

# 海外温州人经济崛起的融资机制

## ——纽约温州人标会现象研究

朱康对

(中共温州市委党校 325027)

**内容摘要:** 为了探寻海外温州人经济迅速崛起的奥秘,本文通过对纽约温州人标会现象的调查研究发现,依托熟人社会人格化信任所形成的多边信任(惩罚)机制,海外温州人建立的互助互利和一定的风险防范功能的标会组织是海外温州人群体能够迅速抱团崛起的一个重要内在制度原因。海外温商适应新的经济环境,对传统标会进行继承和创新,使得群体中有创业能力但缺乏创业资本、又无法从正规金融渠道获得资金支持的个体能够短时间内越过自主创业的必要资本量壁垒,从而实现从普通打工者到老板的惊人一跃。

**关键词:** 海外温州人 标会 融资 机制

中图分类号: F830.34 文献标识码: A 文章编号: 1005-1309(2013)01-0072-008

### 一、导 言

长期以来,作为边缘化地区的温州之所以能形成举世闻名的“温州模式”这与原来同样作为边缘化群体的温州人的某些行为特质有着重要的联系。尤其是改革开放以后新出现的海外温州商人群体,虽然他们大多数文化程度不高,语言不通,缺乏专业知识和技能,甚至在老家也不一定是最优秀的个体,但是,正是这样一群学者眼中的“非精英移民”(王春光,2000),近年来却成为在世界各地扩张最快的一个移民群体。他们许多负债外出,刚到海外起初也只能在地下劳工市场里就业,但是其中许多人能在数年内一跃成为拥有一间甚至数间店铺或小厂的老板(刘华,2007;罗惠珍,2007)。为什么在温州会出现一个平民化的“资本主义”现象(罗小鹏语,2009),或者通俗地说,为什么温州人人人能够当老板呢?除了和其具备勤劳节俭、注重储蓄、强调投资等优点相关以外,还和该群体的自组织行为有着很大的关系。许多人注意到了温州人特别能抱团,但是这个抱团行为并非温州人先天地迥异于其他群体的特殊偏好,而是靠某种延传多年并不断改进的互动、互助、互利的经济机制把他们凝聚在一起。尤其在从一名打工者跃升为老板最关键的要素——资本的筹集上,海外温州人复制和发展了故乡的民间金融传统,除了个体之间的直接借贷以外,还通过标会这样的资金互助机制<sup>①</sup>帮助其更快地越过成为老板所需的必要资本量壁垒。

对于温州人的标会现象,胡必亮(2004)通过对温州项东村标会的调查,提出了村庄信任的概念和框架。陈德付、戴志敏(2006)则对标会的融资效率进行了研究。柯荣住(2003)则对标会和摇

收稿日期:2012-08-20

<sup>①</sup>做生意需要本钱。而在纽约闹市,一般小杂货店的初创资金也要10万美元,温州人如何筹得这笔钱呢?美国江浙工商总会常务副会长瞿建国说,温州人的资金来源大致有三:自筹资金、向亲友借款和参加传统民间集资手段“互助会”(标会)。(刘华,2007,7,13)

会的效率进行了比较。而且许多媒体和学者也曾注意到标会在海外温州人经济扩张中的作用<sup>①</sup> (如,刘华,2007;罗惠珍,2007;叶大兵,2002;王春光,2000)。那么,为什么温州人在现代国际金融中心纽约还需要组织标会这样原始的民间金融活动?他们又是如何通过标会筹集资金?纽约温州人标会在融资机制上与国内的标会比较是否有所不同呢?这些问题的调查和研究,不仅有助于揭示海外温州人经济崛起的秘密,而且对于解释温州模式形成和发展也有着十分重要的意义。为此,笔者利用在美国访问学习的机会,从2008年10月到2009年12月对美国纽约温州人聚居区进行了专门的调查。笔者采用直接访谈和电话访谈的形式,调查了20多名在纽约的温州华侨。他们的职业和身份各不相同,其中有建材公司的老板、服装厂的车工、婚纱店的职员、仓库管理员、装潢公司经理、珠宝店的店员、饭馆的服务员、鞋店的店主、超市的老板,还有送外卖的。从他们的来源看,主要是来自温州市区附近以七都岛为中心包括周围永嘉县乌牛镇、瓯北镇和市区东片比较集中的区域。<sup>②</sup>

