
美国商会调查

高新军

作为世界上市场经济最发达的国家，商会在美国经济发展中自然功不可没。从世界商会模式来看，也是欧洲的大陆模式、英美模式、混合模式三足鼎立。犹如英美两国的治理模式始终强调各级政府自治那样，美国的商会，包括地方商会，也都是以自治为主。美国的联邦、州、地方商会之间，各级商会与政府之间的关系多属于自愿合作，没有上下级关系和强制一说。笔者在美国长期从事地方政府治理的调查研究，自然十分关注美国民间组织与政府的关系。商会属于民间组织，也是笔者的研究对象之一。本文是在笔者对美国地方商会的实地调查，以及收集的有关资料的基础上完成的，目的是使读者对美国商会，尤其是地方商会的情况有一概览，便于我国在发展民间商会的过程中加以借鉴。

一、商会的“英美模式”

众所周知，世界上所有的商会都有一些共同的性质。首先，它们都是非营利性组织。其次，他们都是自我管理的，这就意味着成员能够直接制定商会章程。再次，他们有自己的活动区域，是一定地区内不同经济部门的代表。

商会不同于贸易协会和雇主协会。商会是一个横跨工业和贸易部门的组织，而贸易协会则代表着同一个类型的企业。和贸易协会相比，雇主协会关注的事务相对较窄，他们主要关注劳工和社会政策问题。

目前，世界上大多数国家的商会体制都能被看作是“大陆模式”或者“英美模式”中的一种。但也有一些国家的商会的性质介于两者之间，他们被称为“混合模式”，即指以一种模式为基础，加入另一种模式的若干成分，从而形成的模式。

采用“大陆模式”的商会，其法律地位可以代表政府行使一部分指定的公共管理职能，比如：教育、检查、商业规范的制定等。所有商家都必须强制入会。

一般认为，有三个原因导致了强制入会模式的引进。首先，强制入会保证商会成为所有部门、所有规模和法律身份不同的企业的代表。其次，强制的会员身份保证了所有企业都必须为商会发展做出贡献，防止了“搭便车”现象的出现。再次，强制会员身份保证了广泛和稳定的收入来源。

在政府强制企业入会的同时，“大陆模式”也给了商会应有的权利。商会可以派代表去国会参加听证会和公共委员会。政府在制定有关经济和社会的法律时，也会听取商会的意见。

所以，概括起来，商会的“大陆模式”的主要特点是：

- (1) 政府通过特别立法（公法）管理商会；
- (2) 法律强制会员入会；
- (3) 商会成为政府正式的顾问；
- (4) 一个地区或者一个区域里只能有一个合法的商会；
- (5) 商会必须承担一部分政府的责能；
- (6) 商会必须接受公众的监督。

与商会的“大陆模式”相比，英美模式中，国家并没有特定的法律来规范商会。商会按照地方的法律来组织。与“大陆模式”的商会法均是“公法”相比，在英美模式中与商会有关的法律是“私法”。

英美商会是由企业自愿参加的，所以会员没有包括地区的所有企业。但是，会员所涵盖的范围却比较大，包括贸易、工业、农业、服务业、银行、保险和一些特殊专业，如律师、会计、顾问等。

由于没有强制会员制，会费的收入就没有保证。所以，商会比较重视商会服务的商业开发，以及对会员需求做出快速反应。

英美商会处于竞争的环境里。由于法律没有规定一个地区只能有一个商会，所以，任何人都可以成立商会。结果是，在一个地区可能有几个商会在发展会员，或者是在一个地区内没有任何商会来代表商业社区的利益。

另一个重要方面是，商会的活动范围没有被法律划定，由于没有一定的法律来规范商会的活动，这些组织就不会代表政府来行使一些功能。每一个商会可以自由确定他们关注的重点问题，以及他们向会员提供的直接服务。

概括起来，英美模式的商会具有以下特点：

- (1) 没有特定的法律来规范商会的建立和运行（私法地位）。
- (2) 参加商会自由。
- (3) 任何人可以建立商会。
- (4) 商会没有被要求行使一部分政府的职能。

就美国而言，美国没有特定的商会法。但是，所有商会必须遵守地方政府、州政府、联邦政府的非营利性组织的有关法律。违反这些法律就会失去税收优惠的身份。当商会申请非营利性组织身份时，也必须遵守一些州有关商会的法律。

在美国，商会是由企业自由参加的。每个商会都有自己的章程。一般情况下，个人、协会、合作企业、合伙人或者房地产商人，都有兴趣参加本地的商会，并申请成为会员。由于美国成立商会很自由，而且没有统一的注册，所以很难说美国一共有多少商会。但是，2006年大约有 5000 个地方和州一级的商会存在，每一个地区差不多有一个。会员数量和代表的地区则呈现出很大的差异。

小的商会只有 100 个以下的会员，而大的城市商会或者州商会就会有数千会员。在居民少于 5000 人的小镇，会有一个商会。而在一些大都市地区，则会有数个商会。大都市地区可以有数个商会，外加一个大都市商会。比如，围绕着市中心的城市郊区就会有数个商会。许多城市郊区的商会很有影响，拥有数百个会员。

地方商会可以加入州商会或者全国商会，但是，它们并不一定要加入。地方和州商会的最上边是美国商会（U.S. Chamber of Commerce）。美国商会的会员不仅包括地方商会和州商会，而且也有个人企业和贸易协会。

美国商会总部位于靠近白宫的华盛顿。商会拥有 300 多名国内一流的政策专家、游说专家、律师和公关专家，并在全国有 7 个地区总部、一个布鲁塞尔办公室、一个中国代表处、和许多基层商业活动网络，向美国商会总部提供支持。

美国商会的会员包括所有规模的企业，从世界 500 强企业到只有一个人的家庭作坊。事实上，美国商会 95% 的会员是雇员少于 100 人的企业。为了体现平等精神，在美国商会的董事会里，100 个来自所有部门的企业领导，大企业和小企业的代表各占一半。

美国商会成立于 1912 年。最初的设想是由当时的美国总统威廉·哈沃德·塔夫特于 1911 年 12 月 7 日在给国会的国情咨文中提出来的。他强调需要建立一个“全国的组织，来加强与协会和商会的联系，通过与不同领域商业事务的联系，使国家能够更贴近美国人民的利益。”4 个月之后，1912 年 4 月 12 日，塔夫特总统的愿望变成了现实，当时有 700 名来自不同商业和贸易组织的代表组成了一个商业团体，这就是今天的美国商会。1925 年，美国商会总部办公楼（丹尼尔·韦伯斯特大厦）竣工，成为美国商会的财产。致力于推动和保护自由企业精神和机会平等精神是美国商会的主要任务。

