

论分配型商会

唐纯林 方妙璇

一、概念的提出

分配型商会的概念，源于一个政府研究的概念：“分配型国家”。

美国学者鲁西安尼把国家分为“分配型国家”和“生产型国家”，一般认为：40%以上的收入来源于石油等非成员供给方式，而且开支占 GDP 的相当比例的国家是分配型国家。

分配型国家的内涵比较丰富，但是最核心的内涵应包括两个方面。

一是政府拥有足够的财政资源。而且这种财政资源的主要部分并非来自于其内部成员。以分配型国家的典型代表——海湾石油国家为例，他们主要的收入来源为石油等地租性收入。

二是无需依靠税收（即成员供给）维持政府运转。政府依靠自身所掌握的资源，直接获取财政资源，完全可以维持政府的运转，而且政府还有能力向公民提供高福利。

我们观察当前中国商会的发展状况发现，有一类商会，他们具有“分配型国家”的基本特征：一方面，经济实力比较强大，另一方面，非会费收入占了绝大部分，商会有足够的经济实力为会员服务，会员切实能从加入商会中获得实实在在的服务，会员与商会的互动较好。我们尝试着把这类商会称为“分配型商会”。

进一步观察，我们发现，在中国商会民间化的浪潮中，大多数运作较为成功的商会皆具有此类特征，“分配型商会”在中国社会改革中是一种普遍的现象。而本文则试图分析“分配型商会”的成因与价值。

二、经费：当前中国商会发展的现实困境

经费问题是当前中国社会组织发展的最大困境。清华大学NGO研究中心在2000年对国内社会组织的基本情况作了一次问卷调查，在针对社会组织所面临的主要难题这一问题的回答中，资金短缺以41.4%的比例排名第一。而一些其他方面的困难，诸如缺乏活动场所、办公设备以及缺乏人才等，也大都或直接或间接的和资金短缺有关。

商会作为社会组织的一类，经费问题自然也非常突出。笔者2009年在针对广东省级行业协会的一项调查中显示：93.3%的行业协会（商会）认为经费的筹集情况是制约行业协会商会发展（或职能发挥）的主要因素。

笔者认为，当前中国商会发展的资金困境至少有以下几个原因：

一是管理体制方面的原因。中国商会大多发端于政府，有的是在机构改革时由政府部门转为商会，有的是政府发文组建，一开始是作为政府部门的下级单位存在的，经费由政府拨给（或者是因为政府权力的延伸很容易收到会费），往往不用考虑经费问题。然而，近年来，我国大力推动商会的民间化改革，要求商会“自愿发起、自选会长、自筹经费、自聘人员、自主会务”，给商会带来了巨大的经费危机，首先，商会从政府单位剥离出来，失去了核心的经费来源；其次，传

统商会因为只是一种行政组建方式，没有群众基础，从政府剥离出来，同时失去的还有行政资源，这也让会员更加轻视商会的作用，而不愿意缴纳会费；另外，商会管理者的思维还停留在传统阶段，不是积极地按市场法则创收，而是纠缠于寻找政策红利。总之，三方面的原因让部分商会无所适从，运作经费举步维艰。

二是社会文化方面的原因。国家推进商会民间化改革，从某一方面讲也是为商会“松绑”，所以，部分思路开阔的商会管理者希望能够学习欧美国家的经验，通过民主办会，让会员积极参与并缴纳会费，从而实现会费的自给。但以笔者数年来对于多家商会的观察，除极个别会员不多的商会（100个会员以下），能够较好实现民主办会以外，大多数商会的民主基本上还停留在形式主义，笔者每年观摩的各种商会的理事会、会员大会，很多重要的决议往往都是以鼓掌、举手的方式，全票通过的。

当然，并不是商会的组织者、领导得不愿意推行民主，实在是我国社会的民主意识、民主水平不足，还远不能和欧美国家相比。

三是发展阶段方面的原因。应该说，当前中国商会的发展还仅处于探索阶段，迄今为止，我国还没有专门的商会法，商会的法律地位也没真正明确，于是很多人尝试学习市场经济发达国家的商会，但却发现，虽然德法英美等国的商会都很发达，但立法却有根本区别。德国和法国是“大陆法系国家”的典型代表，以法国为例，《法国商会法》规定：“商会是政府部门中代表各自辖区利益的机构。它们是公立公益组织”。因此“法国商会具有政府公共管理机构的性质，其事务局的职员是公务员，由法律赋予其特许的权力，以完成所承担的任

务”。美国和英国是“英美法系国家”的典型代表，以美国为例，美国商会是以服务为宗旨自愿设立，活动自主、经费自理的民间团体，商会是依据民法中的公司法设立的非营利法人，工商业者可自愿选择是否加入商会，政府一般不介入商会的活动。我们且不论两种立法的优劣，但从前文对比中，我们可以发现：立法的选择，势必影响到的商会经费筹集方式的选择。商会在中国发展初级阶段的政策不清晰，也是中国商会经费筹集困难的原因。

