

在一篇名为《经营金钱》(The Handling of Money)的学术札记中,已故的弗里德曼(Maurice Freedman)教授对海外华人经济成功的原因作了分析。他提到,在那些十九世纪离开中国东南地区,到南洋发迹的华人中,绝大多数是农民或手工业者。在南洋,这些华人基本上都从事商业活动,不少人因此发财致富。他认为,华人的经济成功既不能归结为他们在中国本土的商业训练,因为商业阶层在移民总数中仅占有十分有限的比重,也不能完全用华人勤勉的精神来解释。他这样写道:“中国乡民的勤勉几乎是举世闻名的;……然而,华人勤勉的意志与能力,不可能是他们成为巨富的充分理由。他们积累了财富,是因为与同他们生活在一起的人相比,他们在经营金钱方面有着十分丰富的经验。从一开始,他们就不仅知道自己应如何工作,而且也懂得如何让他们的钱工作。”“中国的乡民不是那种可以说是将他的积蓄藏在床底下长统袜中的囤积者。假使他有些钱近期用不着,他就会拿它去投资,让它增值。”^①作者引以支持上述观点的最重要的证据之一,就是本文讨论的合会。

合会,又称会,是中国民间流传的一种小规模的合作制度。合会的组织,通常由一位需用现金的人主动邀集若干亲友组成一会,主动者称会首,其他被邀请的人称会脚;亦有由会首邀请数人为会总,再由会总各自负责邀集会脚数人者。成会之后,第一期由各会脚交出出现金若干,凑成一笔整数归会首收得。以后每期都由大家分别交纳若干金额,交与一位未曾得会的人收得,直至全体会众都已得会,一会的生命方告终止。通例,先得会者逐期付出之数较后得会者付出之数为多,所以先得会者付出之数含有还本加利之意;后得会者收得之数含有本利并收之意;在前者为整借零还,在后者为零储整收。^②根据民国时期学者的考证,合会在中国已经流传约千年。^③合会的名称,因地而异,有集会、邀会、聚会、请会(山东)、打会(安徽)、纠会(浙东)、约会(湖北)、做会(广东)、赊会(云南)等。合会的方式,也是种类繁多,计有信用、保险、购买、生产、防卫、粮食、建筑等;其中又以信用类的金融会类型最为复杂,计有轮收式的轮会(其中尚有六人会、七人会、八人会、九人会、十一人会及旧式与新式之别)、摇彩式的摇会(下分堆积会、缩金会等)、投标式的标会(分成连首投标与去首投标两种)及拔会、议会、宁都会等等。^④本文所考察的合会即属于金融会的一种。

随着近代闽粤华人移民南洋,这种合会也就带到那里,成为华人融资与储蓄的一种重要的方式。有关华人的合会,一位名叫代尔·巴尔(Dyer Ball)的早期英国汉学家对之进行了广泛的考察。^⑤下面我们根据他的描述来了解十九世纪南洋华人合会的情况。

根据巴尔的描述,假如某华人A需要一百元,他或她(在中国,妇女也参与这种活动)就会去发起一个会。如果他成功地找到了二十位有兴趣的人,那么每会会金可定为五元(20×5= \$ 100),然后A即准备若干小簿子,记下会脚的姓名和大家讨论通过的会规等,以后每逢会期,即带上这些簿子。会首会给自己留上一本,其余的就发给会脚。绝大部分合会都是月会(每月举行一次),但也有些是两个礼拜、三个月甚至是一年举行一次的。

让我们看看月会的情况。一旦第一次聚会的日期决定下来,以后的每会都必须在每月的同一天举行。在首期会上,A从每个会脚那里收到五元。A之所以享有这项免息的特权,是

因为他是会首，发起了这个合会。在一个月之后举行的二会上，A开始偿还债务，也就是开始交纳五元至该会的总金额中。会脚则继续交纳每月的会金至总金额中。因此这个总金额实际上包括了A每月付出的五元会金与所有会脚每月付出的会金。会首应对这笔总金额负责，确保每位会脚都按时交纳足够的款项。从第二会开始，会脚就可以去借这笔资金。这样，在二十一个月之后，A总共付出了一百元的会金 ($20 \times 5 = \$ 100$)，而会脚则收到他的会首付出的会金。

然而，对于B、C、D和其他会脚，收取资金与偿还债务就不是那么简单了。除了会首以外，会脚都借了一些钱给其他人，巴尔认为，正是因为这种显而易见的复杂性，许多欧洲人无法了解这种信用制度。他建议首先必须依次去注意每个单独的会脚，从他的角度去追踪整个过程。