90 多年后的今天，美国商会已经有会员 300 多万个，有近 3000 个州和地方商会会员，830 个协会会员，还有超过 90 个的美国商会的海外会员。

董事会是美国商会最主要的政策制定机构和治理机构。董事会成员来自全国各个商业社

区，有多达 100 名来自所有部门、不同规模和全国所有地区的大公司和小企业的领导者成为了董事会成员。

董事们决定商会关于商业问题的政策，提出美国商会的发展战略并推动实行。通过他们的参与和遍及全国的活动，董事们帮助施行和推动美国商会的政策和目标的实现。

董事会（100 多名来自各种企业的董事）

总裁和首席执行官：Thomas J. Donohue;

董事长：Donald J. Shepard;

副董事长：Robert S. Milligan;

执行主席和委员会执行主席：Paul S. Speranza, Jr.;

财务主管：Paul S. Speranza, Jr.;

地区副主席;

资深理事会成员;

所有会员。

目前美国商会的管理团队由 17 人组成。他们是：

总裁和首席执行官：Thomas J. Donohue;

执行副总裁和首席运营官：David C. Chavern;

负责政府事务的执行副总裁：R. Bruce Josten;

负责国际事务的资深副总裁：LTG (Ret.) Daniel W. Christman;

负责公共关系和战略的资深副总裁、总裁顾问：Thomas Collamore;

负责行政管理的资深副总裁：Shannon DiBari;

总裁顾问团队主席：Carl Grant;

资深副总裁、首席财务官和首席信息官：Stan Harrell;

资深副总裁、全国商会基金会执行副总裁、美国商会资本市场竞争中心总裁：David Hirschmann;

21 世纪能源研究所总裁和首席执行官：General James L. Jones USMC (ret.);

首席法律官和总顾问：Steven J. Law;

负责国会和公关事务的资深副总裁：Rolf Lundberg;

负责政治事务和联邦关系资深副总裁，全国政治事务主任：William C. Miller Jr.;

法律改革研究所总裁：Lisa Rickard;

资深副总裁和总裁顾问：James Robinson;

资深副总裁和总裁顾问：Arthur J. Rothkopf;

负责开发的资深副总裁：Agnes Warfield。

美国商会的专门委员会分为：“政策委员会”和“特别理事会与任务推进组织”两部分。

政策委员会包括 16 个机构，他们分别是：100 人的协会委员会；100 人的商会委员会；公司领导力顾问理事会；小企业理事会；教育、就业和培训委员会；技术整合委员会；雇员福利委员会；环境与能源委员会；国际政策委员会；劳动关系委员会；全国安全生产推进委员会；公共事务委员会；法律事务委员会；税收委员会；通讯与电子商务委员会；交通基础设施与后勤委员会。

特别理事会与任务推进包括 5 个机构，他们分别是：反托拉斯理事会；亚洲事务推进委员会；欧洲事务推进委员会；采购理事会；西半球事务推进委员会。

委员会、理事会和任务推进组织帮助商会确定政策面对的问题，这些问题是基层商业或者组织经常遇到的重要问题。这些团体不少单独在政策形成中发挥作用，美国商会也经常通过会议、邮件和问卷调查来收集他们对特定问题的意见。这种意见交流可以为政策委员会、理事会和任务推进组织、以及有 100 名成员的董事会提供非常有价值的观点。

与上述各种委员会一样，特别理事会与任务推进组织，也在涉及从电子商务到社会安全方面商会政策的形成方面，起着关键的作用。

此外，美国还有大量的贸易协会，代表着不同的商业和工业领域。同商会一样，这些协会也是自愿参加的。他们中的一些协会非常小，没有全日制的工作人员。其他协会则有包括州或者全国范围的数千会员。协会的最重要的功能是报告那些将影响会员的政府政策的发展，代表会员企业向政府建言献策。除了这个公共政策的作用，许多协会还提供教育培训、出版会刊和统计分析。

贸易和行业协会可以成为商会会员。这些成员加上 3000 个地方和州商会，就和其他两个重要的全国性商业组织一起，形成了美国非常重要的商业集团。这两个商业组织，一个是全美制造业协会（**National Association of Manufacturers**），简称：**NAM**。他代表着全美国最重要的制造业，控制着美国 75% 的制造业产出。他有 1.3 万个会员企业，110 个制造业贸易协会加入了这个组织。全美制造业协会主要关注在全国和国际经济范围内，关系到企业需求方面的政府作为。

另一个是全美独立商业联盟（**National Federation of Independent Business**）。全美制造业协会代表大企业，它则代表着小企业。简称：**NFIB**。全美独立商业联盟的会员超过了 50 万个独立商业和行业。他是这个领域的公共代表。

从美国商会的内部组织来看，美国商会的内部组织由其章程来确定。州和地方商会可以根据地方、州和联邦的法律，来自由制定自己的章程。但是，它们必须使用同一种语言来制定章程。美国商会的创始者制定最初的章程，几年后，这些章程可以被修改。章程规定了商会的不同主体，如董事会、董事长、商会主席和各委员会的权利和义务。尽管目前美国大约 5000 个地方商会都有自己不同的章程，但是总的来说，还是有一些共同的特点可以确定。

美国商会最重要的组织是由会员直接选举产生的董事会。董事会的候选人必须是商会会员，董事 3 年一个任期。董事会在决策制定过程中扮演主要角色。基本上每个月开一次会。董事会是主要的政策制定者，制定决策和目标。

在两次会议之间，商会的管理团队可以对各种需求做出快速反应而采取行动。推荐给董事会的政策，由经济开发、教育、人力资源、展览、旅游、公共事务、与政府的关系等不同领域的专门委员会提出。

董事会选举董事长，并从会员中选举其他官员。董事长是由选举产生的最高官员。在大多数美国商会，董事会雇佣总裁和首席执行官，再由他去雇佣其他专业的管理班子成员。

在 3000 个地方和州的商会会员中，董事长和董事的工作是由志愿者来承担的。首席执行官是职业的全日制专业人士，领导商会的工作人员。他的职责就是处理商会的日常事务。一些小的商会只有兼职的、或者非专业的工作人员。这些小的商会由志愿者来管理。

美国州和地方商会的收入主要有两个来源。一个是会员的会费，另一个是服务性收费。其中服务性收费是商会收入的重要来源。

会员费对州和地方商会来说是最重要的收入。它提供了组织的收入基础，决定了商会能够达成目标的水平。商会需要发展更大量的会员来完成其商业的计划。一般来说，会员费收入超过了美国商会全部收入的 50%。

