENP)；(2) 社會合作社模式 (Social Cooperative, 簡稱 SC)；(3) 以社會使命實踐為主的商業組織模式 (Social Business, 簡稱 SB)；以及(4) 具有公部門組織運作特質的社會企業模式 (Public-Sector Social Enterprise, 簡稱 PSE) (Defourny and Nyssens, 2016b; Defourny, 2017)。

Defourny 在上述演講中一再強調，驅動並型塑以上四種社會企業模式的制度邏輯不外乎有三：(1) 一般大眾利益 (General Interest, GI)；(2) 資本利益 (Capital Interest, CI)；以及(3) 互惠利益 (Mutual Interest, MI)。尤其由一般大眾利益 (GI) 與互惠利益 (MI) 驅動的社會企業組織更是第三部門/社會經濟中的兩

個主要構成體。再者，以上四種社會企業模式內涵以及型塑各種社企模式的制度邏輯其實是深受界定何謂「第三部門」(Third Sector) 的兩種概念途徑的影響，一是「非營利部門概念」(the concept of the non-profit sector)，另一是「社會經濟概念」(the concept of the social economy)，尤其後者更是具有舉足輕重的影響地位 (Defourny, 2001; Defourny & Nyssens, 2016)。本文作者在《社會企業：臺灣與香港的比較》(2012) 一書的「導論」章也針對社會經濟概念與歐陸的社會企業發展的關係有如下的概述：

根據 Defourny & Nyssens (2010) 的論述，在 1990 年以前的歐陸與美國學界，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，然而目前在歐陸與美國兩地，此概念的發展卻有實質的突破。2000 年迄今，其他地區如東亞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。有關社會企業的發展，在大西洋兩岸雙方共同的特質是，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。在某些歐洲國家，人們以「社會經濟」(social economy)一詞稱呼「第三部門」，意謂這是一種透過經濟活動追求實踐民主的方式，而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。(官有垣，2012: 2-3)

本文的結構，首先論述社會經濟的概念，分別從「歷史演變與規範的觀點」以及「法律與制度發展觀點」，闡述社會經濟界定的內涵。接著討論社會經濟的概念與社會企業的界定，作者指出，社會經濟核心概念如何型塑目前幾個主要的社會企業之界定或論述的內涵是本文的分析重點。本文將依序討論：(1)「EMES 國際研究網絡」(簡稱 EMES)的社會企業論述觀點；(2)英國政府及部分學者強調的社會企業運作之利潤分配的法律規範概念；(3)以美國的學界及實務界所發展出來的「賺取所得」(Earned Income)與「社會創新」(Social Innovation)兩類社會企業思想學派；最後是本文的「意涵與結論」，除了歸納論述重點外，作者特別指出，從制度結構觀點而言，社會經濟概念一再強調合作社等互助、互惠性質的組織在社會企業範疇裡的重要性。此值得我們政府與民間社會審思，該如何來倡議並積極推展社會企業中的合作社組織的業務功能與社會目的之實踐。

貳、社會經濟的概念

一、歷史演變與規範觀點

何謂「社會經濟」(Social Economy)？美國社會學家 Wright (2006) 指出，「資本主義社會過於依賴市場力量來發展經濟，而國家社會主義又過於依靠國家力量調控生產、資源和成果分配，唯有一種新的經濟模式--社會經濟，才能建立社會力量，重新把資源分配、生產和再生產，流通和勞動成果的決定權交回勞動人民身上。」(引自潘毅等人，2012: 3) 社會經濟是主流市場經濟以外的另類經濟生產與分配的實踐，社會經濟活動模式非常重視「隱藏於經濟活動背後的各種社群關係，提倡社群之間的互助合作及團結精神，反對資本主義只着眼於狹隘個人利益和利潤的追求。」(引自潘毅等人，2012: 4) 再者，社會經濟主張應將社會正義重新導入經濟的生產與分配的體系中，例如，克服社會排除問題、在落後的地方社區培育整體社區發展或是在重大災難地區的重建，以及重新將「團結/連帶」(solidarity)與「公平」(equity)概念注入到生產關係中。簡言之，從學術研究的角度觀之，社會經濟是探討財富分配以及社會正義的科學。

從歷史的發展而言，十九世紀是現代社會經濟的形塑時期，在此期間，許多理想、新的觀念、經驗、創新的組織與制度如合作社、協會或互助互惠的組織出現於世，以及自由主義哲學的浮現，這些現象都與從歐洲發軔的工業革命所產生的社會剝削與壓榨，以及國家對工人運動與結社的壓制行動，進而導致貧窮與社會解體有

關。這說明了為何社會經濟範疇亦強調包含了國家的行動，亦即，國家必須扮演重要的管制市場胡作非為的角色，換言之，將市場重視私人利益與社會正義做一緊密結合是絕對有必要的。須知市場裡的产品生產活動的最終目的即是要滿足人們的需求，然而市場與公部門日漸無法滿足那些需求，尤其是那些生活在主流社會邊緣的使用者是經濟上的弱勢與被剝奪的公民或團體時，滿足他們各種基本需求即是最為直接的社會經濟目標。時至今日，社會經濟代表了廣泛的創發性措施以及組織形式，例如「市場」(market)、「非市場(重分配)」(non-market--redistribution)與「非貨幣(互惠)」(non-monetary--reciprocity)經濟的混合現象，顯示經濟行為已不限定僅在市場才有，亦包括重分配與互惠的律則(Bruyn and Meehan, 1987; Leyshon et al., 2003; Moulaert and Ailenei, 2005; Salamon and Anheier, 1995)。

