

转型期自律性行业组织产生和发展机制*

余晖

前言

近几年来,国内各界反垄断的呼声日益高涨。垄断行为最主要的表现形式就是行业卡特尔,即公开的限价或限产串谋;而且这些串谋大都是有组织的,正式组织如“汽车工业协会”,非正式组织如“彩电峰会”,其中正式的组织更为普遍(余晖,2000)。但也有相反的事实证明,某些正式的行业组织,如温州的“烟具行业协会”,在鼓励成员间开展有序竞争,使行业快速发展方面却取得了很大的成功(张震海,1999)。这就提出了一个问题:为什么同为行业协会,它们对转型期市场经济秩序的形成,会产生如此不同的影响?

遗憾的是,迄今为止,国内经济学家中还几乎没有人对此问题,从规范的理论 and 实证角度加以关注。难道是这个问题不重要吗?换言之,自治性或自律性行业组织这一甚至比企业还要古老的经济制度,难道如今只具有经济史学上的研究价值?

国外学者尤其是社会学和政治科学研究者的态度完全不同。他们或者应用最新的博弈论工具对古老的“基尔特”¹等行业组织之生发衰变进行分析,阐发其对中世纪海外商业扩张的积极作用(Greif, 1993, 1994),或者把现代行业协会组织视为并列于市场、企业、国家、非正式网络或门阀的第五种经济制度或社会秩序,并一道参与对资本主义经济的治理(Streeck, Schmitter and Hollingsworth等, 1985, 1994)。企业的产生及其纵向一体化,是为了通过企业内的科层结构将市场的交易内部化,并由此降低交易成本;国家的经济功能体现于其运用合法强制力,保护产权和克服可能出现的市场失灵。关于企业、市场和国家这三种经济制度的关系,国外经济学家尤其是新制度经济学家的研究文献可谓汗牛充栋(最具代表的可能是Williamson, 1985)。上世纪九十年代以来,随着新制度经济学派在国内的繁衍,有关企业和市场之边际替代理论的介绍和本土化努力(如张维迎,1995;汪丁丁,1995;盛洪,1992),大约是国内经济学最能接近世界水平的地方。关于门阀和行业协会之经济功能及其与市场和企业之关系的讨论,国外的文献也不少(但主要来自社会学家、政治学家和管理学家。比较经典的有Ouchi, 1984和Aoki, 1988),但国内的文献就少的可怜了(目前唯一比较有分量的理论研究成果可能是陈宪和徐中振的《体制转型和行业协会:上海培育和发展行业协会研究报告》(1999))。

进入上世纪90年代以来,把大多数专业经济部门转为经济实体、中介服务组织或行业协会,日益成为中国政府机构改革的明确目标。如中共14届3中全会和5中全会即决定“把专业经济管理部门逐步改组为不具有政府职能的经济实体,或改为国家授权经营国有资产的单位和自律性行业管理组织。”为此,国家经贸委于1997年印发了《关于选择若干城市进行行业协会试点的方案》的通知,把上海、广州、厦门和温州四城市的部分经济类行业协会作为试点的范围,但试点工作没有按计划在该年年底结束。1998年开始的新一轮政府机构改革,在削弱专业经济管理部门权利方面有了实质性的推进,同时更增加了政府职能转换和人员分流的压力。于是1999年10月,国家经贸委又印发了《关于加快培育和发展工商领域协

*本文是作者主持的中国社科院工业经济研究所1999-2000年度重点课题“市场经济下的行业管理”的总报告。本课题最终以《行业协会及其在中国的发展:理论与案例研究》正式出版(经济管理出版社,2002年6月),本文即该书的第一章。

¹基尔特(Gilds)是欧洲中世纪(约公元11-16世纪)商业革命和城市复兴过程中发生重大作用的商人或手工业行会组织。参见比利时著名史学家亨利·皮朗(Henri Pirenne, 1862-1935)的有关著作。

会的若干意见》(试行)的通知。对行业协会的性质、功能及其促进措施,作了更明确的表述。相对于江浙一带自发形成的行业组织,有人把政府推进的行业协会的产生过程称之为“体制内的生成途径”。总之,尽管行业协会的产生方式有体制内外、被动和自愿之分,人们对行业协会的口碑有优有劣,一些无法回避的问题已经向国内包括经济学家在内的社会科学工作者提出了挑战:在经济转型和体制转轨过程中,自治型行业组织的生存和发展机制是什么?它们对我国市场经济及社会秩序的形成将产生何种影响?我们将如何培育和规范这些新权威组织及其行为呢?

作为一项规模不大的,充其量为探索性研究项目的一个初步成果,本报告企图从以下几个方面对上述问题做出些理论分析和实证研究的努力:一、通过理论和历史文献的综述,阐发经济学如何与其他社会科学一道解释这第五种经济制度或社会秩序的生命周期现象;二、在本人和课题组其他成员案例研究和国内文献综述的基础上,描述我国经济转型和体制转轨时期行业协会的生发机制和现状及其特征;三、在讨论我国行业组织目标模式的基础上,对可能制约其发展的若干因素加以分析并提出若干假说;四、对培育和规范行业组织提出若干建议。

一、理论:行业协会组织的制度动力学原理

如上所述,对转型期行业组织的研究,是现实对理论工作者提出的挑战。行业组织首先作为一种经济制度,它的定义、它的发生、它的目标和功能、它的变迁以及它的改革,自然是新制度经济学(NIE)最主要的研究对象。但由于行业组织同时又是一种社会组织,它的功能及其对社会政治结构的影响还必然受到社会学和政治学家的极大关注。本文以下部分对行业组织在理论规范意义上的考察,正是在这种政治经济学、经济社会学或政治社会学之跨学科的氛围里展开的。

1. 作为一种经济治理机制的行业组织

“治理”的英文是“Governance”。自1994年提出建立现代企业制度,完善公司法人治理结构以来,我国经济界对“治理”一词已经非常熟悉了。当然,我们在谈及政府管理社会经济活动时,也一直在“控制”、“干预”、“监管”等意义上使用这一概念。其实,近十几年来,“治理”的使用,已经远远超出了企业和政府活动的范围,成为经济学、政治学、社会学以及管理学等文献中出现频率逐步增加的一个非常有用的概念。例如,在今年出版的“制度分析与公共政策译丛”(毛寿龙主编,上海三联书店)和“当代西方学术前沿论丛”(俞可平主编,社会科学文献出版社)两套政治学趣味较浓的丛书中,探讨的一个主要的话题就是“治理与善治”和“公共事物的治理之道”。据全球治理委员会1995年发表的一份题为《我们的全球伙伴关系》的研究报告,“治理”被定义为“各种公共的或私人的个人和机构管理其共同事物的诸多方法的总和,是使相互冲突的或不同的利益得以调和并且采取联合行动的持续的过程”。因而治理是政治国家和公民社会的合作、政府与非政府的合作、公共机构与私人机构的合作、强制与自愿的合作。

在新制度经济学尤其是其交易费用经济学(TCE)一派(以Williamson为领袖)看来,哪怕是最简单的交易活动都少不了被Williamson(1985)称为“治理结构”(Governance Structure)的某些机制,为的是保护交易主体免遭各种交易风险的侵害。TCE就主要运用比较合约分析方法考察不同的治理机制之间的替代关系,以致于TCE有时被称为NIE的“治理”一脉。²但遗憾的是,TCE在对被视为治理机制谱系之“两极”——市场和企业科

²相对一脉为“度量(measurement)”派,由Alchian和Demsetz领军。参见Klein(1998)。

层组织——丰富而成功的考察的同时，³对两极之间包括非赢利组织在内的其他“混合型”治理机制却缺乏详细讨论。不过值得庆幸的是，与 TCE 保持密切合作的许多社会政治学家和管理学家的众多论著，可以弥补这一缺憾。他们使用治理机制和治理结构这些范畴，对国内市场和全球经济一体化环境下不同国家和不同产业部门的发展机制进行了富有成效的值得产业组织经济学家大为称道的研究工作。⁴

没有不受治理的经济活动或交易，但什么是经济治理呢？最初的定义可能是由 Schneiberg 和 Hollingsworth（1990）给出的：“经济治理乃某些行为方式（practices）的组合，通过它，相互依存的经济行为人（产方、供方、分销商、工人以及国家机构）自愿地协调和（或）科层制地控制其自身行为和相互行为。这些行为方式至少包括：协商贸易条款并缔约、表达利益、配置资源和任务、设立标准、组织信息流和监督服从、构造激励和动用处罚、解决冲突、分配成本与利润以及在不确定和变化之条件下做出选择等。”

他们继续定义治理结构或治理机制为那些制度性的设计（devices），通过它们，经济行为人可组织和整合上述行为方式，并管理组织间的关系。这些制度性设计无疑就是 NIE 所说的“制度性安排”（相对与自然形成的“制度性环境”），它们被 TCE 描绘为以“市场”和“企业性科层组织”为两极的制度谱系，期间还至少排列着如下一些治理结构：政府科层机构、非正式社会网络（informal networks）或门阀（clan）或公社（community），以及行业协会等非赢利的社会团体法人（Klein，1998；Hollingsworth，Schmitter and Streeck，1994）。以下我们逐一对这些治理结构的性质和功能进行简要的阐述。

1.1 “市场和企业”

市场是对不同资源握有分散产权的个人和法人，自愿从事自由的、法律实施的合约性交易的场所。它的最原始形式为“纯粹无名的现货市场”。市场价格为挖掘获利机会提供了机会，它为买卖活动提供的有关商品和服务配置的多少有些扭曲的信息，是市场参与者迅速调整自身行为的主要导向。然而，当关系特殊性资产（relationship-specific assets）面临风险，以及当产品或投入品市场相对稀少时，投资决策的双边协调就成为一种需要，资产所有权的统合也许是有效的。这时在治理机制谱系的另一端就出现了“完全一体化的企业”，原先的交易各方聚齐在统一的所有权和控制之下。这种“企业性科层组织”能为特殊性投资提供更安全的保护，同时当面对协调性选择所必需的变化时，它也能提供相对有效的机制。盖言之，与完全分散化的市场结构相比，一方面，企业科层组织能够降低因资产专用性、合约复杂性及履约过程中的机会主义可能造成的正相关于交易频次的交易成本；另一方面，它却可能弱化管理者最大化企业利润的激励，同时强化企业内部官僚性的管理成本。

1.2 “国家”

作为第三种治理机制，其合法功能有界定产权、强制执行合约、设立一般竞争规则等。一般而言，国家还可提供某些市场和科层企业无法有效提供的公共产品，如清洁的空气；稳定的通货；基础教育；防治火灾、暴力、叛乱；抵御外侮等。而实际上，由于拥有无与伦比的权威和管制的供给能力，以及某些“哭奶”和弱势“群体”要求其干预的无限的需求，现代国家还有更宽泛的作用，如影响产品价格、决定生产数量、提供资本、指定产品标准、管制产品质量、设定工资以及亲自拥有和经营某些事关民族利益的战略部门。国家对经济的干预和治理，因国因行业而异，但早已超出了新古典经济学家所希望的程度。

1.3 “非正式网络”

与非正式网络（Alter and Hage，1993）有相同意义的治理结构还包括门阀

³自 1994 年以来，国内经济界最熟悉的一个经济学词汇“公司治理结构”中的“治理”就是“Governance”。

⁴这一研究群体至少有三位代表人物：Schmitter，Stanford 大学政治学教授；Streeck，Wisconsin(Madison) 大学社会学和工业关系学教授；Hollingsworth，Wisconsin(Madison) 大学社会学和比较历史学教授。

(Hollingsworth and Lindberg, 1985, Ouchi, 1980) 或公社 (Streeck and Schmitter, 1985)。一般而言, 作为第四种治理结构, 非正式网络是个体或组织间的松散组合, 在此组合中, 交易行为立基于双边信任, 而这种双边信任的维持靠的是稳定的、特惠的、排他的、双边义务的以及非法律强制的关系。价值认同或资源的相互依赖性组合是维系的基础。经济学家(如 Aoki, 1988) 发现, 在网络存在的地方, 纵向一体化就很少出现。这是因为网络更能适应环境的变化, 即它比科层组织更为“灵活”。经济主体间的信任度越高, 网络组织就越稳固, 如由近 28 个企业组成的“三菱重工集团 (Mitsubishi)” (Dore, 1983)。80 年代日本经济竞争优势的发现, 引起了社科学家对网络式非正式关系之效率理论化的兴趣, 提出了区别于“硬性或显性合约”的“软合约”的概念对 TCE 做了修正(如 Aoki, 1988 等)。

1.4 “协会”

第五种治理机制也就是本报告重点研究的行业“协会”。

由于不仅在欧洲和日本, 甚至在美国的经济部门的治理中发挥越重要的作用, 协会组织是近 20 年来引起广泛注意的一个制度领域。在制度化较强的场合, 它甚至被私为“私益政府 (private interest government) (Streeck and Schmitter, 1985, pp.14-17)。行业协会是具有同一、相似或相近市场地位的特殊部门的经济行为人组织起来的, 界定和促进本部门公共利益的集体性组织。它们的行为方式主要有四种: (1) 组织和 (强制) 实施成员间的合作行为; (2) 与其他协会组织订立集体性合约; (3) 变通或影响政府公共政策, 以保持和增加其本身和其成员的利益; (4) 提供能够影响交易行为和效果的各类信息。也就是说, 行业协会是一种管制方式, 借助于它, 同行企业相互联合, 并将权力授予一个中心组织, 以增进共同利益, 管制行业内行为, 并使行业内成员及那些其战略和行为能危害行业利益的成员之间的关系有序化。一般而言, 行业协会在竞争性和市场分散化的产业部门, 以及在最终消费品部门(如纺织品、药品和半导体产品等) 尤为繁荣 (Hollingsworth and Lindberg, 1985)。工商协会在治理经济活动中的重要作用主要有以下几个方面 (Schneiberg and Hollingsworth, 1990):

(1) 通过建立标准合同、制定价格目录、组织联合的买卖, 并管理和参与与工人的集体谈判, 工商协会建立了一种让行为人达成协议和建立交易条款的程序; 通过创立许可程序并设定安全、质量和竞争的标准, 工商协会建立了治理市场行为的规范。

(2) 通过检查和测试服务、行为监督以及传递有关发明、成本、价格、经济形势和政治发展的信息; 通过设立消费者投诉办、建立仲裁和日常谈判制度; 通过设、组织禁运、有选择地供应市场、政治表意以及其他的部门公共商品, 工商协会能够发挥监督和实施规则、减少冲突和促进成员的选择能力。

(3) 通过分割区域和市场份额、联络买卖双方、开展能够使成员独享和分享利润、研究、专利、劳动和剩余产出, 工商协会能够发挥多种配置功能。

(4) 工商协会还能展开游说, 联合政府管理者制定和实施政策、并协助政府管制经济和实施援助计划。

国内有学者把行业协会的功能归纳为自律、发展、协调、互助、服务、交流、调解和制衡八大类 (陈晟, 1999)。Streeck 和 Schmitter (1985, p.4、9) 列举了 12 项指标对市场、国家、非正式网络和协会这四种治理结构的特性作了细致的比较。(如附表一和附表二)。Hollingsworth 和 Boyer (1997, pp.15-18) 在此基础上又作了更详细的分析 (如附表三和附表四)。

2. 行业组织的制度动力学理论: 从经济学的角度

那么, 行业组织作为一种经济制度是如何发生的呢? 在何种环境下它们的上述功能能够有效发挥? 它们与其他治理机制之间是如何互动和互补的? 处于计划经济向市场经济转

型的国家，行业组织的形成有何独特的意义？从近 20 年来的文献上看，在这个领域，除了经济学家尤其是新制度经济学家们开始进行大量讨论外，同时代的社会学家、政治学家和管理学家们也做了许多细致的工作。本小节只介绍经济学家的最新研究进展，其他社科学家的贡献放在本报告第二部分加以讨论。