会员费的多少取决于会员企业规模的大小。一般来说，会员费有最低的底线，也叫做基本会员费，根据会员企业的规模大小，范围从 100 美元到 300 美元不等。如果会员企业的雇员超过了基本会员费的数额，就按照一定的比例增加。尽管有一些灵活性，大多数会员所缴纳的会费，还是会得到商会董事会的批准。

美国商会在开发其他收入方面非常积极。在过去几年里，商会的非会员费收入一直在稳定地增长。事实上，会员费收入在总收入中的比重正在逐步下降。

非会费收入来源非常广泛，从高技术的、全资的、营利性子公司，到提供诸如集团保险

项目这样的直接服务。其他通常的项目还有基金会、出版、商品交易会，以及教育培训等。

美国商会不能接受公共补贴，但是它们也不用缴税。尽管商会不能直接向公共资金筹资，但是，许多组织与商会建立了很强大的公共-私人的合伙关系，通过商会来提供一些特别的项目，实现对这些组织的管理。这些组织可以接受公共资金，来运作诸如经济开发、旅游、会展、以及教育培训等项目。商会则从参与这些组织的管理活动中受益。

就美国商会的活动范围来看，由于美国商会是按照私法组织起来的，他们的身份就不同于其他公共组织。他们不能像欧洲大陆模式商会那样作为执行一部分政府职能的组织存在，在那里政府有责任在经济事务上听取商会顾问的意见。尽管没有正式的公共和私人部门之间的关系，美国政府仍旧非常愿意听取商业部门的意见和建议。

今天，商会在代表商业部门利益方面非常有影响力。与地方商会代表地方社区的商业利益一样，美国商会关注全国的政策性问题，协调地方商会成员之间的共同行动。

为了公共的目标，美国商会提出了两个主要的战略。一个是商会成员要致力于常规的或者直接的游说。例如，商会代表联系会议员和公共管理的官员。另一个是要经常致力于基层的活动。这些努力背后的基本观点是，动员广大会员来支持商会的游说活动。这些支持活动包括给议员写信、打电话、参与地方政府会议等。美国商会则与这些基层的活动保持着快捷的联系和沟通。

例如，美国商会曾组织了 4 万个来自地方基层的商人，与他们所在地区专家和议员联系，反映他们的诉求。通过“美国商会基层行动信息网络”(U.S. Chamber's Grassroots Action Information Network)，简称：GAIN，将州和地方商会的力量在基层网络中联合起来，共同努力来推动有关法律的通过。

在这种基层活动中，“美国商会基层行动信息网络”为商会成员提供了及时、方便、信息准确的参与渠道，他们在涉及商会和其成员利益方面，能够及时影响立法程序。对于州和地方商会来说，这也是他们与美国商会合作，一起影响和形成公共政策的机会。“美国商会基层行动信息网络”这种为州和地方商会会员的服务还是免费的。

美国商会还参加了其他一些联合会，与其他的贸易协会就多边利益问题进行合作，而且，美国商会有自己的电视台和电台，并出版多种商业书刊，向其会员和公众传递信息。美国商会信息中心和定期出版物，如全国商业(Nation's Business)，每月一期，发给 86.5 万个单位和个人。

商会提供的服务是州和地方商会工作的最主要部分。但是，许多商会在其他领域也有广泛的商业计划和积极的行动。这些努力包括：经济开发、社区建设、教育改进、直接为会员服务(研讨会、定期聚会、年度大会、会员优惠项目、集团保险项目等)。更多的商会已经成为国际项目中的积极行动者。

除了商会和协会工作人员的培训，为企业会员的培训活动还包括管理研讨会和自学的课程。而且，美国商会提供会员的教育贷款，包括会员企业的雇员和他们相关企业雇员的教育培训。

顾问服务主要是为小企业设立的。这种顾问服务包括企业经营方向的选择和一般的建议。与商会的“大陆模式”不同，美国商会从不雇佣大量的专门咨询专家，来提供不同领域如法律技术或者环境的建议。为小企业服务的这些活动主要由美国商会的商业中心来协调。

美国商会的企业评级项目是自愿参加的，它由外部组织的专家对改进企业的经营进行评估。这些专家也评估商会的运作，指出优点和缺点。商会根据专家的“评级”来改进自己的服务。

二、美国地方商会的两个案例

为了更具体地了解和研究美国地方商会，笔者于 2008 年在美国对马萨诸塞州的两个地方商会进行了实地考察。麻省是美国经济最发达的地区之一。早在 1620 年，美国最早的

移民始祖就是乘“五月花号”船在该州的科德角登陆，并在靠近波士顿市的普利茅斯建立了移民点。州府波士顿是美国最古老的城市，该州东北部的塞勒姆市，诞生了美国历史上第一个百万富翁。著名的哈佛大学、麻省理工学院等著名高校也在此地。

笔者考察的艾默斯特地区商会，地处麻州西部。艾默斯特地区有人口 10 多万，是马萨诸塞州立大学主校区，艾默斯特校区的所在地。当地还有在美国专业学院排名第一的艾默斯特学院，以及翰普什尔学院、史密斯学院、蒙特豪廖学院，是个名副其实的大学城。

艾默斯特地区商会包括：**Amherst; Belchertown; Hadley; Leverett; Pelham; Shutesbury; Sunderland** 等 6 个市镇。会员单位达到 600 多个。每年至少有 32 项活动。有 3 名专职工作人员，有自己的固定办公地点。其组织结构为：

会长 1 人 (President): **Cinda Jones**, 来自企业 **Cowls Lumber**;

副会长 1 人 (Vice-President): **David Perlmutter**, 来自当地报社 **Daily Hampshire Gazette**;

财务主管 1 人 (Treasurer): **Molly Keegan**, 来自 **Ostberg and Associates**;

秘书 1 人 (Secretary): **Larry Archey**, 来自 **Hampshire College**;

商会理事会成员 (Board of Directors) 15 人，分别来自当地不同的企业。他们是：

Jim Brassord, 来自 **Amherst College**;

Mark Ellsworth, 来自 **Center for Extended Care**;

Youssef Fadel, 来自“Your Promotional Consultant”**NEPM**;

Russell J. Fortier, 来自 **Southbridge Savings Bank**;

Bill Gillen, 来自 **Ford Gillen Architects**;

Kathryn Grandonico, 来自 **Lincoln Realty**;

Justine G Holdsworth, 来自 **TD Banknorth**;

Peter Jessop, 来自 **Integrity Development and Construction**;

Aaron Jolly, 来自 **The Pub**;

Georgia Moore, 来自 **Director of Planned Giving Cooley Dickinson Hospital**;

Renee Moss, 来自 **Big Brothers Big Sisters of Hampshire County**;

Martha Nelson Patrick, 来自 **University of Massachusetts**;