会脚B是从何入手的呢？他是如何得到他的钱的呢？由于他不是会首，在起会时他不可能获得无息会金。但作为一名会脚，他有权象其他会脚那样获得会金。但是如何决定哪一位会脚可以先收到会金呢？规则是这样的：A收到会金之后，只有那位提供最高利息的会脚才能优先获得这笔会金。每位会脚均在一张纸条上写上他准备付出的利息率，然后由会首打开所有纸条，投标最高的会脚便获得本月的会金。假如发生两人投标相同的情况，那么，纸条先被打开的那位会脚就会享有优先权。在合会的首期和末期，都不需进行投标，因为首期会金按规定是由会首获得，而在末期，尚未获得会金的会脚仅剩一个。同时，虽然在每个会期中每位会脚都有不投标的权利，但是没有会脚投标的情况却颇为罕见。

假设B在纸条上写上“纳五分息”并中标，那么该期B不必付出会金，A付出每月一次的五元钱的分期付款。其他会脚直接从他们的会金中抽取五十分利息，因此每位会脚实际上只付出了四元五角。其后A就在会上收集这些会金（在此不允许有其他的付款方式）并交给B。所以B共计收到了 $19 \times \$ 4.50 = \$ 85.50$ 。从第三会开始，B每月都付出五元的会金。通过这种方式，B最后偿清了债务。因为所有其他会脚都付给B四元五角，却依次收回了五元钱。而A付给B五元钱，因此解决了他与B之间的债务关系。所以，B共计付出了一百元钱，但由于他仅收到了九十元五角，他实际上是为此付出了九元五角的利息。

现在让我们来看看C的情况。在第三个月的会上，假设C提供了二十五分的利息并中标。从A和B那里他各收到五元钱，从其他十八位会脚那里他又收到了 $18 \times \$ 4.75 = \$ 85.50$ 。因此，他实际上共收到了九十五元五角。从第四个月开始，C就象A和B那样，每月付出五元会金。这样，C^⑥共付出了 $\$ 5$ （第一个月的会金）+ $\$ 4.50$ （第二个月的会金）+ $18 \times \$ 5$ （第四个月至第二十一个的会金）= $\$ 99.50$ 。因此，C为九十五元五角的会金付出了九十九元五角，共付利息四元。

那么，最后一位会脚U的情况又是如何呢？可以这样说，U在收到会金之前就已经偿还了债务，或者，换句话说，U按照每月人们提供的不同利息率来交纳会金。在此过程中，高利息率对U当然很有利，因为利息率越高，他在每期会上所交纳的会金就越少。正因为如此，会脚总是争着去参加投标，来达到提高利息率的目的，即使他们在近期根本就用不着钱。为了简单起见，假设利息率平均是二十五分，那么U第一周付出了五元，然后在以后的月份里付出了九十元二角五分 ($19 \times \$ 4.75$)，也就是说，他总共付出了九十五元二角五分。而U共收到了一百元，因此他共获得了四元七角五分的利息。当U收回会金以后，这个合会就算告一段落了。

巴尔认为,这种制度一方面为公平的利息提供了良好的机会,另一方面又为获得资金提供了合理的价码。“当然,整个事情都是建立在相互尊重的基础之上的;如果有某个会脚突然销声匿迹了,那么结果就取决于起会之初创立的会规是否规定会首负有责任以及在多大程度上负有责任了。假如一名会脚中途去世,那么必须与他的共同继承人解决这个问题。假如是会首逃跑了,那对已收到会金的会脚就不至于造成任何损失,他们对其他会脚的责任也不会因此而增加,因为会规是在会首与每个会脚个人之间而不是在每个会脚之间总体上去解决的。那么就没有任何选择,只有宣布倒会,注销损失了”。

另外,每逢会期,通常还举行聚餐。第一会的酒席必须由会首支付。事后他还需预定下一会的酒席,而这笔钱是由 B 支付的。再下个月就由 B 预定酒席,由 C 支付费用。其后依次类推。

巴尔认为这种合会相当普遍。他还提到另一种叫“地铺会”(te-phoe-hwe)的合会。它主要流行于华人的穷人中,尤其是妇女之中。这种合会字面上的意思是“在地上铺开的合会”,它得名于这种形式的合会的发起者非常之穷,以至于无法合乎礼节地招待他的朋友,只好简单地在地上铺开席子来收集会金。它与常见的合会的差别,在于它没有一个享有可免去利息的优惠的会首。地铺会的发起人不必是亲友。在这种情况下,发起人可以是其他人的代理人,同时又是一种接受佣金的经纪人,其佣金等于每月向中会者交纳会金的一半。也就是说,假如每月会金为五元,那么第一个月的佣金是向 A 交纳的会金的一半,第二个月的佣金又是向 B 交纳的会金的一半,依次类推。另外,在地铺会上,首先获得会金的人是投标利息最高、竞争得胜的会脚。而在一般的合会中,首先获得会金的是会首,而且,他是不用偿付任何利息的。

