

黃元山

中文大學全球政治經濟社會科學碩士課程客席講師

香港大學專業進修學院中國商學院客席副教授

意見書：藉發展社區經濟以紓減貧窮

資本主義的提升和扶貧

無可否認，自由市場經濟為世界創造了很多財富；另一說法是，所有機構，包括政府、慈善團體，都只是分配財富，只有商業企業是創造財富，亦因此，絕大部分能賺到錢而持續的企業，對社會的貢獻不少。不過，現今的制度是否就完全沒有問題呢？

全球首富 Bill Gates 曾指出全球資本主義不足的地方：“We spend 10 times more on male baldness than on malaria, which kills one million children and sickens 200 million people annually”（全球的資源花在醫治男性的禿頭問題，俗稱“地中海”，是 10 倍於瘧疾的問題上；而因為瘧疾，每年有 100 萬個兒童死亡和 2 千萬個人生病。）

正如美國著名上市企業 Whole Foods Market 的創辦人 John Mackey 說：“Free market capitalism is one of the most powerful ideas we humans have ever had, But we can aspire to even more. Let's not be afraid to climb higher.”（自由市場資本主義是我們人類自古至今其中一個最有效的想法，但是我們應該再追求多一點，不應該害怕再爬高一點。）

在現有的市場邏輯底下，醫治禿頭是一門更賺錢的生意，因為發達國家的中年男性願意付上錢去解決自己形象的問題；相反，現有機制卻不能把資源分配到去解決瘧疾的問題。

看到不理想的結果，我們可以有三個選擇，一是認為制度既然有不足之處，便應該摒棄；但 alternative 另外的選擇是否真的更好呢？第二種的態度是既然“現有機制行之有效”，便不用改善，就算要改善，都只是要更“自由”、更多的“市場”、更多的“資本主義”，但正如 Mackey 說，為什麼我們要把自己的思維套死在已有的理論思維上呢？為什麼我們不可以再爬高一點呢？筆者傾向第三種態度，就是在現有制度的基礎上，去蕪存菁。

最近，政府公佈了貧窮線，坊間評論傾向正面，認為起碼是一個開始，扭轉政府

一直以來逃避面對香港貧富懸殊的深層矛盾。把貧窮線劃成全港家庭入息中位數的一半（而非估計基本生活所需的收入），說明政策目標是要解決“相對貧窮”（有別於所謂的“絕對貧窮”），因此依賴此貧窮線而定的“扶貧”政策，換句話說，就是要縮減社會上的貧富懸殊現象（因為，就算香港發現了一個金礦，每個家庭均額外被派到 1 億港幣，仍然同樣有 120 萬相對“貧窮”人口）。

有些扶貧措施當然是政府責任，但單單依靠政府是沒有可能完全解決“相對貧窮”和貧富懸殊的問題。無論什麼地方，依靠行政指令的政府是一個很差的資源分配機制，政府過份的參與，通常都會帶來反後果，導致資源浪費。就算加上社福機構 NGO 等，都不是答案；因為社會上資源最多和運用去資源最有效的是商界企業，因此，筆者比較傾向認同“官商民”（政府、商界、公民社會）的合作模式。

不過，筆者會進一步大膽的建議，解決結構性貧窮和貧富懸殊，最有力 and 最重要的是商界。商界除了有最多的資源，社會絕大部分的人都是任職商界，畢竟公務員和社工都只是社會人士的一小部分。商界不參與，結構性貧窮會永遠存在；而商界人士，就包括你和我。在商場上，我們所做的事和所作的決定，又有多少有助解決結構性貧窮呢？

商界參與的例子

筆者觀察到，現在歐美正在討論不少資本主義改良版本，其中就是要透過商界的力量，去解決貧窮等社會問題；比較具代表性的是 John Mackey 和其企業奉行的 conscious capitalism，或者是著名哈佛教授 Michael Porter 和大型企業 Nestle 所支持的 shared value。近在香港 愈來愈多的上市企業也開始公佈 sustainability report（可持續發展報告），讓投資者能更了解企業對社會的承擔；事實上，香港交易所會在 2015 年，開始要求上市企業都預備所謂的 ESG 報告（環境、社會及管治報告），否則就需要解釋。

