

第一章 微型金融概论

带格式的：居中

过去二、三十年来，微型金融领域的发展越来越受关注，作为向低收入家庭提供正规金融服务的方式，一方面有利于改善低收入家庭的生活条件，另一方面还可有效地促进经济增长和社会进步。一些微型金融机构商业化的成功经验还表明微型金融完全可以在财务上实现可持续发展，而不再是单纯依赖于政府的补贴和社会的捐助。近年来，微型金融已经逐渐发展成为一项全球范围内的运动，且不再局限于行业参与者，其他主体包括政府、捐助者、促进机构、银行、基金、企业、商业团体、社会团体、大学、研究人员、顾问、慈善家……都越来越多参与到了这一行业中来。究竟是什么原因使如此众多的主体积极参与进来呢？是因为它是一笔能赚钱的好买卖？还是因为它是一项扶贫的有力工具？或者兼而有之？要回答这个问题，就必须先了解微型金融是什么、从哪里来、现状如何、未来会怎样这些基本情况。

本章将对微型金融的概念、发展历程、体系、成就与不足、面临的机遇与挑战及未来展望等进行简要介绍和讨论。

第一节 微型金融概念

本节要讨论的主要问题：

- ✧ 究竟什么叫微型金融？
- ✧ 是小额信贷的另一种说法吗？
- ✧ 与扶贫金融、农村金融、民间金融、与中小企业金融和普惠金融等之间有什么联系和区别？

一 什么叫微型金融？

微型金融(Microfinance)最初是作为支持低收入人群的一种经济促进措施发展起来的。按扶贫协商小组 (The Consultative Group to Assist the Poor, CGAP)的解释，微型金融“是指向穷人提供的贷款、储蓄、汇款和微型保险等基础性金融服务。”“穷人，和其他人一样，需要多种多样的金融服务来经营生意、购置资产、稳定消费以及管理风险”¹。这一名称泛指的是向低收入客户，包括个体经营者提供的金融服务。这些金融服务一般包括储蓄和贷款，但有些微型金融组织将保险和支付服务也作为微型金融服务的内容。除了金融中介职能外，许多微型金融机构还提供社会中介的服务，例如建立相应组织、提高人们的自信力、金融知识教育和对微小型企业主提供管理培训、小组成员的管理培训等。

因此，微型金融通常既包括金融中介的职能，也包括社会中介的职能。也就是说，微型金融并不是简单的银行服务，而是一种发展工具。微型金融业务通常包括以下一些内容：

¹ <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.11.947/1.26.1302/>

1. 小额贷款，主要是流动资金贷款
2. 对借款人及其投资项目的非正式评估
3. 替代性担保，如小组互保和强制性储蓄
4. 根据偿还情况，决定再贷款或扩大贷款
5. 贷款的分期发放与监管
6. 安全的储蓄产品服务
7. 汇兑、保险等其他金融服务

虽然有一些微型金融机构还提供企业主发展支持服务，例如，技能培训、营销培训和社会服务，如文化培训、保健等，但一般情况下，这些服务并没包括在微型金融业务中。但许多机构在提供微型金融服务的同时，辅以这些与社会发展、民众培训与教育等方面的服务，既有利于社会发展，也是为了提升借款人的盈利能力和生活质量，也就是说，这些服务与微型金融业务之间有着深层次的内在联系。

微型金融机构可以是非政府组织（nongovernmental organizations, NGOs）、储蓄贷款合作组织、信用联合体、政府银行机构、商业银行、非银行金融机构等。微型金融机构的主要客户是城市和农村的个体经营户、低收入企业主。客户大多是商贩，街头小商户、小农场主、服务性小业主（如理发店、三轮车夫），工匠或小作坊主，如打铁铺或缝纫店。通常，这些客户的经营能获得较稳定的收入（常常不只一项活动）。虽然他们很贫穷，但他们通常并不是最为贫穷的一部分，而且具有一定的赚钱能力以确保他们能按期还本付息。

二 小额信贷与微型金融间是什么关系？

顾名思义，小额信贷（Microcredit）是指小额贷款。按照小额信贷峰会的定义，小额信贷是指“发放小额贷款给穷人使他们就业并创造收入，以更好地照顾他们自己及家庭的项目”²。小额信贷具有如下特征：

- 规模：贷款规模小，甚至微小
- 目标客户：微型企业主或者低收入家庭
- 资金用途：创造收入、发展企业，同时也可用于日常开支（如医疗、教育等）
- 贷款条件：灵活、易懂，与当地情况相适应

通常向银行或其他机构申请小额信贷的客户都没有担保物。他们或者个人、或者结成小组申请小额贷款³。

小额信贷是微型金融的一部分。微型金融，从字面来看，与传统的、经典的或当前主流的金融之间，只是规模上的区别，是指需求、规模较小的金融服务。如果按照 CGAP 的定义来解释，微型金融指的是基本的金融服务，其中包括了借款、储蓄、汇款和微型保险等多种金融服务。小额信贷只是“基本金融服务”中的一部分，着重强调的只是贷款业务。所以从范围上讲，微型金融包含了小额信贷；从历史的角度讲，小额信贷反应了微型金融的发展历

² <http://www.gdrc.org/icm/what-is-ms.html>

³ http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear_aboutmicrofinance.asp

程，因为微型金融业最初是从小额信贷逐步演变而来，并逐步扩大、延伸到了更大范围的金融服务。

三 容易混淆的其他概念

其他一些“金融”概念，很容易与微型金融相混淆，为了避免在进一步的讨论中可能引起的不必要的混乱，这里进行简要区分。

(一) 中小企业金融

中小企业金融（SME finance）又叫中间市场金融（middle market finance），是为中小企业提供的金融服务，与其他金融服务的区别点，是其服务的主要对象为中小企业；而微型金融则主要服务于低收入的个人或家庭。与微型企业相比，中小企业的单笔资金需求更大。中小企业金融和微型金融的主要差别在于服务的主体不同，同时其业务需求的平均额度也有显著区别，此外，在具体的业务操作流程、业务处理模式上，小企业金融更偏向于传统的商业银行业务；而微型金融则与传统的商业银行业务有着显著的不同，具体的差异，将在后文中详细讨论。

