

社区资本与社区发展： 以香港社区经济互助计划为例^{*}

廖文伟

内容提要 社区资本镶嵌在社区经济中,具有动态发展及持续变化的特点。在自由主义市场经济主导的背景下,社区经济计划被视为居民增加社会资本、提高经济收入、参与社区治理的出路。本研究以香港S社区经济互助计划为案例,分析其在创始期、发展期、调整期及现状等四个阶段的变迁过程,为社区社会资本理论、资产为本的社区发展策略及社区经济计划等领域提供实证资料及研究视角。

关键词 社区资本 社区经济 资产为本 社区经济互助计划

DOI:10.16091/j.cnki.cn32-1308/c.2017.03.015

社会资本具有明显的共同性含义,属于集体性的公共财产,广泛运用在群体关系或社区空间上(黄洪,2013b),与社区内的其他资本具有本质性的区别。社区资本可分为自然、文化、人力、社会、政治、财政及基建等七大类型(Emery & Flora,2006)。社会资本内涵并不包括全部的社区资本,其重要性是在串联其他社区资本中发挥的。在社区发展过程中,一旦区内的社会资本未能有效建立,其他类型资本亦难以发挥其作用,并伴随社会资本的弱化而弱化(Flora & Flora,2008)。社会资本由于在社区发展中具有无可替代的作用,因而越来越多地被作为社区发展的重要工具。在社区经济发展过程中,社会资本有助于提升社区内的财政资产、组织能力及居民的营商能力,并被视为集体性的社会资产,用于改善社区内的贫穷状况(Saegert, Thompson & Warren,2001)。

社区社会工作一直强调社区工作者必须全面评估社区的需要,将焦点放在社区的缺陷、问题和不足上,而改变的策略则是引入社区外部资源及社工实务的介入。通过外力与社区外资源解决社区问题,会使社会工作高度

依赖财政及技术援助等外部资源(Stone,1982),但也容易带来社区问题化的负面标签。针对需要为本的社区工作导向所带来的问题,以资产为本的社区发展模式开始被提出,强调特定社区所拥有的资产,更重视发掘社区内既有的长处及潜能。通过对区内资产的重新发现及利用,社区建立自身解决问题的能力(Kretzmann & McKnight,1993)。社会资本因起到联系和动员不同社区资产的关键作用,因此在资产为本发展策略中扮演了极其重要角色,并使资产建设的重点工作放在社区内社会资本的投资上。

社区经济发展是资产为本发展策略的一部分,通过发展区内经济活动建立居民的企业家精神与自雇能力,培养居民的人力资源及建设社区资产(Sharp & Flora,1999)。社区经济发展的主要目的,一方面是改善居民的收入及资产,并提高本土社区经济的增长及利润;另一方面是提高社区的整体生活质素(Temali,2002)。社区经济发展的形式灵活多变,社区货币、小额贷款、社区借贷网络、生产合作社、消费合作社等,皆在不同社区发展计划中单独或结合运用(许宝强,2003)。上述理念及经验为

^{*} 本文初稿曾在2016年12月17日于中山大学社会学与人类学院主办的“新常态下中国社会福利与社会工作的转型”国际学术会议上宣读。汕头大学行政管理专业本科生黎洁仪全程参与研究工作,特此鸣谢。文责自负。

香港 S 会社区经济互助计划的开展提供了借鉴。

香港 S 会社区经济互助计划:
以资产为本的社区经济发展模式

香港经济自 20 世纪 80 年代开始出现结构性转型,由生产制造业转变为以服务性行业为主。大量工人拥有的技能在劳动市场中失去价值,被迫从事临时工或外判工等工种而成为边缘劳工(黄洪,2013a)。至 90 年代末,香港经济出现低迷,失业及贫穷问题严峻。除失业问题外,香港市民同时陷入积极不干预经济政策的困局。香港长期受新自由主义市场经济思潮的影响,信奉自我调节市场的“无形之手”强调高度竞争、效率、利润,严重伤害嵌入经济生活中的社会关系,并导致社会经济运作失衡,产业发展单一化。香港贫穷社区居民的社会资本弱化更直接影响社区工作发展的成效(黄洪,2006)。在此背景下,香港学界及社区工作者依循西方的理论脉络及实践经验,尝试持续引入社区资本进行社区建设。