Meredith Schmidt, 来自 **Director Umass Campus Center and Student Union**;

Sharon Scott, 来自 **The Lord Jeffery Inn**;

John Thibbitts, 来自 **Atkins Farm Country Market**

艾默斯特地区商会由 10 个下属委员会，他们分别是：

1、大使委员会 (Ambassadors Committee): 职责是联系新的希望加入商会的成员和已有的会员。欢迎新会员和亲手将给新会员的所有材料交给他们。与他们每个月见面。参加这个委员会并履行自己的责任，是一个会见新企业和介绍自己商业活动的好机会。

2、年度晚宴委员会 (Annual Dinner): 职责是计划年度颁奖晚宴。6 月份的晚宴计划一般开始于上一年的 11 月或者 12 月。11 月到第二年的 3 月每月开会一次；以后每两个星期或者一个星期开会一次。参加这个委员会可以充分发掘你的企业和你自己的作用，并融入商会这个社区的最佳机会。

3、高尔夫球比赛委员会 (Golf Tournament): 指着是计划每年的高尔夫球比赛，2008 年比赛定于 7 月 21 日举行。欢迎高尔夫球手和有高尔夫球比赛经验的人参加。同时，也欢迎没有高尔夫球经验的参赛者参加这种活动。

4、政府事务委员会 (Government Affairs): 职责是审查当地公民代表大会的决议、投票情况等等。推荐商会的支持者参加地方政府工作。每个月就影响艾默斯特地区企业和当地商业的任何问题、法律和任命发表谈话。参加这个委员会的工作，将给予你一个机会和别

人一起分享你的观点和评论，并使艾默斯特地区商业在你的帮助下获得不同的结果。

5、潜在的技术支持委员会（Hidden Technology Advocates）：职责是为地区商会主要会员提供教育平台和技术信息，同时使科技企业能与其他商业企业建立起专业的网络联系。

6、教育支持委员会（Education Support）：职责是通过协调谈话，会议信息交流，圆桌会议和网络联系，使地方仅靠“砖和泥灰”式的地方企业能够学到大量的技术和互联网知识，来扩大自己的业务。技术专家可以得到最好的实践机会，分享最新的技术成果和电子商务交易，并且对非技术的商务人员进行教育和培训。

7、欢乐枫树委员会（Merry Maple）：职责是计划假日镇中心区的装饰和在 12 月第一个星期五进行欢乐枫树节欢庆。从 9 月份为这个活动开始准备。参加这个欢庆活动委员会，可以使用你的创造力来为枫树节增添光彩，也可以提高镇中心区的装饰水平。

8、项目委员会（Program Committee）：职责是计划网络化的各项事务。寻找为举办“After Five”（每个月的第三个星期三）聚会的地点，和早餐会的发言者（每个月的第二个星期三）。

9、促进委员会（Promotion）：职责是通过协调广告宣传等手段，对如何更好地促进本地区的商业发展和促进商会发展，提出建议。监督所有出版物对商会“商标”的开发。最长每 6 个星期开会一次。这个委员会编制艾默斯特地区的《旅游者指南》和《企业新地址指南》。

10、艾默斯特品尝委员会（Taste of Amherst）：职责是计划每年 6 月份举办的艾默斯特品尝活动。从 1 月份开始，委员会每个月召开会议一次，或者临时增加会议讨论一些变化、来提高和增加这个活动的内容。这是一个充满活力的和地区性的大众化活动，每次大约有 20,000 人参加。参加这个委员会是融入社区的最佳机会，同时也能够促进你的企业和你的作用的提升。

艾默斯特地区商会还将为会员在马萨诸塞州西部 31 个市镇的范围提供以下服务：

一、市场开发和广告宣传（Marketing & Advertising）；

1、免费将会员企业刊登在《年度企业分类指南和购买本地产品指南》上。这个指南将随当地报纸《Daily Hampshire Gazette》和《Amherst Bulletin》在每年春季分发给本地区 26,000 个家庭。

2、免费将会员企业刊登在商会网站 www.AmherstArea.com 上，该网站平均每天的访问量是 10,000 次。

3、在商会网站上建立会员企业的标识、链接、优惠等信息，为会员企业提供赞助的机会。

4、参加每个月的会员早餐会和提供赞助机会（每年 9 月至第二年 6 月，每个月的第二个星期三）。

5、参加每个月“After Five”主办和资助的活动和提供赞助机会（每个月的第三个星期三）。

6、提供每个月的《商会简讯》上的广告宣传位置，供会员企业购买使用，这个《商会简讯》将发给超过 700 个会员单位。

7、每个月的《商会简讯》也可以为会员企业单独发送宣传品。

8、提供年度高尔夫球比赛赞助商机会。

9、参加年度杂志广告宣传晚餐。

10、在《购买本地产品指南和会员分类指南》上购买全年的广告（这些个指南将分发给 26000 个家庭）。

11、购买《企业新地址指南》全年的广告（这个指南将分发给 5000 个单位）。

12、购买《旅游指南》全年的广告（这个指南将分发给东北部和全国的 50000 个部门）。

二、教育支持（Education Support）：

- 1、免费由马萨诸塞州小企业发展中心网络的专家为会员企业提供咨询服务。
- 2、为获得商业信息和资金直接接近政府及其机构的资源。
- 3、参加研讨会和圆桌会议。

三、会员推荐和网络化服务（Member Referrals and Networking）：

1、当会员只是一个组织机构时，商会就会把这个组织机构的信息直接传递给其他会员。商会办公室和网站每个月都会收到数百个这样的询问。

2、可以在每个月的早餐会上做主题发言者（每年 9 月至第二年 6 月，每个月的第二个星期三）。

- 3、参加每个月“After Five”主办的活动（每个月的第三个星期三）。
- 4、申请参加商会的下属委员会（有 10 个以上的委员会位置可供挑选）。
- 5、直接推荐上商会的网址。

四、商业活动机会（Business Advocacy）：

- 1、参加年度立法机构早餐会。
- 2、参加政府各事务委员会。
- 3、会见镇政府官员和社区团体。
- 4、协调与媒体的关系和开展公共关系活动。
- 5、提供参加支持地方商业和丰富社区的各种活动的机会。

五、特别优惠和集团购买权利（Special Discounts & Group Buying Power）：

- 1、提供最优惠的全方位健康保险机会。
- 2、提供多达 620 个以上的商会会员单位的联系方式和邮件地址。

艾默斯特地区商会会员年费（2008 年）如下：

一、零售业、服务业、研究所、制造业、运输业、医生、律师等专业人员、老年人公寓、建筑业：只有 1 个人的业主：198 美元；有 1-5 个全日制员工：248 美元；从第 6-19 个全日制员工：每一个增加 8 美元；从第 20-39 个全日制员工：每个增加 6 美元；从第 40-59 个全日制员工：每个增加 4 美元；从第 60 个员工开始：每个增加 3 美元。