Moulaert 與 Ailenei (2005: 2046-2048) 因此在「社會經濟、第三部門與團結關係：從歷史的演變至今之概念綜覽」(“Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present”)一文中指出，社會經濟的界定內涵可歸納為如下幾點：

(1) 一般而言，社會經濟可以被視為是一種嶄新界定的經濟活動領域，其遊走於市場、國家，與非市場部門之間(例如傳統的照顧體系、家庭與社區鄰里的互助互惠、兒童與老人照顧)；其服務的宗旨

與目標強調實踐社會與經濟雙重目的；其組織運作的核心原則是團結/連帶與發展的可持續性而非汲汲於利潤的獲取。此顯示團結與互助、互惠的倫理價值受到高度重視。

(2) 其次，重視生產代理者而非模糊、抽象難懂的體系；而這些代理者的活動主要關切的是他們的生產與分配，通常是要去滿足那些被市場或國家(公部門)忽視的人群團體之需求。

(3) 第三，重視有關社會經濟組織(例如，合作社、互助會社、協會等)的運作模式與制度化，在這方面，他們更重視組織的治理模式，強調需建立起穩健的治理制度，以保障社會經濟活動與結果對於經濟與社會的積極、正面影響。

(4) 社會經濟與地方社區發展密切關連，成功的社會經濟經驗是植基於特定的地理區域脈絡。Roelants (2002) 強調社會經濟的活動是植基於地方社區，同時偏好於部門之間的夥伴合作關係，換言之，社會經濟除了重視地理區域脈絡外，亦強調組織之間的網絡合作特性。

二、法律與制度發展觀點

Defourny (2001) 進一步從「法律與制度發展」(The Legal/institutional approach) 觀點闡釋上述提及的社會經濟組織，亦稱做「第三部門」(Third Sector) 組織。Defourny (2001: 4-6) 指出，在許多先進工業發達國家，尤其是在歐洲大陸，第三部門組織的範疇可被歸納為三個主要類型，亦即是「合作社的事業組織」

(cooperative enterprises)、「互助性質的組織」(mutual societies)，以及那些被稱為「協會」性質的組織」(associations)。從十九世紀以降，這三類社會經濟概念強調的第三部門組織已存在於社會裡有相當長的一段時間，在維繫社員的自由結社之基礎上，這些組織的活動逐漸被賦予法律的認可與規範。這三類組織的啓蒙最早是在法國，然而從社會經濟的角度檢視這類組織的活動，迄今早已越過法國而遍及歐陸，且幾乎可見於全球所有的地區。以下簡述這三類第三部門組織的發展歷史。

(一) 合作社類型的事業組織

從十九世紀中葉開始，合作社的發展開始遍及許多國家，目前在世界各地都可見這類型的組織。合作社運動的長成就像一棵巨樹，枝葉繁茂，有各種類型的合作社，如農業合作社、儲蓄與互助合作社、消費者合作社、保險事業合作社、零售業合作社、住宅合作社等。目前在國際間，已有不少在市場裡發展很多年而屹立不搖的合作社，相當具有競爭力，以致這些合作社日趨相似於那些利潤極大化的商業組織競爭者。然而，許多這類組織仍舊保有合作社一些特定應有的組織特質，更重要的是，最近十數年以來，合作社運動內涵持續在一些新的活動或生產項目領域裡推陳出新，出現譬如像勞動合作社或是社會合作社。

(二) 互助類型的組織

互助類型的組織 (mutual-type organi-

zations) 已存在於許多地方，且有相當長的一段時間。這類型的組織在許多工業化國家已逐漸制度化而成為社會裡的正式合法的組織，尤其是在社會安全體系裡，經常可見這類組織，例如保險事業。互助類型的組織擅長於提供服務來滿足地方社區的需求，例如創設地方社區的保險體制，尤其存在於社會安全制度的發展尚處於初期發展階段的國家或區域，其保險涵蓋的受益人口僅是總人口的一小部分。這類互助組織發揮的功能可以使風險因互助互惠的措施而降低，且範圍相當廣，譬如醫療健康、死亡(對往生者家庭的物質支助)、喪葬，以及在農作物收成不佳時的資助等。

(三) 協會類型的組織

「結社自由」在世界上許多國家都是合法承認的，但協會類型的組織 (associations) 卻有許多不同的法律組織形式。在實務上，包括許多倡議性質的組織，也包括許多僅提供服務給其會員的組織，以及提供服務給特定受益對象或是提供服務給無特定對象而含括整個社區的組織。廣泛而言，這類組織包含所有形式的以人為組合基礎的自由結社之組織，他們生產與提供財貨或服務，然而獲取利潤並非他們根本的目的。這類組織有不同的組織名稱，例如協會、非營利組織、志願性組織、非政府組織、理念型的協會等，甚至基金會或在某些國家特定環境下所生成的組織如英國的「慈善會社」(Charity Societies)，都可被歸納為此類型的第三部門

組織。

Defourny (2001: 6-7) 接著強調，以上這三類社會經濟組織具有共通的律則以型塑其特質，而這些共通的特質是與這三類組織的生產目的、內在結構與功能具有密切的關連性：