2.1 行业协会：作为一种组织化的“私序”的产生和运作

私序 (private order) 相对于“公序 (public order)”而言。它基本指的是社会个体基于自动形成的个人关系资源或自愿加入的组织化团体，在长期交往博弈中而达成的自我约束机制。当然，在一个国家里，私序可以上升为普适性的正式法律制度（即公序），但在此之前，它们是在国家法律制度（如果有的话）的约束下，作为公序的补充或替代局部地发生作用的。交易主体在私序和公序之间的选择，以及在各私序（如上述“国家”之外的各种经济治理机制）之间的选择，基本上是由各种秩序或制度下的交易成本⁵所决定的。我们不妨结合重复博弈的原理来分析各种治理机制之间的补充和替代关系。

2.1.1 法律和关系合约之间的替代关系。

在一个孤立的交易中，交易双方都有欺骗的激励，即卖者可能出售劣质商品，而买者则可能拖赖货款，结果导致双方都无法获利。解决此“囚徒困境”的办法有两个：一是法律，如果有事先合约，而违约的惩罚又足够的严厉，则交易任何一方都不敢违约；二是重复博弈或关系合约，为了维持未来的交易，交易方会自律不去榨取当前交易的最后一文，以避免损坏长期合作的关系。但在发展中国家和转型国家，法律有时不存在，即便存在，它们的运用也成本过高。一部“撰写”出来的好法律之所以不能解决问题，是因为建立功能良好的司法制度费日颇多，法官和律师的训练也是如此。

即使在具备完备法律体系的国家，法律也依然无法毫无阻碍的运作。这是因为诉诸法律的交易成本有时会高于使用关系合约的交易成本。另外与法官相比，市场参与人在判断承诺是否有效执行方面有着如下三个优势：第一，在监督交易行为上，交易人比法院更专业；第二，他们所作出的决定比法院作出的单纯责任决定更为精细；第三，他们还会考虑到保留那些不宜传达给法院的商业信息 (Charny, 1990)。

因此，在许多情况下，为了减低取证和执行的交易成本，功能健全的法律体系，仍然有必要得到关系合约的补充。而当法律不健全时，关系合约甚至可以取代现有法律。

2.1.2 自动生成的关系合约和组织化的关系合约之间的替代关系。

当交易并非锁定在当前的交易双方，即当买者能够轻易发现另一家可交易的伙伴时，卖者对断绝未来交易的担心程度就将减轻。这意味着锁定交易对象只在缺乏市场信息或高交易成本的欠发达市场经济中才起作用。随着经济的发展和市场摩擦的降低，断绝原先固定的交易关系的成本也会降低，企业对关系合约的依赖程度也就降低了。

但交易的未来可持续性风险依然存在，这时断绝交易的除了原有的交易伙伴外，可能还包括原有交易者所属群体的另一些潜在的交易对象。也就是说，某一社群的多边信誉约束机制有时能够有效约束其成员与不良交易者发生交易，如中世纪的海外贸易代理监督网络“Maghribi 贸易者联盟” (Greif, 1993)。

然而，在更多的情况下，长期自发形成的社群性多边信誉约束机制即多边惩罚，还需要借助于某种正式的组织，如独立的第三方（批发商或其他市场中介）以及企业自愿组成的工商协会。为本文主旨起见，在此我们只讨论工商协会的制度成本优势及其功能原理。

2.1.3 协会组织的功能优势

信息提供、协调行动是协会组织两大理论上可分而现实中不可分的功能。

⁵本文所使用的“交易成本”概念泛指信息收寻成本、谈判和决策成本、政策制定成本以及合约的监督和执行成本。

就信息提供方面而言，协会组织主要有三种功能：第一，信息库功能。当协会中的某一个买（卖）者准备与某一新的卖（买）者做生意时， he 可以从协会的信息库中查询该卖（买）者历史上是否有不良之前科。当然一个管理优良的协会组织所收集的信息远不止于此。其次，一个信誉良好的协会组织可以受委托去调查违约投诉的真实性，以免冤枉“好人”。这时的协会组织扮演的是一个信誉评价中介和投诉甄别中介的角色。再次，协会组织可利用其专业化职员或共同使用外部知识资源，为本行业整体的发展前景提供预测，当然也可以为成员或成员群体提供个性化的信息服务。这三种功能所提供的正式交流渠道，都能够在很大程度上克服信息在个体间传递过程中的失真问题，从而节约协会成员和其潜在交易者的信息收寻成本。就协调功能而言，它包括两种更加密不可分机制即协调对外行动和实施内部惩罚。经济个体之所以加入协会，说到底是为了分享协会组织这种正式网络的规模效应和外部经济，即除了享受上述信息服务和成员身份特有的信用声誉外，成员们还能从协会所组织的一致性集体行动（如政策游说、抵制不正当竞争、联合诉讼等）得到直接和间接的好处，如降低交易成本、共享税收优惠和政府补贴以及共渡经济萧条等。

开展集体行动，除了拥有充分的信息，更重要的是协会组织在培养成员诚实意识和克服搭便车方面具有一种天然的优势。一方面，重复博弈有着双重均衡，一种是建立在社群惩罚威胁之上的长期合作，另一种是建立在自增性预期（即每一方都料定其他方会使诈，因而自己也行骗）上的不合作均衡。因此长期稳定的合作首先将面临一个障碍：除非你相信其他所有的人都诚实行商，否则你也不会诚实行商。因此为了规避不诚实均衡，就要求每一个人都改变对他人的看法，同时也改变自身的行为。这种协调性变化是无法自动发生的，除非是孤立的交易，否则就要有人将相互交叉的贸易网络组织起来，在组织内培养和强化相互信任的意识（McMillan and Woodruff，2000）。此外，组织化的关系网络所建立的正式仲裁程序，还有助于解决合作收益在成员间分配时可能产生的纷争。

另一方面，当缺乏一种法律外的惩罚机制时，合作或集体行动有时会因某些成员的搭便车行为（如明知某买者人欺骗了一个卖者，而依然与其进行交易）而削弱或失败。协会组织通过制定规约和处罚程序（罚款、停工或开除），能够对那些过于软弱的成员实施处罚，从而避免那些只顾及短期利益的机会主义行为造成行业整体利益的损失，如中世纪欧洲著名的商人“基尔特（Gulds）”（皮朗，1985，1987；Greif等，1994）。

2.2 行业组织的负面作用

与其他私序机制一样，行业组织也有其负面的作用，主要表现在由共谋和排他性的限制竞争和不正当竞争行为引起的经济低效率，以及实施犯罪性暴力所导致的社会成本。

如上所言，协会组织不但拥有供需双方的信息，而且还掌握惩罚性的协调能力，一旦行业处于激烈的市场竞争，单边性的或区域垄断性的行业协会就很容易把天然的协调能力转化为共谋的能力，实施有损于竞争者、客户、消费者以及协会内弱小企业的利益的行为。这些行为在限制竞争方面的表现有统一定价、数量限制、划分市场、共同抵制和拒绝同行非成员进入已有市场的竞争等；在鼓励不正当竞争方面的表现有拒绝交易、价格和交易条件歧视、内部利益团体的歧视等；此外还有对会员之职能和活动的限制（梁上上，1998，pp.116-118）

上述各种违竞行为的严重程度取决于协会组织的性质，如全国性同业公会容纳了行业内大多数上下游企业，它的立场就较为中立；有的同业性公会不具备全国性的垄断性，还面临着其他同业公会的竞争，这时它的行为会受到相应的制约；还有的行业协会没加入全国性同业公会但却在某产品市场或某地域性市场上拥有组织垄断权，它们最容易达成垄断性合谋。

在运用其协调功能的时候，有的行业协会会使用触犯国家法律（如果有的话）的危及成员和非成员财产和人身安全的暴力行为，从而有损于社会秩序，增加社会成本。

3. 行业组织的权力来源及其约束：从社会合法性到法律合法性

如上所论,行业组织长期发展起来的信息能力和协调能力所形成的组织性关系网络的规模经济和外部经济是一柄“双刃剑”:它既有节约成员交易成本、降低市场不确定性和增强行业整体竞争力的优势,又有阻碍竞争和增加社会成本的劣势。因此探讨其权力资源的来源和边界,也是研究其生发机制不可或缺的重要工作。只不过这项工作必须超出经济学而进入社会学和法学的领域。如果说经济学提供的是行业组织存在的合理性理由,则社会学和法学则可提供行业组织的合法性理由。而只有同时具备经济合理性及社会和法律的合法性,现代国家中的一个社团性的行业组织才可能存在并健康地发展。合法性概念的实质是“由于被判断或被相信符合某种规则而被承认或被接受”。从理论上说,社会现象由于具有合法性而得到承认,但从社会学研究来看,社会现象恰恰是由于得到了承认,才见证它具有合法性。以这种“承认”为指标来分析社团的合法性时,可以把表达承认的主体界定为国家、政府部门及其代表人物、各种单位、社会团体以及社会上的个人。国家和政府部门的承认是与同意、授权社团开展活动联系在一起的,单位和其他社会团体的承认是与合作、提供资源联系在一起的。个人的承认则是与个人的参与联系在一起的。社团活动是一种群体的或组织的公共活动,这三种主体赋予它的合法性是它开展活动的基础(高丙中,2000)。⁶

3.1 社会合法性

任何一个民间社团的建立,首先必须具备社会合法性,社会合法性产生的基础可以是传统、可以是共同的利益,也可以是有共识的规则。作为一种历史悠久的民间组织,无论在欧洲还是在我国,以“商人基尔特”、“手工业行会”、“同业公会”、“行帮”、“商务会馆”、“行会”以及“商会”等形式出现过的民间行业组织,都以一种有效的工商业活动管理方式沉淀在各国的商业文化传统中。

以欧洲中世纪的基尔特为例,它就是在欧洲商人在开展海外贸易的过程中形成的。由于海外贸易充满了风险,商人们为了保护自身的生命财产安全,往往结伴而行,并组织起自己的武装力量,推举首领商队的首领,同时建立起相应的义务和贸易收入分配规则。当他们在某一港口或城堡周围逐步定居下来以后,更进一步地开始自治性的管理商业和公共生活的活动。由此商人基尔特就成为代表某国海外商人和新兴市民阶级共同利益的自治性社会团体,其内外规则都是商人们在长期交往中逐步形成的,集体活动所需要的资源也来源于会员的自愿交纳。尽管随着封建社会向资本主义社会的过渡以及现代国家的逐步壮大,基尔特组织逐渐被手工业行会及同业公会取代,它作为民间组织存在的社会合法性却一脉相承的被延续下来,以致于它所承载的市民社会文化最终成为构筑欧洲现代政治文明的基石,使社会和国家在公共事物的管理中,一直保持相互补充和制衡的关系。

因此,即便在现代社会,尽管民族国家对强力手段和符号的垄断使社会只具有相对的自治性,而民间会社的社会合法性降低为有限的合法性,但只要某一个行业或职业的从业者在竞争中存在着共同的利益,对调整其自身行为的规则能够达成共识,并且相信合作行动能够带来自身的发展和经济效益,那么由他们自愿建立的协会组织,就具备了最基本合法性,这个组织也就具备了最本质的生命力和最强烈的发展动力。它甚至可以仅凭借这单一的合法性在国家权力未及之处长期在社会上进行活动。

3.2 法律合法性

但如前所述,社会合法性仅仅为行业协会这种民间社团发挥其组织性网络的经济功能提供了一个合法化的基础。而要使得协会组织在更大范围的社会博弈中不致陷入新的囚徒困境,以及使得它在与其他公共治理机制竞争中保持优势以防止组织的内部瓦解,就必须使其取得与其他社会规则相兼容的法律合法性。也就是说,协会组织来源于成员认可的权力还必

⁶关于社团组织的合法性,除了下文要讨论的具有普适意义的“社会合法性”和“法律合法性”外,高丙中还建立了“行政合法性”和“政治合法性”两个概念。后两个概念只对中国社团现象研究具有很强的针对性,笔者将在本报告第二、三部分中加以重点讨论。

须得到统治者或国家法律的承认或追加以及制约，使得这种权力既具备足够的权威，而又不致被滥用。行业协会最早期的法律合法性形式是欧洲中世纪由封建领主或国王颁布的特许权状。仍以基尔特为例。早在 1173 年，英国国王亨利二世在授予纽卡斯尔安德莱恩市市民的一份特许状中，就赋予后者拥有一个 Gilda Mercatoria 的特权。当然，这一特权确认的是商人行会对其所在城市的商业活动拥有垄断权（其相应条款为：“除非得到全体市民的允诺，否则除商人行会成员外，任何人不得在该市进行买卖活动”）。而这正是商人行会得以管理城市商业活动的基本前提，因为凭借这一特权，商人行会不仅可以对外来商人和本市的非行会成员施加影响，而且也迫使行会成员在分享权利的同时，必须严格遵守行会制定的规章制度，否则将面临各种惩罚，直至开除会籍（金志霖，1996，pp28, 42）。这说明，在有限的市场范围内，商人行会虽然具备前所分析的社会合法性，但要使其权力更具权威性，还必须得到统治者的法律性支持，尽管这种支持是有代价的。而且这种特权在欧洲大陆一直维持到资本主义现代国家的出现。

最早通过法律形式确认现代商会法律合法性的国家是法国，它于 1858 年就颁布了有关商会的法律，将商会置于政府的监督和保护之下，并规定了商会的职能。日本也于 1890 年颁布《商业会议所条例》，又于 1902 年正式颁布《商业会议所法》（虞和平，1993，pp55）在当代，有关规制社会经济团体的法律已经成为经济法体系的一个有机部分。除了制定专门的商会法律外，各国还在有关管理市场的法律，如《反垄断法》和《反不正当竞争法》中，对行业协会的反竞争行为作了相应的规定。

世界各国对社团的法律合法性规制一般采用“预防制”和“追惩制”两种制度。前者要求公民在成立社团前先向政府申请，得到批准和特许后方能合法化；后者没有事先申请的程序，但在成立后，政府可根据社团的违法行为对其实施处罚或禁止其活动直至将其解散。但即使在采用后一种制度的国家，许多社会团体一般都事先主动申请政府的认证，因为它们认为，非经政府认证的社团很难得到社会的广泛认同并形成影响（黎军，2000，pp57）管理对社团组织来说，法律合法性实际上是对社会合法性的追认和界定。主要包括：对社团性质的规定，如自治性、非营利性、是否区域或行业垄断性等；对社团功能的界定，如信息提供、行动协调、参与政府政策制订等；对社团功能实现方式的规定，如议事程序、制定内部规约、仲裁程序、处罚成员违规行为的强制程度等；对社团组织机制的规定，如经费的来源、领导人员及专职雇员的选聘、总分会之间的关系等；对社团违法行为的判定和处罚规定，如反竞争行为的受理和调查、对内部成员的越权管制行为的纠正等。有时，政府还通过法律将原先属于自己的权力授予社团组织。

二、描述：中国经济转型过程中行业组织的生发状况

要全面而准确地描述中国经济转型过程中行业组织的生发状况是相当困难的。一方面，政府行业主管部门（如国家经贸委）和社团行政管制机构（民政部）本身就无法（或不愿）提供综合分析所需的相关信息；另一方面，现有可查阅的研究文献，或者大都将行业协会混杂在其他社团组织中一并讨论，或者只对行业协会进行了分行业和分地域的讨论。因此，本报告这一部分的研究，除了收集分散在政府文件和相关文献中的零星资料外，还利用了本课题组其他成员的案例研究成果，以及笔者对政府有关部门和一些行业协会的口头访问记录。总之，力求从个案性的描述勾勒整体性的感觉，是笔者的一种归纳性的努力。

