

李泽楷
资本运作从激进的投资风格转向保守

A2
“双面”宋林:
祸起百亿收购

A3
互联网
二十年对我们世界的改变

A4
浏阳花炮
新生代交职业经理人接管

B1

封面话题

“社会企业”在中国蹒跚起步



社会企业根源：政府和市场失灵

当一个企业家说“我其实不要赚你的钱”的时候，他99%的可能是在以退为进准备忽悠人，不过 Vincent 却属于极少数的那1%。作为上海欣耕工坊的老板，他在向自己客户说出这句话的时候完全是真心实意，因为他经营的正是一家有“盈利”能力，却不以“营利”为目的的社会企业。

Vincent 最近就在河南农村拓展公司的新业务：帮助当地农民对农产品进行深加工提高利润，而毫不计较企业是否可以从这利润中获益。Vincent 就是中国正在崛起的社会企业家之一，而这一领域的泰斗，当属获得过诺贝尔和平奖的尤努斯和他的格莱珉银行。

总有市场满足不了的社会需求，政府也常有照顾不到的弱势群体。社会中很多非弱势群体的需求是无法通过商业市场提供的产品或服务来满足的，例如残疾人的就业问题，就很难通过商业市场来解决；而政府的力量又是有限的，很难为所有人提供保障，那些处于社会边缘的非弱势群体则经常被忽视。社会企业的出现，便在市场和政府双重失灵的情况下，使保障这些人的福祉成为了可能。这便是广为接受的“政府/市场失灵理论”(State/market failure theory)，被视为社会企业出现的原因。

在欧洲，一些社区委员会自发组织并运作企业，其运营的目的不是为了赚取更多的

利润，而是为了向社区内的残疾人以及其他非弱势群体提供就业岗位，保障他们的基本生活。在中国，残友集团便是这样一类经典的社会企业案例。残友集团是一家高科技社会企业，电脑自动化办公的普及，使一部分残疾人可以克服行动不便的弱势，发挥其超过健全人的耐力和定力的优势，公司为残疾人提供了非常适合的岗位，不仅解决了就业问题，还创造了巨大的价值。通过公益基金会作为集团的控股主体，保证了集团所创造的利润能够为社会所用，而不像商业企业那样，创造的利润由股东分红。但需要注意的是，企业人员成本过高、人员绩效管理等问题，成了残友集团继续发展所面临的挑战。

“自我造血”的美好图景

一些非营利组织(NPO)为了多元化自己的经济来源，降低单纯依靠慈善捐款的风险，也纷纷谋求转型社会企业。社会企业“自我造血”的商业模式，不仅减低了 NPO 依赖单一捐赠人的风险，还增强了追求自身使命的自主性，由此成为了 NPO 纷纷转型的目标。这便是“资源依赖理论”(Resource dependence theory)认为社会企业出现的原因。

社会企业的概念最初之所以能够快速风靡中国的 NPO 领域，并不是因为它的“商

业手段”和“社会目标”，而是其“自我造血”的商业模式，为一“筹”莫展的中国 NPO 们描绘了美好图景——再也不用为筹资大伤脑筋了，有了社会企业，可以自己挣钱干想干的事情。

抱着实用主义的态度转型社会企业的现象，从侧面反映了中国草根公益组织发展的困境和最迫切的需求。中国本土的公益捐赠市场呈现的是寡头垄断的局面，大部分的捐款流向了少数体制内的公益组织，例如红十字会和慈善总会。大量的有活

力的草根公益组织过着非常清贫的日子，不少组织常年依靠境外基金会的资助才得以开展活动，领域内戏称“喝洋奶”。僧多粥少的情况下，“喝洋奶”本来就很艰难，即便喝上了，还得面临非常复杂的监管环境——毕竟依赖境外资金总是容易引发各种猜测。最近一些境外资金们也发觉，已经成为世界第二大经济体的中国应该不差钱，于是纷纷削减对中国的预算。眼看连洋奶都要断了的 NPO 们急了，这个时候“社会企业”来了。

分清“盈利”与“营利”

但抱着实用主义态度“转型”社会企业的 NPO 很难获得成功，因为“社会企业”并不等同于“卖商品”，它意味着一套完整的可盈利的运作模式。

这里需要区分两个即使很多专业人士和书籍都经常混淆的概念：“盈利”和“营利”。前者指“盈亏”，后者指“分红”，“非营利组织”之所以不是“非盈利组织”，是因为这类组织产生的利润(盈利)不可以用于分红(营利)，而并非指这类组织不能盈利。