(1)組織首要目的係在服務會員（社員）或是整個社區；並非以利潤產出為主。

(2)組織具有獨立自主的管理體制。

(3)組織的治理強調民主的決策制訂過程。

(4)盈餘分配是以參與組織並提供勞務的員工為首要對象，其次才是出資者。

顯然，律則一強調的是，在社會經濟組織裡所推展的活動，主要是提供服務給會員（社員）或是以廣大的社區為服務對象，並非首要將賺取的財務利潤回饋給資金投資者，此亦不是組織活動背後的主要動機。因此，這類組織賺取的盈餘利潤主要目的是提供服務或改善服務對象的生活質量。其次，民主的決策制訂過程要求「一人（會員）一票」（one member, one vote）的核心規範。最後，有關利潤分配，則是以參與組織並提供勞動力的員工為首要對象，其次才是出資者，此概念主要是引伸自「其他人」（the others）的參與分配，此包含廣泛的措施，例如資本投入後賺取的利潤被規範為「有限度分配」（limited distribution）、以分紅的形式給予參與活動的會員（社員）分配盈餘、設置儲備金以作為組織日後發展之用，以及一部份盈餘需作為急難救助目的使用等。

參、社會經濟的概念與社會企業的界定

上述的社會經濟核心概念如何型塑目前幾個主要的社會企業之界定或論述內涵呢？底下作者將討論：(1)EMES 的社會企業論述觀點；(2)英國政府及部分學者強調的社會企業運作之利潤分配的法律規範概念；(3)美國的學界及實務界所發展出來的「賺取所得」（Earned Income）與「社會創新」（Social Innovation）兩類社會企業思想學派。

一、EMES 的社會企業論述觀點

一九九〇年代中期，一群來自歐盟會員國的學者以及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（之後更名為『EMES 國際研究社群網絡』，見註 1），致力於建構一套界定社會企業的準則（criteria）；然而，此處必須強調的是 EMES 並不是要建構一種規範性的準則，而是以韋伯（M. Weber）的「理念型」（ideal-type）來描述社會企業組織的樣貌。在 EMES 的社會企業論述模式中，首先是社會企業的「經濟和創業精神面向」（economic and entrepreneurial dimensions），此包含了三個準則：

(1)在生產財貨和銷售服務上是一種持續性的活動；

(2)組織需承擔運作過程中顯著的經濟風險；

(3)組織需聘有最低數量的有薪給付員工。

其次是社會企業的「社會面向」(social dimensions)，含括了二個準則：

(1)組織是由一群社區公民倡議所發起的；

(2)組織需設定明確的造福社區之社會公益目標。

第三是社會企業的「治理特殊性」(specificity of the governance)的四個準則：

(1)組織擁有高度的自主性；

(2)決策權的分配並非基於持股多寡而定；

(3)民主參與的本質，亦即受活動影響的各類不同的行動者或「利益關係人」(stakeholders)都有參與的權利；

(4)有限度的利潤分配。(Defourny, 2001; Defourny and Nyssens, 2010, 2016a)

以上 EMES 界定社會企業的九個準則可歸納為「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。」(Defourny and Nyssens, 2010; 引自王仕圖、官有垣，2012：45) 具體而言，EMES 的社會企業論述模式強調的三大面向（經濟與企業精神、社會、治理特殊性）可鋪陳為五項特質：(1)社會公益宗旨的強調；(2)產品與

服務的生產與社會價值及組織宗旨的關連性；(3)承受經濟的風險；(4)重視組織的治理結構；以及(5)社會企業作為社會創新觀念與措施的擴散管道。

顯然，社會經濟的概念深刻影響 EMES 的社會企業論述觀點之處有如下幾點：首先，社會企業組織，尤其是社會經濟所強調的合作社、互助會社、協會三種類型的組織，其基礎概念大部分是來自合作社的組成與運作概念，強調組織成員的互助互惠的價值，以及重視組織的基本結構與運作的規範，而非如何賺取所得與產生利潤。固然，EMES 觀點列出「生產財貨和銷售服務」、「經濟風險的承擔」以及「有薪給付員工聘僱的需要性」之經濟和創業精神面向的準則（註 2）；但卻未曾提及經費所得來源為何的要求，亦即，並沒有任何要求必須要有某種程度的市場所得、政府的經費補助或是其他的經費來源；反之，EMES 觀點更為重視的是賺取利潤後如何分配的問題，如「有限度的利潤分配」準則。此即是法國學者 Laville（2010：228）所強調的：「此界域的劃分不應該是營利與非營利組織的區分，而是資本主義組織與社會經濟組織的區分，前者強調剩餘利潤共享部分應該優先分配給個人投資者；而後者反是。尤其是在歐洲，強調的是組織層面上，以立法的手段來規範及限制私人分配剩餘利潤。」

其次，受社會經濟概念的影響，EMES 觀點認為社會企業主要是提供服務給會員（社員）或是以廣大的社區為服務對象，此反映在該觀點的兩個準則：(1)

組織是由一群社區公民倡議所發起的；(2)組織設定明確的造福社區之社會公益目標。第三，也是最為核心的部分，即是社會經濟概念提出組織的民主決策制訂過程的要求，強調組織的會員（社員）參與決策制訂過程並表達意見的重要性，此也代表以一種制度結構設計來管控組織實際上如何去實踐社會目標。此即是 EMES 的「治理特殊性」面向所指陳的其中三個指標：(1)組織擁有高度的自主性；(2)決策權的分配並非基於持股多寡而定；(3)民主參與的本質，亦即受活動影響的各類不同的利益關係人都有參與的權利。