1. 总量与结构

1.1 全国性行业协会

从总量上看，“截至 1997 年底，经民政部登记的全国各工业部门（包括部、委、局、总

会、总公司)所主管的一级全国性社团组织有 406 家,除去学会、研究会、基金会和管理性质的协会外,属于行业协会性质的有 208 家。”(杨祖功,1999, pp.151)。根据笔者近期对国家经贸委行业协会管理部门的咨询,得知全国性的行业协会在 1999 年底已经增至 292 家。另一种说法是:“从 80 年代初国家经委组建包装技术、印刷设备、食品、饲料四个跨部门的全国性行业协会以来,工商领域全国性行业协会(包括行业协会和商会等社会中介组织)已达 480 多家,其中国家经贸委和委管国家局作为业务主管单位的行业协会 325 家,占 2/3。”(张志刚,2000)。但这些行业协会目前的官民属性、行业分布、会员数量及其构成情况(如分会组织、会员的“三跨”情况⁷)均无法获悉。以下举两个由部门管理转制为“行业管理”的例子。

其一是机械工业。“从 1984 年成立中国模具协会进行试点,到 1986 年开始有计划、有组织推动行业协会的组建工作,现在已经形成了一个由 27 个全国性行业协会组成的,几乎覆盖了原机械部归口管理的所有小行业的协会工作体系”(姚明伟,1998)。

其二是轻工业。在 1983? /FONT>1995 年 13 年间,原轻工部归口管理的 22 个大类行业与产品已经先后组建了 43 个行业协会,其中 35% (15 个)是在 1988 年以前建立的;在 1988 年精简机构后改革的 5 年里成立的占 37% (16 个); 1993 年轻工部改为轻工总会后的 3 年里成立的占 28% (12 个),1998 年又改为国家轻工业局后没有新增(戎文佐,1996, p5)。这些行业协会在其管理范围上,多数仍停留在系统内部,虽然有一定程度的延伸,但由于全国轻工业中 80% 的企业属于非国有性质,估计这些由官转民的行业协会的全国性行业覆盖面不会超过 30%。

总的说来,传统工业部门所管理的主要是其系统内部的国有企业,覆盖面狭小,一般都不超过全社会各该行业的企业总数的 40% (吕东,1996)。

1.2 地方性行业协会

以上仅仅是由传统行业主管部门改制而形成的全国性行业协会的大致情况,至于改革 20 年来全国各地行业协会的建设情况则更加难以掌握。地方的情况大约有三种:一种是由地方各级政府原行业主管部门转制而来的半官半民性的行业协会;一种则是由乡镇集体和私营企业自愿组织起来的地域性很强的行业协会;还有一种已经实行了“三跨”整合的行业协会。以下分别以行业协会发展程度较高的上海和温州的情况为例。

上海市经委系统目前各类社团组织(行业协会、专业协会和综合性协会)共有 70 家,其中行业协会 61 家,共有会员 9000 多家,行业覆盖面为 55%。有的行业协会通过积极吸纳非原系统的企业入会,使覆盖面基本扩及全行业。如上海医药行业协会和中药行业协会的会员覆盖率均达到了 95% 以上(上海市经委,2000)。

温州市共有市级行业协会(包括同业公会、商会、行业联合会)76 家,其中经委系统 15 家,工商联系统 14 家,科协 5 家,建设局 7 家,其余分别归口交通、邮电、商业、农办等 24 个部门;此外市区的鹿城区、瓯海区、龙湾区分别有 11 家、7 家和 6 家行业协会。其中较著名的行业协会,如烟具、灯具、鞋革、服装等行业协会的会员覆盖率均接近 100%,并都由私营企业组成(张震海,1999)。

2. 生成途径

已有的研究成果表明:我国行业协会的生长途径,按照企业的需要和政府机构改革的需要,大体有体制外和体制内两种:体制外的乃由民营企业自发形成,以期通过行业协会的自律管理和自我服务,求得公平的竞争环境,促进企业的发展。体制内的乃政府转变职能,由政府行业主管部门组建行业协会,在政府的授权或委托下,承担部分行业管理职能(陈宪等,1999, p2)。其实还有另两种生成途径,一种是体制内外结合型的,一种是应法律规定而建

⁷指跨行业系统、跨所有制性质及跨行政区域。

立的。这样，在我国的经济转型期，行业协会就大约有四种生成途径。

2.1 体制外途径生成的行业协会

体制外途径生成的行业协会具有较强的区域性。以温州为例，灯具商会、鞋革工业协会、服装商会、烟具协会和眼镜商会等都是由行业内企业自发自愿组建并根据《社会团体登记管理条例》取得社团法人资格的民办协会。

企业成立这些行业协会的目的主要为了克服原先的无序竞争状态。如烟具行业在成立协会之前，一些企业偷工减料、粗制滥造、互相杀价，甚至产品仿冒之风盛行。1991年协会成立之后，经市政府同意，协会可行使企业审批、产品质量检测、制订最低保护价以及新产品维权等权利。目前协会共拥有260家会员，其中鹿城区会员占了70%。协会真正发挥作用是从1993年开始。10年来，随着公平竞争环境的形成，温州烟具（主要品种为防风打火机）业进入了高速发展的轨道。现在，年产值已近20亿元，其中出口占70%，占世界打火机市场份额75%，占国内市场份额约90%。已经发展成为继日本、韩国、台湾后世界又一个打火机生产基地，并迫使前三者日趋衰落，由最大的打火机输出国转为进口国。在产品质量上，国家级质量抽测合格率由1994年的59%上升到1998年的83%（温州烟具协会，1999）。

根据国家经贸委于1997年印发的《关于选择若干城市进行行业协会试点的方案》的通知，上述四家协会都被温州市政府列入该市的试点协会（共7家）。可见，体制外生成的行业协会已经得到各级政府的广泛承认。

这类行业协会在合法性的取得上，显然是首先具备了广泛的社会合法性，然后才取得行政合法性和法律合法性的（据了解，温州自发性的行业组织模式的生发初期，在政府决策层曾经有过激烈的争论）。这一点与下文将讨论的体制内和法律途径生成的协会组织正好是相反的。

2.2 体制内途径生成的行业协会

通过分解和剥离政府行业主管部门，自上而下地培育行业协会，是政府近20年来从未放弃过的努力。这种努力主要来源于两种需要。一是从计划经济下的部门管理转向市场经济下全行业管理的需要，一是政府机构改革和转变职能的需要。传统计划经济体制对行业的管理是条块分割格局下的部门管理，即各级政府都建立专业经济部门，直接拥有和管理自身系统或“条条”内的国有和集体工业企业。这种管理体制的最显著特征是部门和地方之间缺乏横向的联系，给资源的横向重组造成极大的障碍。随着市场化改革的深入，地方非公有制经济的发展逐步壮大，但却始终游离在部门系统之外，政府的产业政策难以向系统外企业扩散。而由于系统所管辖的企业在全行业中的覆盖面逐步缩小，使得传统的主管部门不但无法对全行业进行管理，而且还可能成为原系统内企业利益的代言人，使产业内的市场竞争环境扭曲。尤其是“投资饥渴症”的作用，造成了产业内大量的重复建设和无序竞争。因此进入90年代以来，在竞争性产业领域，部门管理体制已经走到了它的尽头。需要建立一种新的行业管理或治理机制，以适应发生了本质变化的微观经济运行结构。

但由于利益主体的多元化和资本投资的市场化，重建部门管理体制已不可能。因此转变政府职能，缩小和重新划分政府直接管理竞争性产业的权限就成为政府决策层的理性选择。借助国外的成功经验，组建行业协会，转移政府部分管理职能和分流政府官员，并通过行业协会协调各种利益主体，重建行业内部以及政府与企业间的信息交流系统就成为一种可行的制度选择。而且这种选择，到了90年代末，已经成为一种必然的不可逆的趋势。从国家经贸委于1997年印发的《关于选择若干城市进行行业协会试点的方案》和1999年印发的《关于加快培育和发展工商领域协会的若干意见》（试行）中，我们不难看出政府实现这种选择的努力。

例如上述《方案》对试点行业协会的性质和地位、行业协会的职能及其来源作了如下表述：

“行业协会是社会中介组织和自律性行业管理组织，在社会主义市场经济条件下，行业协会应是行业管理的重要方面，是联系政府和企业的桥梁、纽带，在行业内发挥服务、自律、协调、监督的作用。同时，又是政府的参谋和助手。”“在试点中要重点明确试点行业协会的六条职能：1.根据行业特点，制定本行业的《行规行约》……；2.对本行业新办企业申报进行前期咨询调研……；3.参与制定、修订本行业各类标准工作……；4.进行行业内部价格协调……；5.按照本行业实际要求，加强行业统计工作……；6.受政府或有关公司委托对行业内重大的投资、改造、开发项目的先进性、经济性、可行性进行前期认证，并参与项目责任监督。组织国内、国际间行业技术协作和技术交流……。”

以上职能的明确和落实有以下四条途径可作参考：“一是由试点城市政府或经济主管部门通过制定有关文件和政策，明确授权给试点行业协会。二是由试点城市政府或经济主管部门用委托的办法，委托给试点协会，经过一段实践后再认可。三是由政府经济主管部门或改革领导机构牵头，会同专业经济管理部门（或公司），实施试点协会职能的转移和落实。四是政府专业经济管理部门（或公司）在改制过程中，把需分解给试点协会的职能，报政府有关部门批准后正式移交给试点协会。”

而上述《意见》对建立“三跨”性质的更大范围内的工商领域协会的性质及其培育发展的原则和职能作了更明确的表述：

“工商领域协会是以有关企业事业单位和行业协会为主要会员、依照国家有关法律法规自愿组成的自律性、非营利性的经济类社会团体法人；是企业与政府之间的桥梁和纽带，通过协助政府实施行业管理和维护企业合法的权益，推动行业和企业健康发展。”

“工商领域协会培育、发展应遵循的基本原则是：工商领域协会的设立要遵循有关法律法规同一协会在一个区域内不重复设立的原则；坚持不同所有制的企业事业单位自愿自主参加（法律另有规定的除外）的原则；坚持自立、自治、自养的原则。”

“工商领域协会的职能大致分为三类，即为企业服务的职能；自律、协调、监督和维护企业合法权益的职能；协助政府部门加强行业管理的职能。”（具体 17 项职能从略，但其中有 9 项属于第三类；6 项属于第一类；只有 2 项属于第二类）

由此可知，在某种程度上，上述两个法规性文件奠定了未来有关行业协会或商会专门法律的基础。但是，这两个文件对已有的脱胎于传统部门的全国性行业协会与地方性行业协会之间的关系（是总、分会关系抑或会员关系）没有明确。这就有可能出现全国性行业协会“空心化”的趋势，因为地方垄断性的行业协会完全可以独立于全国性的工业协会而存在，全行业整体利益的信息和协调链就必然是断裂的。其次，这两个文件侧重强调的是行业协会为政府提供辅助作用的功能，对自治性行业协会的集体协调功能重视不足。而实际上，正如本文理论部分所阐述的，惩罚性基础的协调功能，是行业协会发挥其他功能的一大“法门”。再次，政府过多地转让其原有的合理或不合理的管制职能，一方面在公共财政补贴不足的情况下，有可能增加行业协会的成本负担，另一方面则可能使本应取消的某些政府管制权得到合法延续，而这恰恰是与协会会员企业的利益背道而驰的。因此政府权力和职能授予的社会合法性还有待协会新老个人和团体会员的承认，并非政府一厢情愿的事情。

本课题分报告之五《环境和行业协会命运的变迁——一个转轨经济中行业协会的故事》所介绍的成立于 1990 的“中国工程造价管理协会”就脱胎于政府建筑业管制部门。它的功能构造极为适当地体现了政府不当管制权的转移。

而本课题分报告之二《“中电联”与中国电力工业管理体制的改革实践》所介绍的“中国电力企业联合会”则始建于 1988 年原电力部合并到新成立的能源部后，但一直以政府事业单位的方式运作，直到 1998 年再次撤消电力部后，才经社团法人注册完成了体制内脱胎的过程。

这类协会组织的社会合法性显然不如体制外生成的协会组织，它们是通过政府授让权力

而取得行政合法性在先，然后在运作过程中有可能逐步扩大其社会合法性，尽管其难度比立法途径产生的协会组织要大的多。

2.3 体制内外结合型的行业协会

这一类型的行业协会既是在政府的直接倡导和大力培育，又是在各类相关经济主体的自愿加入的基础上产生的。由于同时具备了行政合法性和社会合法性，这类协会组织在建立公平竞争环境、维护经济个体利益和促进区域经济发展中发挥了极大的作用。本课题分报告之三《关于义乌市小商品市场中社会中介组织的调研报告》提供的两个案例就生动地描述了这一制度创新的故事。

享誉中外的浙江省义乌市“中国小商品城”作为一个综合性大型工业小商品批发市场，具有交易商品种类繁多且低值易耗、交易客商众多分散并常年交易、单次交易规模不大但反复频繁交易等基本运行特点。显而易见，这样一些运行特点决定了在市场发育成长过程中，商业信誉必须处于最为优先的地位，对商品价格、质量和品牌的要求成为关系义乌市场生死存亡的关键。但是与此同时，上述市场特点又决定了对这三者的管理难度极大。针对市场培育、成长中的难题，义乌市政府及有关职能部门，尤其是工商行政管理部门制定了各种政策，采取了种种措施，其中，重要的一条就是在市场组织和管理方面大力培育和发展自律性社会中介组织，通过发挥这些专业或行业组织的相应职能，紧紧围绕价格、质量和品牌三者规范市场活动微观主体的行为，取得了较为理想的效果。在这些社会中介自律性组织中，行为最为典型，影响和作用也最大的是“义乌市个体劳动者协会”和“义乌市保护名牌产品联合会”。

义乌市个体劳动者协会（以下简称个体劳协）早在 1985 年义乌小商品市场还处于导入成长期时就应运而生，市场中的个体劳动者纷纷参加。后经 1991 年底召开的代表大会并修改章程，个体劳协在工商管理部门的指导下，逐步在组织建设、制度建设、工作职责和会风会貌等方面实现了规范化。十多年来，个体劳协不断成长壮大，成为义乌市商品市场发展不可或缺的队伍。例如，仅中国小商品城个体劳协分会就有会员 47, 200 余名。

义乌市保护名牌产品联合会成立于 1995 年，联合会的宗旨是：联络企业、沟通信息、联手打假、共同扶优护牌，促进市场繁荣和竞争有序。联合会会员由个人会员和团体会员组成，会员队伍不断扩大。至今，企业团体会员已达 146 家。

这类协会组织具备最完美的合法性结构，它们几乎是同时取得行政的、社会的和法律的合法性，因此它们在实际运作过程中，与政府和成员企业之间的摩擦程度可能是本文所讨论的各类协会组织中最小的。

2.4 法律授权产生的行业协会

通过立法途径产生或事后确认的行业（职业）协会，在我国为数不多。目前主要有“注册会计师协会”（《注册会计师法》，1994 年 1 月）、“律师协会”（《律师法》，1997 年 1 月）、各类体育运动协会（《体育法》，1995 年 8 月）以及本课题分报告之四《协调与信誉约束：中国证券业协会的自律监管及其演进》中所介绍的“中国证券业协会”（《证券法》1999 年 7 月）。法律对这些行业组织在以下几个方面进行了具体规定：

关于性质和地位。法律规定为行业（职业）的自律性组织和社会团体法人。

关于设置。在设立全国性的协会组织的同时，还可在省、自治区、直辖市一级甚至更低一级的地方行政区（如是设区的市）设立地方性协会组织。但全国性和地方性的协会组织的关系，法律未作详细规定。

关于入会。法律一般都使用“应当”、“必须”的字眼规定行业成员强制性入会。还有的规定加入地方协会的成员，同时也是全国性协会的会员（《律师法》第 39 条）。但对于没有以法加入行业组织的社会成员如何处理，法律则没有进一步规定。

关于协会章程。法律一般都规定由会员大会制定，同时必须报各级政府相应行业主管部门备案。

关于具体职责。一般为立规、教育、服务、维权、监督、检查、调解、协调和处罚等。

由于这些协会组织在法律出台之前就已经存在（如中国证券业协会就是在 1991 年 8 月 28 日，经中国人民银行批准并注册成立的），同体制内生成的那些协会组织一样，它们实际上是先取得行政合法性（政府主管部门同意），然后再通过立法和社团登记取得法律合法性的。至于社会合法性的程度，虽然通过强制入会具备了广泛覆盖面的基础，但最终还取决于政府干预程度的变化和组织本身的运作水准。中介性的职业化市场虽然受进入的管制，但市场结构本身却属于完全竞争性的，而且竞争的程度丝毫不亚于最终消费品市场的竞争，因此从业个体和企业对协会组织的需求强度也不亚于最终消费品的市场提供者。这是此类行业协会扩大其社会合法性的根本基础。