二、餐饮业：25 张椅子或以下：248 美元；以后每增加一张椅子，增加 2 美元。

三、旅馆业：头 20 个房间：248 美元；以后每增加一个房间，增加 3 美元。

四、单元房和公寓：248 美元。

五、地方银行：995 美元；每增加一个分支机构，增加 100 美元。

六、地区银行：1320 美元；每增加一个分支机构，增加 100 美元。

七、非盈利性组织：有 1-5 个全日制员工：121 美元；从第 6 个全日制员工开始，按照上述一般商业企业的一半收取会员费。

八、市民组织（在上述商业企业之外，可以进行商业推荐和广告宣传）：121 美元。

（注：非营利性组织和市民组织身份必须事先申请，得到批准后方可认定）

新会员的会费：新加入的商会会员，头三个月会员费免收。资产重新估价后的企业或者新老混合性企业不能申请这个优惠。

在与艾默斯特地区商会市场开发和会员发展部主任 Joan Temkin 女士交谈中，她婉拒了笔者索取商会财务报告的要求，但是，她也告诉笔者，2007 年度，艾默斯特地区商会的各种收入大约有 30 万美元。资金来源是：会员费占 70-75%；各种活动赞助收入占 15%；出版物的广告收入占 13%。支出主要是：职员工资；活动场租费；办公支出如电费、电话费、办公用房租金等。地方政府没有在资金上给与商会任何支持。商会参与地方政治活动，只是在涉及企业利益方面向地方政府施加影响。

总的来看，艾默斯特地区商会运作良好。每年的活动也搞得热热闹闹。商会在本地的影响力也在逐步扩大。一个明显的例子是，2008年6月5日，笔者花100美元和夫人一起参加了由艾默斯特地区商会主办的“艾默斯特地区商会年度颁奖晚宴”，与会人士包括代表该地 Hampshire 和 Franklin 两个县的州参议员 Ellen Story 女士、艾默斯特镇政府的主要官员、以及近500名企业家，会上颁发了由企业家赞助的6项奖励，其中包括给2名当地高中学生的奖学金。会上大家聚集一堂，气氛热烈，真正成了一个良好的社交场所。

笔者考察的另一个美国地方商会是位于波士顿地区的布鲁克林镇。布鲁克林镇位于 Norfolk 县境内，与波士顿市毗邻，距波士顿市中心只有6公里，基本属于大波士顿的城区，大体相当于北京市海淀区与北京市中心的地理位置。它是新英格兰地区6个州中最大的镇之一。早在1630年英国移民就在布鲁克林建立了移民点，1705年正式形成了一个镇，比美国建国还早了70多年。2002年，该镇有人口5.3万人，家庭平均收入为6.6万美元，是典型的以中产阶级为主的社区。这里批发和零售业发达，有600多家商店。居民大多是从从事艺术、高技术产业和第三产业的律师、教师、医生、商人、艺人、银行职员、保险公司职员、政府公务员，等等。

笔者在调查中特别访谈了布鲁克林镇商会主席罗吉·李普森 (Roger Lipson) 先生。

罗吉·李普森先生1939年出生，已经71岁了。他是一名退休律师，但现在是美国马萨诸塞州波士顿市附近的布鲁克林镇的新任商会主席。这个商会目前的工作人员只有2人：一名执行主席哈瑞·罗宾逊先生 (Harry Robinson)，每个星期在商会工作3天；另一名秘书 (行政助手) 每个星期在商会工作两天半。

在李普森先生担任布鲁克林镇商会主席的前几年，这个镇的商会处于瘫痪状态。几年里商会几乎没有任何活动，也不起什么作用，商户意见很大。正是在这样的情况下，由镇政府出面请李普森先生来挽救这个商会，担任了商会的主席。李普森先生曾长期在镇政府工作，出任政府方面的法律专家，在当地人脉很广，和地方政府官员关系良好，有丰富的与人打交道的经验。由他来使镇商会重整旗鼓，是正确的人选。

李普森先生上任伊始，就解决了一件长期困扰当地商户的问题：停车费。经过他的努力和协调，镇政府同意将商户的停车费从原来的600美元/年，下调到500美元，受到商户的欢迎。但是，当他向镇政府争取将企业的税率下调一部分的时候 (商户的税率高于普通居民税率175%)，遭到了镇政府的否决。他在上任很短时间里做的另一件事情，是教育商户在制作商店标牌时要符合镇政府法律的规定，按照当地法律规定的尺寸进行制作。

目前，布鲁克林镇商会有会员200多名，比其曾经辉煌时期的400多名会员相差了近一半。由于之前镇商会名存实亡，很多商户都加入了布鲁克林的地区商人协会 (Merchant Association)。这样，地区商人协会的力量就强大了。但是，李普森先生认为，镇商会和地区商人协会之间并不是竞争关系，而是伙伴关系。一般情况下，商户也会同时参加两个组织。目前，镇商会每年的会费是250美元一年；地区商人协会的会费是50美元一年。但是，由镇商会组织的活动的层次就比地区商人协会要高得多。例如，2008年5月7日布鲁克林镇商会在假日饭店举办的筹款早餐会，就请到了州长戴沃·帕特里克先生 (Deval Patrick) 来发表演讲，并由州参议员赛蒂亚·科瑞姆 (Cynthia Creem) 来主持。早餐会吸引了180人前来参加，其中镇商会会员每人付40美元；非会员每人付50美元。

李普森先生的商会主席职位任期是2年。在一份笔者有幸索取到的“2008年1月到12月布鲁克林商会收入和支出预算概述表”中，可以看到布鲁克林镇商会2008年的财务情况。

2008年1-12月布鲁克林商会收入和支出预算概览

单位：美元

收入	支出
会员收入	工资和福利支出

会员费	66000.00	行政助理	13500.00
网络广告	3000.00	执行主席	34999.92
项目收入		健康保险	2000.00
冬季聚会	1400.00	所得税	6500.00
年度/奖励晚宴	28000.00	支付服务费	1105.92
特别活动	2000.00	管理费用	
网络服务	2800.00	会计	1000.00
商业早餐	6000.00	银行信用卡	804.00
商业早餐赞助	8000.00	申请许可	250.00
其他收入	800.00	电费和公用费用	1080.00
收入总计	119500.00	保险	1604.00
		计算机服务	500.00
		办公自动化维修保养	900.00
		办公用品	2004.00
		邮寄费	804.00
		印刷费	600.00
		电话黄页	50.00
		电话费	1680.00
		网站花费	7000.00
		租金	15647.00
		其他支出	1920.00
		项目支出	
		冬季聚会	846.00
		特别活动	1000.00
		年度/奖励晚宴	14000.00
		网络服务支出	560.00
		商业早餐支出	7860.00
		财产税	35.00
		支出总计	118249.84
净盈余		1250.16	

