

《大中华区社会企业调研报告》发布 仅两成社会企业找到稳定商业模式

■ 本报记者 张明敏

2月21日,关注社会企业发展的《大中华区社会企业调研报告》(以下简称“报告”)在北京发布。这份由星展基金会携手社会企业研究中心发布的报告,在过去一年里对两岸三地三百多家社会企业进行了深度调研,除了给出社会企业和社会创新的现状图景,还提出了吸引人才、提升企业、引进投资、建立网络和发展政策方面的一系列建议。

一方面提升全社会对于社会创新和社会企业的认知,另一方面帮助社会企业融入主流商业环境,寻求在技术和商业领域有一定基础甚至是成功经验的人才和企业家的参与,从而在真正的市场竞争中取胜。

但社会企业长期发展面临的社会价值投资与利益平衡、社会企业发展预期等问题仍是社会企业家和公众关注的焦点。

社会价值 VS 利益平衡

2009年,国内第一家推广亲子阅读的专业机构悠贝亲子图书馆成立,旨在为0-8岁家庭提供专业的亲子阅读服务,帮助家庭建立良好的亲子阅读习惯,在亲子阅读中增进亲子关系、开阔视野。

目前,在全国各地成立的悠贝亲子图书馆已经超过60家。

图书馆数量的增多本是件好事,但伴随增多产生的问题却让创始人林丹十分忧心。

“现在已有170多个城市伙伴加入到图书馆项目,他们每个人都非常热爱这样一个事业。虽然说资金投入不是很大,但是时间和精力投入很大。怎么回应170多个加盟的伙伴,我们要走向何方?”林丹坦言。

对于企业来说,商业目标是逐利的。要驱动企业发展,必须获得商业资本的投资,就必然得考虑投资人后期的回报。这让林丹十分矛盾。

林丹表示:“作为社会企业,利润非常透明,没有那么高的资金回报,有一些机构参与进来,发现回报太低就离场了。”

如何在追求社会价值与追求资金回报之间取得平衡,对于社会企业的发展来说是个必须解决的问题。

对社会企业的期望值不应太高

不论是关注社会价值还是商业价值,支持者总会有所期待,而这一期待在很大程度上会影响社会企业的发展。

社会企业研究中心主任、领教工坊创始人朱小斌认为:“公众对于社会企业期望值太高,这让社会企业的从业者背上了压力,总觉得是在做一件利国利民的大事,必须要做成,一旦失败就是伤害了投资者和支持你的人。”

从《报告》的调研数据可以看到,目前,近八成的社会企业都处在初创或者发展阶段,已经找到稳定商业模式的机构仅两成左右。

一个创业企业从创立之初到渡过生存期,只有不超过5%的几率;而能够变成真正有规模的企业比例不到1%,这意味着100家创业企业里面可能最终连

1家都没有达到有规模的企业状态。而社会企业在初创阶段的生存概率跟商业企业相差无几,可能还会更高,如何能够变成一家规模化的企业,更是难上加难,因为社会企业有着解决社会问题和利益平衡的双重底线约束。

《报告》的数据显示,56%的社会企业总体年收入区间是0~100万之间,60%的社会企业有盈利;进行利润分配的社会企业仅占7%,社会企业家利润分配的主要意向是员工和股东。

“我们不应将一些过高的期望强加在社会企业创业者的身上,认为支持了你,你一定要做成,因为我是在献爱心,不能做不成,这是不切实际的想法。投资任何的企业都有可能打水漂,1%的成功概率,投资社会企业和商业企业都是一样,你的钱可能收不回来,这是很正常的,所以不要对社会企业期望过高。”朱小斌强调。

会有大批企业转为社会企业吗?

2015年,中国公益慈善项目交流展示会期间,首次有7家社会企业获得民间标准认证。目前,已经出现了不少的社会企业,社会企业的投资基金(影响力投资基金)也纷纷成立。

《报告》指出,有两成的社会企业已经摸索到成功的商业模式,有20%的社会企业成功融资。其中,融资的总体规模在0~100万之间。

即便社会企业并不强大,但已经引起了各方关注。面临着较好的发展环境,也有公众表示担忧:如果社会企业一旦形成象征性极强的“标签”特性,是否会有更多的现存商业企业和社会服务机构积极转向社会企业形态,而转型后还能保证社会企业的纯粹性吗?