(二) 扶贫金融

扶贫金融是与促进贫困地区经济发展、为穷人增收相关的政策性金融行为。扶贫金融通常伴随着财政扶持，例如对贷款进行贴息等。扶贫金融的性质是政策性、补贴性的，而微型金融是商业性的。换言之，扶贫金融的目标是扶贫；而微型金融的目标是营利。不过，在微型金融发展的早期阶段，微型金融也或多或少带有扶贫的色彩，使得二者看上去很相似。——例如在 20 世纪 70 年代以前，大部分微型金融项目都强调政府的干预，以提高农民的生产力和增加他们的收入为目的，利率享受财政补贴优惠，远低于市场利率水平甚至是零利率。这种金融供给更多的是一种政策性行为，强调社会效应，应属于扶贫金融的范畴。

(三) 普惠金融

前联合国秘书长科菲·安南在 2003 年曾说过：“严酷的现实是世界上大多数穷人仍然无法获得可持续的金融服务，无论是储蓄、信贷或是保险。我们所面临巨大挑战是如何消除阻挡人们全面进入金融领域的那些障碍……。携起手来，我们能够而且必须建立普惠金融体系，帮助人们改善生活。”按照 CGAP 的定义，所谓的普惠金融（inclusive finance），即每个地方的穷人都能长期地享受到由各类机构通过不同方式提供的多种多样的高质量的金融服务。

表 一-1 普惠金融的主要内容、特点和业务渠道

产品	特点	渠道
----	----	----

支付 (ATM/借记卡、政府支付、汇款、电子支付)	价格合理 (最低金融要求、成本和手续费相对较低)	服务接入点 (无网点化银行业务)
储蓄 (储蓄账户、支票/活期账户、养老金、青少年储蓄、计划储蓄)	方便快捷 (交易完成所需时间、文件、物理距离)	金融基础设施 (支付和清算系统、征信系统、担保品登记系统)
保险 (人寿保险、医疗保险、财产保险、小额保险、农业保险)	质量 (价格透明、公平披露、负责任的金融实践、参与征信系统、并根据征信信息进行风险管理与评估)	机构 (银行/非银行、保险公司、信用合作社、小额金融机构)
信贷 (个人贷款、消费贷款、信用卡、教育贷款、按揭贷款、装修贷款、微型企业贷款)		客户 (任何需要金融服务的人，包括未曾或难以获得银行金融服务的贫困人口)

可以看到，普惠金融是一种人人都能享受到金融服务的愿景，强调的是在服务主体上的包容性、普适性和平等性；而微型金融是从业务额度相对较小且在服务对象上强调低收入者进行区分的，是一种小额的、专门针对低收入开展金融服务的体系与方法。二者在面向低收入对象时，有一定的交叉性；微型金融可以是实现金融普惠目标的重要方式，但对某些领域，例如针对赤贫者的金融服务，可能就超出了微型金融的服务范围，而需要扶贫金融或政府的政策性金融来覆盖了。

(四) 农村金融

农村金融 (rural finance) 意指在农村地区所开展的各项金融服务，其定义的重点在于区域限制，其服务对象不只限于低收入者，而是包括了在农村地区的所有主体，例如包括各种不同收入水平的客户。微型金融是为贫困人口和低收入人群提供的储蓄、信贷、保险和支付等金融服务，其定义的重点在于数额和对象限制。二者存在一定的交叉，但不尽相同。例如：在农村地区向农民提供的小额贷款服务就既属于农村金融的范畴，又属于微型金融的范畴。要注意的是，在农村金融中，为农业相关的活动提供的金融服务又称农业金融 (agriculture finance)，这是根据贷款资金的用途进行区分的另一概念，与微型金融之间也存在交叉，但并不相同的情况，三者之间的关系，如图 1-1 所示。

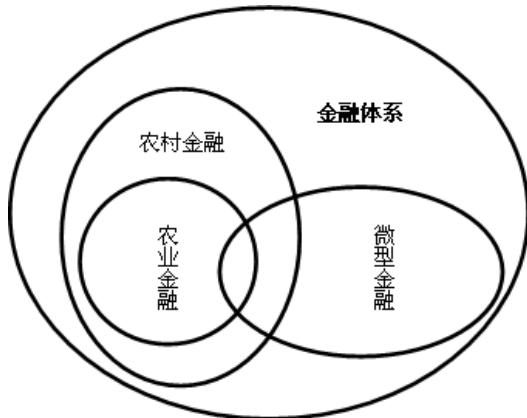


图 一-1 微型金融与农村金融含义的联系与区分

(五) 乡村金融

乡村金融（village finance），这一概念经常与农村金融不加区分使用，其定义的重点也是开展业务的区域。但农村与乡村相比，仍然存在一定的分别。农村泛指区别城市的区域，而乡村主要是指自然村落，例如一个山沟、一个群众的聚居点或仅凭人力或畜力容易达到的一定活动区域范围。可见农村的范围比乡村要大得多，只要不是城市就可以被认为是农村，甚至可以指全国的农村；而乡村则限定为某一自然或活动的区域范围的“村落”。因此，乡村金融泛指特定区域内的“村落”这样一个范围内的金融问题。虽然乡村金融这个概念目前使用不多，但在微型金融进一步发展的过程中，乡村这个特殊的经济活动空间可能会具有越来越重要的分析价值。

(六) 非银行金融

非银行金融，是对那些由非银行金融机构开展的金融服务的统称。按一般的定义，凡是不能广泛吸收公众存款并进行信用创造的金融机构均属于非银行金融机构（non-bank finance institution）的范畴。银行与非银行类金融机构的本质区别在于能否广泛吸收公众存款。非银行金融业主要包括证券公司、保险公司、信托投资公司等，它们并不能向公众吸储。微型金融机构既有 NGO、社区组织、储蓄信贷合作社等非银行金融机构，也有专业银行等银行类金融机构。因此，微型金融可能有银行金融，也可能有非银行金融；而非银行金融中，未必都是微型金融业务，比如，其中一部分民间非正规的金融业务，就不属于非微型金融业务。