香港 S 会于 1949 年在 W 区成立,长期为 W 区居民提供多元化社会服务。为打破贫穷社区的恶性循环 S 会于 2001 年底成功获得 O 会的资助,于社区实施社区经济互助计划,期望通过发行社区货币,促进区内的社会经济活动,缓解当时的社区贫穷问题。计划发展至今超过十五年,截止 2015 年底会员人数超过 1700 人。

以 S 会社区经济互助计划为案例研究对象,有以下几个原因:首先,计划开展至今超过十五年,时间跨度长有利于对计划进行历时性分析;另外,基于计划设计及运作的特点,使其成为社区民主管理模式的典型案例,对其发展历程进行深入分析探讨,有助内地借鉴宝贵经验,促进社区发展策略的创新;最后,选择计划为案例出于研究者方便抽样,即能通过私人关系接触计划的主要参与者,并获得计划的文献资料。

为总结计划首两年的运作经验及评估其成效, S 会委托学者于 2002 年 4 月至 2003 年 10 月期间分别进行三次评估研究。计划实施早期的评估研究在肯定其成效的同时,指出其有待克服及解决的难题,如规模太小令受惠居民数目受限,但规模扩大则容易导致会员参与程度的下降。单靠社区经济发展而欠缺配套的宏观社会政策,亦不能根治贫穷问题(黄洪,2006)。为持续评估计划的成效, S 会于 2014 年 5 月起,委托香港理工大学应用社会科学系第三部门教研中心进行为期一年的研究,评估计划的达成情况,并检视及建议未来的发展方向。

计划的成效评估主要针对经济目标、社会目标、文化

目标三方面。2015 年 5 月发布的计划成效评估报告显示,计划“物尽其用、地尽其利、各取所需”的经济目标达成程度较高,会员均认同能够改善生活水平;在社会目标方面,计划能增加居民间的信任与沟通,重新建立社区的人际及组织网络,并提供一个凝聚社区的互助平台;最后在文化目标方面,会员能在参与计划的过程中反思日常生活中关于生产及消费的主流社会价值,并提高其环保意识。(香港理工大学应用社会科学系,2015)。

社区资本的动态发展与演化过程

20 世纪 90 年代末开始,香港面临严重的经济衰退,失业率上升, S 会总部所在的 W 区居民除宏观的社会经济环境外,更面对其独有的问题:一是社区位于港岛市中心,生活指数高,贫富差距严重;二是社区内居住大量如单亲妇女、新来港移民、失业及领取综援人士、独居长者等弱势社群;三是社区内生意被大型财团所垄断,地区小商店生存空间狭小;四是社区居民普遍居住环境恶劣,人均居住面积狭小(COME 时分报,2001)。S 会在 W 区扎根超过五十年,于 2001 年底成功申请 O 会资助,联合区内居民及学者共同成立社区经济互助计划,期望通过计划促进区内的经济活动,重建社区资本,最终有效解决当时的各种社区问题。

通过参考美国纽约州 Ithaca HOURS 及墨西哥非政府组织 PDP 的 TLALOC 社区货币制度,计划设立以时间为单位的时分券,作为居民交换服务的媒介。三种制度的比较见表 1:

