

弱勢團體在社會住宅內推動合作事業的可能性

鄭文正

弱勢團體為解決長期營運經費，設法成立社會企業或合作社，是擺脫需要經常對外募款或要求他人捐款困境的創新方法。

但是，弱勢團體的成員，無論是經濟弱勢或社會弱勢，經營社會企業或合作社，囿於土地房舍、運作資金、營運人力、生產技術、行銷管理和社福支持系統的相對缺乏，亦常力有所不逮，以致空有組織架構，而無法運作出一片天地。以下以社會住宅內 30% 弱勢族群為例，訴說其面臨之困境與解決之道：

1. 土地房舍：就如一般企業，社會企業和合作社從立案開始，辦公室或發展事業都需要土地房舍；以向公辦社會住宅租賃房舍為例，租不到店鋪，就無法經營門市，貨出不去，人進不來。若政府能撥出幾間店鋪，以包底抽成或其他方式租給社會企業或合作社，要求其盈餘回饋給社會住宅中弱勢團體的社福支持系統，至少可

解決社會住宅中 30% 弱勢族群安置照顧及生活、租金的負擔。

2. 運作資金：社會企業和合作社募集資金來源有所不同；社會企業偏向於公司法人的組織型態，而合作社的運作資金則是靠股金啟動合作事業體的發展。

在社會住宅內，特定族群若能成立「住宅公用合作社」或「社區合作社」，可凝聚在地住民小股資金，合作創業或自給自足。更進一步，可結合農牧漁業及工商業，走向「產業鏈在地合作化」。例如，在林口社宅附近，成立小型多樣化耕種農場，多樣化農產品供應社區老人共餐或供餐服務，另外亦可以與主婦聯盟商議進行社間合作，開設餐廳與取貨站所相鄰，讓「餐桌到農地、農地到環保」進行鏈結。亦可進而結合勞動合作社，優先教育、聘僱社區弱勢居民擔任相關工作。以上產業鏈所得利潤，大部分回饋社區弱勢住民，使合作社的公益性極大化。

3.營運人力：社會住宅內最大的人力資源是社區住民、鄰近社會資源及附近鄰里居民。以上在在需要有公益性的行政組織運作，這是成立社區合作社的必要性。社區合作社兼有「人業管理」的性質，與社區物業管理公司及社區管理委員會合作，但是偏向事業體的運作及特殊族群的照顧。

4.生產技術與行銷管理：在資本主義自由市場中優化產品，並建立卓越產品或服務的品牌是開創合作事業體的第一步。至於異中求同、同中求異，利用網路平台進行虛實結合的行銷管理，則是不二法門。

在此建議社福團體應考慮從過去以捐款、募款為主要經費來源的運作模式，過渡到獲取私人企業或政府在技術及營運行銷上支持的作業系統，建立自助人助的事業體。以盈利為事業目的的合作型經濟體，具備永續且無私精神的組織型態。這樣的組織型態，除了可提供公益金，更可經由教育訓練，讓社員有更多的工作機會。例如，本社預備建立以水耕、城市農園、魚菜共生及酵素魚肥為主的事業體，除了有可能為本社在社會住宅的住民創造盈餘，補助住民租金、生活、醫療等費用，

更可讓住民及弱勢孩子自食其力，甚或產生綠色療癒的效能。

5.社福支持系統：林口社宅中建立雙老家園，是衛福部的既定政策，結合新北市政府社會局依住宅法「各目的事業主管機關得配合政策需要興辦社會住宅，並準用第十九條至第二十四條、第三十三條、第三十四條、第三十五條第一項、第三十六條及第五十八條規定辦理。」應可提供我國社會住宅「不可逆的弱勢者」基本的社福支持系統，更進一步作為各地方政府社會局處提供社福支持系統的依據。



▲ 新北市友善住宅公用合作社理事主席鄭文正(左二)

〈本文作者鄭文正係新北市友善住宅公用合作社理事主席〉