从以上原因可以看出，当前中国商会的经费问题，是既是体制问题，又是文化问题，还是发展阶段的问题，改变这样的状况，需要一个较长的时间进程。因此，当前商会的运作，有必须区别西方成熟的运作模式，找到一种符合国情的经费筹集之道。

三、会员参与：商会的核心价值及其实现

商会是社团组织，社团组织由会员组成。没有会员，就没有社团。会员，是商会合法性的基础，是商会存在的前提。所以说，商会的生存和发展，要解决一个最核心的问题——有会员，并最大限度地寻求会员的支持。

然而，会员为什么要加入商会呢？从现实的角度来讲，无非两个目的，一个是公益行为，因为商会是非营利组织，会员从支持公益事业的角度给予支持，并不寻求回报；另一个是投资行为，即会员的加入，是带有回报预期的，且不论这种回报是政治的，或是经济的。

从我们对大量的，不同种类不同行业的商会的观察来看，绝大部分的会员加入商会，都是一种投资行为，即他们加入商会，是需要收

益的，而且，收益要大于投入，否则的话，他们也不会加入。

如果是投资，则存在两种主要情况：

一是基于政治参与的投资。具体又可分为两类，一种是：政府发文型。在中国，商会是“政企之桥”，商会发展之初的“发文组建”模式，即是一种典型的政治参与型的投资，政府有关部门发文，下达具体的入会要求，企业出于与政府关系的考虑而加入商会，并不是具有真正的商会意识，这种情况，在我国商会发展民间化、自治化程度越来越高的今天，已越来越没有市场。另一种是：社会地位型。即把加入商会，作为一种荣誉，一种社会地位的象征，尤其是作为商会的会长单位或是副会长单位，在某种程度上具有一种“行业领袖”或是“商界领袖”的地位。这种情况一般要求商会本身会员较多，具有较强的凝聚力和实力，这样才能使“行业领袖”的地位物有所值。

以现实的情况观之，“政府发文型”的会员参与模式，随着我国社会改革的发展，已越来越不具有合理性，也越来越不具有市场。而“社会地位型”的会员参与模式，一般在大企业中比较有市场，但前提是商会本身比较强大，具有一定的政治影响。也就是说，并不是所有商会都可以创造“社会地位型”的会员参与模式，而是较为强大的商会才可以创造“社会地位型”的会员参与模式——而强大的商会的基本表现是具有较强的经济实力。

二是基于直接利益的投资。相比基于政治的投资，直接利益的投资具有易于量化的特征，即一年内，会员会将将从商会获得的各类收益进行量化，再与年会费相比较，若高于投入，则一般会认为投资是有意义的。比如：某行业协会举办的展会，经过多年经营，已成为行业

第一展，业内企业都通过此展会来拓展市场，展位难求，但是作为主办方，该行业协会推出对会员的优惠，会员不仅可以获得展位的优先选择权，还可以获得一定的折扣优惠，因为加入该行业协会既可省力又可省钱，所以行业企业都争相加入该行业协会。

从上述事例可以看出，该行业协会的成功，在于他们创造了经济价值，然后以自己创造的经济价值为会员节省了成本，当会员的收益大于投入，行业协会也形成了自己的凝聚力。

由以上分析，我们认识到，虽然商会是非营利组织，但是它的成员——企业，却不是不折不扣的营利组织，营利组织重视收益，而如果商会能够让会加入的会员获得比会费更高的收益，那么，商会将在很大程度上获得会员的支持，相应地，商会也将会获得比较好的运行和发展。

四、分配型商会及其意义

于是，我们发现一个制约当前中国商会发展的重大矛盾：一方面，商会面临着经费困境，若从最传统的经费来源——会费而言，商会期望有更多的会员，每个会员缴纳更高的会费，才可以解决此困难主；另一方面，会员则要求商会为自己创造更多的价值（政治价值或是经济价值），这样，他们才觉得自己缴纳会费是合理的，而创造价值的基础，是商会在经济上的投入，但是当代中国商会本身的最大困境是经费不足。

由此我们发现，当代中国商会，如果希望以会费作为商会发展的核心动力，并非不可行，但是这种发展方式布满荆棘。

那经费从何而来呢？传统的方式还有政府支持，但是，政府拨款的时代一去不复返，政府向社会组织购买服务的时代才初现端倪，而且，从目前的政策导向来看，政府购买服务的对象，也是发展较好的商会，即本身比较有经济实力的商会，可见，政府经费同样无法作为商会发展的最核心的动力。

那么，商会发展的动力，最终还是要回到商会或是商会的执行机构——秘书处——它必须为商会创造价值，为商会的发展创造动力。

由此，我们发现，“分配型商会”或是当前中国商会发展的一种可行模式。

参照“分配型国家”的概念，分配型商会是：大部分收入来源于非成员供给方式，且收入大多用于商会建设和服务会员的商会是分配型商会。

简言之，分配型商会就是这样一类商会，商会秘书处创造经济价值，并将这种价值投入的到商会运营和为会员服务中去，从而提高商会的凝聚力，推动商会不断向前发展。

其核心要义是：除去会费和政府经费，商会秘书处还可以创造经济价值。

“分配型商会”具有以下重要意义：

一是有利于提高商会的服务水平。在商会秘书处可以创造经济价值的情况下，秘书处的经费供给将会得到极大的改善，那么，秘书处可以聘用更优秀的人才，打造更具服务水平的团队，更好的为会员、为企业、为行业、为政府、为社会服务。