表 1 COME 时分券、Ithaca HOURS、TLALOC
社区货币制度对比

项目	COME 时分券	Ithaca HOURS	TLALOC
成立目标	社区发展		活跃当地经济市场
成立时间	2001 年	1991 年	1996 年
交易媒介	时分券	Notes/Bills	TLALOC
社区货币价值	1 时分 = 1 港元	1 HOURS = 10 美元	1 TLALOC = 25 比索
社区货币面额	60、30、10、5	2、1/2、1/4、1/8	1/2、1 - 5
项目成员	约 1700	约 1500	超过 50
贸易额		每月贸易额相当于 6 万美元	自成立以来已印制相当于 6 万美元的货币
主要服务及货品提供	家居清洁、家教、健康课程;生活用品、农产品	餐厅、电影院、食品、信贷合作社	健康服务、农产品、加工制品
创新之处	项目启动基金 90 万,无政府支持,自负盈亏	无需入会,非会员只要愿意使用 HOURS 即可	货币背后的卖方签名代表买卖合约的生效
成员权力	自主选举管委会	成员相互选出董 事会	PDP 只负责货币印刷

资料来源:综合 Complementary Currency Resources Center 资料及许宝强《另类货币实践经验》所得。

时分券社区货币制度确立后,经管委会讨论,最终确立计划的三大目标:经济目标,通过时分券制度的实施,促进社区内服务及货品的交换,共同重建社区经济;社会目标,通过增加居民间的沟通与信任,重新构建社区的组织网络;文化目标,在定价与交换过程中,居民可自主讨论价值高低的准则,反省自由主义市场中不合理的价值与假设(COME时分报 2001年9月特刊)。

计划的初始阶段建立了以时分券为交易媒介所构成的多个小组集合,成为计划组织架构,如下图1所示:

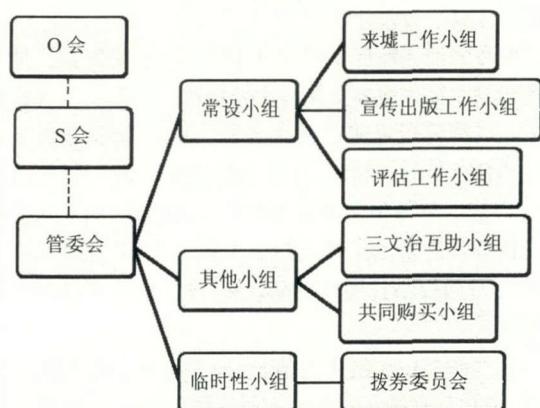


图1 2001-2002年 COME 组织架构图

计划实施初期以会员间的个人交换服务及来墟活动为主。在计划创始期,管委会成员共12人,包括学者、S会职员及居民代表各4人。至2002年1月,管委数量增加,由原来的12人增至19人,包括学者5人、S会职员5人及居民代表9人,从中可见居民代表比例大幅提高。

在2002年9月,管委会制订了管委选举办法。据S会会议记录显示,第二届管委会选举投票率为26.8%,其中当选管委最高票数为90,最低票数为50,并无管委连任次数限制。至此,计划的总体运作架构得以确立。

计划创始期的特点可分两方面概括,一方面受访会员普遍认同计划的理念,并满意计划目标达成的成效。但另一方面,计划创始期仍存在有待解决的问题。首先,计划的服务供给量远高于需求量,大部分服务出现供过于求情况^①,会员间的个人服务交换并不频繁。另外,会员交换服务集中在技能类课程服务,呈现单一化趋势。最后,计划服务的受众不均,非活跃会员的参与度有限^②。以上问题制约了计划的总体目标的达成。

2003-2006年可划分为计划第二阶段。在此阶段,计划的项目架构与人员组成皆出现变化,其中最主要体现在新小组的出现、管委会章程的制订、小商铺的加入、来墟活动的改变等。计划发展期新增了热线小组、资源