社会企业通过提供可供交易的产品(可以是实物或服务)，形成盈利模式。很多组织在创立之初确定工作内容的时候，就注定了在没有业务创新的前提下，很难形成这样的产品，例如从事乡村支教的公益组织。一些成熟的社会企业，其工作内容本身就围绕盈利模式展开。例如，以销售灾区妇女的羌绣产品，同时帮扶她们就业的“一针一线”，就是颇为成熟的案例。

以建立盈利模式为目的“形成产品”和单

纯的“卖产品”相去甚远。很多 NPO 尝试在淘宝上开店卖一些与机构业务并无太大关系的商品，例如机构的各色纪念品，以增加收入来源；淘宝也推出了针对公益机构的诸多优惠措施，推波助澜。但是，大量“公益商店”商品的成交量低迷，无法形成盈利；少数收入可观的公益组织，本来影响力就很大，而且主要收入并不是依靠商品交易，而是传统的捐赠——淘宝商店只是另一个捐款渠道而已。这些尝试都不能称为“转型社会企业”。

纠结的中国社会企业家

Vincent 作为欣耕工坊的负责人，也是中国较早的一批社会企业家。对于怎样支持社会企业的发展，他的态度也非常纠结。

社会企业由于更加注重社会效益，其资本回报的时间相对商业企业长很多，因此初期发展会非常艰难。欣耕工坊目前已经为新项目(农产品深加工)投入了几十万，对于一个在资本积累方面毫无优势的社会企业来说，这样的项目投资是非常艰难的。“如果政府可以为我们提供无息贷款或者税收优惠，

我们的生存和效益情况会好很多。”Vincent 说道。

但与此同时，Vincent 认为政府目前如果出台公益优惠的话，很可能面临风险：“因为社会企业的概念不明确，一些商业公司可能会乘虚而入，进而损害本来就饱受争议的、初生的社会企业。”

中国的社会企业家们正面临着两难的境地：政策优惠的需求是迫切的，但时机是不成熟的。不过好现象是，随着媒体和公众

的宣传，地方政府开始逐渐接受和理解社会企业这样的概念，并在实际工作中给予社会企业更多的便利和支持。(21世纪网)

▼ 相关阅读

关于“社会企业”的概念

“社会企业”一词在中文里有三种含义：社会企业(the social enterprise)，社会创业(the social startup)，以及公益创业(the startup for public good)。与英文语境不同，中文里“社会”(social)和“企业”(enterprise)有着不同的含义，这导致了对“社会企业”的不同理解。在中国，“社会”一词并没有自然形成与“公益”“慈善”等内涵的联系。涉及慈善时更多会使用“公益”(public good)一词，而“企业”(enterprise)一词与“创新”或“风险”的联系也并不明显，通常仅指“商业”或者“公司”。相对而言，“创业”(startup)与“创新”或“风险”的关联度更高。

今天，“企业”(enterprise)已被广泛理解成逐利性的组织，但是与英语世界的定义仍然不同，没有明确的创新、创造价值、敢于冒险以及追求对社会的改变等性质。友成企业家扶贫基金会社会创新中心的负责人邱女士认为：“企业家”就是“商人”(entrepreneur)时，他们所想到的“东西家”(entrepreneur)的意思是不同的。大部分说中文的人第一反应会认为“企业家”就是“商人”的意思。至于“企业家精神”(entrepreneurship)，人们更多地想到“获利”而非“创新”。所以，我们并不常用“社会企业”这个词，因为它可能带来误解。”

社会企业概念进入中国人视野的时候，政府和公众对 NPO(非营利组织)的概念也才熟悉不久。中国人对“公益”和“慈善”更为熟悉。这些概念强调活动的非营利性。它们不涉及财务和经济因素在非营利活动中的角色。这些概念可能很容易使今天的英国和美国非营利从业者联想到与商业活动可比的一些活动人士，比如第三部门或者“社会经济”(Social Economy)。而“公益”和“慈善”的这种西方内涵在中国人头脑中很少存在。在许多中国从业人士的思维中，公益活动与经济活动互不相容。邱女士说道：“人们将公益慈善领域的工作看作带有理想或英雄主义色彩，他们不喜欢在做非营利工作时谈论薪水或者商业的东西。”

iphone, android 手机扫描二维码下载安装



互联网能清除金融改革的阻力吗？

互联网金融的蓬勃发展，给人们这样一种希望，就是“倒逼”金融改革，促进我国传统金融机构和金融市场的发展，提高整体金融效率。这种美好的希望能否成为现实？倒逼能走多远？会碰到什么样的坎？不妨先来看看现实中的情况。