(七) 非正规金融

非正规金融（informal finance）也称为非正式金融，在概念上与正规金融相对应。非正

规金融机构一般是指未经管理当局批准的、未纳入监管体系的组织或机构所开展的金融活动，例如私人借贷、合会、轮会、私人典当等。非正规金融一般是因经济交易的需要，自发形成的，具有内生性和自发性特征。非正规金融尚未获得监管当局认可，其活动也存在不规范、不合法的可能，因此常常以隐蔽的方式进行。

(八) 民间金融

民间金融（folk finance）是相对于官方金融而言的，它是指在政府监管之外的存在于民间的、由非正规金融机构或个人进行的金融交易活动及其形成的体系，主要包括：民间借贷，民间集资，地下钱庄、合会等。一些正规金融机构也可能出现一些非正规的行为，即正规机构也可能出现一些非正规的金融活动。所以，严格意义上，民间金融和非正规金融还是有一定的差异。只是正规金融机构的非正规行为并不普遍或相对较少，所以有时会将民间金融与非正规金融两个概念同等使用。

第二节 微型金融发展历程

本节要讨论的主要问题：

- ✧ 微型金融的历史？
- ✧ 早期的微型金融是什么样子的？
- ✧ 现有的微型金融机构有哪几种来源？

一 微型金融从哪里来？⁴

微型金融的思想有着悠久的历史：早在几个世纪以前，一些类似于储蓄信贷机构的组织就在世界各地经营着微型金融业务，如加纳的"susus"、印度的"chit funds"、墨西哥的"tandas"、印度尼西亚的"arisan"、斯里兰卡的"cheetu"、西非的"tontines"、玻利维亚的"pasanaku"以及为数众多的储蓄协会。

正式的储蓄信贷机构出现在 18 世纪初。其中，成立较早、寿命较长的一家小额信贷机构是由作家、民族主义者乔纳桑·斯威夫特（Jonathan Swift）创建的爱尔兰贷款基金体系（the Irish Loan Fund system），它专门向农村的穷人提供无抵押的小额贷款。到 19 世纪 40 年代，该体系下的 300 多家基金会遍布爱尔兰，顶峰时期每年有 20% 的爱尔兰家庭成为其客户。

19 世纪开始，欧洲出现了许多更大、更正式的储蓄信贷机构，如人民银行（People's Banks）、信用社（Credit Unions）和储蓄信贷合作社（Savings and Credit Co-operatives）。德国人弗雷德里希·威廉·赖夫艾森（Friedrich Wilhelm Raiffeisen）及其支持者提出并发展了信用社的理念，旨在消除穷人对放贷者的依赖并提高穷人的福利。从 1870 年开始，信用社在莱茵省（Rhine Province）和联邦德国的其他地区扩散开来，并迅速地传播到欧洲其他国家。

⁴ The History of Microfinance, <http://globalenvision.org/library/4/1051/>

家和北美。

在印度尼西亚，印尼人民信贷银行（BPR）于 1895 年成立，至今已成长为拥有 9000 余个分支机构的全印尼最大的微型金融机构。

在 20 世纪早期，拉丁美洲的农村出现了一些新的微型金融机构。这些农村金融中介的职能通常限定在助力农业部门的现代化，所以通常有两个特定的目标：一是通过利用闲置资金和信贷投入以帮助农村部门的商业化；二是减轻因为债务问题而被迫的封建压迫关系。绝大多数情况下，这些新型的银行并不为穷人自己所有，而是由政府机构或者私人银行主导。这些机构通常效率不高。

20 世纪 50 年代——70 年代，政府和捐助者将重点放在了向农民提供小额农业贷款以帮助他们提高生产力和增加收入，强调政府干预。这些机构通常为国有开发性金融机构或者农民合作社的形式。其中的农业贷款常常享受利率优惠并低于市场利率水平。但是全球各地的实践表明这种模式的效果并不理想，低利率和低还款率给这些机构造成了巨大损失，资金常常流向那些具有一定社会地位和关系的农民手中，而不是那些最需要帮助的贫民手中，以至于这类项目贷款大多以失败告终。

从 20 世纪 70 年代开始，孟加拉、巴西和其他一些国家出现了向贫穷妇女发放微小贷款以支持她们经营微小企业的试验项目，如拉美的行动国际（ACCION International）、印度的妇女自我雇佣协会（the Self Employed Women's Association, SEWA）银行、孟加拉的格莱珉银行等。这类微型企业信贷常常要求借款人结成小组互保。这些微型企业借款特别注重为营利性活动提供资金支持（有些时候要求强制储蓄），贷款对象通常是赤贫人口（女性居多）。

从 20 世纪 80 年代开始，有明确对象、补贴性的农村信贷政策进入了缓慢发展时期。越来越多的证据表明这些直接信贷项目的效果不佳，特别是还款率偏低、管理费用高企、农业发展银行的破产以及补贴信贷优惠更多流向关系户而不是事先确定的目标客户，这种所谓有目的的、指导信贷法（directed credit approach）受到了广泛的置疑。金融体系法（financial systems approach）应运而生，这一方法认为信贷应是一种应当自由定价以保证持续供应的金融服务，并认为利率上限和信贷补贴会阻碍金融中介的发展，从而倡导利率自由化和消除配给制度。同一时期，世界范围内的小额信贷项目蓬勃发展，也为理论界提供了新的观点。首先，实践证明绝大多数国家的穷人，尤其是女性，还款率非常高，甚至远高于传统金融部门，这消除了长期以来社会上广泛存在的认为穷人缺乏还款意愿的偏见；其次，这些经验还表明穷人愿意并且能够支付足以覆盖微型金融机构成本的高利率，这为打破利率上限限制奠定了实践基础。80 年代中期，微型金融业出现了一个新的里程碑——印尼 BRI 银行的乡村银行单元。这家发展中国家最大的微型金融机构由国家控股，但实行村行自治，为 2200 万微型储户服务，成为了转制的典范。

进入 20 世纪 90 年代，在需求与供给存在巨大缺口的背景下，人们开始探索微型金融的商业化，微型金融业兼顾商业目标和社会目标的可能性。高还款率、成本可回收利率这两大特征使得一些微型金融机构实现了长期可持续经营，客户数量也越来越多。这些发展，打破了微型金融与扶贫紧密联系在一起的格局，许多国家的微型金融机构开始发展壮大、种类也逐步多元化。微型金融还出现了向城市和人口密集的农村集中的趋势。90 年代中期，“微型