## 二、标会:组织方式和运作机理

标会是一种建立在熟人圈的人格化信任基础上,在事先约定的固定时间,通过竞标形式决定借款人和借款利息的民间自组织的资金互助组织。改革开放以来,随着部分温州人漂洋过海,外出移民,他们为了能在异国他乡生存,就把传统的标会等民间金融组织方式也复制到海外。纽约温州人标会的组织和运作方式如下:

### (一) 标会的发起人——会首

当温州人急需资金而自己又一时无法解决时,有条件的就会召集亲友,组织一个标会来筹集资金。标会的组织者,他(或她)就成了会首。会首是标会能否成功的关键。作为互助性的经济组织,标会的会脚大多是看会首的面子入会的。一个人要当会首,首先必须要有正当的理由:要么买房置产,要么开店办厂,才会得到亲友的支持。其次还要看其个人的信誉和人缘。你如果在美国生活的时间较长,有固定职业和收入,又有一定的资产的话,就更容易筹集资金。标会一旦成立,大家每人先交1000美元给会首免费使用。标会开始运作后,会首不仅要每月把本金1000美元一一还给每个中标者,而且在以后标会运作的时段里,就要承担为大家服务的责任。他不仅要组织每月一次的竞标,催促大家及时交款,而且一旦有会脚倒会,必须自己垫上其应付的金额。

### (二) 标会的支持者——会脚

标会的其他参加者都叫会脚。会脚就是标会组织的最基本单元。它有着独立的经济责任和经济权益。标会中,会脚既是资金的供给者,也是资金的需求者。作为前者,他们除了在标会开始前一次性向会首提交1000美元的会费以外,标会正式开始后还要每月向需要资金的中标者,提供(500-中标者竞价)的会费。作为后者,他们有着一次在每月规定的投标时间和其他尚未中过标的会脚一起参加投标的机会。一个会脚意味着一个独立的投标资格。由于标会更多带有互助的性质,因此每个会员不是仅限一脚,你可以一个人一脚,也可以两脚或三脚。同时,也允许几个人合伙凑一脚。有时碍于会首面子,时常有至亲好友一个人承担2脚或3脚的缴纳会费任务的情况。目的是为了给需要资金的会首捧场。正因如此,会脚多是会首认识的亲戚、朋友、老乡,或者亲友的亲友。基于风险考虑,温州人一般不参加非温州人组织的标会,同时也不太喜欢不认识的非温州人参加他们的标会。偶尔也有非温州人参加温州人的标会的情况,但这是经会首同意,并

<sup>①</sup> 欧洲的温州人“他们以民间标会取代银行融资,一个小车工也可以当老板。”(罗惠珍,《亚洲周刊》2007,10:20)

<sup>②</sup> 温州的另两个著名的侨乡——文成县玉壶镇的华侨主要在欧洲的意大利等地;原属瑞安市,现归瓯海区的丽岙镇华侨则主要在法国巴黎等地。

愿意承担其万一赖账的垫付责任的前提下。<sup>①</sup> 实际上,即使是温州人,也并非一定都能入会。如游手好闲,好吃懒做,或有赌博、吸毒等不良行为,信用不佳的,一旦知晓,便不允许其入会。在美国,由于个人的经济收入都相对独立,所以夫妻等都是以个人名义独立入会。