发展小组、地铺运作小组等小组,并经过地铺运作小组两次调研后,开设了时分天地商铺。

热线小组在2003年8月成立,目的是更好地促进会员间服务交换及产品寄卖的配对。2003年12月,原有的三文治小组已发展至25人,组员包括失业人士、家庭主妇及退休人士。自2004年始,小组制作及销售的产品从单一三文治,逐渐扩展至芦荟汁及腊肠等。2004年6月,三文治小组正式成为计划的首个合作社,名为时分合作社。合作社由10位核心组员以时分合资,共同管理,并承担经营风险责任。地铺运作小组于2005年1月成立,于区内开设“时分天地”商铺。初期的“时分天地”寄卖各类家庭用品、衣服鞋物、书籍影碟、儿童玩具、小食饮品、小家电等,还提供如剪发、推拿、家教、弹性托管、中医等服务。“时分天地”所提供的货品或服务,都以时分券为主要交易媒介,现金的收费只作为补贴货品或服务所需的交通运输或材料成本。随着计划架构的不断增大,管委会的角色及功能越加繁重。在2003年2月,管委会制订正式章程,进一步明确管委会的权力与职责,形成制度性的管理规范。

计划第二阶段的重要变化是小商铺的引入。邀请区内小商铺加入计划的目的是降低会员消费支出的同时,促进不同质的群体融入到社区社会网络中,丰富社区资本的内涵。加入计划的商铺类型繁多,包括眼镜店、服饰店、中医诊所、童装、花点、理发店、药房等。大部分商铺所售卖商品收取10%-20%比例的时分券,亦有个别商铺收取全额时分用作交易。与计划创始期相比较,发展期的项目服务内容出现变化,前者以个人间交换服务为主,后者则个人间服务交换与集体服务并存。在发展期内计划所提供的服务总量与创始期比较有所减少,但集体课程服务明显增多,由占总量的1.3%增至7.9%。

来墟活动自计划创始期起创立,由管委会提供场地及物资,以近似市集的形式促进会员间的服务交换及货品买卖。在2001-2002年期间,每月定期举行来墟活动。管委会就每次的来墟活动设定特定的主题供会员参与。在计划发展期,来墟活动的形式与前阶段相似,但举办次数有所减少,由每月一次减少为每两月一次。在活动内容上,逐渐从服务交换、货品买卖、才艺表演三者并行的模式转变为二手货品交换的“资源运转站”为主。

最后,在发展期内,计划进一步拓展额外服务范围,如与“健康服务”合作,为会员提供包括健体、血液化验、妇科检查等健康服务券优惠计划。通过五年的对外活动,计划在香港以至国外建立一定的知名度,并成为社区

经济发展计划的典型案例。

2007-2014年可划分为计划的调整期。与上一阶段比较,调整期内的项目架构与计划内容皆出现明显变化,其中最主要包括:小商铺的退出;社会企业的成立;社会经济一条街的建立;交换服务出现萎缩现象等。在计划调整期,计划所在的W区出现两大重要变化。一是W区的人口年龄结构出现持续老龄化趋势;二是受多个市区重建项目计划的影响,区内人口的阶层结构发生变化,基层住户大幅减少,富裕住户人口则持续增加。社区人口结构的变化不但直接影响计划会员的构成状况,同时基于区内人口的质性变化,计划的服务对象亦由以往以弱势社群为主逐渐转变为跨阶层居民。

调整期内出现的首个重要变化是小商铺成员陆续退出计划。其原因主要是商铺对计划的理念不清晰,而且商铺收取时分券的比例不高,服务或货品定价并不比其他计划外商铺便宜,达不到计划原本设想的成效。

计划调整期另一重要变化是社会企业的成立。2006年以后,0会基金资助完结,计划成为财政自负盈亏的项目。如何拓展收入来源以应付日常开支,成为计划必须面对的难题。计划尝试将社企纳入到社区经济中,除提供生意启动必要的资金支持外,亦为会员提供发挥才能的空间。S会高层解释土作坊的成立因由,是希望通过企业方式运作,使不同居民能因应自身所长从事不同工序。2007年初,土作坊小组成立,由管委会负责管理,采用独立运作模式,由组员参与管理决策过程。为加强土作坊的独立性,以其命名的社会企业于2007年4月正式成立,由会员制作食品并在店内寄卖,同时聘用会员为企业员工,促进街坊的职业发展。社会企业完全脱离S会的监管独立运作,并融合到社区经济中。随着社企的不断壮大发展,土作坊的就业人数及合作伙伴数目不断增加,并于W区外开设“天经地义生活馆”店铺。单纯依靠会员及员工制造食品,无法满足大规模生产及销售需要,因此土作坊成立后开始将农户纳入到计划中,成为长期供应本地食品的合作伙伴。