寇卫平是美克美家家具连锁有限公司董事长,在商业领域有着不错战绩的他,也关注着社会领域的创新和社会企业的发展。

“今天,政府对于高新技术企业是有着大额的税收政策优惠,那是不是非高新技术企业就得想办法弄一个高新技术企业的标识,为了减免相应税赋。社会中可能会有这样的人,但大多数人还是真正想让社会企业去解决社会问题的,这种衡量标准就应该是道德。”



2月21日,“社会创新与我——大中华区社会企业调研发布会”在北京举行。图为嘉宾研讨。

北京大学政府管理学院副教授、北京大学公民社会研究中心主任袁瑞军表示:“这实际上是一个担心,担心社会企业追求社会价值的同时也追求利益回报。在国际上我们看到所有的制度安排都没有直接对社会企业

进行税收等相关方面的优惠,所以即便是大多数企业和社会服务机构都转向社会企业,但在没有相应优厚条件给予的今天这是一个得不偿失的结果。”

“例如,ISO标准都是国际组织制定出来,多数情况下,即便

政府认可ISO标准,企业也拥有这一标准,但同样不享受任何直接税收减免,这让想着去得到这一标准的企业无利可图,也没有人愿意去争取这个‘标签’,自然社会企业这个‘标签’纯粹性就显露无疑。”袁瑞军说。

《大中华区社会企业调研报告》的核心发现和建设

核心发现一:社会企业家

调研发现,有48%女性在社会企业中承担高级管理职务;社会企业家学历较高,社会企业家中大专以上学历占14.5%,本科学历者为最多,占46.3%;而硕士(包含MBA)加上博士总共占26.0%,超过总数五分之一。拥有本科以上学历者占72.3%。

核心发现二:社会企业运营

近50%的大中华地区社会企业创立于2013~2015年,且呈现逐年增加的趋势;社会企业关注的议题前5位为:教育32%、助残28%、就业21%、扶贫18%、养老17%;近八成的社会企业都在初创或者发展阶段,已经找到稳定商业模式的机构仅两成左右;社会企业有较好的提供就业能力,初创阶段平均能雇佣到不到6位全职,在稳定成长期可增至37位;大多数社会企业总体年收入区间是0~100万之间(56%),60%的社会企业有盈利;进行利润分配的社会企业仅占7%,社会企业家利润分配的主要意向是员工和股东。

核心发现三:社会企业需求

只有约20%的社会企业成功融资。其中,融资的总体规模在0~100万之间,超过半数;最希望通过股权融资方式获得资金。但是1/4的社会企业依然期待资助/捐赠;最主要挑战在于人才、资金(皆超过60%)及经营模式需提升的能力前3大项是:提升产品力/服务力、人才/人力资源开发、品牌宣传/传播。

核心发现四:社会企业生态圈

慈展会社会企业认证计划

以及全国地方两会社会企业的提案都在推动扶持政策出台;大陆的影响力基金发展速度并不明显,总量一直维持在12~15家之间;社会企业的投资基金(影响力投资基金)面临了与商业风投竞争或者合作的新格局;社会企业行业联盟也已经成立,还有不少行业性推动的项目。

建议一:提升人与组织能力

1、对追求社会创新的企业家培育特别需要关注企业家自身的提升,特别是企业家精神、领导力、自我认知等方面。

2、破除人才招聘和流失难题,可以与猎头公司合作开发社会创新职业招聘渠道,借鉴商业企业做法,通过股权以及利润分配留住核心团队。

3、社会创新的开拓需要与商业企业合作,撬动商业企业的资源,实现共赢。

建议二:吸引投资

1、跳出公益圈子,在商业创业、科技创业中发现潜在的创造社会价值的创业项目。与风险投资、创业孵化器合作,挖掘创业项目的社会价值,发现具备真正商业能力的社会创新企业。

2、打破社会创新融资难题的三大利器:鼓励商业资本参与社会投资,试点社会创新项目融资统一的信息披露平台,发展社会企业融资顾问中介。

3、建议以社会议题为导向的组合思路发展影响力投资群体,加速提高影响力投资机构的数量和质量。以特定社会议

题作为基金的名称,开展适合该议题相关的测量指标,来衡量基金是否有效地解决了社会问题。

建议三:创建网络

1、优化大学阶段的教育,增加社会创新的模块,培育具有社会使命的企业家种子。在大学阶段,开展社会企业的启蒙教育,激发对于社会问题的创新思考。在MBA或者MPA课程中,开展社会企业的创业教育,包含更多经营实践的讨论和案例分享。激发有一定工作经验的学员,对社会创新职业兴趣。

2、创立社会企业资讯平台以及社会企业商学院,应对社会企业发展的两大困境:收入和产品。分享比如共享经济、精益创业等商业创业思路,摆脱公益的思维模式。

3、提升企业家、社会各界对社会创新项目的认知。还要鼓励表彰优秀的社会创新企业家,营造一种弘扬社会价值的氛围。

建议四:发展政策

1、政府应该将对社会创新项目进行政策支持:发展社会企业作为“精准扶贫”以及“提升弱势群体就业”的重要手段,鼓励政府以及企业采购时进行社会价值的考核。此外,社会创新的创业者也应该与政府积极主动对接,成为PPP在社会创新领域的合作案例。

2、建立大中华地区社会创新发展战略对话和合作框架:增进了解,发布洞见,交流经验,促进合作。