根据巴尔对华人合会的描述,我们可将上述两种合会的情况列为表 1

表 1 一般合会与地铺会之会金交纳比较表

项 别	一 般 合 会		地 铺 会	
	得 款	纳 款	得 款	纳 款
A	$5 \times 20 = 100$	$5 \times 20 = 100$	$4.75 \times 20 = 95$	$5 \times 20 = 100$
B	$5 + (4.75 \times 19) = 95.25$	$5 \times 20 = 100$	$5 + (4.75 \times 19) = 95.25$	$5 \times 19 + 4.75 = 99.75$
C	$10 + (4.75 \times 18) = 95.5$	$(5 \times 19) + 4.75 = 99.75$	$10 + (4.75 \times 18) = 95.5$	$5 \times 18 + 4.75 \times 2 = 99.5$
...
U	$5 \times 20 = 100$	$5 + (4.75 \times 19) = 95.25$	$5 \times 20 = 100$	$4.75 \times 20 = 95$

注:本表假设每会投标利息均为 25分。

巴尔先生描述的这两种合会,与中国广东省流行的标会基本上没有什么差别。这种标会有夺标之意,又叫写会,或称划会(大概都得名于会上在纸条上写上投标利息的习惯),它们在广东省最为盛行,而广东所流行者,亦仅此一种,因此,可以推断,广东很可能就是标会的发源地。当地标会中有连首投标与去首投标的区分,以后者比较通行,前者则“殊不多见”。实际上,去首投标与巴尔所描述的一般合会相同,而连首投标与地铺会相当。试以上表与广东流行的十二人之标会(见表 2)相比较。^⑦需要说明的是,这里的标会是由会首一人、会脚十一人组成的,会金为每月二元,并假定均以银三角得会。可以看出,这个标会的例子与巴尔先生所描述的合会几无二致。有趣的是,根据本世纪初荷兰人在荷属东印度的调查,这

些会实际上是局限于广东人中间的^⑧ 因此,可以推断,南洋华人(尤其是广东人)中流行的合会,很大程度上是在他们离开中国时带到南洋去的^⑨

表 2 连首投标与去首投标之收押比较表

项目	连首投标		去首投标	
	得款	押款	得款	押款
甲	1.70× 11= 18.70	2× 11= 22	2× 11= 22	2× 11= 22
乙	2+ (1.70× 10)= 19.00	(2× 10)+ 1.70= 21.70	2+ (1.70× 10)= 19.00	2× 11= 22
丙	4+ (1.70× 9)= 19.30	(2× 9)+ (1.70× 2)= 21.40	4+ (1.70× 9)= 19.30	(2× 10)+ 1.70= 21.70
丁	6+ (1.70× 8)= 19.60	(2× 8)+ (1.70× 3)= 21.10	6+ (1.70× 8)= 19.60	(2× 9)+ (1.70× 2)= 21.70
戊	8+ (1.70× 7)= 19.90	(2× 7)+ (1.70× 4)= 20.80	8+ (1.70× 7)= 19.90	(2× 8)+ (1.70× 3)= 21.40
己	10+ (1.70× 6)= 20.20	(2× 6)+ (1.70× 5)= 20.50	10+ (1.70× 6)= 20.20	(2× 7)+ (1.70× 4)= 20.80
庚	12+ (1.70× 5)= 20.50	(2× 5)+ (1.70× 6)= 20.20	12+ (1.70× 5)= 20.50	(2× 6)+ (1.70× 5)= 20.50
辛	14+ (1.70× 4)= 20.80	(2× 4)+ (1.70× 7)= 19.90	14+ (1.70× 4)= 20.80	(2× 5)+ (1.70× 6)= 20.20
壬	16+ (1.70× 3)= 21.10	(2× 3)+ (1.70× 8)= 19.60	16+ (1.70× 3)= 21.10	(2× 4)+ (1.70× 7)= 19.90
癸	18+ (1.70× 2)= 21.40	(2× 2)+ (1.70× 9)= 19.30	18+ (1.70× 2)= 21.40	(2× 3)+ (1.70× 8)= 19.60
子	20+ (1.70)= 21.70	2+ (1.70× 10)= 19.00	20+ (1.70)= 22.70	(2× 2)+ (1.70× 9)= 19.30
丑	2× 11= 22	1.70× 11= 18.70	2× 11= 22	2+ (1.70× 10)= 19.00