(三) 标会的期限和规模

纽约温州人标会都是每月投标一次。由于每个脚都有一次的中标机会,所以,标会的规模决定了筹集资金的多少和运行时间的长短。规模太小,筹集的资金数量有限,还款的时间太短,达不到筹资的目的;规模太大,虽然筹集资金数量多了,但是延续时间太长,货币价值变化、个人变故等原因都会使风险增加。所以美国温州同乡现有的标会一般规模都是在五十来人到七十几人之间。也就是说标会的时间一般在 4 到 7 年之间。那么,为什么纽约温州人标会一般会这么大呢?这与其主要从事的经营项目的资金需求量,或者说成为该行业老板的所需的必要资本量大小有关,纽约温州人许多是从事零售业,而在纽约闹市,一般小杂货店的初创资金也要 10 万美元(刘华, 2007)。一般会首组织标会自己不会真正赤手空拳,多半手头已经积蓄了两三万美元以上,然后再组织个标会,筹个六七万美元,凑在一起,就差不多了。

(四) 标金的大小

纽约温州人标会每个人的标金都是以每月 500 美元为基准计算的。如果说标会的规模是和资金需求者需要的资本规模相关的话,那么标会会金的大小设计则是和最低资金供给者的最大结余金额相关。纽约温州人以收入较低的超市售货员为例,月工资收入大致是 1000 多美元。节俭点的话,每月的结余大致就是 500 来美元。这样的金额设计,让每个人几乎都出得起这笔钱。当然如果收入高的话,你可以出 2 脚、3 脚甚至更多脚,或者同时参加几个标会。<sup>②</sup>

(五) 标会的运作

标会按照会员支付利息的不同可分两种形式:如果未来利息在在所收会金里立即扣除的,叫贴现标(discountbid);如果未来的利息是以贴水的形式在将来支付的,叫贴水标(premium)。<sup>③</sup> 纽约温州同乡采取的多是贴现标。以纽约皇后区温州同乡陈 X X 组织的 72 人规模的标会为例,该标会也属于前者。下图是按照该标会的会员名单<sup>④</sup>模拟的会单格式。

表 1 纽约温州同乡某标会会员名单(样式)

会首: 陈 X X

序号	姓名	序号	姓名	序号	姓名	序号	姓名	序号	姓名	序号	姓名
1	陈 X X	13	李 X X	25	...	37	...	49	...	61	陈 X X
2	陈 X X	14	周 X	26	...	38	...	50	...	62	朱 X X
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
12	杨 X X	24	李 X X	36	...	48	...	60	姚 X X	72	杨 X X

1. 本会于 2005 年 7 月开始,2011 年 7 月停止。 2. 定于每月第三个星期中午 12 点正开标。请各位准时参加标会。  
 3. 任何人不可代标。 4. 最高 145 元,坐会 45 元。 5. 要求各位按时交会钱。  
 多谢合作。  
 地址:..... 电话:...

图 1 纽约温州人某标会会单模拟图

① 在笔者调查的标会个案中,就有青田人入会的。因为会首说,他是会首的朋友。有了会首的担保,他也顺利地加入了温州人的这种资金游戏圈。他是一名刚从欧洲移民到美国的华侨。加入标会后,他在温州人的帮助下,不仅马上标到了所需的资金,在纽约开了店,而且不久又买了房子。

② 分析务工温州人收入和标金的关系,我们发现,温州人设立的资金互助会出资金额和标会的标金大致都是以最低工资收入所能结余的最大金额作为标准的。笔者收集的 1987 年某单位职工的资金互助会会单,其金额为 50 元,因为当时该单位职工月工资收入最低的大致是 100 元左右,省吃俭用的话,最多省下 50 来元。

③ 见陈德付和戴志敏(2005)。60 页。陈文研究的苍南县丁岙村的标会个案属于后者。

④ 因当事人要求,会首和会脚的所有姓名都进行虚化。

该标会会首陈某某,因急需一笔资金开店,就通过亲友、同乡组织了 72 脚规模的标会。这意味着该标会的运行时间必须要延续 72 个月,也就是 6 年。

首先 2005 年 7 月份开始首次投标前,众会脚先把每脚 1000 美元的会费交给会首。这样,会首就得到了总共  $1\,000 \times 72 = 72\,000$  (美元) 的会费。会首可以拿这笔钱进行投资开店。从 2005 年 7 月第三个星期天的中午 12 点正式开始投标后,每个月他都要向中标者偿付 1000 美元。直到 2011 年 6 月全部付完为止。这样,他就等于得到了 72 000 元的无息贷款。但是,他本人在这 6 年里要负责召集这个标会的投标和催促会脚及时交款。如前所述一旦会脚拿了钱,却不肯付出时,在追索不到的情况下,他还要承担自己先垫上其该付的份额,以保证标会顺利进行的责任。