Defourny (2001) 歸納指出，社會經濟的概念有助於吾人理解社會企業組織是如何浮現出來，他們的組織形式以及重要性為何，以及隱身在社會企業這類組織發展背後的推動力為何。Defourny (2001：15-16) 進一步指出，「社會企業」(social enterprises) 一詞，為何在「企業」前特別冠上「社會」(social) 呢？因為有下述理由：(1)組織行動的公益目的，即服務社區大眾的公益目標，而非汲汲營營於利潤的極大化；(2)再者，生產的盈餘必須「社會化」(socialized) 處理，也就是賺取的利潤被規範為「有限度分配」；(3)非商業資源存在的重要性，例如政府的補助款、民間的捐款、志願服務人力等；(4)組織擁有權的社會性與治理的民主參與特質。

二、英國社會企業運作之利潤分配的法律規範概念

英國政府從 2001 年新工黨執政時開始將「社會企業」的發展設定為其國家社會政策議程推展的重要項目，接著在 2002 年，內閣的「社會企業辦公室」(Social Enterprise Unit) 提出官方版的社會企業定義 (DTI, 2002)：

社會企業是一種以實踐社會目標為核心的事業組織；在核心的原則上，其收入盈餘原則上被要求再投入於其組織目的事業相關活動上，或是投入於社區的公益事務上；亦即，不應受到使組織的持股人或組織創辦者的利潤極大化的驅使。

換言之，社會企業的特質：(1)必須具有市場企業經營的事實；(2)組織的活動必須是「社會使命導向」(social mission driven)；(3)將多數的利潤或盈餘再投入於其組織目的事業相關活動上而進一步實踐其社會目標 (European Commission, 2014)。Spear, Comforth and Aiken (2014：136) 根據英國政府的社會企業定義，進一步闡述並衍伸該定義內容為：

社會企業是一種私人性質、正式立案的組織，主要的目的在於實踐社會公益（與生態環境保護），其年度經費收入中，有 50% 以上是來自商業活動的營業收入；然而其營收利潤的使用是不以營利為目的，受到『有限度利潤分配』(limited distribution) 的限制，因而其絕大部分的營收利潤是被要求支用於其目的事業相關的活動或增益其所在的社區發展。

毫無疑問地，英國政府及學者對於社

會企業的定義，開宗明義即強調社會企業的目的是在於社會經濟概念堅持的實踐社會與經濟雙重目的；其次，強調需規範社會企業運作之利潤分配。在這方面，最顯著的例子即是英國政府在 2004 年立法訂定「社區利益公司」條例（The British Community Interest Companies, CIC），CIC 規定這類組織的資產必須被鎖定為社區公益的目的來使用，而非用作私人利益分配的極大化；其次，組織的運作（尤其是盈餘利潤的分配）受到資產鎖定的規範與約束，同時對於資金投入的回報，需設定一個清楚範定的股息分配上限，譬如，該條例規定任何 CIC 組織的年度可支配利潤盈餘的總額中，最多僅能分配 35% 予全體持有人，若是個別持有人，最多僅能分配其投資股金的 20%。CIC 的法律架構裡要求英國政府設置「CIC 管制機構」（CIC Regulator）來執行各種相關的管制規定，強調任何人或組織都可以申請創立 CIC 組織以生產或提供社會服務，但前提是其推展的活動需以社區利益為主（Defourny and Nyssens, 2016a; Hulgard, 2014; Spear, 2015）。

類似於 CIC，比利時在 1995 年立法訂定「社會目的公司法」（Social Purpose Company），義大利甚至更早於 1991 年即訂定「社會合作社法」（Social Cooperative）（在 2006 年另制訂『社會企業法』），接著葡萄牙的「社會團結合作社法」（1998）、西班牙的「社會創新合作社法」（1999）、法國的「社會合作社法」（2001）、匈牙利的「社會合作社法」（2006）、波

蘭「社會合作社法」（2006）、捷克的「社會合作社條例」（2012），以及東亞的韓國於 2006 年制訂「社會企業振興法」（The Social Enterprise Promotion Law）都有類似的社會企業相關法律制訂出臺，亦即追求與實踐有法律規範的社會宗旨與目標、盈餘利潤的分配受到資產鎖定的規範，以及禁止分配超過一定百分比的盈餘利潤。這些立法歸結之，即視社會企業為「實踐公共利益與目的」的組織，以及彰顯這類組織的「非資本主義特質」（Defourny and Nyssens, 2016a, 2016b; European Commission, 2014, 2015; Fici, 2015）。

三、「賺取所得」與「社會創新」社會企業思想學派

由於受到義大利合作社運動的推波助瀾影響，「社會企業」概念第一次出現在歐洲的時間是 1990 年，進而成為第三部門研究的核心部分。同樣地，在美國，社會企業概念亦出現於 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）教學課程與研究。在 1990 年代末，美國的「社會企業聯盟」（Social Enterprise Alliance）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、慈善的使命即為社會企業。」（轉引自 Defourny and Nyssens, 2010：40）而美國喬治亞大學教授 Kerlin（2006）更明確指出，非營利組織（NPO）從事與組織宗旨相關的商業活動，以賺取產品與服務營收的所得來