布鲁克林镇商会的组织结构是：

会长 1 人：Roger Lipson，来自 Attorney at Law；

资深副会长 1 人：Hsiu-Lan Chang，来自 Fast Frame；

财务主管 1 人：Peter Mahler，来自 MotoPhoto；

秘书 1 人：Elaine Joseph，来自 Bank of Canton；

副会长 9 人：

负责会员的副会长：Berril Shief，来自 Property Mgmt；

负责 Brookline Village 地区的副会长：Elisa Audy（执行委员），来自 Audy's Mobil；

负责 Coolidge Corner 地区的副会长：Lea Cohen，来自 Prudential Unlimited Realty；

负责 JFK Crossing 地区的副会长：Joyce Golden，来自 Psychotherapist；

负责 Putterham Circle 地区的副会长：Arnie Schaffer（执行委员），来自 Godes, Schaffer & Co.；

负责 Saint Mary's Station 地区的副会长：Robert DiVaio，来自 Property Management;

负责 Washington Square 地区的副会长：Barbara Soifer，来自 Little Swiss House;

负责 Chestnut Hill 地区的副会长：Jim Solomon；来自 The Fireplace;

负责法律事务的副会长：Ronny Sydney；来自 Attorney at Law;

镇商会董事会的构成是：

镇商会董事会主席 1 人：Paul Gervais（常务委员），来自 Brookline Bank;

镇商会董事会成员 13 人，共有 5 名常务委员：

Marge Amster，来自 Brookline Economic Development;

Leonard Bernstein，来自 HealthPro Consultants;

Chobee Hoy（常务委员），来自 Chobee Hoy Associates;

Jerry Katz（常务委员），来自 Aborn True Value;

William Landau（常务委员），来自 Attorney at Law;

Richard Leary（常务委员），来自 Government Consultant;

Paul Martin，来自 Newbury College;

Virginia Mazur，来自 Goddard House;

Capt. John O'Leary，来自 Brookline Police;

Jonathan Stearns，来自 Edward Jones Investments;

Mona Thaler，来自 Geteway Arts;

Tania Shah，来自 Shah Phillips, LLC;

Jeremy Sink，来自 TD Banknorth;

布鲁克林商会为会员提供的服务包括：

- 1、为企业提供高质量、利率优惠的集团保险;
- 2、每个月的企业间网络联系和市场开发机会;
- 3、将企业刊登在商会出版的地区商业指南和社区资源指引上;
- 4、将企业刊登在布鲁克林商会的网站上;
- 5、低成本的市场开发和获得支助的机会;
- 6、从地方、全国和国际上的需求调查中获得信息;
- 7、商会会员的市场开发项目，和参加商会各委员会。

尽管罗吉·李普森先生很努力，但在笔者看来，要想使这个在前几年名存实亡的布鲁克林商会重新振作起来，还是有很大的难度。布鲁克林镇商会在 2008 年共有 23 项活动，但是看起来搞好每一项活动都有不小的难度。一个眼前的难题就是资金匮乏。但是，如果没有对会员的良好服务，企业是不会来参加的。但是，如果服务就是收费，企业也不会有很大的兴趣。企业实际上很现实，花钱可以，但是一定要物有所值。花冤枉钱，在入会自由的情况下，商会对企业就没有吸引力了，不如去参加每年会费只有 50 美元的地区商人协会（Merchant Association），尽管这种协会的服务水平不高，但是会费也很低。商会没有钱，就很难把活动搞起来。李普森先生不拿一分钱地努力为商会工作，他的精神确实很感动人。

三、购买服务：美国地方商会与政府的关系

其实，美国地方商会与政府虽然没有“大陆模式”那种强制入会和承担政府一定职能的功能，但是，在实际生活中，地方商会与地方政府之间的联系还是很多的。笔者在美国俄克拉荷马州彭卡市（Ponca City）调查中，就看到了地方政府购买地方商会的服务。

俄克拉荷马州的彭卡市坐落在该州 Kay 县境内，面积 20 平方英里，2000 年人口普查

时有 25,919 个居民，是个名副其实的小镇。由于周边地区过去盛产石油，著名的康菲石油公司（ConocoPhillips）总部就设在这里。这里的就业人口大都与这个公司有关。

彭卡市实行的是市议会+市经理的管理模式。1 个市长和 4 个议员是选民按照不同选区直接选举产生的，任期 3 年。这是城市的决策机构。在此之下，有公开招聘的市经理管理的一整套行政执行机构，包括：财政、社区发展、公园和娱乐、警察、公共工程、消防、信息、环境保护、图书馆、人力资源、经济发展、能源以及 Marland 历史纪念地管理等部门。

值得注意的是，彭卡市的经济发展局（Ponca City Development Authority）是与当地的商会联合办公的，也就是说，彭卡市当地商会的工作人员就是市政府经济发展局的工作人员，政府没有派出另外的全日制工作人员来专门从事经济发展局的工作。这是典型的政府购买服务的类型。

在 2005 年财政年度里，当地商会（经济发展局）完成的工作有：

- 1、创造了 310 个新的就业机会；
- 2、完成了经济发展的战略规划；
- 3、完成了经济发展的市场推广规划；
- 4、组建了俄克拉荷马州地区经济发展联合会；
- 5、主持举办了经济发展局第一年的发展成就公众论坛；
- 6、为经济发展设计开通了新的网址；
- 7、继续编辑出版了每星期的简报（Newsletter），发给了超过 5 个国家的 700 多名个人、公司、观察家和股东；
- 8、完成了一份对创业支持的研究；
- 9、完成了一份对劳动力的研究；
- 10、与俄克拉荷马州立大学合作在彭卡市建立传感器测试中心的可行性研究；
- 11、为 34000 平方英尺的办公场所的建设和市场推广计划；
- 12、完成了与 25 个地方企业的电子同声座谈；
- 13、完成了第一个独立的审计；
- 14、开发和通过了组织的人力资源政策；
- 15、继续开发超过 40 个经济发展项目，至少有 5 个已经完成；
- 16、完成了预算中第二项的场地建设；
- 17、用 35.8 万美元来激励创立新的工业企业，用 35.58 万美元来激励现有的企业；
- 18、为 6 个有发展前景的项目筹集了资金。