2005 年 7 月进行第一轮的首次投标。投标以每脚 500 元作为基本份额。以减让多少金额的利息作为标价。出价最高者中标。如果都没有人投标,则以事先约定的最低价坐标。为了减少风险,防止有人恶意圈钱。标会都规定最低坐标的标价和最高标价的范围。在这个案例里,如上图所示,最高标价是 145 美元,最低坐标价为 45 美元。首轮共有杨某、陈某某和张某某三人参与竞标,三人分别报价 80、70、75 美元。最后由急需筹钱买房的杨某以 80 美元的最高标价中标。这意味着,他除了得到会首偿还的 1000 美元以外,还得到其他 71 名会脚每人 420 美元的会费。这样,他筹到的资金总额是  $420 \times 71 + 1\,000 = 29\,820$  美元的资金。但是,在以后的每月投标时间里,他必须向每个中标者偿还 500 美元,直至标会结束,全部偿清为止。

2005 年 8 月进行第二轮投标。这次,首轮中标的杨某已经没有资格竞标了。最后,由张某某以 75 美元的标价中标。这意味着,他得到的资金总额是  $425 \times 70 + 500 + 1\,000 = 31\,250$  美元。同样,他在以后的 70 个月里,要分别向以后中标者每人支付 500 美元。

以此类推到最后一人,由于已经没有人竞争,他参加标会就纯属储蓄存款性质。他此前所付的金额是:  $[\sum_{i=1}^{71} (500 - X_i) + 1\,000]$  (美元),而最后所得金额是:  $500 \times 71 + 1\,000 = 36\,500$  (美元)。

我们以纽约温州同乡目前通行的每月 500 美元的标会为基础,可以概括一般标会的运作模型。设标会总规模为  $n$  人,第  $i$  个中标者的标价为  $X_i$ 。则,该标会的现金流量表如下

表 2 纽约温州人标会现金流量表 单位: 美元

收方 付方	1	2	3	...	i	...	n-1	n
1	-	$500 - X_1$	$500 - X_1$	...	$500 - X_1$	...	$500 - X_1$	$500 - X_1$
2	500	-	$500 - X_2$	...	$500 - X_2$	...	$500 - X_2$	$500 - X_2$
3	500	500	-	...	$500 - X_3$	...	$500 - X_3$	$500 - X_3$
...	...	...	...	-	...	...	...	...
i	500	500	500	...	-	...	$500 - X_i$	$500 - X_i$
...	...	...	...	...	...	-	...	...
n-1	500	500	500	...	500	...	-	$500 - X_{n-1}$
n	500	500	500	...	500	...	500	-

根据上表,我们可以看出,该表的右上方为各会脚借入资金数额,左下部为借入后还款的数额。根据表格我们可以计算出,第一个中标者相对于其他会脚,纯属借入资金性质,他所得的金额为:  $(500 - X_1) \times (n - 1) + 1\,000$  (美元),其中 1000 美元是会首归还的数额(下同)。但他前后需要付出的资金总额为:  $(n - 1) \times 500 + 1\,000$  (美元)。

第二个中标者所得的金额为:  $(500 - X_2) \times (n - 2) + 500 + 1\,000$  (美元)

他需要付出的资金为:  $(500 - X_1) + 500 \times (n - 2) + 1\,000$  (美元)。

以此类推,第  $i$  个中标者所得的金额为:

$$[(500 - X_i) \times (n - i) + 500 \times (i - 1) + 1000] \text{ (美元)}$$

他所需要付出的金额为:  $\sum_{i=1}^{i-1} (500 - X_i) + 500 \times (n - i) + 1000$  (美元)。

.....