金融”（microfinance）概念逐步取代了“小额信贷”（microcredit），其涵义也不再仅仅局限于信贷，同时将储蓄、保险、汇兑等其他一系列金融服务纳入了微型金融的范畴。

进入 21 世纪，微型金融迎来了崭新的发展机遇。联合国将 2005 年定为“国际小额信贷年”（the International Year of Microcredit），并将微型金融看成是实现千年发展目标（Millennium Developing Goals）的关键。2006 年，致力于微型金融事业的孟加拉经济学家、银行家穆罕默德·尤努斯教授及其创立的格莱珉银行被授予了诺贝尔和平奖。诺贝尔委员会指出：持久和平只有在大量人口找到脱贫方法时才能实现，微型金融就是这样一种方法；并且，微型金融已被证明是促进民主和人权的有力武器之一。

二 微型金融机构设立的几种模式

现有的微型金融机构往往来源于三种模式：新设模式（greenfielding）、升级模式（upgrading）和降级模式（downscaling）。

（一）从无到有：新设模式

新设模式是指从头设立一家旨在以可持续的方式为排除在传统金融服务以外的人们提供金融服务的全新机构的方式。新设模式并不对机构的结构作任何的特殊限制，但要求新成立的机构应该能够发展成为长期生存和可持续发展的实体。

在微型金融行业蓬勃发展的大背景下，新设机构如雨后春笋出现。仅在撒哈拉以南的非洲地区，CGAP 就确认了 22 家 07—09 年之间新设的机构。这些机构以银行、非银行金融中介、信用合作社、NGO 等形式存在，往往专注于从事微型金融服务。在大多数情况下，是由一家国际性的控股公司，如 ProCredit、Advans、Access 和美兴（MicroCred）等，草拟商业计划，拟定法律协议，提供股权融资和技术援助。这些控股公司通常能在其他投资者和捐助者如欧洲投资银行、荷兰国家开发银行、国际金融公司和德国复兴信贷银行那里，获得股权融资和流动资金。

经营管理能力是一家新设机构能否成功的关键。在多数情况下，新设机构都会得到包括国外管理团队在内的技术援助。经过一段时间的发展，当地的微型金融从业者将能获得充分的培训，并逐步具备接管新设机构的能力。一般情况下，投资者希望新设机构在 18—36 个月之内就能达到财务自给自足，这导致了大多数新设机构的业务对象主要偏重于城市的微型企业主。

在没有稳定微型金融运营商的地方，新设机构填补了正规金融服务的空白，具有重要的意义。在已经有微型金融机构的地区，新设机构能带来竞争，促进微型金融服务质量的提升。

（二）从非金融机构转化：升级模式

升级模式是指由非政府组织（NGO）等非金融机构，转向持照的微型金融机构或商业银行等正规金融机构的一种发展模式。

在现代微型金融发展的早期，机构大多以 NGO 的形式存在。微型金融更加注重社会目标，认为微型金融机构应当是非营利组织，肩负着为穷人提供正规金融服务的社会使命。NGO 往往严重依赖于捐赠资金，不能满足日益增长的需求，资金来源匮乏成为了制约 NGO 发展壮大的重要因素。在这些压力下，一些 NGO 开始向正规金融机构转制，并开始引入商业资金，演化为了正规的金融机构。升级模式的理念，在于充分运用金融体系和制度的力量来扩大覆盖面。

升级模式的一个实例是玻利维亚阳光银行（BancoSol）。BancoSol 成立于 1992 年，前身是 1987 年成立的非盈利性组织 PERDEM，PERDEM 目的是通过提供信贷服务和培训，扩大就业和鼓励向小企业投资。PERDEM 主要采取连带小组贷款方式，其贷款运作颇为成功。到 1991 年底，已有 1.43 万个客户，资本金为 400 万 美元，拖欠率几乎为零。但在当时，该组织方式面临着三方面的挑战：发展速度不能满足巨大的信贷需求；不能合法地向客户提供全方位的金融服务，尤其是不能吸纳存款；不能采取以市场为导向的方式提供小额贷款服务。这些限制都制约了 BancoSol 的进一步发展。

经过充分的可行性论证和转制筹备以及资金投入，阳光银行于 1992 得到玻利维亚有关当局正式批准，成为第一家专业从事小额信贷业的私人商业银行。在筹建过程中，PERDEM 作为非政府组织仍然投入了大部分的资金，其余部分由商业基金和私人投资参股。阳光银行只持有玻利维亚银行业 1% 的资产，但其服务的借款客户却占整个银行业全部客户的 1/3 以上。

升级后的微型金融机构往往能够实现盈利，取得相当高的资产收益率（ROA）和权益收益率（ROE）。以拉美的一些升级模式转化而来的金融机构为例，与机构所在国金融部门平均水平对比，如表 1-2 所示，除了在金融体系相对更为发达的哥伦比亚，Finamerica 的表现略低于平均水平外，绝大多数升级机构的财务表现都显著优于金融部门的平均水平。

表 1-2 升级模式微型金融机构与该国金融部门平均水平财务表现对比

国家	机构	ROA	ROE
玻利维亚	BancoSol	1.3%	11.0%
	金融部门平均水平	0.4%	4.2%
哥伦比亚	Finamerica	1.9%	11.3%
	金融部门平均水平	2.6%	24.5%
萨尔瓦多	Banco ProCredit	1.3%	11.0%
	金融部门平均水平	1.0%	9.6%
墨西哥	Compartamos	20.0%	54.0%
	金融部门平均水平	1.0%	15.6%
尼加拉瓜	Banco ProCredit	4.0%	25.1%
	金融部门平均水平	2.1%	26.8%
秘鲁	MiBanco	5.8%	33.9%
	金融部门平均水平	1.5%	21.3%

来源：An Inside View of Latin American Microfinance, sec1:57

升级之后的微型金融机构在覆盖面上也显著扩大。表格 1-3 对比了 BancoSol、Banco ADEMI、Banco ProCredit、MiBanco 升级前后的借款户数、贷款余额、存款户数、存款余额（转制后取 2006 年的数据）。