二是有利于提高商会的凝聚力。由于商会服务水平的提升，商会

可以实实在在地为员排忧解难，会员加入商会可以感受到切切实实的好处，在这样的情况下，商会自然可以团结更多的企业。从而形成一个强大的企业集群。

三是有利于扩大商会的社会影响。商会有较好的服务水平，有较强的凝聚力，就会获得社会的认可，在企业和政府部门中形成自己的口碑，社会影响力会进一步扩大。

综上，“分配型商会”在当前环境下，解决了商会发展中经费矛盾，创造了一个良性的商会发展机制——商会比较有经济实力，从而提供较好的服务；因为服务会员较好，所以更多多的企业加入商会；因为会员越来越多，商会的影响力扩大，经济实力进一步增强。

五、分配型商会与民主办会

虽然，1998年发布实施的《社会团体登记管理条例》并没有对社团民主进行说明，但是，从我们对中国大量社团观察来看，中国的社团均实行“一人一票”，这是一种典型的民主模式。

但正如“分配型国家”“政府拥有足够的财政资源而无需依靠税收维持政府运转，也无需接受公民监督和质询”一样，“分配型商会”一定程度上意味着对民主的抑制。因为当商会通过秘书处的经营来维持运转、扩大影响时，其实与会员会费投入没有多大关系，那么会员对商会的决策显然也缺乏影响力。

但正如前文所述，中国商会的民主实际上是一种程序民主，其主要原因与我国公民的民主意识不够有关，中国商会的很多章程都是按民主思想来拟订的，但是具体的运作过程中，无论是否“分配型商会”，

民主都基本上是一种形式。

事实上，就商会会员——企业，这一特定对象来看，民主更是虚无飘渺，因为企业的运作本来就不是“一人一票”，而是“一股一票”，而且企业总是会制造不对等的股份数量，来帮助快速决策，实际上是与“一人一票”完全对立的一种价值观的表现。

而以当前这样的特定现实观之，“分配型商会”不仅没有抑制商会民主，而恰恰有助于带来一种民主启蒙：

一方面，“分配型商会”提供了民主的基础。“分配型商会”解决的是商会的经费问题，也就是商会的独立运作问题，只有经济独立，商会的运作才会独立，只有独立运作的商会，才有可能是民主的商会。

另一方面，“分配型商会”提供了民主的基础层次。当前中国商会的运作，基本上都是按章程实施了民主程序的，无论这种民主是不是一种实质民主，至少也是一种很大的进步，而实质民主一定会在这种程序民主的实践中成长起来。

六、一个实例：广东省商业联合会

广东省商业联合会成立于 2003 年，在不到十年的发展历程中，该商会已获得了一系列的荣誉：2008 年，被评为“中国商业服务业改革开放 30 周年功勋组织”，2010 年，被评为“全国先进社会组织”，同年还入选“中国最具影响力民间商会 50 强”。

广东省商业联合会的会费收入只占商会全年总收入的 1/3。另外 2/3 来自政府购买服务收入和服务收入，而且，近年来，服务收入的比例还在不断上升，是比较典型的“分配型商会”。

一方面，广东商联合会活动多，以 2011 年为例，广东省商业联合会秘书处参与组织各种形式的会员活动达 43 项，平均每 8 天组织一项活动，参加企业 2000 余家，参加人数达 5000 多人次。另一方面，广东商联合会的活动影响力大，该会主办的一年一度的“广东中外商界迎春大会”，是广东经济界知名的品牌迎春活动之一，至 2012 年，该项活动已连续九年举办，而 2008 年至 2012 年，已连续五年有广东省副省长参加。

正因为如此，广东省商业联合会得到了长足的发展，至 2012 年初，商会拥有 195 个团体会员和 1500 个直属会员，聚集了 6.8 万家企业。会员遍布全省 21 个地市和全国 21 个省市，成为广东省行业协会商会发展的一张名片。

七、结论

本文以当前中国商会的经费困境进行了分析，认为当前中国商会面临的困境既是体制问题，又是文化问题，还是发展阶段的问题，因此，要以传统的政府经费和会费作为解决途径，非一朝一夕可以解决，因此，本文参考“分配型国家”的概念，提出“分配型商会”的命题，即以秘书处创造经济价值的方式，来作为当前中国商会解决经济困境的方向。

在理论上，“分配性商会”会对民主办会形成抑制，但以中国当前的实际情况来考量，“分配型商会”恰可以在中国商会中形成民主启蒙。

因此，我们认为：无论是经济问题来考量，还是民主办会来考量，“分配型商会”都是当前中国商会发展的可行模式。