到最后一个第  $n$  个会脚 整个标会期间,他没有参与竞标,说明资金需求不强,因此他参加标会 纯属储蓄性质。他总共在标会里分期存入的是  $\sum_{i=1}^{n-1} (500 - X_i) + 1000$  (美元),而最后得到的回报是  $500 \times (n - 21) + 1000$  (美元)。

综上所述,我们可以得到该标会的各会脚的收和付的计算表:

身份	收入资金	付出资金
会首	$1000 \times n$	$1000 \times n$
会脚 1	$(500 - X_1) \times (n - 1) + 1000$	$(n - 1) \times 500 + 1000$
会脚 2	$(500 - X_2) \times (n - 2) + 500 + 1000$	$(500 - X_1) + 500 \times (n - 2) + 1000$
...	.....	.....
会脚 $i$	$[(500 - X_i) \times (n - i) + 500 \times (i - 1) + 1000]$	$\sum_{i=1}^{i-1} (500 - X_i) + 500 \times (n - i) + 1000$
...	.....	.....
会脚 $n$	$500 \times (n - 1) + 1000$	$\sum_{i=1}^{n-1} (500 - X_i) + 1000$

如果从利息率看,第一个中标的会脚除掉会首偿还的 1000 美元,取得的会款,按照 420 美元的标价中标,以年金复利计算,实际月利率仅相当于 0.5%,利率并不高。资金互助的性质十分明显。

### 三、标会:历史承继与制度创新

标会是温州资金互助性组织——“呈会”的一种。它之所有能成为当前海外温州人民间借贷的比较流行的一种形式,是因为它与其它传统的“呈会”比较,在融资机制上有着重要的改进。

#### (一) 标会制度的历史延传

呈会<sup>①</sup>是温州民间一种传统的自组织的经济互助习俗。旧时每逢天灾人祸、喜庆丧葬或欠债还钱等集中性资金需求,温州人习惯于召集亲友呈个会来帮助解决。呈会的形式,按照决定收取会金次序的方式不同,有轮会和摇会两种。前者是按事先确定次序轮流收取;后者是通过摇骰子确定。具体又有月月红、父母会、干会等形式<sup>②</sup>。早期的呈会多属相互间消费性生活救助性质,无需支付利息。1970 年代末,随着国家政策的放松,温州人的市场经营活动悄然增加,由于当时私人又无法从国家银行得到贷款,民间融资就成为筹集初始资本的重要来源。呈会就是其中一种十分普遍的形式。由于资金需求者的资金使用趋向已经从过去的纯支出性消费目的转为赢利性生产经营目的,因此初期无息的资金互助,逐渐演变成有着一定利息的资金互助会。在 1980 年代温州经济起步阶段,就是通过这样的民间融资机制,把居民的闲散资金集聚起来,投入到生产经营领域,使得个人闲置的资金变成了可增殖的资本,从而带来了地方经济的繁荣。但是,这种形式的资金互助会毕竟规模小,时间短,融资规模十分有限,加上其收款顺序是一定的,所以只能满足小额

① 又称“合会”或“拼会”。

② 月月红是会东收到各个会脚定额的会金后,按事先约定的顺序,依次还清所欠金额的一种小规模的资金互助会。它没有利息,民间俗规是还钱时加一刀肉,作为酬谢。父母会是亲友按照约定的金额相互资助有父母去世者料理丧事的民间金融组织。干会就是会员们每人每期无利息地出约定数额,给其中一人集中使用,其顺序由摇骰子的点数大小确定的一种互助性民间金融组织。(参见叶大兵 2002,第 11 页)

的短期可预期的资金需求。1980年代开始,温州人出国谋生逐渐增多,他们相互抱团,扎堆生活,从而也开始把传统的民间融资形式带到国外。目前美国纽约温州华侨中流行的标会,就是传统民间融资活动的延续和发展。