3. 组织与行为特征

由于生成的途径和合法性结构不同，上述各类行业协会的组织行为方式也必然会有差别。本小节将从协会合法性的获得程序、协会领导人的产生、协会经费的来源、实现协会功能的组织方式等方面讨论它们与政府和会员之间博弈过程中所表现出来的组织行为特征。另外还将探讨这些协会组织之间可能出现的相互整合趋势。

3.1 协会合法性的获得和丧失

在第一部分的理论分析中，我们已经讨论过了一个行业协会如何从社会和法律获得其合法性的问题。得出的基本结论是，在一个成熟的市场经济体制下，一个经济性社团组织只要具备相当程度的社会合法性，并依据法律登记注册后，即可在法律的监督和保护下获得其公开活动的自由和权利，也即成为一个真正自治意义上的民间组织。但正如高丙中先生从我国社会团体近 20 年来的形成发展过程中所观察到的，中国的社团组织除了从社会和法律获得合法性外，还必须同时取得归口行政机构的认可和被证明“在政治上正确”，方可最终取得合法的身份。本小节将从梳理现有社团法规出发，考察我国行业协会通过整合性的法律合法性获得其正当地位的制度安排。

在具体考察之前，我们有必要增加对“行政合法性”和“政治合法性”概念的交代。

社团的行政合法性在于某一级单位（可以是行政单位、事业单位和其他的政府和准政府权力机构）的领导以某种方式（允许、同意、支持或帮助）把自己的行政合法性让渡或传递过来。他们的承认往往延伸为参与。如果社团组织者本身就是相当级别的行政领导，那么这种社团就具有天然的行政合法性。哪怕它实际上并不具有法律合法性，它也能够单位内部和单位的有效影响范围构成的社会空间里开展活动。因此，在某种意义上，中国的社团管理是以单位为基础的行政体系的延长。尤其是大量社团的发展长期以来一直取决于对单位资源的利用（高丙中，2000）。可以说，上述绝大多数体制内生成的行业协会，直到 1990 年代末期，都主要是依据这种方式取得其行政合法性的。至于体制外生成的民间社团，在最终取得法律合法性之前，因各级行政部门的需要而得到行政首长的承认也具有很强的实际意义，这意味着它们能够在更大的范围和空间里开展公开活动。

社团的政治合法性指的是社团自己订立的宗旨及其表达，因得到单位党委系统的接受而获得的另一种实质性的合法性。也就是说，一个社团要找到挂靠单位，必须满足该单位党委系统对其政治规范（如不能违反四项基本原则）的检验。这一点对于尚不具备法律和行政合法性的民间社团来说尤其重要。因为积极有效地生产“政治上正确”的共识，往往可以使它们免于被行政和执法部门的追究。

1996 年和 1998 年可以被视为我国社团组织取得合法性道路上的一个转折点。因为在这两年中，我国政府为了促使社团满足充分合法性的要求，通过法规建设，将法律合法性设计为整合上述三种合法性的核心。

根据《社会团体登记管理条例》（1998 年 10 月），要求社会团体在获得法律合法性的同

时，也要求（或保证）它们具有政治的、行政的和社会的合法性。如《条例》第 9 条即要求拟议中的（或重新登记的）社会团体，必须经过其业务主管单位的审查同意，才有资格获得登记管理机关（即民政部门）的申请批准。这实际上表明社会团体要先经过政治和行政合法性的检验。而《条例》第 10 条则规定社会团体必须拥有一定的资源和民事能力（如相当数量的会员、固定的处所、合法的资产和经费来源、3-10 万元的启动和活动资金）。这一条规定，使得那些新老民间行业协会和那些限期与原政府主管部门“政社分开”的各种挂靠社团或单位社团面临取得社会合法性的问题。因为上述各种条件的获得都意味着必须取得相关社会大众的承认，否则就缺乏正常活动的资源基础。

将政治和行政合法性获得程序规定的更具体的是《关于加强社会团体和民办非企业单位管理工作的通知》（中办发[1996]22 号），正是这个法律性文件建立了我国民间社团组织实行归口登记和双重管理的体制，即业务主管单位负责“审查申请登记，思想政治工作，党的建设，财务活动，人事管理，对外交往和接受资助等”，登记管理机关（即民政部门）则负责“研究制定有关政策法规并组织实施，登记审批，指导、监督民间组织的活动，查处违法违纪行为。”值得强调的是，该文件赋予业务主管单位负责“思想政治工作，党的建设，财务活动，人事管理、对外交往和接受资助等”的权力，在《条例》中并未得到正式表达。

另外根据民政部高级官员的解释，所谓行政主管部门的审查申请登记，“包括对成立申请登记和变更、注销申请登记的审查。也就是说，你可以同意成立这个社团单位，也可以审查后不同意他们的申请。对已经成立的社团，在经过一段时间后，业务主管单位管理该社团的活动超越了本部门的职能范围，或因机构改革，业务主管单位已经不再具备原来的管理职能，或该社团不接受业务主管单位的指导监督和管理等，业务主管单位可以向登记管理机关提出不再作为该社团的业务主管单位。在规定时间内，该社团如找不到业务主管单位，登记管理机关将按照《条例》的规定，以该社团不再具备成立条件予以注销。”（徐瑞新，1998）。这再次说明行政合法性对一个协会社团，尤其是自发性产生的民间协会组织在新的制度环境下的重要性。

业务主管机关减少自己在审批和日常管理社团过程中的责任风险，主要是靠对社团领导人的选择（下面展开讨论）和在社团内建立中共党组织来实现的。根据中共中央组织部和民政部《关于在社会团体中建立党组织有关问题的通知》（组通定[1998]6 号），对那些由国家确定其职能、编制，核拨经费，工作人员按国家公务员管理的社团组织，“其常设办公机构专职人员中凡有正式党员 3 人以上的，应建立党的基层组织。社会团体建立党组织，由其业务主管部门或挂靠单位的党组织审批。”当然，党组织对社团负责人负有监督的责任。这也说明，与行政合法性组合在一起的政治合法性，对一个由体制内生成和转化过来的协会组织的发展和活动，具有与行政合法性同等的重要性。

就体制内途径产生的行业协会而言，其社会合法性显然不如体制外生成的协会组织。它们是通过政府授让权力而取得行政合法性在先，然后在运作过程中有可能逐步扩大其社会合法性，尽管其难度比立法途径产生的协会组织要大的多。总之，这类行业协会作为目前国内行业协会的主体，如此严格的行政合法性和政治合法性审查制度，足以使得其社会合法性难以真正发挥功能，而社会合法性的减弱，又直接危及协会组织的资源基础，从而使转型期行业协会组织的生发处于一种尴尬的两难境地。

而体制外产生的行业协会在合法性的取得上，显然是首先具备了广泛的社会合法性，然后才取得行政合法性和法律合法性的（据了解，温州自发性的行业组织模式的生发初期，在政府决策层曾经有过激烈的争论）。

体制内外结合产生的行业协会具备最完美的合法性结构，它们几乎是同时取得行政的、社会的和法律的合法性，因此它们在实际运作过程中，与政府和成员企业之间的摩擦程度可能是本文所讨论的各类协会组织中最小的。

由立法渠道产生的行业协会，由于它们在法律出台之前就已经存在（如中国证券业协会就是在 1991 年 8 月 28 日，经中国人民银行批准并注册成立的），同体制内生成的那些协会组织一样，它们实际上是先取得行政合法性（政府主管部门同意），然后再通过立法和社团登记取得法律合法性的。至于社会合法性的程度，虽然通过强制入会具备了广泛覆盖面的基础，但最终还取决于政府干预程度的变化和组织本身的运作水准。中介性的职业化市场虽然受进入的管制，但市场结构本身却属于完全竞争性的，而且竞争的程度丝毫不亚于最终消费品市场的竞争，因此从业个体和企业对协会组织的需求强度也不亚于最终消费品的市场提供者。这是此类行业协会扩大其社会合法性的根本基础。

3.2 协会领导人的产生

协会领导人的产生是协会内部民主及协会社会合法性程度的体现，只有经过民主程序，由会员自愿推选出来的协会领导，才具备足够的威信，才能有效的开展工作。

虽然现有的相关法规，如《社会团体章程示范文本》（1998）规定社团组织领导人应由各社团理事会 2/3 以上理事推举并表决产生，但实际情况并非如此。上文已经说过，我国对民间组织实行的是归口登记和双重管理体制，业务主管单位除负责审查申请登记，思想政治工作，党的建设，财务活动，对外交往和接受资助外，还要负责协会性社团组织的人事管理。关于社团组织的人事管理，国家民政部领导人作了进一步的解释：“社团秘书长以上以上领导人选要经过业务主管单位考核推荐，然后由会员大会或理事会民主选举。社团领导人的调整、撤换，业务主管单位有权提出意见，最后由社团民主程序决定”（徐瑞新，1998）。据此，由我国民主集中制的政治传统可知，社团组织领导人的产生，业务主管部门的影响作用是决定性的，尽管这一制度有可能削弱社团组织的社会合法性。具体到行业协会领导人的产生，上述人事制度的实际作用则应行业协会生成途径的不同而不同。在自发性的行业协会和体制内外结合生成的行业协会，领导人大都由协会成员公选产生，一般都是行业内最有威望的企业家或业主，其业务主管部门对此只是给予认可而已。

而由体制内转化而来的行业协会，尤其是全国性的行业协会，其初期挂靠主管单位时的领导人，一般皆由主管单位的有关部门官员直接担任自不待说，即便之后取得社团法人资格后，其领导人的产生也基本由主管单位领导说了算，大都安排那些离退休的或机构改革分流出来的干部走马上任。不仅如此，据调查，某些自发性生成的行业协会，如果想以集体会员或专业委员会身份加入全国性行业协会，其会员公选出来的领导的合法性，甚至有待总会领导机构的承认。中国足球协会就是一个明显的例子，其中上层干部都由国家体育总局的人才交流中心培训后，再由国家体育总局从中挑选任命（黎军，2000）。

至于立法渠道产生的行业协会，可能在初期大都由业务主管部门来推荐和任命，后来情况会发生变化，该由会员民主产生。如中华全国律师协会在 1986 年建立初期，其组成人员皆由司法行政机关的人员担任；而到 1995 年，第三届律师代表大会选举出来的协会领导人都是职业律师，没有一个行政机关的官员（黎军，2000）。

3.3 协会经费和收入的来源和使用

行业协会是非营利性的组织，它所能筹集到的经费和开展章程规定的活动所取得的合法收入必须用于协会的合法业务活动，在协会被解散和清算前，协会所剩余的经费和收入不能在其成员间进行分配。现有的法规，只对全国性的社会团体的经费和收入来源作了规定。这些来源包括会费收入、国内外捐赠、有偿服务收入、政府部门资助以及其他合法收入。

关于作为协会主要收入来源的会费收缴标准，《民政部、财政部关于社会团体收取会费的通知》（民社发[1992]27 号）一方面规定社团收取会费的标准，应由社团理事会或常务理事会通过，另一方面却又同时规定了全国性社团收取会费的标准，作为主管部门审核的依据。具体标准如下：

普通的个体会员年度费用不得超过 10 元；企业团体会员的年度会费按其自有资金额度

缴纳，分为以下四档：500 万元以上的不得超过 300 元，1000 万元以上的不得超过 500 元，2000 万元以上的不得超过 1000 元，5000 万元以上的不得超过 2000 元。

而且据说协会收取会费，还必须上缴税收。（陈勇慧，2000）这种受限制的而且明显偏低的会费标准，虽然可以减轻会员的负担和有效控制社团组织的发展规模，但肯定会不利于社团组织有效开展活动，和为会员提供优质而丰富的服务。

一方面，会费标准长期得不到调整，另一方面，政府机构改革力度的加强在加大对行业协会人员分流的同时，又对行业协会的工作提出了更高的要求。这就迫使大多数行业协会寻求正规会费收入以外收入渠道，以勉强维持协会的日常开支。

收取有偿服务费以外的营利性收入，一般而言是违背社团组织的非营利性质的。但由于大多数协会组织会费收入偏低，而又无法通过为会员提供满意的服务取得足够的收入，政府现行的收费政策只好放松了协会组织开展营利活动的限制。例如，民政部负责人在解释民间社团非营利性问题时强调说：“非营利性并不等于不营利，非营利性组织和营利性组织的根本区别不在于是否营利，而在于对获得的收益如何处理。”，因此“民间组织不得从事营利性经营活动，仅指民间组织本身而言，民间组织为了生存和发展，可以投资设立企业法人，可以设立非法人的经营机构。”（徐瑞新，1998）他的这一解释同时肯定了《关于社会团体开展经营活动的通知》（民社发[1995]14号）的有效性。

这种制度安排及其解释，对民间社团的非营利性很难自圆其说。其一，民间社团的资金本来就捉襟见肘，不可能有更多的资金投资设立企业法人。果真这样做，很可能向其成员企业圈钱，从而很难保证经营收入不向成员企业分配；其二，尽管协会组织下属企业不公开以协会名义开展经营活动，但其业务范围及供销渠道很难不与协会成员企业的经营活动相关联，不是增加了成员企业的竞争对手，就是通过协会的权威使成员企业情愿和不情愿地向协会转移收入；其三，在协会下属企业的治理结构中，协会领导必将以董事或主要经营者的身份出现，这时，他们的功能角色会出现混乱，而且在指挥企业经营活动过程中，很可能会自身强化其“企业家”的功能，从而自觉不自觉地削弱其组织提供非营利性服务的功能。其结果，将使人难以判断社团组织的营利或非营利性质。当然，上述各种问题，大多发生在体制内转型而来的行业协会中。这些行业协会在相当长时期内，主要是为其母体政府机构服务的。这种现实的功能定位，不但政府难以给以足够的经济支持，企业也不愿向协会投入过多的资源。因此资源的不足部分只能指望政府放松其营利性活动的限制。

相反，对体制外生成的行业协会来说，其功能定位主要是向成员企业提供有效服务。尽管上述会费标准对“纯”民间协会同样有效，但民间协会与其成员企业之间往往能通过制度外的方式解决协会资源不足的问题。例如温州地区的大多数行业协会就从来不会为经费问题所困扰，它们决不会因为需要去管理下属企业而削弱其作为协会生存根本的服务和协调功能。当然，还有值得一提的是，由体制内生成的行业协会，在脱离行政母体很长一端时期内，不但经费主要仰仗后者的支持，而且从母体分流出来的协会工作人员还继续保留行政的或直属事业单位的工资待遇和编制。这种过渡状态很容易从各主管部门“催生”协会的各种文件中得到证明，同时这种做法也得到了中央和国务院的确认。

3.4 功能实现机制

正如以上各小节所描述的那样，行业协会生成途径的不同，不仅会使其在合法性获得、领导产生以及经费来源等方面产生差异，也必然将导致其功能实现方面的不同机制。在这一小节，我们将在本课题四项案例研究的基础上，对不同生成途径的行业协会为实现其功能的组织行为学特征做相对的抽象，进而提出我国目前行业协会行使其功能的四种行为模式，即政府管制功能的延伸、政府与社会的合作、有效的行业自治、组织化的多边信誉约束。