互联网金融为何在发达国家不温不火？

其实，传统金融企业“触网”，利用互联网改善自己的服务，早就发生了。你看各大银行、券商、保险公司都有自己的网站，在网上可以完成很多种类的业务，包括开户、销售、转账、缴费、证券交易等等。以前有个事情就要跑银行，现在很多银行业务在家就可以完成，甚至在路上用手机就可以完成。传统金融的互联网化，不仅开始了，而且已经很深入了。互联网的观察者会注意到，在美国、日本、德国等国家，互联网金融虽然早有发展，但是远不如在国内火热。原因有两个。

一方面，他们的传统金融比较发达，没有给新的金融企业留下太多空间。新的金融形式，包括 P2P 贷款，众筹，第三方支付等等，规模不大，并没有对其他金融体系产生冲击。

另一方面，这些国家互联网金融发展的主要形式，并不是另起炉灶，而是传统金融企业的信息化，或者说“触网”，利用互联网设计新产品，改进服务。传统金融企业利用互联网使得自己更强，更好地满足了市场需求，留给新金融企业的空间就更小了。

当“倒逼”撞上监管这道墙

理论上讲，我国传统金融也可以走这样一条道路，直面新兴的互联网金融企业的竞争，利用新技术成长成不仅更大，而且更强、更有效率的企业，演化出更有效率的金融多层。可是，这一美好希望要面对理论和现实的多层拷问。其中最重要的，就是在历史上，是什么阻碍了银行、券商、保险公司成长上更强、更有效率的企业？遇到了什么阻力？互联网能清除这种阻力吗？

这个问题不难回答。只要运用简单的“比较法”，找不出，没有对其他金融体系，不难寻得答案。

互联网各国都有，金融各国都有，可是各国金融市场的发展差异很大，和各国的监管体制的不同有很大的关系。互联网金融的发展，终究也要碰到监管这面墙。倘若监管体制不改变，互联网金融最终也只是昙花一现，倒逼金融改革的愿望，也会落空。“倒逼”是一个充满期许的词汇，可是碰到“体制”、“监管”这一层层很硬的墙，撞得开吗？

看起来会很难，至少不能太乐观。关键的一点，在于金融改革是系统性改革，牵一发而动全身，一点一点推进的空间其实不大，很快就会碰上体制和监管的瓶颈。

举一个例子。余额宝等“宝宝”类产品的快速发展，余额宝在 2013 年 6 月成立，短短半年多达到 5000 多亿的规模，成为中国最大的公募基金，堪称典范。然而，细心的观察者会注意到，余额宝其实是绕开传统银行业的监管，做了一个搬运工的工作，把居民储蓄从利息只有 0.35% 的活期存款账户搬运到利息达到 6% 以上的货币市场，利用的是巨大的利率差的套利空间。活期存款是银行成本最低的资金来源，这必将传统银行形成压力。几大银行用集体抵制来反应，就一点也不奇怪了。

这种竞争是好事，竞争才会导致进步，其中出现摩擦很正常。需要深究的，是背后真正的阻力来自哪里。银行的人会说，我们在重监管之下，而“宝宝”们则几乎不受监管，我们的资金成本比看起来高得多，我们才是面临“不正当竞争”，要改革，先把加在我们头上的枷锁拿掉，大家一起“正当竞争”，看看谁厉害。银行说这句话的时候很有底气，因为毕竟在市场上打拼了这么多年，不仅积累了资金，还积累了人才，风险控制等全套的金融技术，相对来说还是有优势的。特别是风险控制，那是金融行业的核心竞争力，不是一下子就可以建立的。(徐建通)

GMO 迈能
GMO 搪瓷承压式
多能源储热水箱
www.gmoworld.com 电话:400-880-6155

苏通 SUTONG 苏通丝绸
http://www.stjse.cn 服务热线:0513-94889999
苏通杯全国财经好新闻大赛

传递价值 成就你我
芙蓉王 文化头条新闻
湖南芙蓉王文化传播有限公司