本世纪早期,在荷属东印度的税务机构扩大自身权限之后,它在如何划分华人商业活动方面遇到了许多问题,由于华人商业界有着自身的传统规约,它们与欧洲的商业实践与法律相去甚远。为了解决上述问题,由税务会计机构长官佛勒明(J. L. Vleming)牵头组织编撰了对当地华人商业活动的考查,这次考查也毫不意外地提到了当地华人中存在的会。根据他们的调查,上述讨论的这种合会在苏门答腊的西海岸地区颇为普遍。在当地,人们管它叫儒路一儒路(julu julu)^⑩ 它们在经济兴盛期间较为普遍,至经济衰退期间则较为罕见。另外,有的贸易公司还曾经投入大约二万至三万荷兰盾的资金到这种信用会社之中,只是在调查开始前几年,由于它涉及很大的风险,该公司才停止了这一活动。棉兰的税务官员也了解到一些合会的情况,它们通常吸引主要的贸易公司来投资,这些公司可能从属于三个以上的合会。所以,他认为“这些小会与摸彩票或赌博游戏十分相似,对这点我们毫不怀疑”。他们通常有一个生意名,有的就叫共享会。另外,这种合会在爪哇华人中也可发现^⑪ 最后,另一个有关荷属东印度华人的资料提到合会又称通财会(tong tjai hwe)^⑫

对于合会在华人经济中的作用,弗里德曼教授作了很高的评价。在花了不少篇幅讨论合会之后,他指出:“擅长经营金钱,是平常的华人漂洋过海谋生之时带去的重要‘装备’之一。从根本上说,他们的财务技巧依赖于他们生于斯,长于斯的社会三个特征:追求财富的威望、剩余财富对政治优越者征用的相对免疫力以及在邻里甚至近亲之间进行仔细的、有私利的财务处理的合法性。南洋华人经济方面的成功,不但因为他们是生气勃勃的移民,而且,更基本地说,是因为在追求财富的过程中,他们知道了如何去经营金钱及组织人与金钱的关系。”他认为,正是在合会这类制度中,华人学会了“企业的(entrepreneurial)、经营的(managerial)与财务的(financial)相当重要的技巧”。^⑬当然,对于弗里德曼教授的这些看法,我们不应过分强调。因为在南洋等地的土著人中,我们也发现了与华人合会相似的制度,这说明了这种制度并不是华人所独有的。^⑭不过,即便如此,弗里德曼教授的结论也不能被推翻。因为在他的解释框架里并没有排除土著经济发展的可能性。合会的作用,还可以从另一方面去考察:作为一种积累资金的手段,这种制度在华人商业的起步阶段很可能起过十分重要的作用。在这方面,我们虽然没有正面的资料,但对南洋地区土著经济发展的研究却发现,这些制度实际上可以成为经济和社会发展的一个工具。^⑮因此,合会在华人经济发展中曾经发生重要作用,这个结论当是毫无疑问的。不过,合会是如何具体地、又是在多大程度上影响华人的商业活动的,对于这个问题,我们目前尚无充分的资料,我们希望在以后的研究中能对此作更为深入的探讨。

(作者系厦门大学南洋研究所助理研究员; 责任编辑黄静)

注解:

- ① Maurice Freedman, "The Handling of Money: A Note on the Background to the Economic Sophistication of Overseas Chinese", in G. William Skinner, ed., *The Study of Chinese Society: Essays by Maurice Freedman*, Stanford, California: Stanford University Press, 1979, p. 22.
- ② 参见杨西孟:《中国合会之研究》,商务印书馆,民国二十三年(?) ,第1页。
- ③ 参见王宗培:《中国之合会》,南京:中国合作学社,民国二十四年,第3-6页。
- ④ 参见王宗培上揭书,第1, 14-15页。
- ⑤ James Dyer Ball, *Things Chinese: or, Notes Connected with China*, 4th ed. London, 1904. 巴尔先生这本书是笔者所见西文著作中唯一对中国合会作了详细描述 of 的论著。另外, W. J. Cator 先生的 *The Economic Position of the Chinese in the Netherlands Indies* 一书 (Oxford, England, 1936) 在论述荷属东印度华人中的标会时曾引述 Hazevoet 的 "Djoelo-djoelo" (Published in the periodical *Indische Gids*, of 1923, vol. 11) 一文, 惜未能找到。巴尔先生对中国合会的描述得到了广泛的引用, 下面提及的荷兰人的调查在合会方面的论述上基本上是沿用他的描述的。这个调查是: J. L. Vleming ed., *Het Chineesche Zakenleven in Nederlandsch-Indie, Dienst der Belasting in Nederlandsch-Indie No. 730, Landsdrukkerij, Weltevreden, 1926* 1992年, M. R. Fernando 与 David Bulbeck 合编 *Chinese Economic Activity in Netherlands India: Selected Translations from the Dutch* (Singapore: Institute of Southeast Asian Studies, 1992) 一书时, 将该书的大部分内容翻译成英文, 其中有关合会的论述见于该书第 146-149 页。本文的有关论述即引用后面两位学者的译文。在日文著作中, 提及合会的早期著作是井出季和太的《南洋与华侨》(东京: 三省堂, 昭和十七年) 一书, 该书在论述印尼华侨的特殊金融机构时提到当地有“类似日本的赖母子讲的起会融资办法, 普行于苏门答腊西海岸一带, 而且在土著之间也颇为风行”(见该书第 193 页), 此说与 Vleming 的记述很相近, 作者在参考文献中列出了 Vleming 一书, 因此, 他对合会的有关论述很可能是来自于 Vleming 上揭书。有趣的是, 中文的论述就译自井出季和太的上述著作, 见华侨问题研究会编:《印度尼西亚华侨问题资料》, 北京: 新华书店, 1951 年。此外, Cator 先生在论述中也依据 Vleming 的资料。最后, 弗里德曼教授是直接引用巴尔先生的论著。需要指出的是, 巴尔先生所描述的合会, 不一定是南洋华人中存在的合会, 但是, 从 Vleming 上揭书来看, 我们可以知道这些描述是完全适用于南洋华人的。
- ⑥ 在上述 Fernando 与 Bulbeck 合编书中, C 误作 B, 见该书第 147 页。此处予以改正。
- ⑦ 参见王宗培上揭书, 第 60-62 页。
- ⑧ M. R. Fernando and David Bulbeck eds., *Chinese Economic Activity in Netherlands India*, p. 149.
- ⑨ 在《烟与火: 蒙特利尔的华人》一书中, 陈国贵先生提到二战以前加拿大蒙特利尔华人中有一种叫“供会”(woi) 或“三益会”(san yi woi) 的合会组织, 这实际上是标会的变异形式, 又称改良标会。另外, 他认为这种合会在东南亚华人中十分普遍, 但在蒙特利尔华人中的影响还比较有限。参见陈国贵《烟与火: 蒙特利尔的华人》, 北京大学出版社, 1996 年版, 第 170 195 209 211 页。关于三益会与标会的关系, 参见王宗培上揭书第 63 页。奇怪的是, 我们没有看到南洋的福建人组织合会的例子。这当是由于资料缺乏的结果, 以后的研究或许可以在福建人中找到类似的东西。
- ⑩ 这个称呼与 Hazevoet 文中的 djulo-djulo 的叫法十分相似, 很可能是来源于同一词。
- ⑪ M. R. Fernando and David Bulbeck eds., *Chinese Economic Activity in Netherlands India*, p. 149.
- ⑫ Hazevoet "Djoelo-Djoelo". 转引自 W. J. Cator 先生的 *The Economic Position of the Chinese in the Netherlands Indies*, p. 80.
- ⑬ Maurice Freedman, "The Handling of Money", p. 23, 25-26.
- ⑭ 据王宗培的《中国之合会》一书, 与中国合会相类似的制度, 在日本与印度均可看到, 日本叫它无尽讲, 赖母子或赖母子讲, 印度称之为夺标制 (Kuttu-Chittu) 与友助会 (Nibhi) 见该书第 1 页。Cator 上揭书认为, 建立在类似原则上的信用制度, 在日本、英属印度、欧洲以及马来群岛的许多岛上都能看到。可参见 Dr. Boeke 的 "Co-operative Movement in Japan" (*Kol. Studien*, 1925, vol. ii, p. 442) 一文。巴尔先生也提到类似制度存在于英国工厂 (那里的英国工厂?) 的工人当中, 参见 Fernando and Bulbeck 上揭书第 149 页。关于现代印尼社会中的合会 anisan, Clifford Geertz 的 "The Rotating Credit Association: A 'Middle Rung' in Development" (*Economic Development and Cultural Change* 10 (1962), pp. 243-262) 与 Glen Williams and Mary Johnson 的 "The Arisan: A Tool for Economic and Social Development" (*Prisma* 29, September 1983, pp. 66-73) 两文作了详细的考察。
- ⑮ 参见 Glen Williams and Mary Johnson 上揭文。