基于W区社会结构的变化,计划的服务对象定位亦有所改变,尝试打破地域限制,进一步构建跨社区的社会网络。通过与计划项目理念相近的组织及项目合作,逐渐形成“社会经济一条街”的崭新社区经济模式,其好处是一方面能够实现不同社区的资源共享,另一方面能为居民建立跨区域的网络联系,同时增大社区经济的规模效应。

计划调整期内社会企业及社会经济一条街得以建立

及发展,但计划原有的核心服务却进一步呈弱化趋势。综合S会2006-2015年年报所示,计划会员人数增长缓慢,二手物品交换数及时分券交换数额更呈下跌趋势。自2007年始,会员个人间的服务交换数额也持续下降^③。项目主管表示,计划的初衷是参考英国的服务交换理念,但随着计划的推进,发现在中国文化中成长的会员不习惯个体交换服务的模式,导致成功交换的案例并不频繁。

笔者自2015年年初开展对计划的相关研究,因此将2015年至今划分为计划现状。对计划现状的描述,可从其现有主要内容作分析。

时分天地店铺自2005年开始运作,主要售卖会员寄卖的货品及提供服务交换的中介场所。研究成员观察期间发现店铺营运可能存在的问题。首先,货品定价基本依赖当值会员的经验,并无客观的衡量标准。另外,由于所有当值会员均为义务服务性质,因此难以用正式受薪员工的标准衡量其工作表现及工作责任感。最后,由于店铺的空间较小且周转货品较多,导致店内货品摆放较为混乱。

土作坊工作小组由当值员、加工组及推广组成员所组成,通过与有机农户合作及会员加工制作,主要售卖米粮、干粮、日用品、土作加工等类型产品。当值会员表示土作坊的工作能为自己提供认识朋友的机会,工作时间较为灵活,同时可赚取工资,获得生活的尊严,但当被问及土作坊与计划间的关系时,则表示店员未必都能理解计划的理念与目标,而更多是把工作理解为赚取生活费的来源。

来墟活动由最初的每月一次,减少至计划发展期的每两月一次,至现在更演变为不定时举行。据几位活跃会员反映,大部分会员并不确切清楚每次来墟活动的举办时间,同时由于很多会员已搬离W区,且会员的社会背景亦由以往低下阶层为主逐渐演变为基层与中产比例持平,使来墟的规模越加缩小。

结论与讨论

本文基于对香港S会社区经济互助计划的案例研究,试图阐述社区资本的动态发展过程,并延伸到资产为本的社区发展策略及社区经济计划的讨论上。

首先,社区发展计划必须回答“谁的社区”的基本问题。社区的传统定义是拥有相似特征的人居住或工作在一定的地域边界内,形成聚集并产生一种“连接”。社区的地理边界与成员的角色边界,对社区是否能成为具有实体意义的命运共同体至关重要。案例中的社区资本发

展过程,面对社区孤立与社区社会网络拓展的对立与矛盾。社区网络拓展反映出社区成员资格的界定问题(Gilchrist 2009)。当社区网络不断拓展及延伸,必会造成社区概念中至关重要的本土性、邻里关系、共同参与、集体问责等的弱化,同时令社区资产的发现及利用变得困难,最终模糊计划的服务对象界定与目标使命的设定。