支持組織的社會公益活動與方案，例如庇護性質的商業活動來支持身心障礙者就業與所得提升，即為社會企業。再者，Boschee (2001) 強調，社會企業要能夠產生賺取的所得，然而不同於傳統的營利組織在衡量組織成功或失敗的標準往往是獲利的多寡，社會企業衡量組織成功或失敗的標準則有兩條底線，一是「財務收益」(financial returns)，另一是「社會收益」(social returns)。以上論述社會企業的觀點，其學術思潮集合而謂之為「賺取所得」學派 (The “Earned Income” School of Thought)，強調社會企業即是一種商業性質與活動的非營利組織模式 (Commercial Nonprofit Approach)，著重於 NPO 賺取所得的策略，強調 NPO 透過商業活動或類似手段的運用來支持、實踐其組織宗旨 (Dees and Anderson, 2006)。

以美國社會為主的社會企業概念界定的第二個重要學派為「社會創新」(Social Innovation) 學派 (Dees and Anderson, 2006)，強調社會企業家 (social entrepreneurs) 的重要性，Young (1983, 1986) 在八〇年代所做的 NPO 開拓性研究亦持相類似的論點。Dees (1998) 強調，非營利社會企業組織的領導者，亦即是社會企業家，是變遷的代理人 (change makers)，其運作模式具有提高財務穩定性、提高服務品質、提供工作機會給弱勢團體以及促進 NPO 的專業化等優點。Dees, Emerson, & Economy (2002) 進而強調，成功的社會企業家需展現下列行為模式與精神：(1) 持續推動能夠創造與維繫某項社會

價值的使命；(2) 盡最大努力找尋新的機會，以實踐該項使命；(3) 過程中要不斷地創新、適應與學習；(4) 要勇於行動，勿被目前所能夠掌握的資源所限制；(5) 要對服務的案主群與顧客以及所導致的結果體現高度的責任感。此強調社會企業家應戮力於開展創新的服務、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的行動組合。因此，該學派指出，社會創業精神 (social entrepreneurship) 著重的是成果與社會影響，更甚於賺取了多少所得的問題 (Defourny and Nyssens, 2010)。

以上簡述了以美國社會發展脈絡為主的二個重要界定社會企業概念的學派--「賺取所得」與「社會創新」學派，很顯然其受到「非營利部門概念」(the concept of the nonprofit sector) 影響較深；「社會經濟概念」也有，但較少。以後者而言，譬如「賺取所得」學派強調社會企業應該要在市場獲得的盈收來支持其公益、慈善的使命，以及強調衡量社會企業經營成功與否的社會與經濟「雙重底線」(double bottom line) 觀點。這些都塑造了綜融性的價值，平衡並整合經濟和社會目的與組織發展策略 (Emerson, 2006)。再者，「社會創新」學派強調社會企業家在社會企業的經營發展上具有舉足輕重的角色，因為他們給組織帶來了創新的舉動，譬如(1) 引介一種新的產品、(2) 引介一種新的生產方法、(3) 開啓一個新的市場、(4) 獲取一種新的原物料資源，以及(5) 重組一個部門的活動 (Defourny, 2001:

11)。這些創新的舉動雖然顯現在 NPO 部門為多，但部門之間界域的模糊性也越來越明顯，換言之，在營利部門和公共部門中亦存在著企業家社會創新的機會。此即是社會經濟概念所強調的重視不同部門之間的合作夥伴關係以及組織之間網絡合作的特性。

「非營利部門概念」對於「賺取所得」與「社會創新」學派發展的影響，最重要的一個概念即是「利潤不能分配的限制」(the Non-distribution Constraint) (Hansmann, 1980)。首先我們來檢視一個指標性的「非營利部門」界定，即約翰霍普金斯大學 (The Johns Hopkins University) Salamon 教授主持的一項 NPO 跨國比較研究計畫，其對於 NPO 部門的界定為有如下的特質 (Salamon and Anheier, 1994, 1999)：

1. 他們是正式立案的組織，換言之，他們有一定程度的制度化結構，一般而言，他們擁有法人的地位。

2. 他們是屬於私人性質的組織，有別於政府機構。

3. 他們能夠「自我治理」(self-governing)，亦即，他們有自己的管理規則以及決策制訂的單位。

4. 他們不能分配利潤給他們的會員(社員)，也不能分配給他們的董事會或理事會成員，甚至創辦人。在此強調的是「利潤不能分配的限制」是所有討論 NPO 文獻的基本核心準則。

5. 他們必須納入相當程度的志願性資源的貢獻，例如在時間方面，有志工的人

力資源加入，而在金錢方面，有捐款的資源投入，同時，會員或社員的加入或退出必須是自由與志願的。

「利潤不能分配的限制」影響了 NPO 的經費來源、財產權的性質，以及組織運作。(註 3) 因為受到不能分配利潤的限制，NPO 常見的經費來源是大眾捐款，但不得藉由出售所有權以及持股的股利分享來獲得經費，因為持股分紅即是利潤的分配。因此，「賺取所得」與「社會創新」二個學派在討論社會企業的範疇時，會特別聚焦於「公眾獲益/社區獲益」(General Interest/Community Interest) 的協會性質的組織以及基金會。由於「非營利部門概念」禁止任何利潤的分配，因而排除了社會經濟概念的重要成分，即合作社與互助會社類型的組織，因為該類組織可以分配一部分的盈餘給其社員(註 4)，譬如，互助性質的保險公司會發放一部分盈餘給其會員(社員)，通常其方式是抵扣會員日後需繳交的會費或保費。由於社會經濟的基礎概念大部分是來自於合作社的思維，此益發強調互助互惠利益的組織，以及將核心的運作位置擺放在民主管控組織目標的實踐與組織運作的功能。相對而言，NPO 部門概念也承認來自於組織內部治理單位對於組織目標實踐與否的管控機制之重要性，但是卻沒有任何民主決策制訂過程的要求。此外，值得一提的是，「社會創新」學派強調社會企業家的存在對於社會企業創始與發展的重要性，亦即視個別或少數菁英領導者在決策過程中角色扮演的特殊性與關鍵地位；然