### (二) 海外存续的制度环境

纽约是当代世界金融中心,这里有着全球最现代的金融制度和最发达的资本市场,也有着最充足的资金供应和最完备的制度供给,何以纽约的温州人尚需复制标会这种最古老、最传统的民间金融制度来满足创业的资本需求呢?比较民间标会活动较为活跃的改革开放初期的温州和当今标会活动仍然普及的美国纽约温州人聚居区,它们之所以出现这样类似的民间金融活动,其中存在着一些类似的制度环境。一方面,正规金融的准入门槛较高,海外华侨初期的身份限制迫使其资金不得不寻找地下存贷通道。改革开放初期,温州民间标会的产生是由于国有银行对个体私营者存在所有制歧视;而当今美国纽约温州人标会则源于正规金融市场的合法化身份壁垒。由于许多温州华侨起步阶段没有合法化身份,以致难以在银行开户,从而也无法获得这个全球金融中心的阳光雨露。于是,组织标会这样的民间金融组织便成为是其最佳的出路。另一方面,独特的方言、相对集聚的居住形态、非精英群体的相互依存性以及内存的组织标会传统,又给组织标会这样的民间金融活动提供了可行的环境条件。于是,即使在纽约这样的国际金融中心,温州人同样需要组织标会来融通资金。

### (三) 人格化信任的风险防范机制

作为一种依靠熟人社会人格化信任来保证其实行的民间信用形式,温州标会融资既没有实物资产做担保,也不靠正规法律做后盾,却较少发生倒会的情况。胡必亮(2004)对温州苍南县项东村个案研究也表明,建立在村庄信任基础上的民间标会倒会的概率很低<sup>①</sup>。这种民间自组织的融资组织是靠什么来防范风险的呢?对纽约温州人标会的调查发现,它主要有以下几个机制:

1. 熟人社会人格化信任基础上的多边信誉(惩罚)机制。在研究标会现象时,研究者几乎都不约而同地想到了“信任”两字(胡必亮,2004;陈德付、戴志敏,2005)。胡必亮在研究苍南项东村的标会时,基于该村标会就是本村人参加,连相邻的项西村都没有加入,提出了“村庄信任”的概念和分析框架。但是,从笔者对温州其他地区的农村以及纽约温州人的标会调查看,标会活动并非完全限于村庄范围,从参加标会的纽约温州人迁出地看,不仅跨越了村庄的范围,而且跨越了乡镇、县区、乃至温州地区的范围,连丽水地区的青田县都有人参加温州人的标会。只要他和会首认识,会首愿意为其信誉负责,其他会脚也会接受。因此,与其说,标会会员之间是村庄信任,还不如说是熟人社会人格化的信任。它依靠的是熟人社会的多边信誉(惩罚)机制来建立彼此的信任,保障合约的实施。由于人们彼此相熟,所以,在入会之前,大家都知晓彼此的信誉。如果某人有吸毒、赌博的不良行为,其他人就不会允许其加入,或者一旦会脚中有这样的人,其他人也不会加入。此外,在标会运行期间,如果有人标了人家的钱,却还不起会费,而出现倒会。那么,不仅其个人信誉受损,而且其家庭、家族的信誉也会受影响。因此,有时当某人欠债还不起时,时有其家人替他垫付。有的夫欠妻还,有的子欠父还。

2. 组织者负无限责任的会首负责制。标会最主要的保障机制是组织者负无限责任的会首负责制。尽管参加标会无需资产抵押,但是会首要组织标会,筹集资金,他就要对标会负全部责任。所以,在标会运行期间,会首要和每个会脚及时保持联系,一旦会脚中出现没有及时支付会款的现象,他首先要督促其及时交款。如果他确认无法支付,会首就要先自己把那人该支付的份额垫付

<sup>①</sup> 胡必亮调查的20多个会首和会脚的情况看,过去10多年没按期缴纳会费的只有3例。而且即使这样,其中也没有1例是由于道德原因故意的行为。最近几年项东村标会的失信率更达到了零水平。(胡必亮,2004,120页)

上去,以保证标会正常运转。

3. 限制利息浮动幅度的风险预防机制。为了防止恶性竞争而产生倒会风险,每个标会都会规定利息的最高标价和坐会的最低价格。如前述案例里的标价浮动范围是 45~145 美元。据了解,纽约温州人的标会的标价基本上都在 40~150 美元之间。实际投标结果,虽然有时由于竞争者增加,会投到 100 多美元,但是以 60~80 美元左右居多。

