

社企大趨勢

觸媒組織 化身社企推進器

社會企業要達到一定能見度和影響力，需要一些串連的中立團體，才不會成為單打獨鬥的零星火花；美國的 SVW 和日本的 ETIC 等，是最佳範例…

楊珮玲

美國著名冰淇淋店「Ben & Jerry's」的創辦人班·科恩(Ben Cohen)、強調使用有機棉的著名服飾品牌 Eileen Fisher 創辦人艾琳·費雪、「堅石草原」(Stonyfield Farm)的嘉瑞·赫須伯格(Gary Hirshberg)等，都是美國社企組織 SVN (Social Venture Network) 的成員或忠實支持者。他們積極參與 SVN 的各項活動，分享成功經驗，希望更多的社企種子能開花結果。

整合資源協助圓夢

「農家兒女回鄉」網絡創辦人宮治勇輔、銷售「道德珠寶」HASUNA 的白木夏子、幫助高中生找到未來職業方向的「對話場子」創辦人今村久美等。這些在日本社企界極為活躍並響亮的名字，都曾參加過日本「ETIC」組織的各項計畫。ETIC 協助他們圓夢，也邀請他們指導後進圓夢。

找到「志同道合」者，在開創未知的新領域時，常有著改變命運的戲劇性效果。

而連結起這些「志同道合」者的「串連者」(connector)或「觸媒」(catalyst)的存在，更是新領域是否能持續成長茁壯的關鍵因素。

不論在哪個國家，社會企業要達到一定能見度和影響力、而不只是單打獨鬥的零星火花，都需要這些在中間串連社企的中立團體的蓬勃發展。美國的 SVW 和日本的 ETIC 等，都是其中佳例。

這些中立組織成立的背景和功能雖常迥異，但不管是支援社企創業、介紹資金來源或是擴展相關知識，他們多元且充滿熱情的動力，就像火箭推進器般，是串起營利、非營利和社企跨領域的重要角色。

以 1993 年成立的 ETIC 為例，原本是早稻田大學學生為了支援年輕創業者而成立，但之後集中支援社企創業者，扮演如同社企人「萬能補給站」的角色，成立 20 多年來造就不少社企人才，並擴展社企在社會的整體影響力。

提供知識人脈奧援

ETIC 舉辦各項社企相關研討會、經營知識分享會和前輩交流會。它也與營利企業如 NEC、中央和地方政府等合辦社企實習計畫或「社企起業塾」。它與創投合作提供獎助金給有創新點子的社企，與地方政府合作為想轉業到社企者量身

訂做方案，只要對社企有熱誠有興趣，它依每個人不同的背景和專長為其介紹或設計不同的養成計畫。從知識、經驗、人脈、工作機會和心理面等，全力支持社企人。

美國的SVN則是在1987年由兩位實業家韋恩·西爾比(Wayne Silby)和賈許·梅爾門(Josh Mailman)成立。

韋恩是美國最早開始做影響力投資者之一，賈許則擅長創投領域。兩人憑著人脈串起包括營利和非營利組織的各界企業家和創業家，成員的共同點是希望創造有價值且能永續的社會。

穿針引線激盪創意

除了各式研討會和獎助計畫外，每年兩次的大會是它例行活動的高潮，許多著名的企業家都出席分享經驗，吸引眾多人潮，老經驗創業者和新世代領袖激盪出創意火花。它近年來在培養女性、少數族群和年輕創業家上，更是不遺餘力。

如同美國SVN一樣，許多營利企業的經營者在「觸媒組織」發展之路上並不缺席。

例如日本最有力的傳統商業團體「經團連」，就有一個「百分之一俱樂部」(1% club)，自主參加的企業提供經常利益或可用所得的1%或以上來做社會貢獻的活動，其中許多也贊助社會企業或中介團體。

除了企業之外，許多在營利組織中的工作者也以個人身分促成社企觸媒組織發展。

例如在1997年成立於西雅圖的SVP，不只是單純的社企創投組織，也讓一般大眾能投入資金，並活用自己的專業經驗和知識，參與社企等公益組織，助其成長和立足。

如果社企發展得好，等於自己的投資有好的回收，這個方式讓創投不只是少數超富裕層的權利，一般人也有能力參與社企創投，社企因而成為全民的社企。目前全球已有逾39個分支或相關機構、超過3,500名專業人士加入SVP。

觸媒的角色也在變化和演進。例如隨著「公平交易」產品在全球興起，推升相關中立客觀的認證組織需求，著名的認證組織也因應而生。他們雖不是直接銷售產品，但正因他們的存在，相關產品才能在全球不斷擴展開來。

連點到線成面。好的社企中介組織穿針引線的功能聚合個別企業為更大的潮

流，成為社企人傳承的重要中樞，也是行業擴大影響力的必要存在。

（作者是專欄作家，曾任美日國際金融機構專事行銷與國際事業企畫。長期旅日，現居美國。本專欄隔周四刊登）

【2015-09-10/經濟日報/A18版/經營管理】