表 一-3 微型金融机构转制前后覆盖面对比

	BancoSol	Banco ADEMI	Banco ProCredit	MiBanco
转制时活跃借款户数	22 743	18 000	12 662	32000
转制后活跃借款户数	76 904	51 045	72 048	124526
增长百分比	238%	184%	469%	289%
转制时贷款余额（美元）	4 500 000	30 300 000	4 200 000	14 000 000
转制后贷款余额（美元）	113 321 650	80 848 212	128 470 572	161 192 317
增长百分比	2418%	167%	2959%	1051%
转制后存款户数（美元）	68 051	26 502	64 240	48 248
转制后存款余额（美元）	96 000 000	51 045 000	89 318 034	55 712 479

来源：Commercialization in Microfinance, p11

（三）从大金融机构缩减：降级模式

降级模式是指传统银行等金融机构通过各种各样的方式参与到微型金融行业中来——例如，商业银行通过设立独立的小额贷款部门，向那些传统上无法充分获得银行服务或仅能通过专门的微型金融机构才能获得服务的客户提供金融服务，就是降级模式的一种。

降级模式出现的最主要原因在于大金融机构寻求新的利润增长点。在传统市场利润率受到激烈竞争而下滑的情况下，大金融机构有足够的动力去开辟新的市场。特别是许多国家还没有建立起正规的微型金融体系之前，潜在的市场份额巨大，这一新兴领域也就理所当然地成了大金融机构追求快速增长和高额回报的新天地；如果再考虑到一些国家对商业银行贷款利率有严格的利率管制，而对微型金融领域的利率管制相对宽松、甚至没有管制时，就更是如此。此外，进军新的领域还可以满足贷款资产多样化的要求、且可以对一些情况下过剩的流动性进行分流。大金融机构进入微型金融行业至少在以下方面拥有先天的优势：技术基础，如现成的自动取款机（ATMs）、信息管理系统（MIS）等；人力素质，拥有信息技术、市场、法律等相关领域的人才；品牌效应，高的市场占有率和品牌认同感；成本控制，能通过吸储获得低息资金等。

大金融机构可以直接或间接地参与微型金融市场。ACCION International 总结了降级模式的四种模式：内部单元（internal unit）、财务子公司（financial subsidiary）、服务公司（service company）以及战略联盟（strategic alliance）。

内部单元模式是指金融机构创建一个部门或者就以现有的某个部门直接从事微型金融服务。内部单元虽然不是一个独立于金融机构的法律实体，但一方面可以避免支出高额的起步资金，另一方面还可根据金融机构管理的需要，灵活赋予该部门或多或少的自主权限。不过，这种模式也面临着如何区分微型金融部门与主流银行员工以及如何克服部门缺乏独立

治理权利等问题。内部单元模式的典型实例是巴西的国有商业银行 Banco do Nordeste 参与的 Crediamigo 项目、坦桑尼亚的 Akiba 商业银行、埃及的开罗银行、厄瓜多尔的 Banco Solidario 和肯尼亚的合作银行。

财务子公司模式是指金融机构专门设立一个子公司来独立运作微型金融。子公司是一个独立于原有金融机构的法律实体。这种模式很大程度上克服了内部单元模式的弊端，更加透明、更易独立治理。建立子公司需遵从当地法律条文的规定，一般需要取得执照并接受银行当局监管。财务子公司模式的典型实例是秘鲁、智利、印尼的几家银行于 1996 年在秘鲁成立的子公司 Solución Financiera de Crédito del Perú (SFC)、约旦国家银行的 AHLI 微型金融公司、牙买加 National Building Society 的 JN 小型业务贷款有限公司以及智利的国有商业银行 BancoEstado 的微型金融子公司。

服务公司模式是指由一家非财务公司向金融机构提供微型金融服务。服务公司运作与信贷相关的一切工作，不过，贷款计入金融机构的账面。服务公司通过自己的信贷管理等服务向银行收取相应的费用。与子公司相比，服务公司最大的特点在于不直接控制和拥有信贷资产，不是金融机构。服务公司模式的典型实例是厄瓜多尔的 Banco del Pichincha 银行于 1999 年设立的促进微型金融发展的服务公司 CrediFe Desarrollo Microempresarial S.A. (CDM) 和巴西的 Banco do Nordeste's CreditAmigo。

战略联盟模式是指银行与现有从事微型金融业务的非金融机构结成战略同盟。这种模式十分简便、成本也较低。结成战略联盟最简单的方式是银行提供直接贷款给微型金融机构。战略联盟模式能否实施取决于当地的法律和监管框架。微型金融机构的法律地位决定了商业银行能否向其提供贷款，是否需要抵押。战略联盟模式的其他可能形式是银行和非银行机构达成协议，由非银行机构具体开展微型金融业务，并获得部分利息收入或者固定费用。战略联盟模式成功的关键在于银行能否选取恰当的合作伙伴以及合作细则的合理制定和遵照执行。战略联盟模式的典型实例是玻利维亚的 Banco Sol 和西班牙的 La Caixa 等机构的合作，以便于国外的玻利维亚人向国内汇款。

第三节 微型金融的综合发展

本节要讨论的主要问题：

- ✧ 微型金融的体系是怎样的？
- ✧ 微型金融机构有哪些形式？
- ✧ 微型金融批发机构是什么？
- ✧ 微型金融市场又有哪些参与者？

在微型金融的早期发展中，往往是基层微型金融机构在“单打独斗”，缺乏更高层次机构的支持，因而在扩大覆盖面、进行业务扩张时常常显得力不从心。使人们意识到发展微型金融，不应只是依赖于零散的基层机构、草根项目，而是还需要为他们提供足够多的支持。于是，批发机构、促进机构等组织也逐渐进入人们的视野。在一些国家，微型金融已经形成