另外,社区资本发展亦要回答“作何改变”的问题。社区发展存在三种主要范式,第一种范式强调通过激进的草根抗争与反思性社区教育,从根本上改变宏观社会的运作(Alinsky, 1972)。第二种是采取多元自由主义范式,通过增权及协商手段协调社区内不同的利益与矛盾,从而使体制更为民主及公正。最后一种模式是否决对现行社会制度作出挑战,旨在通过社区居民的能力建设及培养社区精神,使现有社会结构运作更为顺畅。显而易见,资产为本的社区经济计划属于第三种模式的一种类型。当社区经济无法通过自身的经济活动为居民提供足以维持生计的收入,则计划只能为居民提供交流的平台,无法被视为解决普遍性失业及边缘劳工问题的良方,而成为“小修小补”式的社会实验,制约资产为本社区能力建设过程的发展。

最后,案例研究引申出社区发展计划的嵌入性问题。资产为本的社区经济计划并无对现有制度作出挑战,在与社会结构的互动关系中,更多处于被动的位置。从案例中发现,受社会结构因素的影响,计划从目标设定、会员构成、发展方针以至实施内容,皆需要不断作出调整与改变,这就制约了社区经济计划的作用及意义。☞

①如家居服务的供需比为0.78:0.22;托管及接送服务为0.89;一般工作性服务为0.936;专业性服务为0.86;实物买卖却为0.136:0.864。

②近半会员年均的收入或支出不足60时分;只有约40%会员认识4位新朋友或以上;只有约30%会员曾进行除来墟活动外的交换服务,并以家务助理及家居维修为主。

③在调整期内,会员收支时分券的情况与上两个阶段相比进一步下降,超过60%会员在一年内收取或支出时分券少于60时分,其中包括43.8%的活跃会员,并有27.6%活跃会员持有不足60时分。

参考文献

1. 黄洪《香港社区经济发展的经验:社区工作如何面对贫穷及社会资本弱化的挑战》,《华人社会社区工作的知识与实

务》,(台北)松慧文化,2006年。

2. 黄洪《“无穷”的盼望:香港贫穷问题探析》,(香港)中华书局,2013a年。

3. 黄洪《香港的社区经济实践》,《不一样的香港社会经济:超越资本社会的想象》,(香港)商务印书馆,2013b年。

4. 香港理工大学应用社会科学系第三部门教研中心《S社区经济互助计划成效评估研究报告》,2015年。

5. 许宝强《富裕中的贫乏:香港文化经济评论》,(香港)进一步多媒体,2003年。

6. 许宝强《另类货币实践经验》,《银行家》2006年第5期。

7. Alinsky, S., *Rules for radicals: A political primer for practical radicals*, New York: Random House, 1972.

8. Emery, M. & Flora, C., “Spiraling up: Mapping community transformation with community capitals framework”, *Community Development*, 2006, 37(1): 19-35.

9. Flora, C. & Flora, J., *Rural communities: Legacy and change*, Boulder, CO: Westview, 2008.

10. Gilchrist, A., *The well-connected community: A networking approach to community development*, Bristol: Policy Press, 2009.

11. Kretzmann, J. P. & McKnight, J. L., *Building Communities from the Inside Out: A Path Toward Finding and Mobilizing a Community's Assets*, Skokie, IL: Institute for Policy Research, Northwestern University, 1993.

12. Portes, A., “Economic sociology and the sociology of immigration: a conceptual overview”, *The economic sociology of immigration*, New York: Russell Sage Foundation, 1995.

13. Sharp, J. S. & Flora, J., “Entrepreneurial social infrastructure and growth machine characteristics associated with industrial-recruitment and self-development in nonmetropolitan communities”, *Journal of the Community Development Society*, 1999, 30(2): 131-153.

14. Stone, C. N., “Social Stratification, non-decision-making and the study of community power”, *American Politics Quarterly*, 1982, (10): 275-302.

15. Temali, M., *The Community Economic Development Handbook: Strategies and Tools to Revitalize Your Neighborhood*, Amherst H. Wilder Foundation, 2002.

作者简介:廖文伟,博士,汕头大学法学院讲师,wwliao@stu.edu.cn。广东汕头,515063

(责任编辑:毕素华)