而，社會經濟概念認為社會企業應重視民主決策的過程以及集體參與決策制訂。

(Defourny, 2001; Defourny and Nyssens, 2016a)。

肆、意涵與結論

歸納而言，本文論述「社會經濟」核心概念如何型塑或融入目前幾個主要的社會企業之界定內涵。首先，作者指出社會經濟的概念深刻影響了 EMES 的社會企業的論述觀點，在社會企業的組織範疇方面，社會經濟強調的合作社、互助會社、協會三種類型的組織，其基礎概念大部分是來自合作社的組成與運作概念，強調組織成員的互助互惠，以及重視組織的基本結構與運作的規範，而非如何賺取所得與產生利潤；再者，受社會經濟概念的影響，EMES 的社會企業模式並不強調組織的經費所得來源為何，亦即，並不要求必須要有某種程度的市場所得、政府的經費補助或是其他的經費來源；反之，更為重視的是賺取利潤之後如何分配的問題，因而強調「有限度的利潤分配」律則；以及組織的會員（社員）參與決策制訂過程並表達意見的重要性。

其次，同樣受社會經濟概念的影響，英國政府及學者對於社會企業的定義，強調社會企業的目的在於堅持實踐社會與經濟雙重目的；再者，堅持需以法令規範社會企業運作之利潤分配，亦即，追求與實踐有法律規範的社會宗旨與目標、盈餘利潤的分配受到資產鎖定的約束，以及禁止

分配超過一定百分比的盈餘利潤，如此，彰顯了社會企業組織的「非資本主義特質」。顯然地，受社會經濟概念深刻的影響，EMES 的社會企業的論述觀點以及英國對於社會企業利潤分配的法律規範要求，產生了以下四個剛性的社會企業組織行為準則：(1)追求與實踐有法律規範與約束的「社會宗旨」；(2)組織的運作（尤其是盈餘利潤的分配）受到資產鎖定的約束；(3)禁止分配超過百分之五十的盈餘利潤；以及(4)對於個人股金投入的回報，需設定一個清楚範定的股息分配上限（Defourny 與 Nyssens, 2016a: 1550）。

第三，以美國社會發展脈絡為主的「賺取所得」與「社會創新」學派，固然一部分受到「社會經濟概念」的影響，譬如「賺取所得」學派強調社會企業應該要在市場獲得的盈收來支持其公益、慈善的使命，以及強調衡量社會企業經營成功與否的社會與經濟「雙重底線」觀點，整合了經濟和社會目的與組織發展策略。然而，這兩個社會企業的學派主要還是受「非營利部門概念」的影響較深。其中，最重要的一個影響概念即是「利潤不能分配的限制」，此律則影響了 NPO 的經費來源、財產權的性質，以及組織運作。因為受到不能分配利潤的限制，NPO 常見的經費來源是大眾捐款，但不得藉由出售所有權以及持股的股利分享來獲得經費。二個學派在討論社會企業的範疇時，會特別著重於協會性質的組織以及基金會。由於「非營利部門概念」禁止任何利潤的分配，因而排除了社會經濟概念的重要成

分，即合作社與互助會社類型的組織，此亦反映了北美地區對於社會企業組成範疇較狹窄的界定。最後，「社會創新」學派認為社會企業家是組織創新的領導者，是社會變遷的代理人，因而強調少數菁英領導者在決策過程中的特殊性與關鍵地位；反之，社會經濟概念認為社會企業應重視民主決策的過程以及集體參與決策制訂。

第四，社會經濟概念以及社會經濟的生產與分配體制亦深刻影響福利國家自一九八〇年代以來的轉變，特別是在歐洲與北美。此改變是由傳統的福利體制與重分配取向朝向新的使能與工作取向的福利措施，亦導致了豐沛的福利提供之民營化，當然，也伴隨著更多所謂的社會經濟組織或第三部門組織的參與，而紛紛加入提供福利服務的行列，使得那些在正規勞動力市場不易獲得工作機會的邊緣人士能夠獲得工作。再者，這些社會經濟組織是公共服務發展的創新者，譬如社會企業與社會創業精神的浮現即是顯著的例子。最後，社會經濟組織培育與教育人們公民精神以及做一位負責任的公民與社會企業家，此不僅有益於他們自己，也造福於他們所在的社區 (Nyssens, 2006; Hulgard and Spear, 2006; Hulgard, 2014)。

本文最後要強調的是，從制度結構觀點而言，社會經濟概念一再說明合作社等互助、互惠性質的組織在社會企業範疇裡的重要性。的確，放眼地球村，歐洲大陸、拉丁美洲國家、亞洲部分地區如日本、韓國等皆可見到數量甚多、組織發展活躍的合作社類型之社會企業。在過往的