商界參與的方法

1: 量度效益：要使企業創造社會資本和效益（social capital 和 social impacts），尤其逼切的是，有一個廣泛被接受的量度方法(measurements of social impacts)，正如一句管理學名言：“What You Cannot Measure, You Cannot Manage or Improve”（你不能量度的，就不能管理或改善）。國際上，認受性比較高的社會效果量度機制，應該包括 GIIRS Rating（Global Impact Investing Rating System）和 SROI（Social Return On Investment）等，而筆者就非常樂意見到一個 SROI 的群體在香港也在慢慢成型。

除了企業管理以外，資本主義的改良過程還包括投資者和消費者的思維革新。

2. “負責任”投資：投資者是否認同，除了純粹追求金錢回報以外，有沒有其他的社會回報，可以透過企業的運作而得到；投資者是企業的股東，也是企業最終的老闆，如果投資者的心態不改變，任何對企業的規管，都只會有其形而無其實。有些人認為自己只是一個小散戶，影響力不夠那些大型的機構投資者；但其實，所有的機構投資者的顧客（除了少數例外，如主權基金），最終都是小散戶。筆者也留意到，一些大型的幾個投資者，也開始有專門的 ESG 研究團隊，從金融以外的角度，去分析股票和企業。

3. “良心消費”：股東是企業的老闆，但真正的老闆當然是顧客，因此透過消費去改變社會，不是不可為。香港一年一度的民間社企高峰會中，有一個活動叫“十一良心消費”（<https://www.ethicalconsumption.hk/>），就是鼓勵市民，把十分之一的消費開支，用在一些社會企業（包括公平貿易店等），用實際行動去支持那些有社會效益(social impacts)的企業裡面。筆者樂見這些不同種類的活動，一步一步的推動社會制度的革新和改變。

4. “創效投資”（Impact Investing）-- 把社會價值帶回市場經濟

創效投資有所謂的雙底線(double bottom line)：盈利與社會貢獻（social capital）；一方面財政上是可持續的，不用長期依賴政府或捐獻者，另一方面，有市場效益（賺錢）又同時有社會效益，一舉兩得。

創效投資和市場經濟

事實上，創效投資是建基於市場經濟的運作上。市場經濟能有效率地運用資源，這是肯定的。不過，這不等於市場經濟（和相關的金融體系）沒有問題。借用 Churchill（邱吉爾）對民主的說法：「Democracy is the worst form of government except all those other forms that have been tried from time to time。」我想我也可以說，市場經濟（和相關的金融體系）是社會最差勁的運作機制，撇除所有在其他社會和歷史上曾出現過的運作機制。

重點是，我認為正視市場經濟的弱點，不等於高舉計劃經濟。市場經濟有不足之處，現有的金融和經濟體系也有很多“缺失”；但因此而要推翻整體的體系，可能結果會更不符合整體社會的利益。

無論是市場經濟，或是計劃經濟，是要解決在有限的資源下，如何作出分配的方

法和機制；換句話說，如果資源無限，市場經濟和計劃經濟皆會消失。無論是根據經濟學的基礎理論或是歷史的發展過程中，我的觀察是，市場經濟比計劃經濟的分配過程中，對社會的整體效益更高，而且整體社會的浪費更少。

創效投資是利用市場經濟這個相對有效的分配機制，但是同時間要轉化市場經濟。轉化的切入點，就是自由派的盲點：市場經濟中的價值重建。

自由派的盲點

芝大前輩 Milton Friedman 曾說，企業唯一的社會責任，是替股東爭取最大的回報。（Friedman 的名言：“there is one and only one social responsibility of business – to use its resources and engage in activities designed to increase its profits so long as it stays within the rules of the game, which is to say, engages in open and free competition without deception or fraud”。）首先要澄清的是，Friedman 不是說，企業不需要講商業道德，他不是提倡互相欺騙。他認為只有在有規範的框架下，才能有自由的競爭，而自由競爭是社會資源分配最有效的方法，而在公平與自由競爭的前提下，企業不能同時有兩個目標，不能盡量提高盈利，又做社會公益慈善。這不等於公司股東不應作慈善，只是在責任上有所分工，公司股東私人拿到企業的盈利，便可以透過其他渠道作出慈善貢獻。分工是重點，公司股東委託管理層去管理公司，是相信管理層在某個特定行業的一些專業知識，由於管理層很難對某個行業和慈善的運作，同時具有專業知識，公司股東自己私下分配會對社會有更大的效益。