案例一、“中国工程造价管理协会”：政府管制功能的延伸（郑新业，2000）

成立的背景。管制经济学把治理因负内部性而产生的市场失灵的政府管制称为一种“社会性”管制，它的功能主要是在一些信息高度不对称产业和市场上，要求信息优势者（一般是企业）最大限度地披露交易信息，以保护信息弱势者（一般是用户和消费者）的生命和财产免受额外的损失。建筑业作为一种社会性管制的对象，在我国目前是受政府管制最严格的产业之一，集中表现在建筑产业各个环节的价格都由政府确定，供给方和需求方在价格上的选择余地都很小。为了制订从勘察、设计到施工、装饰再到机电产品、智能化大厦等产品和服务的价格，就需要专门的人员来收集资料，并测算各种数据，制定定额。这些工作原来都由国家建设部和地方的各级建委负责。在每一项工程中，先是由建设单位筹集资金，选择设计单位，由设计单位按照建设单位的意图来设计图纸；然后，建设单位向社会有投标资格的施工企业招标，各个施工企业组织本单位人员做出标书。标书的核心内容是价格，而制订投标价格的依据是由建设部定期分布的“定额”。能否中标的关键在于价格，企业选择的余地上下不能超过建设部“定额标准”的5%，以致于中标能否成功的关键已经转到了非价格因素方面。

这种严厉的价格管制，伴随着高度寻租性的建筑施工企业的资质审批，和建筑企业地域性寡头垄断的市场结构，使业主的选择权受到严重损害，从立项、勘察、设计到施工、监理、验收，再到核算、支付等所有的环节中，业主的选择余地都非常小。从而造成建筑行业技术进步缓慢、腐败丛生和建筑质量严重下降的低劣绩效。在上述背景下，建筑主管部门面临着来自各个方面的要求改革的压力，尤其是要求将部门管理改成行业管理，政府机构改革也要求将大量过去由政府拥有的职能交给社会。“中国工程造价管理协会”（以下简称 CECA）于 1990 年的成立就是上述压力下的反应。当然，CECA 的成立还反应了建筑产业的专业性质。建筑产业涉及的产品、工艺和技术千千万万，如何度量建筑产业的确是一个非常专业的工作，因此，CECA 有其存在的必然性。

组织行为。通过对 CECA 章程的，我们不难发现体现于 CECA 协会领导产生方式、资金来源、主要功能、以及与上级主管单位之间的关系等方面的组织行为特征。

协会的领导产生方式和工作人员来源。结合实际调查，我们发现大多数 CECA 的领导和职员来自建设部系统，属于建设部的干部编制。1999 年中央国家机关改革之后，CECA 的组成人员退出了国家公务员系列，但其待遇比照建设部的国家公务员；另外，CECA 的组成人员和建设部的公职人员之间的转换非常容易，一切视需要而定。协会的理事长通常由在任的建设部较高级官员担任。理事长并不负责日常工作，具体业务由协会的秘书长承担。理事长和秘书长都由建设部推荐任命，并对建设部负责。协会的主要功能。CECA 的主要工作是受建设部委托，承担工程造价咨询行业和造价工程师执业资格及职业教育等具体工作。这是该协会的核心任务。第二项职能是，研究制订行业标准，并推动实施。三是在国内工程造价咨询活动中，维护和增进会员的合法权益，协调解决会员和行业的有关问题，受理关于工程造价咨询执业违规的投诉，配合行政主管部门进行处罚，并向政府部门和有关方面反映会员单位和工程造价咨询人员的建议和意见。四是研究工程造价管理体制的改革。行业发展，行业政策，市场准入制度及行业规范等理论与实践问题；上述四项职能构成了该协会的中心工作。对照成熟市场经济中的行业协会的职能，我们就会发现其“转轨经济”的特征。它的核心工作体现了它的政府主导型协会的特征，其权利来源于政府，服从于政府，接受政府的领导等。协会的资金来源。CECA 的章程中专门讨论了收入来源。从我们掌握的情况看，CECA 是一个较为富裕的事业单位。但其主要收入来源不是会费，而是其“在核准的业务范围内开展活动或服务的收入”，也就是组织造价工程师执业考试及从事相关业务所获得的收入，这部分收入大概占到了该协会总收入的 90%，甚至更多。由此可知，如果没有了执业资格考试，CECA 就丧失了最大的资金来源。这种收入结构从某种程度上决定了 CECA 对未来变革的态度，甚至可以说也决定了未来的命运。

协会的性质。通过以上分析不难发现，其实 CECA 的全部活动都由建设部控制，一切工作和业务均服从建设部的安排。所有这些都表明该协会只不过是建设部的一个附属机构。尽管它也客观从事了一些行业协会所从事的工作，但主要还是代表建设部对工程价格进行管理，主要体现了建设部的意图。它在代表会员的利益方面难以给人留下深刻的印象。因此，其性质至多算半个机关，半个协会，它离真正的行业协会还有很长一段路程要走。

综上所述，“中国造价工程师管理协会”是一个典型的政府主导型协会，具备一切政府主导型协会的特征。它的组织行为基本上体现了其主管部门对建筑市场的政府管制功能的延伸，而且由于这种延伸实际上保留了政府对建筑市场的一部分不当管制，本质上与行业协会的一般功能相去甚远。一旦原有的政府管制功能被解除，那么 CECA 不可避免地要遭遇到合法性和生命力的危机。这恐怕也是其他体制内生成的行业协会即将面临或已经面临的困境。

案例二：“义乌市保护名牌产品联合会”：政府与社会的优势互补（罗仲伟，2000）

生成背景。18 年来，浙江省义乌“中国小商品城”历经四次易址、七度扩建，发展成目前规模宏伟的现代化大型工业消费品批发市场，拥有营业面积 50 多万平方米，商位 2.6 万个，门店 2000 余间，经营的小商品有 28 个大类 3 万多种。目前拥有常年经营者 7 万余人，每天的人流量 15 万人次，每天运出货物 3000 余吨，资金吞吐量近 5 亿元。自 1991 年起，中国小商品城成交额已经连续九年位居全国数万个批发市场之首。1999 年，成交额达 175 亿元，是名副其实的“华夏第一市”。那么，除了浙江人的勤劳和经商天赋，是什么使义乌人创造了这一经济神话呢？

众所周知，集贸市场上的商品，常常伴随着两个坏名声：一是假冒，二是伪劣。义乌市小商品市场上的商品同样不能避免。过去，以工商行政管理部门为首的政府各市场管理职能部门在打击假冒伪劣商品方面并没少花费力气。可是，面对诺大个市场，仅仅依靠少数几个市场执法人员忧如杯水车薪，打击、整治的效果始终不够理想。为此，义乌市工商管理部门曾经大胆地进行管理创新，他们对市场摊位推行了顾客监督、自我监督和相互监督的办法，借助挂牌管理，使经销假冒伪劣商品，败坏市场名声的人名誉扫地，抬不起头来。但是，伴随越来越多的名牌大企业以及著名品牌以不同方式进入义乌小商品市场，上述管理方式也日益显现出其局限性，这就是重视场内监督而无法场外监督、强调事后监督而缺乏事前监督、侧重销售监督而难以生产监督、有利个别监督而组织监督不足，这就需要在更高的层次上形成范围更广、内容更多、规模更大、打击力度更强的长期有组织的反假冒伪劣活动。义乌市政府把目光再次聚集到社会中介组织，1995 年，在“义乌市个体劳动者协会”成立 10 年后，义乌市保护名牌产品联合会隆重成立，其宗旨是：联络企业、沟通信息、联手打假、共同扶优护牌，促进市场繁荣和竞争有序。联合会会员由个人会员和团体会员组成，会员队伍不断扩大。至今，企业团体会员已达 146 家。全国 20 余个省、市、自治区的许多名牌企业，都是联合会团体会员。

功能与作用。从实践看，联合会的基本职能和作用主要体现在三个方面：

（1）广泛开展宣传引导消费，逐步形成市场名优商品的导向机制

积极配合工商管理部门发挥行政优势，不断加大名优产品的宣传扶持力度，将有关法律法规与联合会成员企业形象和名优商品的宣传紧密地结合起来。例如，联合会从有限的会员费中拿出 50% 以上用于各种宣传。再如，在本地各种媒体上开设专栏介绍联合会企业及其产品；宣传《商标法》、《反不正当竞争法》、《浙江省查处生产和经销假冒伪劣商品条例》等有关法律法规及联合会的章程。在市工商局《工商行政管理简报》上不定期刊登联合会企业打假动态。据不完全统计，仅 1999 年 5 月至 2000 年 4 月的一年时间里，在省、市级各种媒体上刊登了打假案例和宣传联合会企业形象的报道 2330 余篇。

联合会还在宾王市场设立平均每个企业 3.5 平方米的大型企业形象广告牌,在中国小商品城设立两台两柜(闪光台、爆光台和名牌产品展示柜、假冒伪劣商品展示柜)。在每年一次的中国小商品博览会上优先落实安排联合会展台。(2) 深入开展联手打假活动,保护包括联合会成员在内的所有企业和经营者的合法利益。其具体经验和做法是:

建立并加强“横向与部门”、“纵向与企业”联手打假协作网络。“横向”,联合会与公安、技术监督、卫生防疫、商品检验等有关执法部门保持联动:“纵向”,联合会与会员企业保持密切联系和信息沟通。这样,形成了一张纵横交错的打假联动网络。做到“信息通、情况明、反应快、力度强”。政府职能部门、企业和联合会之间,上下左右互相配合、积极支持,形成打假合力。

建立并加强“市场内抓摊店,市场外抓专业街、专卖店”的规范经营、专项检查和整治机制。在中国小商品城 2.6 万个摊位中,实施了“无假冒摊店、无假冒商品”和“文明摊位”、“消费者信得过摊店”等评比为主题的创建文明规范市场活动。对全市 1000 余家专卖店和总代理、总经销进行重点整治,经过严格审核,实行“核发许可证制度”,经营者接受厂方和消费者的双重监督,有效地遏制了假冒商品流入和流出市场。

联合会还联合个体劳动者协会,从联合会企业、消费者信得过企业摊店和市场名牌经销商中推选人员组成“百名保护名牌产品义乌协查员”队伍。这支队伍具有与自己利益相关度高,打假热情高,熟悉厂家商品,善于辨别真伪的特点,为工商执法提供了更多更准的案源信息。

大力推动对假冒伪劣案件的查处工作。联合会以极大的热情和认真负责的态度对待保护名牌工作,始终把保护名牌工作作为自身工作的核心内容。仅 1999 年 5 月至 2000 年 4 月底止的一年时间里,共计查处涉及联合会成员企业的假冒伪劣案件 386 起,罚没款 294.9 万元,案值 1242.6 万元,查扣实物 15,768 件(箱),假冒商标标识 21 万余张,内外包装箱(盒) 39.3348 万台(套)。特别对联合会企业实行“优先查处,加大力度”的措施,对保护联合会成员企业的利益不受侵害直到了良好作用,受到企业的好评和信赖。(3) 不断增强与联合会成员的联系,加快信息的交换和对信息的利用效率。

联合会成立后,会员从少到多,联系从无到有。联合会秘书处与各成员企业的联系从未中断过,特别是企业打假人员将联合会当成自己企业的一部分,把联合会工作人员当成是自己企业的人。平时互通情况,打假时协同作战。成员企业将要求鉴定真伪的报告及时处理及时发送,为案件处理工作赢得了时间,争得了主动。

联合会除每年召开一次会员大会汇报工作、总结经验、联络感情和调整思路外,还在每年下半年有计划地走访部分联合会成员企业,一方面与企业领导互相交换打假保名牌工作的意见,另一方面进一步沟通双方感情,增强保护名牌的共同责任感,为企业发挥自己的优势,利用和拓展义乌市场出谋献策。

这个案例充分表明,在目前的体制转变时期,中国的政府部门作为绝对强大的政权组织,其对市场发育成长的态度至关重要,对社会中介组织的主导和推动作用不容忽视。通过政府自上而下的推动,体制内生成的行业协会能够很顺利地取得行政的、政治的和法律的合法性,这就使它行使其自律功能有了坚强的政府背景。然而更值得庆幸的是,我国东南一隅的经济社会转型,是在悠久的商业文化氛围和众多私有经济的微观基础之上发生的。因此义乌的行业协会在得到政府扶助的同时,也具备了坚实的社会合法性。它们的强制力和权威不仅来自于政府部门的授权,如思想教育、技能培训、表彰先进等,而且还来自于组织成员的集体承诺和要求,如服务指导、自我管理、信息沟通等。更为难能可贵的是,政府和社会在治理本地市场经济的过程中,达成了一种前所未有的激励相容和互补性极强的合作。政府的法律强制力和权威、社会成员对协会组织自律功能的认可、广泛而有效的信息交流,在义乌这一弹丸之地,结合得是那样的完美,以致于它的影响力肯定会有更广泛的辐射。

案例三、“温州市烟具行业协会”：行业专利和有效的行业自治

前文在讨论行业协会的体制外生成途径时曾经简单介绍过了温州市烟具行业协会的一些情况。其实，在 1991 年烟具协会产生前后，温州的烟具行业曾经经历过两次辉煌和两度低谷。第一次是在 1988—1991 年，第二次是在 1991—1993 年，造成低谷的原因皆为质量低劣和竞相压价。第一次低谷带来了政府的整顿，第二次则使政府意识到“烟具业千家万户，千变万化，靠政府几个人管，虽能一时奏效，但从长远看来，既管不好也管不了。”于是，1993 年，开明的温州市政府领导，便开始将烟具行业的管理主动“让位”给烟具协会。具体措施就是通过文件，授予烟具协会可行使企业审批、产品质量检测、制订最低保护价以及新产品维权等权利。这一英明决策的结果是造就了温州烟具行业持续 7 年的高速健康发展，并且为温州地区其他行业的治理开创了崭新的局面。

然而，真正开创温州烟具行业新纪元的是一项被称为“行业专利”的法宝。

1993 年 12 月，温州鹿城区烟具协会制订了《烟具行业维权公约》。在 1999 年修订过的《温州市烟具行业维权公约》中，我们发现，这个公约的精髓在于“凡经我会维权（即取得维权证书）的产品，在有效期内（6 个月），如发现他人有侵权行为，一经查实，将对侵权产品的模具和专用夹具予以就地销毁，仿冒的产品和专用零配件给予没收。情节严重者，提请工商部门吊销营业执照。”为此，协会还专门建立了打火机质量检测站，并赋予其检测报告高度的权威性，作为整顿企业侵权行为的有效凭证。维权公约实施以来，烟具协会惊喜地发现，维权已经成为会员之间的一种自觉行为。企业一旦有新型产品研制出来，首先想到的是到协会申报维权登记，在产品检测合格后，由协会取得维权证书，并在报纸上刊登维权公告。维权证书成为外商大批量定货的重要条件。维权行动在促进温州烟具行业健康发展的实际效果是显著的：树立了协会的权威。协会一旦发现有仿制维权产品的行为就立即按照公约采取强有力的处罚措施。因此在公约颁布后的五年里，只发生了不到 10 起侵权事件，而且都得到了及时的处罚；起到了广告宣传的作用。由于维权产品还要在报纸上公告，刊出产品实形照片，就无形中给企业做了广告；增加了协会的凝聚力。产品维权维护了广大会员的合法权益，因而成为维系协会与会员之间的纽带，使协会真正成为会员之家。同时，永嘉、瓯海、龙湾等区的烟具企业也纷纷加入鹿城区烟具协会，甚至一些外贸公司也加入协会，以提前获得产品价格信息，使得现今的市烟具协会的企业覆盖面达到 95% 以上；产品创新不断涌现。维权使企业间的激烈竞争变得公平有序，引导企业把主要精力投入到新品研制上，近年来每年都有 500 多种新品出现。为提高产品质量，企业还纷纷购置先进生产设备和检测仪器，不断改进生产工艺，使温州打火机质量接近了国际水平；产品定价趋于合理。维权使企业实现了一品一价，杜绝了由于不正当竞争而发生杀价和倒机的现象；促进和完善了协会管理机制。开始时，只对侵权行为进行查处，几年实践后，协会补充了有关规定，使维权工作更加完善。如申请人隐瞒事实，将仿冒的正宗机或已投放市场的产品提请协会维权，一经发现查实，将受到同样的处罚；示范效应。温州市灯具、剃须刀等行业协会在向烟具协会取经后，也先后制订了类似的维权条例。使民间自律在温州得到了广泛而有效的推广。