了自己的体系，实现了产业化经营。

一 自成一体的微型金融体系

在微型金融产业较为完善的国家，微型金融早已不再只限于单独的、零星的基层机构的“小打小闹”，而是已经形成了一个自上而下的微型金融体系（如图 1-2）。在这个体系中，草根层次是各式各样的基层微型金融机构，他们直接与客户打交道，了解客户的需求、提供微型金融产品。在中间层次，是一些微型金融批发机构，他们向基层组织提供批发资金、技术服务等，支持基层机构的发展。在更高层次，主要是为中层批发机构服务的更高层次的、专门服务于微型金融机构的国际性大型专业银行、促进机构，以及微型金融机构所参与的资本市场等。这些机构之间通过资金、信息、技术、人才等方面的交流，已经形成完整的微型金融体系。

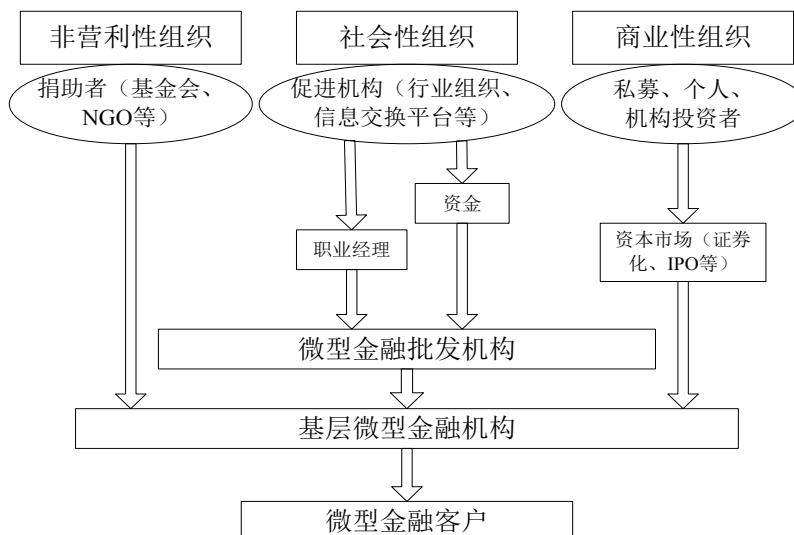


图 1-2 自成一体的微型金融体系

二 微型金融机构

在微型金融体系中，与客户直接打交道的就是微型金融机构（Microfinance Institutions, MFIs），他们处于体系的基层。绝大多数微型金融机构服务于一个国家或国家内的特定地区，小部分为洲际性的机构。微型金融及其支持机构类型多样，按照组织形式的不同，可以分为 8 大类。

(一) 协会组织

穷人自己建立的，向自己提供微型金融服务的社区组织。协会可以根据社员共同的性别、宗教、政治文化立场等组建，然后共筹资金、内部使用。如印度的互助小组 (Self Help Groups, SHGs)。

(二) 信用担保机构

由捐助者或政府机构向微型金融银行或商业银行担保，以帮助个人或团体获得微型贷款。强制储蓄也可以归为这一类。如毛里求斯的 AfriCap Microfinance Fund，巴基斯坦的 Microfinance Credit Guarantee Facility 等等。

(三) 社区银行/格莱珉银行/乡村银行

是正式版的“协会”，由希望提高生活水平和创造就业的社员创建，其目标是通过微型金融服务促进社区发展。社员往往结成小组，实行组内共同担保以获得贷款。如孟加拉的格莱珉银行、坦桑尼亚的 MuCoBa。

(四) 合作社

与“协会”“社区银行”非常相似，但所有者往往不是穷人，而是由经济状况稍好的人出资建立。如英国的 Co-operative Bank，菲律宾的 Cooperative Rural Bank of Bulacan。

(五) 信用社

社区成员筹措资金并以低息发放给需要的社员。与社区银行相比，信用社更小且一般是非营利组织。利率一般较低，维持在支撑信用社可持续性经营的水平。如危地马拉的 Unión Progresista Amatitlaneca，加拿大的 Vancity Credit Union。请注意，这里指的信用社，是真正意义上的信用合作组织，不是我国更类似于商业银行的城市和农村信用社。

(六) 非政府组织 (NGOs)

与社区类的机构相比，是“外源组织”，向穷人提供微型金融服务，兼顾培训、教育和研究。NGOs 也可能成为穷人与捐助机构（如联合国、亚洲发展银行、世界银行）的中介人，可以是地区性的——也可以是全球性的。如美国行动国际 (ACCION International)、总部设在美国的 KIVA。

(七) 营利性银行

向穷人提供金融服务以寻求投资回报的商业银行或微型金融专业银行。与其他形式最大的不同是以商业目标为主。如墨西哥的 Banco Compartamos。

(八) 轮转基金 (ROSCAs)

数人(通常为女性)结成小组，成员定期投入固定的资金，供其中一名成员在本期使用。这种形式的优点在于匹配成员的现金流，无利息，无抵押，低成本。

这八大类微型金融机构又可以分为以下三大类：正式的机构，受到与银行类金融机构同样严格的监管，如营利性银行、乡村银行等；半正式的机构，须遵守通行的、商业的法律规定，但比正式机构的监管环境宽松，如合作社、信用社、部分非政府组织等；非正式的机构，存在于法律监管之外，如互助小组、轮转基金等。

三 微型金融批发机构

在基层微型金融机构之上，存在着一些微型金融批发机构([Apexes](#))，他们处于体系的中层。批发机构是一个从事批发销售的二级组织，往往不直接向客户提供信贷服务，而是通过专门向基层的微型金融机构提供批发资金，然后再由微型金融机构发放给客户。这种批发机制在一定程度上为第一线的微型金融机构解决了资金不足、技术落后方面的问题，促进了微型金融行业的发展。

尽管微型金融机构越来越多，但是大多数穷人却仍不能获得服务。究其原因，资金缺口成为了重要因素。客观上，就需要一个处于广大微型金融机构之上的组织向零售机构提供批发资金。微型金融批发机构的主要职能就是从政府或者国外获得资金，然后以相对较低的利率贷给微型金融机构，起到承上启下的作用。此外，批发机构也常常向基层机构提供技术支持。