在 2006 财政年度，当地商会（经济发展局）的主要工作有：

- 1、寻找公司进入已经建成的办公楼；
- 2、继续在全美国推广当地好的商业项目和操作原有的项目；
- 3、主办第二次经济发展活动公众论坛；
- 4、在 2006 年春天主办经济发展大会以推广本地有发展前景的公司；
- 5、成立研究长期经济问题的计划委员会，来探讨当目前实行的消费税规定到期之后，如何来支持彭卡市的长期经济发展活动；
- 6 由经济发展局收集求职者的技能名称和简历输送到有关企业，以方便用人的公司录用；
- 7、开始为混合办公楼做计划；
- 8、开发地理信息计算机系统；
- 9、访问每个工业企业主和他的至少 20 名雇员；
- 10、为俄克拉荷马州立大学新产品开发中心至少吸收一个新的公司；

- 11、为俄克拉荷马州立大学农业中心项目至少吸收一个公司；
- 12、实施已经被接受的市场开发计划；
- 13、建立商业情报机构为这个地区的商业发展提供支持；
- 14、开发地区经济发展网址以方便地区伙伴的合作；
- 15、至少与一个印地安部落在经济开发项目上发展合作关系；
- 16、选定和支持一个公司去争取“俄克拉荷马先进科技中心”的拨款；
- 17、建立劳动力素质提高项目的基地。

市政府批准从消费税基金中拿出一部分给经济发展局（也就是当地的商会），以促使他们为当地居民创造更多的就业机会。在 2005 年，彭卡市共拿出 128.2 万美元给当地的商会，2006 年更增加到 172.1 万美元。（参见下表）

彭卡市经济发展局（地方商会）

单位：美元

收入	2002 实际	2003 实际	2004 实际	2005 (75.00%)		2006 批准 预算	2006 与 2005 比 较	
				预算 2004,7,1	实际 2005,3,3		总数	百分 比
City-Sales-Tax (给经发局)	1,667,989	1,629,790	1,622,615	1,619,603	1,230,430	1,646,050	26,447	1.63%
City Use Tax (给经发局)	57,687	84,300	75,903	75,000	51,718	75,000	0	0.00%
总收入	1,725,676	1,714,090	1,698,518	1,649,603	1,282,148	1,721,050	26,447	1.56%
支出								
转出经费	0	2,633,740	1,698,518	1,649,603	1,282,148	1,721,050	26,447	0.00%
总支出	0	2,633,740	1,698,518	1,649,603	1,282,148	1,721,050	26,447	0.00%

资料来源：彭卡市 2005~06 预算案。

当地商会还负责旅游事宜,并从彭卡市市政府那里得到资助。

从这个案例我们可以清楚地看到，民间商会的发展离不开当地政府的支持和资金上的帮助。其实，政府的支持并不是单方面的付出，商会在得到政府的资助后，其为地方政府分担的责任也是很大的，对地方经济的发展的贡献也不小。从政府来看，是降低了行政成本，提高了工作效率，加强了与民间的联系，增强了为市民提供公共服务的能力。从商会来看，是找到了自己在市场经济中位置，发挥了自己作为民间组织的优势，也得到了了一定的资金保障，并在与政府的合作中帮助政府实现了民主治理的目的。这是一种双赢的结果，也是市场经济所要求的资源的最佳配置。

四、结论与借鉴

综观以上对美国商会的介绍和分析，我们似可以得出以下几点结论。

首先，不能照搬某种商会模式，而是要根据我国的具体情况来做出选择。

每一个国家都有自己的具体国情，需要根据自己的具体社会环境来选择商会的组织形式。因此，简单照搬另一个国家的商会模式既不可取，也无必要。一种商会制度必须与这个国家的政治、经济、文化、历史传统和社会条件相适合。由于商会并不是一个国家性质的实体，因此可以对他的体制随时进行修改，吸收一些别的商会模式的长处。

就英美模式来说，也是优缺点并存。英美模式的第一个突出特点是入会自由。自愿入会使得商会有足够的动力来满足会员的需求，成为商会“需求导向”的原动力。因为忽视会员的需求，在入会自由的条件下，会导致会员的流失和会费的损失。而且，在会员的压力下，商会能够工作更有效率，为会员提供更好的服务，并吸引新的会员入会。

英美模式的第二个特点是结社自由。例如，企业可以自由组成任何商业组织，或者建

立他们自己的商会。这个特点显示，组建商会是企业家自己的事情，和政府无关，从而形成了商会独立于政府的特点。这与英美国家的自由主义传统中，认为结社自由是社会的重要价值有密切关系。同时也是建立在个人的多元化发展和自由至上的价值观基础上的。

英美模式的第三个特点是商会的“私法”身份。商会活动的范围并没有专门的法律来约束。商会也没有承担政府部分职能的任何义务，他们可以自由决定自己的活动范围。这就意味着，商会可以更灵活地生存和发展，也更有动力去解决企业面临的问题。这种“利益导向”意味着商会更像是一个商业组织，这也是他们的底线。但是，商会实际上应该说一个非营利性组织。非营利性组织的性质并不意味着商会不能去积极地组织收入，像一个商业组织那样来维持他们的正常运转和有效服务。商业组织和商会的区别在于，商业组织可以将他们的盈利再分配给其股份持有者或投资人，而商会不能这么做。相反，在“利益导向”下，商会的所有收入只能用于商会活动和为会员的服务。

以上这些特点，同时也构成了商会的英美模式某些弱点。自愿入会的通常缺点是无法避免一些企业的搭便车行为。结果，规模较小的商会就会遇到三个问题。首先，他们无法得到足够的会费收入来保证运作的效率。其次，他们可能成为依赖于更大的和更有实力的商会的一员，从而失去自己的独立地位。再次，由于他们只代表一部分商业社会，其政治影响力会受到限制。

结社自由可能产生的一个结果是，商会数量发展的无限制和无规则。从理论上说，这将导致商会规模过小，而无法向会员提供有效的服务，完成一定的任务。在现实中，商会的数量取决于商业社区的需求，以及商会在竞争中满足会员需求的程度。而且可能导致在一些地方和地区可能没有商会来代表企业的利益的情况发生。

英美商会模式没有公法身份，也没有受到公众监督的规则的规制。这种独立地位使商会成为了一种只对其会员负责的纯粹的民间组织，而没有任何责任去帮助政府。由于没有制度化的对话渠道，就使得商会代表的企业团体趋向于向立法部门提出自己的要求，来反映商业社会的利益诉求。

英美模式的特征以及优缺点

特征	优点	缺点
没有商会法 (身份为私法)	独立 单个企业只有入会或建立商会	商会之间在地理上常有重叠
自愿入会	有很强的激励去有效地工作， 并且保持需求导向	搭便车行为 会员少的商会，其影响力有限 由于会员少而缺乏收入
不承担公共事务	自由决定商会的活动范围	缺乏从对会员的服务中的收入