半世紀以來，臺灣的合作社發展類似於義大利的社會合作社概念與實體也真實存在，譬如「主婦聯盟生活消費者合作社」與「原住民勞動合作社」等，然而，不論數量或組織發展的程度皆落後於前述的地區或國家。此值得我們政府與民間社會省思，該如何來倡議並積極推展社會企業中的合作社組織的業務功能與實踐社會目的。本文作者要再一次強調社會經濟概念中合作社的重要性，畢竟合作社最根本的目的是在於服務並吸引更多的社員（會員），藉由設立與管理一個事業體來達成社員的互助互惠利益，並提供社員更佳品質的財貨或服務，且以較優惠的價格或較好的條件販售。換言之，合作社成立的目的就是在於社員的雙重認知：「在同一時間，合作社的社員既是組織的共同擁有者（夥伴），也是合作社的勞動者（員工）、產品的使用者、消費者，以及提供者。且合作社的「一人一票」規定一直成功地被世界各地及許多工業發達國家所施行。」 (Defourny and Nyssens, 2016a: 1550) 無論如何，合作社是互助互惠的組織，在社會企業的發展中，結合了「有限度的利潤分配」與「公共利益/社區利益」的律則，開拓出一條具有原創性意義的道路，不但擴大了第三部門發展的概念，也突破非營利部門概念的限制。

（本文作者為國立中正大學社會福利學系教授）

關鍵詞：社會經濟、社會企業、第三部門、非營利部門、合作社

📖 註 釋

註 1：EMES 是法文的"EMergence des Entreprises Sociales en Europe"的字母縮寫，該學術團體的組成由來可簡述如下：在 1990 年代初期，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開展之後，一群來自所有歐盟會員國的學者於 1996 年開始執行一項由「歐盟委員會」(European Commission) 所資助的研究計畫，其法文名稱即是"EMergence des Entreprises Sociales en Europe"。這群學者與相關研究機構就在同一年成立了名為「EMES 歐洲研究社群網絡」(EMES European Research Network) 聯盟性質的學術團體，EMES 這幾個字首就被保留下來。至 2013 年，該學術團體將其會員資格對全世界開放，而不只限於歐洲地區的學者、大學及研究機構，故名稱更改「為 EMES 國際研究社群網絡」。詳請參閱 EMES 的網頁：<http://emes.net>。

註 2：「生產財貨和銷售服務」、「經濟風險的承擔」以及「有薪給付員工聘僱的需要性」等準則強調社會企業的社會創新精神與行動 (social entrepreneurship) 重要性，因此社會企業更是一種新的發展型態組織。在這面向上，其組織內涵是超越社會經濟的概念範疇。

註 3：因為受到不能分配利潤的限制，NPO 常見的經費來源是大眾捐款，但不得藉由出售所有權以及持股的股利分享來獲得經費，因為持股分紅即是利潤的分配。這種限制影響了非營利組織的資本結構，然而卻使非營利組織在發展與生存的利基上獲得了一些其他兩個部門所沒有的好處。譬如，由於消費者信賴非營利組織的主要因素是在於他們「不分配盈餘的限制」，這樣可大幅降低管理者為了增加組織本身的利潤而犧牲服務品質的可能性。非營利組織能夠提供類似公共財的功能，且不將盈餘分配給個人，這是取得一般消費者和捐贈者信賴的主要原因，這種獨特的經濟性質，使得這類組織在財貨與服務的提供上扮演非常重要的角色，其大多數的資源即依靠這類自願性的捐贈來維持他們正常的運作。(官有垣，2007)

註 4：Defourny 與 Nyssens (2016a: 1548)認為，實務上合作社組織相當不同於傳統營利的持股公司。首先，合作社最為廣為周知的一項特質是其營收所獲取的利息與股利的分配，一般而言是根據社員的持股多少而定，但卻有其限制。當合作社的營收有利潤時，它的利息或股利的分配是根據組織章程的嚴格上限規範，合作社雖然是一種事業體，但必須持續維繫其合作社被外界認同的正當性。在一些國家並沒有任何法令規範合作社的運作，或是在一些雖有合作社法令規範建置但十分鬆散的國家，然而，這種利潤分配的「上限」(cap) 的要求，要不是被政府的相

關部會單位以法令要求並落實執行，不然就是合作社本身自我要求這種上限的規定，而形成一股合作社的「利潤有限分配」(limited distribution)運動。

📖 參考文獻

- 王仕圖、官有垣 (2012), 〈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〉, 翻譯自 J. Defourny and M. Nyssens (2010), 收錄於官有垣、陳錦棠、陸宛蘋、王仕圖 (編著), 第一章, 頁 28-60, 《社會企業：臺灣與香港的比較》。台北：巨流。
- 官有垣 (2007), 〈書評：The Nonprofit Sector: A Research Handbook (2nd edition)〉, 《臺灣社會福利學刊》, 6 卷 1 期, 頁 227-238。
- 官有垣 (2012), 〈導論〉, 收錄於官有垣、陳錦棠、陸宛蘋、王仕圖 (編著), 《社會企業：臺灣與香港的比較》。台北：巨流。
- 潘毅、陳鳳儀、阮耀啓 (2012), 〈社會經濟在香港——超越主流經濟的多元性實踐〉, 《開放時代》, 第 6 期。
- Bruyn, S. T. and Meehan, J. (1987), *Beyond the Market and the State: New Directions in Community Development*. Philadelphia, PA: Temple University Press.
- Boschee, J. (2001), *The Social Enterprise Sourcebook: Profiles of Social Purpose Business Operated by Nonprofit Organizations*. MN: Northland Institute.
- Dees, J. G. (1998), *The Meaning of Social Entrepreneurship*, The Social Entrepreneurship Funders Working Group.
- Dees, J. G., Emerson, J., and Economy, R. (2002), *Strategic Tools for Social Entrepreneurs: Enhancing the Performance of Your Enterprising Nonprofits*. New York: John Wiley & Sons.
- Dees, J. G., and 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. (2001), "Introduction: From third sector to social enterprise", In Borzaga, C., and Defourny, J. (eds.), *The Emergence of Social Enterprise*. London & New York: Routledge.
- Defourny, J. (2017), "An Overview of Social Enterprise Models across the World with hints at Asian specific features", Keynote speech at the *2017 International Conference on the Innovation and Development of Social Entrepreneurship and Employment for the Dis-*

