

工會財務制度規範與實務一

如何透過工會會費管理，有效推展工會會務 (以職業工會為對象)

社團法人中華民國記帳及報稅代理人公會全國聯合會 理事長 洪明賢

工會的經費來源悉依工會法之規定收繳，主要來自向會員收繳的會費，然而每月數十元到百元不等的低廉會費，加上一般工會規模又不是太大，會員數不多，扣除人事費用、辦公費用，基本上能用於業務上的所剩無幾，因此普遍財務困窘，幾乎難以發揮工會應有的效能，根本談不上提升勞工會員的地位、改善他們的生活。

所幸 99 年 6 月 23 日工會法修正，工會入會費、經常會費從原來採上限規定的收繳方式改採管制下限，並且增加舉辦事業之利益、委託收入、捐款等經費來源項目。查其立法理由是「有關工會之入會費及經常會費之收繳數額，修正前採上限規定，考量會費收費金額多寡除應由會員共同決定外，亦須符合會務自主化及實際需求，為避免財源無以為繼造成會務難以推展。」正說明了工會會務運作困難的直接因果。

工會法修正有關會費、經費來源規定後，前述的困境當會有所改善吧？事實上不然！由於工會過去單靠會費收入實在難以支撐運作，索性會務能省即省，越做越少，或有工會只是為了勞工會員加保而存在。而勞工會員對於工會的認識，除了辦理勞健保加保，剩下的大概就是自強活動或聯歡摸彩。在選擇加入工會前，甚至會比較哪家月費便宜，從未親自登門工會辦事處者也所在多有！在這種情形底下，工會沒有照顧到會員需求，或是說工會在沒有被需求的前提下，多半工會不敢貿然修章調整會費。

那麼上述工會財源不足、運作無力的情狀，在調整會費收繳、經費結構或其他資源到位以前，如何突破會務運作僵局？換言之就是在既有資源底下，不管是財力、人力或物力，工會如何經由組織活動，提供服務給會員，來滿足會員需求。可以預見的，一味的節流很難不落入「沒經費做不了事，不做事沒了經費」的無限迴圈，絕對不是一個可行的方法與應有態度。

本人長年參與工會運作與管理，熟稔各該階段工會的條件或所能掌握的

資源，以及階段性的工作內涵。在會費的管理與會務的推展，提供以下考慮的策略：

一、初期階段

由於工會規模較小或是經濟力較弱，在會費的管理上，必須確實徵繳會費。在有限的經費下量入為出，編列合理的預算，擬訂可行的工作計劃。並且實行定期審查，按季分析預算執行情況，以確實各項支出按預算落實。

此階段在不影響會務推展，做有限度的擲節是可為接受的，比如在專職會務人員之外，為減省人事費用，可以考慮以適度的義務性人力來參與會務。現階段的服務項目，考慮工會條件的限制，列為業務執行的，必須是能夠充分發揮會員職業專長或充分利用現有資源的事項。

以新北市記帳士職業工會（原台北縣稅務會計記帳代理業職業工會）為例，初期工會會務除專職會務人員之外，另外也輔以會員輪值駐會協助從事會務。由於會員皆從事代客記帳報稅，因此工會在服務項目上結合會員專長，組織志工隊參與國稅局、地方稅務局以及經發局商業科的志工服務，協助納稅人稅務之諮詢或是商業登記櫃台諮詢。此外，藉由長期與稅局的合作，轉請稅局派員協助講授各項稅務申報實務，提升會員專業技能。

二、發展階段

經過初期階段，透過重點推展的業務項目，工會逐漸強化了組織規劃、整合執行以及人際脈絡等能力與經驗，同時繳出了若干的績效，吸引了新的會員加入。為了延續既有的服務項目並且考慮會務發展，會費的收繳金額上，可以考慮進行調整，藉以穩定財務的支持，提升運作的效能。

為了進一步開展會務，必要增加專職會務人員以利分工，進而開創適當的服務項目。以新北市記帳士職業工會（原台北縣稅務會計記帳代理業職業工會）為例，在會員認同調整會費後，在財務獲得支持，更有助於工會精進各項活動的辦理。除了持續提升會員專業技能的服務項目外，也成立專責工作小姐，搜集、彙整及研討各項財稅議題，供財稅單位參考；並爭取簡便各項稅政措施，維護會員工作權益，提升工會形象。此外，為了舒緩會員工作壓力，工會也陸續籌組讀書會、分區聯誼，開辦心靈課程，更加用心貼近會員的需求。

三、穩定階段

經由前階段的努力，此時工會的組織運作以及各項條件上相對成熟，逐漸取得會員對工會的向心力以及社會對工會形象的肯定。為建構工會永續經營的願景以及創造工會更加多元的服務價值，無法單憑會費收繳來長期支應，必定要引進資源及人力的挹注，增加臨時性經費的籌措，降低對固定的會費收繳的依賴。

以新北市記帳士職業工會（原台北縣稅務會計記帳代理業職業工會）為例，工會所開辦的課程，由於貼近會員需求，逐漸建立口碑，陸續導引商業經營策略，建立使用者付費觀念，所開辦的專業實務付費課程，仍獲得會員普遍的支持。此外，也有部份的課程是搭配委託業務回饋給會員的課程。

在這階段，工會的運作日趨穩定，原本開辦課程的業務費掙節了，甚至有所收益。工會行有餘力，也開號召會員投身社會關懷，從事公益活動。從會員服務為對象拓及到社會，逐漸履行對社會的責任。此時工會是活躍的，也是更加被需要的，同時是更有價值的存在著！不論環境怎麼變，一定都可以發揮的空間。

結語：

工會究竟不是營利事業，多年從事工會運作與管理，深知工會初期有限的會費要兼及有效推展會務實屬非易，即使工會日後取得穩定的發展，也仍要秉持如同經營一個品牌般，不斷與時俱進，猶恐失之。工會始終是以服務勞工會員為優先，為服務勞工會員而存在。然而唯有被勞工會員需求，也被社會大眾需要，工會的價值才會亦發彰顯！