其次，商会作为代表雇主利益、关注经济发展环境为主要职责民间组织，处理好与政府的关系至关重要。

在大陆模式中，由于商会承接了一部分政府管理市场的职能，有专门的商会法和强制入会规定，政府与商会的联系渠道是法定的。政府出台与企业有关的法律必须征求商会的意见。商会也具有正当的法律地位（公法）和良好的收入基础。但这些优势在执行的过程中也有两个障碍：首先，政府必须制定和强制推行这项法律。这在多元化和私有化的社会中是有很大难度的。其次，强制会员制度并不等于商会就有能力代表企业的利益，也不等于商会就有能力和动力向会员提供高质量的服务。相反，他们很可能会演变成一群官僚，拿着会员费或者国家给予商会的资金在肆意浪费。减少政府对商会的影响的一种较为可行的办法是修改商会法。即对商会法中关于如何组织和运作商会的具体规定进行修改，给予商会更多的自主权。立法机构应该给商会更多的自由，来自己制定章程，决定组织的结构和商业社区的活动范围。

同时，尽管英美模式的长处在于他独立于政府机构，以及他的需求导向机制，但是在实

践中，美国商会与政府之间实际上是既独立、又合作的相互关系。从商会来说，他们要通过自己的“院外活动”和“游说活动”来影响议会的有关立法。在政府制定政策时，商会也会主动与政府联系，进行对话，出席政府的听证会，发表意见，或者支持商会官员竞争地方政府的关键工作岗位，来影响政府的行为。从政府来说，则可以通过“购买服务”的方式来发挥商会在发展地方经济方面的作用。就笔者调查所了解的情况看，由于地方政府举办的任何活动都需要当地企业的赞助，所以，地方政府也乐于同当地商会加强联系，取得商会的支持。

至于政府“购买服务”，据笔者了解，并不是每个地方政府都这样做了，而是要视当地的经济、社会环境而定。本文提到的美国俄克拉荷马州的彭卡市，是美国四大石油公司之一的康菲石油公司的总部所在地。当地政府财政收入的很大一部分来自企业，而不是来自居民所交的房产税。所以，发展当地的经济，搞更多的经济开发和引进更多的项目，是当地政府的一项重要工作。商会在这方面有自己的优势，自然成为地方政府“购买服务”的对象。而在笔者调查的美国马萨诸塞州的艾默斯特地区商会，那里是一个大学城，大学都是非营利性的，不会对地方政府的财政收入有多大贡献。同时，当地也没有什么企业。所以，政府的财政收入主要来自居民的房产税和州政府的转移支付。在这种条件下，地方政府“购买服务”的意愿就很低了，因为商会的优势并不能直接给地方财政带来实惠。

再次，具体到基层的商会和行业协会，商会的收入除了会员费之外，必须通过为会员提供服务来开辟其他收入来源，这应该是广大基层商会和行业组织的收入的主要来源之一。

其实，我国基层商会和行业协会能否对企业和会员进行有偿服务，进行商业开发，一直存在着不同的看法。这种做法至少在美国商会中是通行的，而且是美国商会主要的收入来源。

美国商会的制度安排的一个特点是没有特别的商会法。而且，商会会有很强的动力去吸引会员，并使他们的工作更有效率。从企业家的角度看，这种制度安排是可以接受的，因为企业有入会的自由。同时，这种制度安排也强化了商会的“需求导向”服务功能，使会员费成为商会最重要的收入来源，保证了商会的基本运转。成为会员还是一种营销手段，它可以使企业的名字和业务范围刊登在“商会指南”这样的出版物上，便于与其他商业组织进行联系。

除了会员费收入之外，美国商会扩大会员数量和增加收入的办法，是为会员提供各种有偿服务。这些服务项目包括从培训、企业诊断服务、研讨会和相关课程、展览、博览会、到商品交易会等等。在笔者调查的艾默斯特地区商会，每年都举办十二次早餐会（每个月的第二个星期三），十二次“After Five”（每个月的第三个星期三）聚会，和一次“年度颁奖晚宴”。参加早餐会，每个会员交纳 15 美元，非会员交纳 25 美元。参加“After Five”聚会，每个会员交纳 25 美元，非会员交纳 35 美元。参加“年度颁奖晚宴”，每个会员交纳 40 美元，非会员交纳 50 美元。参加其他活动如高尔夫球比赛、品尝活动等，也都要交纳一定的费用。布鲁克林镇商会从 2007 年 9 月到 2008 年 6 月，带有筹款性质的商业早餐会就安排了 5 次。商业网络交流会 4 次。一次“Winter Party”聚会。一次“The First Festival 2007”庆祝活动。一次为新布鲁克林商会网站筹款的“保龄球赛”。一次为女企业家杂志筹款的“Women Who Launch”活动。一次“年度高尔夫球赛和颁奖招待会”。所有这些活动，都有筹款的内容。2008 年布鲁克林镇商会从上述筹款活动中获得了 49199.00 美元的收入，占到 2008 年该商会全年收入的 41.2%。

所以，虽然需求导向的商会运作模式是与满足会员需求来取得会费收入直接联系的，但是，强调需求导向并不意味着商会要用这部分会费收入去支付所有的支出。因为事实上，会费收入只是商会收入的一部分，通过市场化的服务，商会还可以得到其他的收入来源。

主要参考文献：

-
- 1、Amherst Area Chamber of Commerce 《Buy Local Guide: Membership Directory》。
 - 2、Brookline Chamber of Commerce 《2008 Quality of Life & Business Directory》。
 - 3、“Business Breakfast Series Meeting”in May 7, 2008 in Holiday Inn Brookline。
 - 4、“Calendar of Events 2007-2008”in Brookline Chamber of Commerce。
 - 5、National Chambers of Commerce: A Primer on the Organization and Role of Chamber Systems; Markus Pilgrim and Ralf Meier; Bonn ,Germany, May 1995。
 - 6、《美国商会规章措词及格式指导》，商会关系办公室，美国商会，1991年2月。
 - 7、我国行业商会的法律环境研究，高新军，《洪范东方评论》2005年4月。
 - 8、《地方经济与民间商会：培育发展民间商会的比较研究》，浦文昌等，中央编译出版社2003年出版。
 - 9、U.S. Chamber of Commerce website 的相关信息。

高新军

中央编译局比较政治与经济研究中心 研究员

地址：100032 北京市西城区西斜街36号

电话：010-6650-9406（办）；13910786847（手机）

电邮：xinjgao9@gmail.com；xinjgao9@public2.bta.net.cn