4. 会首会脚之间的相互监督机制。由于标会这种个人之间的金融合作的特点决定,参与者之间的利益互相联系在一起,因此出于自身利益的考虑,也使得他们相互之间进行监督。由于会首对标会负有无限责任,首先它具有对每个会脚是否及时交款进行督促的激励和压力。所以,他会掌握每个会脚的联系方法。而会员之间就不一定相互联系了。其次,由于会首是整个标会健康运作的核心,他关系到所有会脚的利益。所以,会脚又有着监督会首的动力。此外,会脚之间由于利益的相关性,也存在着互相监督的动力。陈德付等(2005)也发现,标会中,不但存在会东与会脚之间的监督,会脚之间也存在着互相监督的激励,因为如果某一会脚违约,其他没有得会的会脚将受到损害。一般的,在其他条件一样的情况下,标会参与者的关系越亲近,所处的“圈层结构”越小,就越有条件监督,监督的成本也越低,从而发生倒会的可能性也越低。<sup>①</sup>

#### (四) 人格化信任的制度缺陷

当然,尽管依靠人格化信任,温州人标会有着与现代金融制度不同的自我修补的风险防范功能。尤其依靠温州话这一独特方言作为甄别信任标准的风险防范机制,由于其特有的封闭性特点,一般都较为安全。正因为其安全性,一旦掌握了温州话,突破了语言障碍,就极有可能越过信任壁垒,进入温州人人际网络圈,从而取得信任。因此,它在人员流动日益频繁的现代社会,仍然存在一定的风险。在笔者回国后不久的 2009 年 7 月,纽约法拉盛温州人聚居区就发生了会首陈忠林携百万美金巨款潜逃的恶意倒会案件<sup>②</sup>。该案件中,陈忠林因能讲温州话,被当做温州人信任,结果被恶意卷款潜逃。

## 四、小结

纽约温州人标会融资现象是一个身处社会底层、无法获得正规金融支持的移民群体如何通过自组织的融资机制实现经济崛起和扩张的范例。其普适性价值就在于,它给处在起步阶段而又缺乏外部资金输入的贫困群体提供了一个可供学习和模仿的、具有一定自我风险防范功能的、通过互助互利的积累机制实现经济崛起的经验。如果具备一定规模的熟人社会和相对集中的居住环境这两个条件,就有可能通过这种自组织的融资机制,越过创业的资本壁垒,实现脱贫致富。尤其对于无法获得正规金融组织资金支持边缘化群体,这种自组织的互助互利机制非常有利于其中有创业能力但缺乏创业资本的个体实现从打工者到老板的身份跃升。这种以资本

<sup>①</sup> 州本地的一些“楼梯会”,为了防止拖欠会费,在其章程里专门规定了“倒会条例:凡已收会费的会员,拖欠他人会费一天,罚款伍拾元,拖欠五天,作倒会论处,已收取会费,按每月月息四分计算,限三个月内本息交还理事,如果现金无法交还,一律以家产抵押。”(叶大兵 2002 第 13 页)但纽约的温州人标会没有这些规定,这说明这种标会倒会的风险比较低。用他们的话说“需要丑话说在前头的强制措施来约束的会,说明倒会风险已经比较高了。我们不用这样做。”

<sup>②</sup> 据侨报记者李竑 2009 年 8 月 5 日纽约报道,30 多名参加标会的温州人数月前因会头陈忠林(又名:陈中林)倒会被卷走 100 多万元。受害者们指认陈忠林为温州人,但十多年前他持四川成都外事部门签发的显示其出生地为四川的护照非法入境,2006 年开始组织标会。这 30 多名受害者分属陈忠林手下的两个会,两个会共有 120 人参加,一个会为 70 人,另一个会为 50 人。今年 4 月,因陈忠林行为异常,让不少会员起疑心,经调查发现很多次号称被会员标走的会,钱其实都被陈忠林拿走,总数达 100 多万。4 月,还未标会的 30 多名会员遂找陈忠林要求拿回钱,陈忠林只好写下欠条,保证还钱日期,后来便彻底失去联系。纽约温州同乡会会长黄根弟表示,之前,较少听说温州人倒会,但随着现在经济状况不好,有所耳闻,但如此欺骗性倒会他是第一次听到。