- abled in Asia*, Taipei: Children Are Us Foundation, 2017/09/7-8.
- Defourny, J., and Nyssens M. (2010), “Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences”, *Journal of Social Entrepreneurship*, 1 (1): 32-53.
- Defourny, J., and Nyssens M. (2016a), “How to bring the centres of gravity of the non-profit sector and the social economy closer to each other?” *Voluntas*, 27: 1547-1552.
- Defourny, J., and Nyssens M. (2016b), “Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models”, *ICSEM Working Papers*, No. 33, The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project.
- DTI (2002), *Social Enterprise- A Strategy for Success*. London: Department of Trade and Industry.
- Emerson, J. (2006), “Moving Ahead Together : Implications of a Blended Value Framework for the Future of Social Entrepreneurship”, in Nicholls, A. (ed.), *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*. Oxford University Press, pp. 391-406.
- EMES Network (2001), *The Emergence of Social Enterprise Project*, 1996-1999.
- European Commission (2014), *A Map of Social Enterprises and their Eco-systems in Europe- Country Report: United Kingdom*. London.
- European Commission (2015), *A Map of Social Enterprises and their Eco-systems in Europe- Country Report: Synthesis Report*. London.
- Evers, A. and Laville, J. L. (eds) (2004), *The Third Sector in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Fici, A. (2015), “Recognition and Legal Forms of Social Enterprise in Europe: A Critical Analysis from a Comparative Law Perspective”, *Euricse Working Paper*, 82/15.
- Hansmann, H. (1980), “The Role of Nonprofit Enterprise”, *The Yale Law Journal*, 89: 835-901.
- Hulgard, L., and Spear, R. (2006), “Social Entrepreneurship and the Mobilization of Social Capital in European Social Enterprises”, in Nyssens, M. (ed.) *Social Enterprise at the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, London: Routledge.
- Hulgard, L. (2014), “Social Enterprise and the Third Sector-Innovative Service Delivery or a Non-capitalist Economy”, Defourny, J., Hulgard L., and Pestoff, V. (eds), *Social Enterprise and the Third Sector: Changing European Landscapes in a Comparative Perspective*. London and New York: Routledge. Ch. 3, 66-84.
- Kerlin J. A. (2006), “Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and

- Learning from the Difference,” *Voluntas*, 17: 247-263.
- Laville, J. L. (2010) , “Solidarity Economy”, in Hart , K., Laville, J. L., and Cattani, A. D. (eds.), *The Human Economy*. Cambridge: Polity Press.
- Leyshon, A., Lee, R. and Williams, C. C. (Eds) (2003), *Alternative Economic Spaces*. London: Sage.
- Moulaert, F. and Ailenei, O. (2005), “Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from History to present”, *Urban Studies*, 42 (11): 2037- 2053.
- Mulgan, G. (2007), *Social Innovation- What it is, Why it matters and How it can be Accelerated*. London: Young Foundation.
- Nyssens, M. (2006), *Social Enterprise at the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, London: Routledge.
- Roelants, B. (2002), *Praha Social Economy 2002- Enlarging the Social Economy*. Bruxelles: CEEOP.
- Salamon, L. M., and Anheier, H. K. (1994), *The Emerging Sector: An Overview*. The Johns Hopkins University Institute for Policy Studies, Baltimore.
- Salamon, L. M., and Anheier, H. K. (1995), *The Emerging Sector: The Nonprofit Sector in Comparative Perspective- An Overview*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University.
- Salamon, L. M., and Anheier, H. K. (1999), *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*. The Johns Hopkins University Center for Civil Society Studies, Baltimore.
- Skloot, E. (1987), “Enterprise and Commerce in Nonprofit Organizations”, in Powell, W. W. (ed.) *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. New Haven, CT: Yale University Press, pp. 380-393.
- Spear, R., Cornforth, C., and Aiken, M.(2014), “Major Perspectives on Governance of Social Enterprise”, in Defourny, J., Hulgard L., and Pestoff, V. (eds), *Social Enterprise and the Third Sector: Changing European Landscapes in a Comparative Perspective*. London and New York: Routledge.
- Spear, R. (2015), “Social Enterprise Development in the UK and the Role of Stakeholders: State, Corporations, Community”, Keynote speech at the *2015 International Conference on Social Entrepreneurship in Asia Pacific Region– Innovation, Cultivation and Social Impact*, Taipei: Children Are Us Foundation, 2015/09/2-5.
- Wright, E. O. (2006), “Compass Towards a Socialist Alternative”, *New Left Review*, 41: 93-124.
- Young, D. (1983), *If Not for Profit, for What?* Lexington, Mass.: Lexington Books.

Young, D. (1986), "Entrepreneurship and the Behavior of Nonprofit Organizations: Elements of a Theory", in S. Rose-Ackerman (ed), *The Economics of Non-profit Institutions*. New York: Oxford University Press, pp. 161-184.