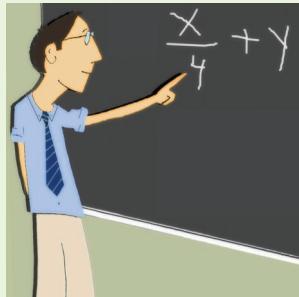


# 基础

归返



# 小额信贷： 穷人的银行

Ina Kota

MUFIYA Khatoon——一位生活在孟加拉国农村、贫穷且没受过教育的年轻妇女，过去通过乞讨少量米饭养活孩子度日。她急需谋生手段，但却缺乏资金来做一些小买卖，而且根据其偿还能力，她在任何地方都借不到钱。然而，一天她发现了格拉门（Grameen）银行。该银行是最早成立的小额信贷机构之一，1976年在孟加拉国农村地区发生饥荒之后成立的。1979年，格拉门（Grameen）银行为Mufiya提供了为期一年的500塔卡（约22美元）贷款，足够她做一些竹器生意。为获得贷款资格，她必须与另外4个和她同样境遇的人组成小组。获得贷款的利率为20%，每周偿还贷款的2%。条件虽然苛刻，但比当地放款人要求的150%的利率低得多。Mufiya能够开始做竹器生意，一年之后，她还清了贷款。其物质生活明显改善，并且能够更多地主宰自己的命运。

小额信贷使Mufiya和大量像她一样没有信用记录、担保和稳定收入的穷人能够获得基本的融资服务。世界一半的人口（约30亿人）不能获得这样的服务。大部分大的银行认为，为穷人提供贷款服务的风险和难度很大，因为他们分散在遥远的地区，而且为穷人提供少量贷款的服务成本很高且很难维持。但小额信贷的强项则是提供少量贷款和其他大的银行所极度欠缺的金融服务，这对于传统银行业务是一项很大的挑战。

过去30年，小额信贷从格拉门（Grameen）银行在孟加拉国少量的非营利试验，迅速成长为一项全球业务。格拉门（Grameen）银行及其创立者穆罕默德·尤努斯由于为那些最贫困者提供融资服务的开创性工作，获得了2006年诺贝尔和平奖。许多小额信贷的积极倡导者认为，小额信贷是终结世界贫困的重要工具。但他们的观点是否正确仍受到众多质疑。

## 当前的现状

目前，小额信贷的参与者包括政府、慈善家、社会投资者和商业银行（如Citicorp和ING），他们被可能的利润和共同的社会责任所吸引而投身小额信贷。顾客仍然可以去类似格拉门（Grameen）的银行，但也可以去小额信贷机构、公共部门和商业银行以及最近出现的伊斯兰银行（采用伊斯兰的金融原则，例如风险共

担）。除提供小额商业贷款之外，小额信贷机构还提供抵押、储蓄、养老金和保险业务服务。小额保险业务逐渐增长是因为借款者要通过小额信贷，为其购买的农具提供保险。事实上，小额信贷机构在作为储蓄手段和交易服务方面的作用，与贷款同样重要。

小额信贷的客户遍及城乡地区。生活在农村的穷人将小额信贷用于饲养牲畜、经营乳品业、制造竹器或编织。生活在城市的穷人通过小额信贷成为街边摊贩、人力车司机或裁缝。而且，小额信贷已不仅仅局限在其发源地——发展中国家，一些小额信贷机构目前已经在为工业化国家的穷人提供服务。

然而，仍然很难得出小额信贷机构和贷款者数量的可靠数据。根据定义，据估计现在仍在运营的小额信贷机构从300家到25000家不等。据众所周知的“彭博小额信贷咨询中心”——小额信贷信息交流站（MIX）报告，大约有1000家小额信贷机构遍及世界各地，其中约有一半是自我维持的。借款者的数量也难以准确计算，据估计大约有3000万—5亿人。据华盛顿特区的小额信贷峰会倡议小组证实，2006年世界各地小额信贷的贷款者超过6400万，高于2000年900万的数字。数百万的穷人在小额信贷机构拥有自己的存款。

## 小额信贷如何实施

小额信贷机构假定，客户足够精明能够处理自己的业务，但并不认为所有穷人都是可靠的贷款者。小额

### 大型商务活动

小额信贷峰会称，过去6年小额信贷在全球稳步增长。

年份	已证实的小额信贷机构的数量	已证实的最贫困人口客户的数量
2000	78	9274385
2001	138	12752645
2002	211	21771448
2003	234	35837356
2004	286	47458191
2005	330	58450926
2006	420	64062221

资料来源：小额信贷峰会报告（2006）。

信贷机构实施了两种基本方法：

“最富有挑战性的是，为偏远农村的穷人特别是那些最低收入的穷人提供服务，同时使自身具有可持续性。”

