

Social innovation and the power of the private sector

社會創新與私部門的力量

作者：丹尼爾·洛斯洛普 [Daniel Rostrup](#)

來源：湯姆森路透基金會 [Thomson Reuters Foundation](#) (trust.org) 14 August, 2013



REUTERS/Ahmad Masood

這個夏天，我在馬來西亞吉隆坡所舉行的 [Women Deliver](#) 會議中演講；會中有來自 140 多個國家的 4,500 位與會者一起討論如何賦能 (empower) 世界各地的婦女及女孩以及提昇她們的福祉。我被我所遇見的參與者的熱情程度嚇到。從小

型慈善機構到大型非政府組織，我們全圍繞著增進婦女及女孩權力等核心議題熱烈討論。在我遇見的參與者之中，都對這些議題真誠的投入以及表現出一種強烈的友愛。

在同時，我也很震驚於原來許多出席會議的組織還在使用極度傳統的經營方式。在那些想要創新的人和那些樂意繼續使用同樣的老方法的人之間，似乎有一個巨大的裂痕。當來自「人口服務國際組織 Population Services International」的卡爾·霍夫曼 (Karl Hofmann) 在閉幕大會時，談到這個部門需要「放眼市場，以達到（財務）永續發展目標」時，這個裂痕 (schism) 就更加惱人地明顯。他補充說「...市場力量很強大...我們應該想辦法利用它們幫助我們達成目標。」我覺得這番話很有道理。但是來自福特基金會 (Ford Foundation) 的卡維塔·拉姆達斯 (Kavita N. Ramdas) 以長篇的激烈發言回應：

「非營利被告知你需要在財務上能永續營運，...但是如果市場果真如此完美，它早就一開始就會服務窮人了。」她的評論獲得了在場數百名婦女喝采的掌聲。我畏縮了。這真的是在這個部門的人的感受嗎？

不要誤解我的意思，私人企業界 (private sector) 有它們一套獨特的挑戰。但是我們應該要找到方法，看如何能讓所有部門—政府、企業以及慈善機構—能夠一起參與，以更好地解決今日所有的社會議題吧？在會議上，只要任何人提及私人企業界應該成為一個潛在的夥伴時，我就強烈感受到「我們—他們」的強烈意識。即使在社會企業界工作多年後，這樣的態度還是讓我感到驚訝。

去年在倫敦 Good Deals 的會議上，尤努斯教授 (Professor Muhammad Yunus) 談到社會創新的未來。有趣的是，他的解決方法注重的不只是與企業合作，還有積極主動地讓大公司參與。他談到關於他與法國的多國公司達能 (Danone) 的合作，在孟加拉的低收入人群中帶來富含營養的優酪乳，同時也提供就業機會給當地的農夫以及負責經銷產品的低收入婦女。在孟加拉，這個計畫顯然具有令人難以置信的社會效益。即使這個計畫當初不是被設計來為達能賺取利潤，它大大地幫助企業了解該如何改變他們的產品以及營運過程，以成功地進入一個嶄新的市場。換句話說，這是一個雙贏的局面。

但是讓我們回到霍夫曼先生一會兒。事實是：市場的力量是非常強大的；事實上，許多人已經知道如何使他們在社會環境中發揮效用：

- 在巴西和印尼，[Floresta](#) 正在試驗一創新方法：在被濫伐的森林土地上，藉由種植新的及永續性樹木，來復育熱帶雨林。該種植園提供就業機會給當地本來可以從事刀耕火種 (slash and burn) 的農夫，提供他們一個合法的及可

以財務永續地使用他們的土地。這個計畫同時也會帶來碳信用額度，可以在加州的總量管制與交易制度 (Cap & Trade) 之下交易，並對計畫的財務永續性做出貢獻。

- 在丹麥，「專業人士基金會 [Specialist People Foundation](#)」訓練自閉症者，以能夠提供評估、訓練、教育以及資訊顧問服務給一些企業客戶，主要是協助這些企業能提供就業機會給這些原本難以融入典型工作環境的族群。這個組織創造的資金收入，大多數來自它的自閉症顧問對企業客戶提供的服務。
- 在薩哈拉沙漠以南的非洲地區 (sub-Saharan Africa)，許多農夫等待著不可靠（不規律）的降雨，而且幾乎不能夠生產足夠的糧食來養活他們的家庭，更不用說出售農產以獲利。[KickStart](#) 設計、製造、出售高品質、低價的灌溉泵給這些窮困的農夫，讓他們得以全年都可收成、增加他們的產量，然後可以在當地市場出售——他們的農場淨收入得以增加近 500%。有史以來第一次，他們可以提供足夠的食物給他們的家庭、送他們的小孩上學以及支付得起適當的醫療。

另一方面來說，我的確了解拉姆達斯小姐的擔心。私人企業的參與有時候可能會變成災難一場，例如，微型信貸在許多國家的情況。最初由尤努斯教授開發的微型信貸，主要提供成千上萬的低收入婦女所需的資本及技能，使他們能夠開創自己的微型企業，主要是讓他們能夠擺脫貧窮，並使他們能夠為當地經濟做出貢獻。但是，許多銀行將財務回報視為優先考量，而不惜犧牲社會影響效益。在許多情況下，結果是受益人（*此即貸款人*）被捲進債務的惡性循環，而銀行不惜使用不道德或是違法的方法，只顧取回它們的錢。

有些出席 Women Deliver 會議的組織以非常新穎的方法提供創新，領先嘗試新的方法、挑戰傳統的做事情方式、重新思考他們的模式以及和不太可能成為夥伴的人合作。當天我是 Women Deliver 社會企業挑戰的評審，有十個社會風險創業向我以及其他三人努力推銷自己，爭取第一名的榮耀。許多參賽者真的是鼓舞人心，以致要選出前三名真的是一項艱難的任務。

我想有關什麼是具有最強大的社會影響力的最佳方法的辯論還會持續下去（因為它應該！）。這對我來說，創造性地思考如何讓私人企業部門參與是合理的，尤其是考慮各國政府在全球經濟衰退之後，對提供社會計畫的資金緊縮情形。我只希望我們可以維持開放的態度以及不斷地嘗試新方法，確保更公平的世界。依賴市場當然還沒有解決我們所有的社會問題，但依賴政府和慈善家的善意也沒能解決問題。我想大部分人會同意，許多提供社會價值的傳統模式需要被定期審核。但願我們能夠找到可提供最大持續影響力的「私人」及「社會」的最適組合。

[連結原文](#)

翻譯：柴沛熒

翻譯機構：

台灣社會公益行動協會

台灣社會企業創新創業學會

輔仁大學社會企業研究中心

本文版權歸原作者及原網站所有。本網站翻譯文章僅供個人使用。
如需下載，請尊重著作財產權，不得轉為營利用。