全球范围内每年有 20 多亿美元的公共资金通过批发基金或地方批发机构进入微型金融领域。然后再由批发机构将资金提供给微型金融机构，大多数是以补贴贷款的形式，但偶尔也有赠款。批发机构为微型金融机构提供的资金量几乎相当于捐助者和投资者 2007 年全年为整个微型金融部门提供的资金总额(约 25 亿美元)。数额之大，表明批发机构是公共资金进入微型金融的一个重要手段。2009 年 2 月，CGAP 的一项关于批发机构的调查表明，全世界有 76 家微型金融批发机构。这类机构在南亚和拉丁美洲尤其普遍(分别占 2007 年批发机构提供资金总额的 69% 和 29%)，过去五年里，非洲的批发机构数量也大幅度增加，2003 至 2008 年之间成立了 8 个批发机构。在向 MIX 提供数据的 47 家批发机构中，2006 年提供资金总额为 18 亿美元，2007 年为 23 亿美元。2007 年，15 家最大的批发机构平均每家投放资金为 1.51 亿美元。

批发机构的资金来源于公共资金，其组织形式多种多样，可以是开发银行、非政府组织、

批注 [L1]: 这里对微型金融机构的分类太混淆了。而且没有全部包括进来。如果按这样分的话，小贷公司在哪呢？对于 MFI 分类，建议按五个层级来分：1、各类小额贷款项目（NGO 就属于这一类）；2、不受监管的小额贷款提供者 / 公司；3、受轻度监管的小额信贷/小额金融公司；4、主要为微型和小型市场服务的“小额金融银行”；5、已发展出小额金融业务线的商业银行和非银行金融机构。这样分，就可以覆盖全部类型的 MFI 了。

批注 [P2]: 在这里是什么意思？微型金融批发机构都叫 APEXES 吗？

批注 [Bosh3]: 这里采用 Apexes 的原因是这一节主要参考了【参考文献 12】中的内容，那篇 CGAP 的文献较为全面地介绍了批发机构的业务、当时的状况；Apex 本意指“顶端”，但在那篇文章中，Apex 是指向基层机构提供融资的机构，也许是作者理解的微型金融体系的“顶端”吧，但应是批发机构之意。当然，更多的时候英文原文是 wholesale，如例子中的 RMDC。潘老是不是觉得应该英文附为 wholesale 好一点？

捐助项目、私营商业银行以及特别的政府项目或捐助项目。大多数批发机构的资金既有来自国际公共融资机构（多为双边和多边机构以及发展金融机构（DFIs））的，也有来自政府的约有四分之一的批发机构完全由所在国政府提供资金。对政府而言，支持批发机构既可以表明政府对普惠金融的承诺，也可借助这种方式向那些通常被银行和商业投资者所忽视的微型金融机构注入资金。国际公共融资机构常常把批发机构看作是支持微型金融部门、协调资金供给的一个手段：一方面为小型的微型金融机构提供快速动用大量资金的机会，同时，有些批发机构还为小型的微型金融机构或商业投资者提供资金和技术援助。

以尼泊尔的农村微型金融发展中心（Rural Microfinance Development Centre, RMDC）⁵为例，其基本业务就包括：

- 将国内外的资源通过微型金融机构传递至农村穷人家庭，尤其是女性；
- 向起步阶段的机构提供资金和技术支持以帮助其实现可持续经营；
- 帮助有潜力的微型金融机构的发展，拓展这些机构向未获得服务的农村人口提供优质服务的能力和范围；
- 支持微型金融实践和产品创新的科研活动；
- 促进微型金融领域的政策和法律出台。

四 微型金融市场

在批发机构之上，还存在一些更大型、更专业的非政府组织、促进机构或商业组织，以及微型金融基层机构及批发机构可以参与的资本市场，他们位于体系的高层。高层的机构通常着眼于全球微型金融行业的发展，他们是资金技术、行业标准、科研创新等方面领导者，在建立新机构、制定标准、批发资金、提供技术服务、实施知识管理以及引导政策改革等方面有重要作用。

促进机构。包括行业组织和信息交换平台等。行业组织如扶贫协商组织⁶（CGAP），是一家国际性的政策和研究机构，向政府、微型金融机构、捐助者和投资人提供市场动态、咨询顾问等服务。此外，CGAP 还致力于制定行业标准，促进技术创新等工作。信息交换平台如微型金融信息交换网⁷（MIX）是一个通过提供数据来源、基准和监控工具，为建立微型金融市场基础设施提供帮助的非营利性组织，也包括专门信息服务。这些促进机构通过各自的工作，旨在全方位地促进微型金融行业的发展，以更好地为穷人和低收入者提供金融服务。此外，如非洲农村和农业信贷协会（AFRACA）等区域性微型金融协会，也在世界各地对地区性的合作伙伴机构或成员组织进行监督。

商业组织。主要指大型专业银行、国际性金融机构（international financial institutions, IFIs）、微型金融投资商（microfinance investment vehicles, MIVs），他们常常为微型金融批发机构服务，给予资金和技术支持。为批发机构融资最多的 5 个国际机构是：德国复兴信贷银行、世

⁵ RMDC 成立于 1998 年，由尼泊尔政府和亚洲发展银行共同牵头建立，是一家达到授权从事向尼泊尔微型金融机构批发借贷的机构。

⁶ <http://www.cgap.org/p/site/c/home/>

⁷ <http://www.themix.org/>

界银行、美洲开发银行、国际农业发展基金和欧盟。此外，还有与微型金融机构共同开展业务的大型金融集团，比如与 FINCA 联合推出了微型保险和人身保险的美国国际集团（AIG）。

资本市场。在微型金融商业化水平不断提高的基础上，虽然资本市场等基础设施并不专门为微型金融服务，但也应纳入到微型金融体系中。一方面，越来越多的微型金融机构成为了资本市场的一部分；另一方面，资本市场也为微型金融机构提供了大量资金。比如，在亚、非、拉美都出现了微型金融机构的股票在当地或区域性的证券交易所上市流通的案例，这些微型金融机构已经成功通过资本市场进行融资。

第四节 微型金融在世界各地的发展

◆ 本节将分区域介绍微型金融在世界各地的发展情况。

现代微型金融从孟加拉发源之后，在第三世界国家广泛发展起来，随后迅速扩展到全球。总体来讲，亚洲、拉丁美洲、东欧是微型金融最发达的地区。非洲的微型金融机构虽起步较早，但受限于落后的基础设施而难以开展，近几年才开始快速发展。在德国、美国等西方发达国家，同样存在着微型金融模式。