通过国家商检局、原国家劳动部、原国家专利局以及国家经贸委等政府机构对维权行动的承认和肯定，以及江泽民总书记的惠顾，烟具协会的合法性得到了全方位的巩固。

产品维权作为一项发明，之所以被称为行业专利，成为对国家专利的补充，是因为其专利要求比较严格，许多类型的产品改进和工艺创新都不可能获得国家专利。另外，申请专利一般需要 7-8 个月的时间，而烟具、灯具等行业的产品款式变化极快，一般过半年就可能被淘汰。因此行业内的产品维权能够更加有效地保护新产品权益，促进产品开发和行业的发展。如果未获得国家专利的产品不受法律保护，则新产品的开发者将面临或者低效率地申请国家保护，或者无法有效制止他人仿冒的尴尬处境。而维权公约和行业专利能够使企业有效

免于这种困境。这是一项多么伟大的制度创新啊！这个案例隐含了一个重要的命题：转型期内得到政府支持的协会自治完全能够有效治理完全竞争型产业的竞争秩序。政府的治理可能和已经退居到其最小范围和最后的防线：对民间自治组织的法律认可。因此，在私有产权为主体的市场结构中，自治性的民间组织完全有可能发挥其集体协调和提供信息的基本功能，并能够完全有效地达到行业自律的理想目标。

案例四、“中国证券业协会”：从多边信誉约束开始（郑江淮，2000）

成长背景。中国证券业协会是对中国证券业从业机构和从业人员进行监管的行业组织，是中国证券监管体制的重要组成部分。

在初创时期（1991年8月—1995年），当时尚属中国人民银行主管的中国证券业协会，由于对自律监管的许多问题尚处于摸索阶段，主要从事了大量的宣传、普及和组织活动，还缺乏深层次的自律监管，没有起到促使证券业从业机构与人员自律的作用。中国证券业协会自律监管的真正起步是从1995年12月开始的。那一年，按照金融业分业经营的原则，中国证券业协会正式脱离其原主管机构中国人民银行，由中国证监会实行统一归口管理，使行业自律组织纳入证券监管正式制度框架中，真正成为证券市场监管的一部分。1998年《证券法》的颁布，进一步确立了中国证券业协会作为行业自律性组织在证券管理体制中的地位，明确了证券业协会的组织形式和机构设置，明确了中国证券业协会必须履行的重要职责，限定了中国证券业协会的会员范围，明确规定其会员为从事证券经营业务的证券公司，截止1999年底其会员共有140家证券经营公司与机构。在1999年底成立的新一届理事会根据会员长期以来规范经营行为、公司的规模、市场占有率以及地区性等指标的代表性，选举产生了25位理事和9位监事。在新的制度框架中，中国证券业协会不断探索自律监管的新途径和新方法。例如在深入调查研究广泛征求全体会员意见的基础上，根据协会章程制定和修改了《中国证券业协会职能》、《会员公约》、《证券从业人员行为守则》等自律监管规则。

根据《证券法》的规定，在新的历史阶段，中国证券业协会的目标是：在中国证监会的直接指导和监督下，充分发挥协会在证券监督管理机构与会员间的桥梁和纽带作用；通过多种有效途径，最大限度的维护会员的合法权益；并依据各项自律规章或法律、法规，采取综合协调、监督检查、纪律处分等措施，使会员树立自我约束、自我管理、自我控制和相互监督意识，发挥协会的自律管理作用；通过规范证券经营机构来规范证券市场，防范和化解会员的各种经营风险，提高证券服务质量；同时，通过协会会员间的业务竞争和协作，通过组织协会会员开展国际交流，来提高会员在国际国内的竞争能力，为证券业的健康、有序、协调和快速发展作出贡献。由于我国证券业管理体制的主体是中国证监会对证券市场的集中统一监管，所以中国证券业协会的自律管理实际上是它的有益补充，起着拾遗补缺的作用。

功能实践。中国证券业协会自律监管的实践可以从它的信息协调和信誉约束两项功能进行考察。

（1）信息协调功能

从中国证券业协会成立到《证券法》颁布之后，行业自律监管始终处于尝试和摸索阶段。但是，从其履行的职能看，在《证券法》颁布实施之前，协会主要充当政府联系市场的媒介，发挥了行业协调的功能，这与其他从政府组织中剥离出来的行业协会具有同样性质的功能。具体表现在协会利用各种形式积极组织会员单位学习、贯彻落实国家有关证券业和证券市场的方针政策，积极参与和协助证券主管部门制定证券行业的发展规划和法律、法规。同时对会员公司来说，协会又发挥为会员单位服务的功能，如协会通过选派会员公司代表参加国际证券业协会组织的培训，组织会员参加国内举办的有关证券实务的培训、创办和公开发行《证券业》、《中国证券市场年报》、《市场信息简报》、《上市公司评估与分析》等十几种信息资料、对全国证券经营机构的经营业绩进行排序、建立会员公司联络员制度，加强了会员公司之间

的沟通与联系等等。这些服务功能实际上增加了会员公司之间的信息交流、增加了会员公司对证券经营规范行为的共同知识，从而为协会发挥多边信誉约束功能，促使会员公司行为的自律打下了基础。

（2）多边信誉约束功能

从《证券法》实施之后，中国证券业协会在新的制度框架中，除了继续执行上述协调功能之外，又执行的多边信誉约束的功能。所谓多边信誉约束功能，是指协会为了规范会员公司的经营行为和维持市场秩序，利用其有特定的渠道将会员公司行为的信息在会员公司之间传递与交流，使会员公司在市场中形成一种信誉，从而使得会员公司经营行为协调一致。如果交流的信息是会员公司诚实经营行为的信息，那么有利于会员公司良好的信誉，有利于会员公司经营活动的开展和扩大；如果会员公司采取了不正当竞争的行为或欺骗投资者的行为，这种行为信息在会员公司之间迅速传递和交流，从而使得该会员公司的行为受到其他会员公司的谴责和抵制，甚至受到协会的处罚，从长期看，使该会员公司处于不利地位。

中国证券业协会执行的信誉约束功能体现在：

——针对证券公司在一级市场竞争中出现的过桥融资行为，协会在 2000 年 1 月 18 日举行的中国证券业协会常务理事会第一次会议上提交和讨论了《关于禁止股票承销业务中过桥融资行为的提案》和《关于禁止股票承销业务中过桥融资行为的公约》，并原则通过了《关于禁止股票承销业务中过桥融资行为的公约》，在报请中国证监会批准，经由具有主承销商资格的证券公司联合签名后生效。关于过桥融资及其监管问题，

——针对证券业比较突出的返佣问题，中国证券业协会不仅在常务理事会第一次会议上提交了《关于证券经纪业务中返佣问题的情况》供讨论，而且又专门召集部分会员公司进行讨论。会员公司一致认为，在目前的情况下，只能从行业整体利益出发，采取“堵”“疏”结合的办法，循序渐进地解决返佣问题。这就需要发挥中国证券业协会的信誉约束功能，在协会会员范围内形成一个行业规则，并制定相应的处罚措施。

应当指出，多边信誉约束的有效性仅靠会员公司之间的谴责等自我约束是不够的，还需要协会对不规范经营的会员公司进行处罚的力度，因此，如果会员公司从不规范经营中得到谴责和处罚的损失不足以抵销或不大于所获得的预期效用水平，那么协会的信誉约束功能是欠缺和无效的。在过桥融资和返佣问题的监管上，大多数会员公司对中国证券业协会的信誉约束作用的有效性表示怀疑，正反映了目前中国证券业协会的信誉约束功能也面临着欠缺和无效的问题。

中国证券业协会在《证券法》颁布之前对市场出现的违规违纪行为，以及在《证券法》实施后对证券公司的自律监管方面均存在功能不足的问题。

（1）自律监管缺乏应有的权威性和有效性。主要表现在自律监管的力度不够，自律监管措施流于形式，难以实施有效的监管。中国证券业协会缺乏“全美证券商协会”那样的权力，可以开除违规会员、对违规会员进行严厉的处罚，仅有通报批评和建议处罚的权利，几乎不对受罚者构成任何威胁。

（2）自律监管体系缺乏统一性、协调性。由于对自律监管缺乏统一规划，在证券市场迅速发展时期，各地纷纷设立地方证券业协会，而地方证券业协会与中国证券业协会的业务关系长期不明确，彼此间工作缺乏必要的联系与沟通，导致行业自律监管的分散、无序，既难以形成合力，又造成自律监管的相互矛盾和冲突。据不完全统计，在 21 家地方证券业协会中，会员为证券公司、证券营业部、上市公司、中介机构等的协会占协会总数的 71%，会员为证券公司、证券营业部的协会占总数的 29%。在收费方面，各地标准不一样。收费内容也不一致。收费内容有入会费和年费。地方证券业协会的管理状况带来的问题是：增加了上市公司和证券经营机构的经营成本。如为了维持地方协会工作人员的费用和开展各种活动的经费，不仅征收会费，而且有的证券经营机构要重复入会、重复交费，既要入中国证券

业协会，又要入省、市证券业协会；地方政府领导担任协会领导不利于树立自律监管的形象，容易产生行政干预和腐败行为。

(3) 以约束、规范会员行为和调节会员间业务纠纷等为目的的自律监管规则、公约、章程、准则、细则等缺乏可作性和监督实施措施。

(4) 自律监管的功能没有得到充分发挥。按照中国证券业协会的章程规定，协会每年将召开会员大会，总结协会工作，制定协会新的工作计划，选举协会新的理事会等，但协会从成立至今，始终未召开过会员大会；而协会的组织体系也不健全，如协会的 7 个专业委员会中只成立了教育培训委员会和证券业信息技术应用委员会，证券分析师专业委员会即将于 2000 年 7 月成立，还有 5 个没有成立。

这个案例充分表明，一个具备法律、政治以及行政合法性，同时又具备强制性社会合法性的行业协会，在行业整体治理结构不完善的条件下，仍然难以发挥其自治功能。但有一点是可以肯定的，与“中国工程造价管理协会”比较，“中国证券业协会”的功能并非一种政府不当管制的延伸，而是未来证券业治理结构中的一个重要的制度安排。它目前所遇到的困难，一方面来源于对证券业政府管制机构的过度依赖，使得其社会合法性缺乏坚实的基础，从而降低了会员对它的信任程度；另一方面，作为一个全国性的行业协会，它的组织结构还缺乏合理的构造和完善，如地方性的证券业协会还有待进一步的整合，同时它的内部专业委员会的建设也还需要进一步加强。应当说中国证券业管制改革的总体方向是有利于中国证券业协会，以及证券业交易中介机构（交易所）的正常发展的。随着证券业政府管制的深化改革，相信中国证券业协会在自身努力创新的基础上，它所尝试的多边信誉约束功能会逐步具备更加权威有效的惩罚性协调的基础；并由此完成向自治性行业协会的过渡。

三、评价：转型期行业协会的发展不足及其阻因

本部分将探讨转型期行业协会在其建设过程中所形成的一般特征，同时揭示不利于行业协会进一步发展的各种障碍，并尝试从历史文化、微观产权基础、社会企业家和政治保守主义等方面分析形成这些障碍的若干关键因素。

1. 已有发展的一般特征

转型期行业协会的生成和发展，自 1980 年代初开始已经走过了 20 多年的历程。如果把我国经济体制的改革划分为初始（1978---1992）和深化（1992---今）两个阶段，那么作为经济改革中重要性日渐显著的一个制度变迁，行业协会的生发过程，在这两个阶段中，也相应形成了一些相互联系但却明显差异的特征。这些特征在上述第二部分的实证性描述中可以被零星的感觉到，但有必要进一步从总体上加以把握。

1.1 初始阶段

可以说，在初始阶段，行业协会主要是从体制内生成的，民间自发性的生成约始于 1990 年前后。因此该阶段制度变迁的推动主体是政府，导因是城市改革、国有企业经营自主权的一再扩大以及 1982 和 1988 年两次以撤消行政性公司和部局合并为主要特征的政府机构改革。由于政企不分和条块分割的经济运行和管理体制没有得到根本的触动，作为改革附属物的行业协会在形成过程中不可避免地体现出如下一般特征：如对政府行业主管部门的附属性比较强，具有较浓的官办和半官办的色彩，其经费、编制、办公资源、领导层大都来源于主管部门；主管部门的制约程度较大，会员单位大多局限在原部门系统内，且会员企业绝大多数是国有企业；功能大多以可有可无的信息服务和技术服务为主；体制内和系统内生成的途径，使行业协会难以“三跨”（跨部门、跨系统、跨所有制）式地自主扩展其覆盖面，并因此产生其组织重叠和职能交叉的问题（陈宪，1999，115---116 页）。

值得注意的是，在这一阶段，有的地方由政府直接组建的行业协会却被赋予了较多的管理职能，如 1982 年成立的温州市食品工业协会，就承担了市政府全权管理食品行业的行政职权，经费仍由政府全额拨款。这一做法为下一阶段该地区此类行业协会的自治化可能奠定了良好的基础。

1.2 深化阶段

这一阶段的改革从三个方面增强了行业协会的制度优势：买方市场的出现，至少在高阶消费品市场上，加剧了企业间的竞争程度，市场秩序趋向混乱，因信息和行政资源不足，政府管理开始失灵，企业的自律机制成为需要；现代企业制度的推进，使企业日益脱离政府母体，而成为相对独立的社会单元，它们在继续依赖政府支持的同时，开始向行业协会寻求服务，以降低竞争的风险；1993 和 1998 年的政府机构改革，使政府在进一步分离其微观经济职能的同时，开始以中立者的身份面向全行业各种所有制成分的微观主体，政府制订和实施产业政策所需的信息和调控渠道的重建，需要一个中介性的能够实现“三跨”的行业协会。因此这一阶段的行业协会的发展，在政府进一步培育（如前述国家经贸委的试点工作）和民间自发努力的合力下，出现了一些新的特征。

首先，自律性协调功能开始形成。面对激烈的市场竞争，民营企业 and 那些股份制改造过了的国有企业尤其是上市公司，已不再满足于行业协会的信息服务功能，它们为了保护自身和本行业的利益，开始要求行业协会在民主的立场上制订行规行约，在惩罚性权威的基础上，协调行业定价以避免过度竞争，以及通过产品维权保护各自的知识产权。在这方面，温州市行业协会的作用尤为显著。有些体制内生成的行业协会，也开始自觉地将政府委托的管理职能和协调企业共同利益的功能有机的结合起来，尽量以企业和行业自身的利益为重，甚至开始对政府决策提出建议和施加影响。当然，在政企合一的惯性之下，这种政策的影响有时会以牺牲其他利益群体的利益（如 1998 年的所谓“行业自律价”风潮）。不过，在某些地方（如义乌），行业协会和政府之间达成了一种良性的合作，共同建立有效竞争的市场秩序。

第二，通过“三跨”，有些行业协会逐步形成了体现行业整体的覆盖优势。如上海的中药行业协会，原来是依附于地方国有药材公司的一个小型行业协会，现在已经把当地所有中药生产企业和重要商贸企业都发展为其会员，成为跨工、商、市、区、县的全行业组织。这一覆盖优势，使得行业的信息中心开始向行业协会转移。例如，上海 54 家工业行业协会中就有 23 家被市统计局批准试行行业统计工作（陈宪，1999，122---123 页）。

除了信息优势外，这种全行业的覆盖，也为行业协会开展某些集体性协调奠定了坚实的基础。

第三，行业协会通过举办各种行业产品展销定货会、协助创办各类市场，在帮助会员企业拓展市场方面发挥着日益显著的作用。此外，一个声誉良好的行业协会，其本身就能转化为会员企业的有效商誉。

第四，发展模式呈现出多元化趋势。从前一部分所描述的各种生成途径可以发现，我国转型期的行业协会出现了多种发展模式，有官助民办的、有政社紧密结合的、有政府鼓励而民间自治的、有法律授权的等等。在组织形式上，有总商会型的、纵向扩展型的、区域横向一体化型的以及强制垄断型的等等。在功能发展上，有信息和协调综合型的，也有单纯提供信息中介服务型的。总之，传统系统内纵向树型的结构模式已经出现了分化和断层，地方性行业协会呈现出积极发展的势头。这既标志着中央集中控权式行业管理的日渐式微，同时也为未来行业协会的组织整合，提供了多种可供选择的模式。