事實上，管理層要同時達到賺錢與慈善兩個目標，難度非常高。有統計說，一間普通的公司創業，兩年之後的存活率只有少於十個百分比，創效投資的企業，由於有兩個目標，存活率肯定更低，除非有壟斷（如幾年前的平安鐘），否則，必須有創新的主意（如“黑暗中對話”）和有比一般商人或社工更具創意精神的創業家。

不過，自由派的盲點是否定了企業在參與市場經濟活動中，無可避免的會帶來正面或是負面的社會影響，例如請那些員工和照顧那些顧客、如何對待顧客和員工、做生意的手法和理念、產品所附帶的價值取向等等。如果是正面的影響，就是我們所謂的 Social Capital；如果是負面，就是沒有打進企業成本的負面界外效應（Negative Externalities，亦即是 Social Costs）。當然有些企業的經濟活動的社會影響大小不一，但是漠視企業中的社會影響只是經濟理論所建的空中樓閣。

既然是以市場經濟為基礎，創效企業不能孤芳自賞，但是創效企業就是要把“社會價值”重新帶回市場經濟之中。市場經濟不談價值，不是因為經濟活動不會影

響社會價值，而只是市場的參與者選擇去忘記。

我們都是市場的參與者

創效企業要成功地把社會價值帶回市場經濟，首要條件是由我們每個人自己開始改變，因為我們都是市場的參與者。很多人認為企業管理層不是真心的去推動社會責任，背後的原因是因為股民也是一樣。

試想想，為什麼企業管理層要每年也要定一個公司 **budget** 的增長呢？這是因為公司董事會的要求，也是根據股東們覺得理想當然的事情。金融海嘯前，匯豐是香港所有人的愛股，是因為它派股息高，而且股息每年增長，股票亦然。但有多少人在買匯豐之前，會問一問匯豐在社會公義，做了多少事情？當股東們在投資的時候，純粹向錢看（追求回報），泡沫爆破後卻調轉頭來，怪罪銀行純粹向錢看、貪婪而不公義，我便覺得他們特別虛偽。問題的重心，是社會上大部份人，會不會願意去放棄單單追求高回報，在投資的時候，也去衡量公司在社會公義和社會價值的成果。要有“**social management**”，必先有“**social investors**”。

舉另外一個例子，創效企業聘請一些弱勢社群作為僱員，通常會增加經營成本。市場競爭既然是激烈，除非聘請弱勢社群有市場賣點，顧客願意付更高的價格，才能抵消成本的增加。所以，社企如果以市場原則運作，便不能為聘弱勢社群而聘弱勢社群，必先確定有一批同情這些弱勢社群而多付錢的顧客。沒有持社會價值的顧客，創效企業便更舉步維艱。當然，要改變顧客的思維市場長，創效企業便需要更多的創意和生意頭腦去尋找發展空間，去發掘一些有社會價值，但又易於為現有顧客群受落的項目。

展望

創效企業不是要代替傳統的慈善機構，但是透過市場經濟的有效性、創新性、靈活性，創效企業會做到一些傳統慈善機構不能達到的社會效益。

創效企業最大的問題是規模會很有限(**scalability**)。誇張一點的說，成功的創效企業的創業者，要有 **Bill Gates** 的創業頭腦，甘地的愛心。這個先決條件，注定了創效企業不會是社會所有問題的終極答案。

不過，創效投資能有效的針對自由派的盲點，把社會價值再次帶回市場經濟，是一個重要的先導和示範作用。當作為顧客和股民的大眾市民都因此而改變，從而推動大部份企業也看重社會價值的時候，市場經濟便成功被轉化，創效企業也就可以功成身退；創效投資消失之時，將是一個成功的標誌！