**小组贷款。**格拉门（Grameen）银行被认为是小组贷款模式的开创者，这一模式已被许多国家采用。个人贷款者需要组成小组，每一个贷款者都要为小组其他贷款者的贷款负责。格拉门（Grameen）银行主要依靠小组同伴的压力以确保贷款的偿还。而且，为降低风险，格拉门（Grameen）银行将小额信贷主要贷给妇女。由于基于家庭的社会关系，女性被认为更加可靠。2007年初，据格拉门（Grameen）银行报道，小额信贷的贷款者大约有700万，其中96%是来自偏远农村、没有受过教育的贫困妇女。自1976年以来，该银行已贷出60亿美元，其中还款率达到98%。

**个人贷款。**这部分贷款数量更大、面向没有集体担保的个人且条件更加灵活。典型的贷款者并不是那些准备做生意的赤贫人群，而是那些有一定商业技能、个体经营的穷人。在某些情况下，贷款者拥有少量的抵押品。在拉丁美洲和加勒比海地区、非洲和亚洲地区主要的小额信贷机构Accion，对100—500美元的少量短期贷款（此类型贷款利率反映了贷款成本）采取了个人借贷的方式。贷款审核人员不仅要看贷款者必要的资金，而且要参考其他客户和邻居的情况。获得更多贷款、更多商业和职业训练机会的动机，促使贷款者及时偿还贷款。在一些国家如玻利维亚，已成立信贷局这样的机构来监督贷款的偿还。

## 未来之路

尽管小额信贷似乎是一种具有广阔前景、为穷人提供金融服务的方式，但是其未来仍存在很大争议。

**小额信贷能够维持下去吗？**如果小额信贷能够获得商业成功，那么它将摆脱目前依靠总额达数亿美元的补贴来维持生存的窘境。小额信贷机构将更多地为城市地区的贫困人口提供服务，因为城市地区的贫困人口居住集中且为他们提供服务更容易。对于小额信贷机构而言，最富有挑战性的是，为偏远农村的穷人特别是那些最低收入的穷人提供服务，同时使自身具有可持续性。因为为最低收入的贫困人口提供服务，将使小额信贷机构面临高额的成本和巨大的风险。

**小额信贷是否应该维持下去？**正在成为主要商业力量的小额信贷运动，正在将重点由最贫困的借贷者，转向经济状况相对较好、从一般意义上讲更可靠的客

户。因此，小额信贷机构将直接参与同传统银行的竞争，最贫困人口的特殊利益将在追求商业可持续性的过程中消失殆尽。在某些地方，依靠大量补贴生存的小额信贷机构将被能够自我维持的小额信贷机构逐出市场。有人可能会发出这样的疑问，在援助资金有限的情况下，小额信贷机构应该把重点放在最贫困的借贷者身上，还是寻求其他更好的经营手段？

**为什么小额信贷的利率如此之高？**即使在考虑到通货膨胀因素进行调整之后，小额信贷的利率仍高达20%—35%。由于借贷和监管成本较高（如确认和筛选客户），小额信贷机构的成本明显高于商业银行。对于部分小额信贷机构而言，利率仅包括业务成本，但其他小额信贷机构将风险补贴也计算在内。一些人称，尽管贷款利率很高，但小额信贷仍然为贷款者提供了具有积极意义的福利救济，而且随着工业基础设施的发展，成本将随之下降。目前，已达成广泛共识的是，增加竞争是降低利率的关键。

**什么样的规章制度和法律框架是必须的？**适用于大规模商业金融机构的规章制度和法律手段，可能并不适用于小额信贷。摩洛哥和肯尼亚等国家已制定了法律框架以监管小额信贷机构。现在关键的挑战是，如何在最好地保护存款者和借款者利益的同时，促进小额信贷机构的发展？如何限制小额信贷机构的管理成本？如何防止规章制度对创新和竞争的限制？在保护客户利益、减少管理负担、维持和发展之间是否存在平衡？

## 走向数字化

技术可能会提供某些答案。目前，“无分行银行”在菲律宾、南非和哥伦比亚日渐活跃。负责商业业务的小额信贷机构人员使用“点对点销售”设备和移动电话联系农村的贫困人口，授权当地的商人和店铺所有者代表小额信贷机构进行现金交易。对那些依靠在经济中心地区和国外工作的亲戚汇款生活的家庭而言，这一转移业务的出现尤其重要。技术将很有可能降低交易成本，从而使小额信贷机构迅速发展并惠及更多客户。

最新的创新是数字化小额信贷市场，在这一市场中基于网络的小额信贷机构如Kiva.org与当地的贷款提供者合作，使低收入的贷款者能够与较高收入的社会投资者相匹配，在该市场中单个贷款者只贷了大约25美元的电子贷款。一个可能的借款人——阿塞拜疆的Zemfira Bayramova，可以贴出广告称，他需要1000美元购买3头牛犊。一旦获得1000美元，资金就会转给本地的合作者Komak信贷联盟，并由他们将资金支付给Zemfira。Kiva.org宣称2007年3月已处理了近500万美元贷款，远远高于2006年10月的40万美元。

Ina Kota，《金融与发展》编辑部工作人员。