2. 行业协会的发展不足

尽管行业协会在我国近 20 年来的转型时期取得了一定程度的发展，但必须看到，这种发展是在政府患得患失的推动下和民间小规模探索的艰难实践中取得的。因此总体而言，还

没有取得实质性的制度创新，“大政府小社会”的传统权力格局依然得以维持。综合第二部分的实证研究，我们不难发现转型期行业协会的发展不足主要有以下几种特征。

2.1 行业覆盖面过窄而产生的社会合法性不足

社会合法性不足，是我国目前大多数体制内“脱胎”而产生的官民不分的行业协会，作为一种治理机制缺乏有效需求的根本原因所在。之所以说大部分体制内产生的行业协会缺乏社会合法性，主要理由是它们的覆盖面过窄，其会员企业一般不超过全行业企业总数的40%。这些协会的会员单位大多局限在原部门系统内，而且会员企业又绝大多数是国有企业。有一项统计资料表明，全国性行业协会中，非国有企业会员不超过50%的占79%。即便在行业协会发展势头良好的上海，协会会员企业在行业中的覆盖面也才平均50.7%，其中只有50%的行业协会的行业覆盖面达到80%（陈宪，1999，116、119页）。这种局面通常造成以下几个问题：

第一、覆盖面窄，意味着协会所能掌握的企业和行业的信息不充分，难以发挥综合性的协调功能。

第二、如果行业协会由原有行政性公司转制而来，则它们基本上由行业内少数大型国有企业操纵，而且由于这些大企业与政府部门依然保持各种密切的关系，它们往往与政府单线联系，就可直接从政府获得好处。在竞争性的产品市场上，这种好处是很难通过行业协会向所有会员单位扩散的，更不用说惠及大量的非成员单位的非国有企业了。不但如此，这些行业协会由于有政府部门的支持，往往公开实施市场垄断行为，扰乱市场竞争秩序（如1998年的所谓“行业自律价”逆流）。

第三、由于覆盖面小，且非主流会员企业缺乏动力，而国家的财政补贴又很有限，一般而言，协会的管理资源都极为紧缺，很难提供充分的信息服务和开展集体性的协调活动。还以上海为例，在49家工业行业协会中，会费收缴不足50%的有13家，收缴率在50~80%的有25家，平均收缴率仅为61.2%（陈宪，1999，125页）。

2.2 社会合法性不足产生的协会组织缺陷

由于体制内产生的行业协会大都延伸了部分政府的管理职能，而且协会领导又无例外的由政府主管部门“任命”，这就使得绝大多数行业协会难以形成一个面向全行业所有企业的组织结构。一方面，协会领导大都缺乏企业家式的创新激励，难以在保持其行政合法性的同时，努力扩大其社会合法性，并通过提供有效的功能供给，使其会员企业或潜在的会员企业增加对协会的信任；另一方面，协会职员中专业人员不足，尤其缺乏年轻的专业人员。如上海，54家工业行业协会总共只有专职人员372人，平均不到7人，而且其中超过60岁以上的占43.3%，其余大多数是50~60岁的企业借调干部（陈宪，1999，125页）。由于行业协会是政府机构改革和分流冗员的一个重要渠道，尽管有事业编制的保留，但很难保证有高素质的年轻人才充实过来，他们的激励甚至比协会领导还要低。再一方面，作为一个社团法人，许多行业协会甚至连自己的办公场地都没有，例如，目前上海90%的行业协会乃借用控股（集团）公司、企业和研究所等的办公场地（陈宪，1999，126页）。

2.3 发展的不平衡

行业协会的发展状况，一般而言，从纵向的角度看与各行业本身的市场结构有关，它的发达程度从“完全竞争”、“垄断竞争”、“寡头垄断”到“垄断”呈现出由强到弱的趋势，在消费可分性的最终消费品产销市场上最为发达；从横向角度看则与各地区的市场经济的发展水平有关，区域市场经济越发达，区域内竞争越激烈，该地区的行业协会也就相应的发达。如果一个地区的市场经济很发达，而且市场结构以完全竞争为主，那么该地的市场竞争主体组成行业协会的愿望也就越强烈。

我国转型期行业协会发展的不平衡状况，目前从行业纵向的角度还很难观察到。如果仅仅从数量方面考察，我们只有国家经贸委10家（完全竞争和垄断竞争为主的行业）直管协

会及其代管协会的结构数据，具体排序如下：中国轻工业协会联合会，49家；中国商业联合会，40家；中国机械工业联合会，40家；中国石油和化学工业协会，38家；中国物资流通协会，27家；中国建筑材料工业协会，23家；中国纺织工业协会，18家；中国钢铁工业协会，10家；中国煤炭工业协会，6家；以及中国有色金属工业协会，5家（国家经贸委，2001）。显然这种数量结构分布很难体现行业协会纵向不平衡发展的一般趋势。

行业协会横向发展的不平衡状况虽然同样缺乏全国性的详实数据，但相对容易观察一些。我国转型期市场经济的发展，在区域格局上大致体现为由东向西、由南向北的梯度减弱趋势。东南沿海无疑是市场经济最为发达的区域，相应地其行业协会也应有较程度的发展。所以，1997年国家经贸委进行行业协会的城市试点，所选择的四个试点城市——上海、温州、广州、厦门——都分布在这一区域。试点城市被选择的条件，一是政府经济职能和经济体制改革的步子较大，二是本地区有一定数量和相当发展的经济类行业协会。但通过阅读四城市的试点方案和试点经验总结材料后，我们惊讶的发现，即便在这四个城市，行业协会的发展也呈现出高度的不平衡状况。

到1997年，上海市已有经济类行业协会150余家，其中工业行业协会为52家（徐建国，1997）。

到1997年，温州市共有市级行业协会（包括同业公会、商会、行业联合会）76家，其中经委系统15家，工商联系统14家，科协5家，建设局7家，其余分别归口交通、邮电、商业、农办等24个部门；此外市区的鹿城区、瓯海区、龙湾区分别有11家、7家和6家行业协会（张震海，1999）。

广州市于1994年才开始就组建和发展行业协会进行调研，1996年在各工业局和总公司转制为经济实体后，才在大多数行业成立行业协会筹备小组。到1999年4月，才正式成立了6家工业类行业协会（还有3家正在申请登记注册）（广州市经委等，1999）。

厦门市在1988年就已经将市政府6个工业公司改制为经营性公司，但直到1993起才开始组建行业协会，到1996年总共才成立了3个行业协会。1997年筹备另2家行业协会（厦门市经济发展委员会，1998）。

通过比较，不难发现，土地面积最小的温州市行业协会的发展反而最发达。作为我国主要工业城市的上海，近十几年来行业协会的也得到了富有创新意义的长足发展。而改革以来经济发展速度较快的广州、厦门两地，行业协会的发展程度却如此惊人的不足，确实让人难以理解。东南地区尚且如此，行业协会在我国其他地区的发展不足和彼此差异，也就不难想象了。

2.4 功能的不完善

笔者在调研中，听到过一个未经实证的判断，即目前的行业协会，在生存状况上大致为三三开：有1/3难以维持，有1/3勉强维持，只有1/3发展的比较好。第一类行业协会既无信息功能，更谈不上协调会员间的集体行动；第二类则功能比较单一，以提供简单的信息服务为主，同时承办政府委托的一些“寻租”机会较少的工作；第三类或者延伸了政府的可寻租的管制功能，或者通过自身的功能创新，在信息提供和协调组织方面都赢得了会员企业的信任，正朝着自治性组织的方向发展。但总的来说，现存的行业协会大都更习惯于依赖政府的支持，难以真正成为会员企业的利益代表。

3. 发展的阻碍因素

从表面看来，目前影响行业协会发展不足的主要因素是行业协会的地位不明确、作用空间有限以及有关立法的滞后。

地位的不明确主要表现在，一方面政府希望行业协会作为行业管理的辅助工具，并通过部分转移其原有职能，使自己对行业管理的权利得到“合法”延伸；另一方面，大多数行业

协会也极愿意成为“二政府”，去组织和管理其会员企业，而忽视了它应该首先代表企业的利益，更加注意当政府行为影响到企业利益时，或行业内外竞争环境有损于企业利益时，作为企业的代理者，为维护企业利益积极协调与行业内外利益团体以及与政府的关系。

作用空间的有限，主要体现在政府目前依然掌握着大量控制行业发展和直接管制企业行为的政策和行政手段，如大量的行政审批和行政认可。这就使得企业不得不通过直接影响政府谋求生存和发展的机会，从而致行业协会为可有可无的境地，甚至怀疑行业协会不但无助于自己的利益诉求，反而徒然增加自己的交易成本。

立法滞后，指的是目前尚未出台有关行业协会的专门法。政府和民间虽然都意识到行业协会的治理意义，但通过制定经济类社团法，把它们的性质、功能及其实现方式、它们的组织机制和结构，政府对它们的授权范围，以及对它们的违法行为的规制结构等加以法定明确，目前的机会似乎还不够成熟。因此，目前我国对行业协会的管理，依然是通过一部社团管理条例以及诸多党政机关的法律性文件，将它们混同其他各类社团组织一并实现的。可以说，这种混合的多重管理结构确实不利于行业协会的发展，使政府、行业协会和企业都处于一种两难困境。

但如果对行业协会发展不足的阻因的分析，仅仅停留在这些表层因素上，是远远不够的。我们还必须进一步揭示隐藏在表层因素之下的深层次障碍。笔者在此提出三种理论的假说，试图解释我国转型期行业民间自治组织难以高度发展的深层原因，供有识者匡正。

3.1 历史发展的先天不足

西欧中世纪的新兴城市，大都是城市手工业者和商人，在封建主的领地上，尤其是在其庄园或城堡的边缘建立起来的。为了抵御封建主肆意勒索高额地租，搜刮城市财富，以工商业者为主体的城市居民，自愿组成各种工商行会，通过武装起义和金钱赎买，最终摆脱了封建主的管辖，获得了城市自治权。而行会组织在管理城市的同时，也取得了管理城市工商业的自治权。在漫长的中世纪，它们先后完成了由商人行会向手工业行会，手工业行会向同业公会的过渡，并在16世纪末叶，随着资本主义的兴起，开始了向现代资产阶级社团组织即商会的转型。在所有这些过渡和转型的过程中，民间的行业组织都始终保持着其传统的自治性质，并在与国家的互动博弈中，取得了稳固不移的延续至今的法律独立地位。

而中国古代的行会，虽然在管理城市工商业活动中也有过类似的但很微弱的“自治”作用，如限制竞争、排除异己和保护同业既得垄断利益等，⁸但它们实际上从未取得过上述意义上的真正自治。这是因为中国古代的任何一个城市，尤其是自秦以降，作为中央集权统治的重心所在，始终处于帝国皇权的严密控制之下，不可能取得独立的自治地位。这一特征，加上集权政府对城市居民的严密监控，如保甲制、工商官营化和匠籍制等，也使城市中难以形成类似西欧中世纪的市民等级（朱英，1997，24-25页）。因此，中国古代行会的出现和发展主要不是为了适应手工业者和商人的自治需要，而主要是中央集权国家为了控制他们，保证国家税收来源和非税摊派，强制工商业者联合成立的组织，⁹同时还承担着宗教、慈善等非经济的社会功能（傅筑夫，1985）行会通过承担包缴捐税为官府服务，官府则以行政权力对其加以保护，相互之间关系十分密切。虽然行会有时在承值官差和缴纳捐税的数量上也会与官府发生冲突，但这种矛盾冲突与上述依存关系相比，显然处于次要的位置，不包含任何对自治权的索求性质。

不过，在鸦片战争后至民国初年，在中华帝国行将衰败而缓慢远去的巨大阴影中，却骤

⁸关于中国古代行会是否具备这些自治功能，我国经济史学家的观点并不一致。如朱英先生（1997）认为中国古代行会具有特定的自治功能，而傅筑夫先生（1985）则断然否定中国古代行会有过这些自治性功能。笔者以为，单纯肯定或否定这种“自治”功能都可能不符合历史事实。因此中国古代行会的自治，可能是一种很微弱的协调功能。

⁹关于这一点，国内有的经济史学家如虞和平先生（1993）有不同的看法。他认为中国的行会基本上是自发组成的，而且其民主精神甚至比西方中世纪行会更为突出。

然绽放出一朵夺目的社会奇葩，这就是现代意义上的新式社团-----商会组织。它诞生于1904年，并在短短三年内得到迅猛的发展，在地域上形成了商务总会、商务分会和商务会所三级树型的组织体制，它们之间宗旨相同，规章一致，层层统属而不可分割；以致于1907年开始酝酿成立全国性的商会组织-----华商联合会，并于1913年8月正式成立。至此前的1912年，全国的商会总数达约2000个。

仅从规模和结构上还不足以表现这朵奇葩的亮丽之处。史学家们的研究业已证明清末民初的商会，一开始就以现代社团法人的面貌出现，而且通过对作为其结构基础的传统行会的现代化转型，基本具备和实现了其社会自治的功能。它们的独立性和自主性在组织行为上得到了充分的体现。

在组织构造上，首先，清末民初的商会不是清、民政府以行政命令的方式，强制商人成立的社团，而是商人自愿组成的新式团体；其次，商会中既没有官府委派的官员，也无官府选派的“督办”代表官方对商会加以控制，各商会皆由在会工商户自行选举的领导人负责处理日常事务；其三，根据国家制定的基本法律，如大清尚部的《商会简明章程》和民国政府1915年的《商会法》及其实施细则，各商会可以自行拟定详细的章程，由此集法人性和商办性于一体；其四，商会的活动经费，主要来源于会员所在行业和会友缴纳的会费，除极个别例外，与政府无任何联系（朱英，1997，124---135页）。总之，这一时代的商会，在契约化和民主化运作机制之下，已经实现了从首属群体到次属群体，从非正规组织到正规组织，从功能弥散到功能特定以及从传统性整合到现代性整合的组织构建（虞和平，1993，172---193页）。

在行为上，商会的功能主要体现在经济协调和政治参与两个方面。经济功能，按照政府法规，主要有参与商政、调查商情、协调商事纠纷、管理和提倡工商业以及举办工商教育等。以参与商政为例，商会曾积极参与民国政府工商部和农商部的立法建设，为近代中国资本主义经济法律体系的初建打下了基础。在短短的1912到1921年间，商会参与制定的实施性经济法规达40多种，涵盖了工商、矿路、金融、权度、农林、经济社团、利用外资和侨资等方面（虞和平，1993，216页）。同时，商会在促进政府经济管理法制化和经济化，企业和企业家法人化，竞争的自由化和正规化，融资渠道的社会化和国际化以及市场统一化的过程中，为改善资本主义经济秩序更是功不可没（虞和平，1993，216---227页）。

政治参与活动，商会自1904年一经诞生，就积极地迎接、参加和领导了收回利权、抵制美货、地方自治、国会请愿和辛亥革命等运动。民国初年，由于商联会的成立和领导，商会的政治参与更上一层楼。商联会已基本上不再参与具体的经济活动，而注重于从调查研究、发展教育、宏观协调、制定政策等方面来推进社会经济的发展。尤其在1918年（是年，商联会发起了调和南北战争、反对“中日军事协定”、要求华盛顿会议废除列强在华特权、召开“国民会议”以及要求扩大商人参政权的政治活动）后，商联会更多是通过向政府施加压力直接参与政治活动（虞和平，1993，194---196页）。