融通为纽带的抱团行为加上非常有利于创业默会知识的学习和传播的群聚形态,从而使得海外温商成为全球整体经济崛起最快的一个移民群体。当然,作为一种民间非正规的金融组织,标会融资的有效性和安全性仅限于熟人圈的范围。标会组织也仅仅是底层海外温州人群体在初创时期难以获得正规金融支持情况下不得已的制度选择。随着资本、信用和现代金融知识的积累,新一代温商对标会这样的传统民间融资方式的依存度逐步降低。在企业的进一步扩张和发展过程中,上规模的企业更倾向于综合运用资本市场、正规金融和商业信用等渠道融通资金。□

#### 参考文献:

1. Kellee S. Tsai, Back-Alley Banking: Private Entrepreneurs in China, Ithaca and London: Cornell University Press, 2002.
2. Kellee S. Tsai: Debating decentralized development: a reconsideration of the Wenzhou and Kerala models, Indian Journal of Economics and Business, Sept, 2006.
3. 阿弗纳·格雷夫. 韩毅译. 历史制度分析: 从经济史视角研究制度问题的新进展 [J]. 经济社会体制比较, 2003(5).
4. 陈德付、戴志敏, 标会的投融资效率研究——来自温州市苍南县的一个案例分析 [J]. 财经研究, 2005(31), 第9期.
5. 胡必亮. 村庄信任与标会 [J]. 经济研究, 2004, (10).
6. 柯荣住: 作为保险机制的互助会: 标会、摇会及其效率比较 [J]. 中国社会科学评论, 2003年第2卷第2期.
7. 罗惠珍, 在欧洲的温州老板如何白手起家? [N]. 亚洲周刊, 2007, 10, 20.
8. 刘华. 温州商人通过互助会民间集资百亿美元, 美洲零售业刮起温州旋风 [N]. 深圳商报, 2007, 7, 13.
9. 邱建新, 信任文化的断裂——对崇川镇民间“标会”的研究 [M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2004, 7.
10. 王春光, 巴黎的温州人 [M], 南昌: 江西人民出版社, 2000.
11. 叶大兵: 民间“呈会”习俗与现代股份所有制——论温州经济模式和温州民俗文化之一 [J]. 民俗研究, 2002, (02).
12. 张震宇, 毛春华. 温州金融现象透视 [M]. 杭州: 浙江大学出版社, 1993.
13. 郑振龙, 林海. 民间金融的利率期限结构和风险分析: 来自标会的检验 [J]. 金融研究, 2005, (04).

## Fund Rising Mechanism for the Economical Rising of Overseas Wenzhou Immigrants —Research on Bidding ROSCAS among Wenzhou Immigrants in New York

Zhu Kang-dui

( Wenzhou Party School of CCP 325027)

**Abstract:** Through solid field research and delicate analysis on Bidding ROSCAS ( Rotating Saving and Credit Association) among Wenzhou immigrants in New York, this paper tries to explore the reason why overseas Wenzhou immigrant groups could economically succeed or rise in very short time. The author found that the secret lies in the Multilateral Trust & Punishment Mechanism based on personal trust in acquaintance society, which support Bidding ROSCAS, a mutual benefit as well as risk control mechanism to raise funds. In order to adapt to new economic environments overseas, overseas Wenzhou business people inherit yet innovate the mechanism of traditional Bidding ROSCAS, which ensures those individuals in the group, who are capable to start business but lack necessary funds, those who are not able to get funds from formal financial channel, to get necessary funds to start his own business in very short time and transform from ordinary employees to employers.

**Keywords:** Overseas Wenzhou Immigrants; Raising Fund; Mechanism; Bidding ROSCAS ( Rotating Saving and Credit Association)