但无比遗憾的是，这朵瑰丽的奇葩却有如昙花一现般过早地凋谢在帝国的强大阴霾之中。根据历史学家的分析，这既有中央政治集权之巨大传统轮压的原因，也有市民社会自身缺陷的原因。就前者而言，虽然清末民初的国家为挽救民族危机，在一定程度上会依赖社会实现新的动员和整合，对社会给予相应的扶植，但近代中国始终未能实现国家政治制度和经济制度的根本变革，无法对社会的发展提供真正的制度性的保障，加之集权统治者担心社会的充分发展会危及其统治地位，因而总是在扶植社会的同时，又对其加以各种限制，以致在其危机初渡，自身力量得以增强的时候转而对社会施行扼杀。近代中国的商会面临的正是一个不愿真正放弃已有权力的集权国家，尤其是蒋介石的国民政府，更是实行独裁统治，对商会采取强制性的整顿和改组，并加以肆意摧残，终将其扼杀在苗长之中。

就后者而言，近代中国的商会组织在自身发展中也存在许多缺陷，如自发性和独立性不

强，表现在地区发展不平衡和组织构造上相互隔阂等方面的发展不足，相对于悠久专制集权传统的有限政治权力以及内部派系纷争等，以致于当它们尚未发展到能够真正抵御专制集权强制扼杀的程度，只能步步退缩而最终湮灭。

历史所遗留下来的强政府、弱社会的权力格局，在 1949 年后的 30 余年时间里，不但没有丝毫改变，反而因全面国有化和计划经济体制的建立，变得更加明显了。这种历史遗产，作为一种政治、社会和经济文化，必将对当今国人的权力意识发生重大的影响。毕竟，社会自治对他们而言太过陌生了。

3.2 公有制为主体的微观产权结构

陈宪先生等把计划经济体制下的社会结构定义为一种“一元二层或一元区隔”的结构，而把现代工商社会的社会结构定义为“多元三层”结构（陈宪等，1999，7-11 页）。前一种结构中的“一元”指经济成分基本为单一的公有制经济，一切重要资源基本为一元化的国家独占，并运用行政性计划进行配置。“二层”指高层结构的全能国家及其各级政府，以及各种作为政府基层代理和延伸的低层结构的全功能单位（包括所谓的“企业”）。在这种结构下，通过行政性计划，高层机构和低层单位一体贯通，管理者和被管理者没有间隙，社会靠系统力量整合，不可能出现社会的自治；而且庞大的公有资源被分层次的条块分割，阻碍了任何社会化的大行业管理的可能。

在以私有制为主体的现代市场经济社会里，则必然出现“多元三层”结构，即高层是以政府为中枢的公共权力机构，低层是各类工商企业和其他产权主体，而中层则是介于政府与公众之间的各种社会团体、社会中介组织。作为底层结构的经营性组织和个人，是以自身功利最大化为目标的行动者，它们自我发展、自负盈亏，与其他行动者是一种利益、竞争和契约的关系，因而其活动领域又被定义为分散性的“私域”；国家和政府通过对公权力和公共资源的掌握，肩负着维持全社会基本秩序和改善公共福利的责任，因而被称为“公域”；而作为一种“类组织”的社团，则以社群利益为导向，发掘和运用分散的社会资源，自律性地参与社会管理，作为公权力的补充和制衡，沟通、协调和整合个人与群体、群体与群体以及群体与政府间的关系，因此被称为“第三域”或“志愿域”。

由此可知，计划经济向市场经济的转型，实际上就是社会从一元二层结构向多元三层结构的过渡或复归。在这种革命性的转型中，利益主体的多元化是主旋律。我国的经济改革也正是在鼓励私有经济或民营经济发展的同时，将原有一元化的公有制经济通过股份制、国有股减持以及出售国有资本的形式，向民间经济主体逐步分散的过程。私域的出现和扩大，虽然主要表现为公域的主动收缩，但它必然要反过来要求公共权力的重新调整，使其作用范围超越原有的国有经济，而从新生的非国有经济主体获得其合法性；不仅如此，私域的出现和扩大，伴随着市场竞争环境的逐步形成，出于局部公共利益的诉求，社会经济主体在承认国家公共治理权力的同时，也必然将自身的部分私权让渡给自治性社会组织，以保障其私利的最大化。这样，自治性社团组织，在公权调整和私权转让的交互过程中，会逐步形成其自身的权力结构。关于这一点，前文讨论行业协会的经济合理性及其合法性时，已经作了交代。

因此，转型期行业协会的发展程度，在其他条件不变的情况下，与公域和私域的调整就构成了一种函数关系，即其与公域之间是一种此消彼长的负相关，而与私域之间是一种此长彼长的正相关。因此公域所立基其上的国有经济在微观基础中的比例，就成为决定行业协会类社会自治组织发展状况的一个重要因素。只要国有经济在微观产权基础中依然占据主要的地位，政府公共权力就无法得到实质的调整，有限的私权也只能在较小的范围类实现其转让，而作为一种新生的私序组织也只能维持低度和缓慢的发展。

实际情况是，到目前为止，国有企业的资本总量占社会总资本的比例仍然超过 60%。而据国家统计局对全国 2000 余家已完成改制的国有企业的调查，1997 年末国有独资公司占已改制企业的 27.8%；在多元持股企业的注册资本中，国有资本占 73.6%，集体资本占 1.9%，

法人资本占 13.5%，个人资本占 4.7%，外资占 6.3%。同时，已经在证券交易所上市的 750 家公司中，第一大股东（通常为国有股）股权大于第二大股东（通常是法人股）股权 5 倍的有 465 家之多，占全部上市公司的 62%。

这样一种微观产权结构，在政府调整和削弱其微观管理经济职能的决策中，必然产生重要的影响。我们看到的是，大量体制内生成的主要覆盖国有企业的行业协会，被要求继承政府原有的行业管理职能，至今难以转型为面向全行业各类所有制经济主体的社会自治组织，而且在政府现行的国有企业监管体制下，它们也难以真正发挥协调行业内国有企业的作用。

相反，在私营经济为主体的某些地区，如我们多次提到过的温州地区，村及村以下和城镇个体工业的比重，已经由 1980 年的 13.34% 上升到 1996 年的 62.79%，集体工业占 31%，国有工业仅占 6%。在这一地区，行业协会快速发展，并且已经开始取代政府在行业治理中发挥着日益重要的作用。

微观产权结构的状况对行业协会的发展至关重要的假说，目前虽然无法解释私有经济同样发达的广州等地区行业协会的发展不足，¹⁰但一般而言，其理论逻辑本身应该是有效的。当然它需要进一步的实证。

3.3 政府对发展行业协会的矛盾态度

改革以来，尤其是进入深化改革阶段以来，我国政府对行业协会一直鼓励和努力培植的。中央政府从政府机构改革入手，通过体制内转型的方法，已经在组织上基本将政府对行业的直接部门管理转移到通过行业协会的间接管理；尤其是国家经贸委，不但一再制定鼓励行业协会的政策，而且还进行了行业协会改革的试点，以试验其全面推开的可行性；有的地方政府，如上海和温州，不但认真研究行业协会发展的重大意义，还积极以创新的精神，制定培植行业协会的具体措施，使行业协会在逐步增强其社会合法性的同时，确实开始对行业进行有效的服务和自律管理。

但从前文对转型期行业协会生发状况的描述中不难看到，现有的指导思想和制度安排的确存在许多制约行业协会健康发展的因素。

首先，政府在鼓励行业协会发展时，更多的是强调行业协会对政府的辅助和保护国有企业利益的作用，而忽略了行业协会的生命之源乃行业内所有企业的共同利益。因此许多政府原有的不合理的管理（管制）职能向行业协会转移，而且利用行业协会维持行政性行业垄断，反而会引起广大企业的反感和抵触。

其次，现有的社团管理法规，把行业协会与其他社团组织混同管理，忽略了行业协会对建立新的市场秩序的独特作用，同时延缓了有关行业协会的专门立法进程。

第三，现有的双重管理体制，尤其是通过行业主管部门对行业协会行政合法性和政治合法性的严格限制，如成立审批制度和在行业协会内建立党的基层组织，目的在于防止社会组织的快速发展，从而危及政府的社会合法性，但这实际上严重否定了行业协会的自治性质，使行业协会无法履行其契约原则和民主原则，难以真正成为会员企业所信赖的组织。

第四，对行业协会课以税收和鼓励其经商办实体，实际上是混淆了行业协会的非营利性质，造成它的功能弥散，很可能使其由会员企业的利益代表转变成企业的竞争对象。这样的行业协会怎么可能持续生存呢？

第五，由直管行业协会代行政府主管部门对其代管的行业协会进行行政合法性和政治合法性的先期审查，无异于否定了社团法人的法律平等地位，而且还有可能造成对行业协会组织结构的行政性整合，使许多本来健康发展的体制内或体制外行业协会失去其已有的社会合法性，动摇其生存和发展的基础。

由此可知，如果政府对行业协会始终保持既鼓励又限制的态度，转型期的行业协会永远无法实现其向自治性民间组织的真正转型。

¹⁰也许该地区存在其他更有效的经济治理机制不为我们所知。

主要参考文献：

- Alter , Catherine and Hage, Jearld (1993), *Organizations Working Together : Coordination in Interorganizational Networks*. Newbury Park, Calif.: Sage.
- Aoki, Masahiko. (1988), *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*. Cambridge : Cambridge University Press.中译本：日本经济中的信息、激励与谈判（青木昌彦著），朱泱，汪同三译，商务印书馆，1994.
- David Charny (1990), *Nonlegal sanctions in commercial relationships* , 转引自 John McMillan and Christopher Woodruff (2000): *Private order under dysfunctional public order* . Stanford Law School , John M.Olin Program in Law and Economics, Working Paper No. 189 , February 2000.
- 陈清泰等 (1995), *商会发展与制度规范*, 中国经济出版社。
- 陈晟 (1999), *论社会经济团体在经济法实现机制中的地位*, 载于王保树主编：商事法论集, 第3卷。
- 陈宪、徐中振主编 (1999), *体制转型和行业协会：上海培育和发展行业协会研究报告*, 上海大学出版社。陈勇慧 (2000), *关于行业协会建设与发展有关问题的思考*, 未发稿。
- 傅筑夫 (1985), *中国工商业者的“行”及其特点*, 载于傅筑夫著：中国经济史论丛 (下), 生活·读书·新知三联书店。
- 高丙中 (2000), *社会团体的合法性问题*, 载于中国社会科学, 2000年第2期。
- Greif , Avner (1993), *Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade : The Maghribi Traders ‘Coalition*. *The American Economic Review* , June , 1993.
- Greif , Avner, Paul Milgrom , and Barry R.Weingast (1994), *Coordination, Commitment , and Enforcement : The Case of the Merchant Guild* . *Journal of Political Economy*, 1994 , vol.102, no.4.
- J.R Hollingsworth and R Boyer (1997): *Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production , in Contemporary Capitalism—— The Embeddedness of Institutions* , edi. By J.R Hollingsworth and R Boyer , Cambridge Uni , Press.
- Hollingsworth , J.R , Schmitter, Philippe C.and Streeck , W. (ed) (1994), *Governing Capitalist Economies : Performance and Control of Economic Sectors* . Oxford University Press.
- Hollingsworth , J.R and Lindberg, leon (1985), “The Role of Market, Clan , Hierarchies, and Associative Behavior” In Streeck, W. and Schmitter, Philippe C. (ed) (1985), *Private Interest Government : Beyond Market and State* (pp 221-54)。 , Sage Publications Ltd.
- 金志霖 (1996), *英国行会史*, 上海社会科学出版社。
- Klein , Peter G. (1998), *New Institutional Economics*.
- 黎军 (2000), *行业组织的行政法问题研究*, 北京大学博士研究生学位论文。
- 梁上上 (1998), *论行业协会的反竞争行为*, 载于法学研究 1998年第4期。
- 刘建民 (1999), *商业行规及其疑点、热点、重点、难点*, 上海立信会计出版社。
- 吕东 (1996), *贯彻《纲要》，把协会工作推上一个新台阶*, 载于国家经贸委产业政策司编，中国行业协会：改革与探讨。中国商业出版社，1999。
- 罗仲伟 (2000), *唤起民众千百万，同心干：义乌市小商品市场中的社会中介组织*, 课题研究报告。
- John McMillan and Christopher Woodruff (2000): *Private order under dysfunctional public order* . Stanford Law School , John M.Olin Program in Law and Economics , Working Paper No. 189 , February 2000.

Ouchi , W.G. (1984), *The M-Form Society*. Addison Wesley Publishing Co.中译本: M 型社会: 政府与企业如何透过团队合作形成竞争优势。黄宏义译, (台湾) 长河出版社, 1986 年。

——(1980), “Markets , Hierarchies, Clans. ”, *Administrtrive Science Quarterly*, 25 (1), 129-41.

何增科主编 (1999), 公民社会与第三部门, 社会科学文献出版社。

亨利·皮朗 (1985), 中世纪的城市, 商务印书馆。

——(1987), 中世纪欧洲经济社会史, 上海人民出版社。

戎文佐 (1996) 主编, 从部门管理转向行业管理, 经济科学出版社。

Schneiberg, Mark, and Hollingsworth , J.Rogers (1990)。“Can Transaction Cost Economics Explain Trade Associations ? ” In Masahiko Aoki, Bo Gustaffaon , and Oliver Williamson(eds), *The Firm as a Nexus of Treaties*(pp.320-346)。London and Beverly Hills : Sage Pulications.

上海市经委 (2000), 上海行业协会试点工作的实践和体会, 载于中国工业经济联合会编: 全国工商领域行业协会职能与作用, 中国商业出版社。

盛洪 (1992), 分工与交易: 一个一般理论及其对中国非专业化问题的应用分析, 上海三联书店。

Streeck , W. and Schmitter, Philippe C.(1985), *Community , market , state—— and associations? The prospective contribution of interest governance to social order*. In Streeck , W. and Schmitter, Philippe C. (ed)(1985), *Private Interest Government: Beyond Market and State* (pp.1-29), Sage Publications Ltd.

涂尔干 (2000), 社会分工论, 渠东译, 生活·读书·新知三联书店。

汪丁丁 (1995), “交易费用”与博弈均衡。载于北京天则经济研究所编, 中国经济学 (1995)。上海人民出版社, 1996。

温州烟具协会 (1999) ——走向成熟的温州市烟具行业协会, 载于国家经贸委产业政策司编, 中国行业协会: 改革与探讨。中国商业出版社, 1999. ——温州市烟具行业情况汇报 (打印稿)。

Oliver Williamson (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* . The Free Press, a Division of Macmillan, Inc.

徐瑞新 (1998), 关于民间组织管理工作几个主要问题的说明, 载于民政部民间组织管理局编: 有关民间组织管理最新法规政策摘编。

杨祖功 (1999), 国家与市场, 社会科学文献出版社。

姚明伟 (1998), 适应机械工业管理体制, 充分发挥行业协会作用, 载于民政部民间组织管理局编: 有关民间组织管理最新法规政策摘编。

虞和平 (1993), 商会与中国早期现代化, 上海人民出版社。

余晖 (2000), 透析“行业自律价”, 载经济管理 (单月刊), 2000 年第 9 期。

俞可平主编 (2000), 治理与善治, 社会科学文献出版社。

查默斯·约翰逊 (1992), 通产省与日本奇迹, 戴汉笠等译, 中共中央党校出版社。

张静 (1998), 法团主义, 中国社会科学出版社。

张其仔 (1999), 社会资本论——社会资本与经济增长, 社会科学文献出版社。

张震海 (1999), 温州市行业协会试点情况, 载于国家经贸委产业政策司编, 中国行业协会: 改革与探讨。中国商业出版社。

张维迎 (1995), 企业的企业家——契约理论。上海三联书店和上海人民出版社。

张志刚 (2000), 总结经验, 提高认识, 加快行业协会的发展, 载中国工业经济联合会

编：全国工商领域行业协会职能与作用，中国商业出版社。

郑江淮（2000），协调与信誉约束：中国证券业协会的自律监管及其演进，课题研究报告。

郑新业（2000），官办行业组织的命运：中国造价工程师协会的故事，课题研究报告。

朱英（1997），转型时期的社会与国家——以近代中国商会为主体的历史透视，华中师范大学出版社。