一 微型金融在亚太地区的发展

现代微型金融发源于亚洲。孟加拉国的格莱珉银行、印度尼西亚的人民银行都因其微型金融服务而闻名于世。格莱珉银行采取小组连带责任和强制性存款担保形式发放贷款，取得了巨大的成功，被称为 GB 模式，在国际上被多个国家和地区模仿和借鉴。印度尼西亚的人民银行则在全国建立了超过 4000 个村行（unit），是世界上为农村提供金融服务的最大国有商业性金融机构，被称之为 BRI 模式。近年来，印度的自助小组模式、马来西亚模式、泰国模式也在快速发展中。从覆盖面的角度上说，亚洲的微型金融机构和微型金融客户是最多的。

不过，在亚洲国家，对微型金融的需求也是最多的。在中国、印度、印尼和巴基斯坦等人口稠密的国家，虽然微型金融项目很多，但尚未享受到基本金融服务的人却更多。全球发展中国家有 26 亿人口无法获得基本的金融服务，小额贷款服务在总人口中的普及率平均仅为 2.85%，超过 40% 的贫困人口生活在中国和印度。在印度的 11 亿人口中，约有 26% 仍处于贫困线以下，仅有 10%—12% 的穷人能从互助小组、NGO、合作社等微型金融机构得到服务；而且四分之三的客户集中在 4 个南方省市，北部和东北部的大部分省市仍然未被覆盖。在印尼的 2.45 亿人口中，超过 4000 万人陷入贫困。在巴基斯坦的 1.64 亿人中，32% 的人口生活贫困，尽管 NGO、银行等微型金融机构越来越多，但覆盖面仍不足 100 万。仅在这四个人口最多的国家，微型金融的需求就十分巨大。

太平洋地区的国家人口相对较少，但大部分生活在贫困线以下。以巴布亚新几内亚为例，全国 600 万人口中有 37% 处于贫困中。这个区域的微型金融项目往往很小，覆盖面相当有限，效果还很不理想。如何扩大覆盖面成为了太平洋地区微型金融机构关注的焦点。

二 微型金融在非洲的发展

众所周知，非洲的贫困问题受到全球关注。长久以来，许多非洲人民都被饥饿和营养不良所困扰，撒哈拉以南的非洲地区贫困集中度更是令人吃惊。

这种状况也为非洲微型金融的发展提供了契机，尤其是东非的微型金融更是在快速发展之中。为当地低收入客户服务的机构多种多样，包括非政府组织、非银行金融机构、合作社、信用社、农村银行、轮转基金、邮储机构以及商业银行。在国家层面，肯尼亚、乌干达、埃塞俄比亚和塞内加尔的微型金融都较为发达，机构数量多，覆盖面较广。非洲地区微型金融机构的成功典范是乌干达的国际社区资助基金会(FINCA)，其首创的乡村银行(village banking)也是一种主要模式，被世界各国约 3000 个组织采用。

卢旺达、赞比亚、坦桑尼亚的微型金融发展也越来越快。而尼日利亚、加纳、利比里亚、塞拉利昂、利比亚、突尼斯、喀麦隆、安哥拉以及莫桑比克等国家的微型金融机构则很零散，尚未能形成完整的微型金融体系。

在莫桑比克等国家，农村地区人口密度低，基础设施薄弱，农民收入少、参与经济活动的机会少，很难建立一套可持续的微型金融系统。政治动荡、艾滋肆虐等社会问题也阻碍了微型金融的进一步发展。

三 微型金融在阿拉伯国家的发展

阿拉伯国家的微型金融发展也很迅速，从 1997 年客户尚不足 1 万人，到 2006 年就突破了 100 万，近十年间增长了 100 倍。其中，摩洛哥的微型金融最为发达。

不过据估计，阿拉伯国家仍有超过 2000 万的潜在客户未被覆盖。这一区域的典型特征是微型金融项目主要集中在城市，大多数微型金融机构是 NGO，依赖于捐赠资金。在突尼斯、约旦、埃及和叙利亚，都出现了一些大型的政府资助项目，不过效果并不理想。因此，如何充分发挥民间和市场的力量，建立可持续的微型金融机构是必要的，发展空间很大。

四 微型金融在拉丁美洲和加勒比地区的发展

与亚洲和非洲不同的是，拉丁美洲的穷人主要生活在城镇中。但农村地区的贫困率高达 62%，城镇地区也达到 38%。微型金融项目一方面高度集中在城镇区域，另一方面，农村地区的需求也很大。

拉丁美洲最著名的微型金融机构是玻利维亚阳光银行 (BancoSol)。阳光银行也实行团体贷款制度，但更强调商业化经营理念，首要关注盈利和可持续发展，而不是社会使命。阳光银行商业化运作取得了巨大成功，使微型金融从财务上的不可持续逐步走向了可持续，是微型金融商业化的典范。目前，拉丁美洲其他国家均借鉴阳光银行模式。

现有的微型金融服务提供者包括 NGO、商业银行等，绝大多数设立在城镇中。在玻利维亚、巴西、哥伦比亚、多米尼加共和国、危地马拉、海地、洪都拉斯、尼加拉瓜、秘鲁等

国家，贫困人口众多，城镇和农村的发展前景都很广阔。在较大的国家中，阿根廷的微型金融最为落后，需求最大。

五 微型金融在欧洲和北美发展

在欧盟成员国中，约有 12%的家庭生活贫困，借力微型金融来促进穷人的自我雇佣，有必要而且前景广阔。在德国、法国、荷兰、意大利、挪威、西班牙、阿尔巴尼亚、波斯尼亚和科索沃等国家和地区，微型金融项目非常多，覆盖面较广，大部分穷人都能够享受到正规的金融服务。德国的微型金融发展历史相当长，早在 19 世纪就出现了大型的信用社。目前较为著名的是 IPC 微小企业贷款信贷技术。IPC 并不是一家银行，而是一家咨询公司，主要业务和目标是为那些以微小企业为主要客户的银行提供咨询等一体化服务。IPC 的业务不仅局限于德国，而是在世界各国广泛开展。比如在我国，国家开发银行在开展微型金融服务时就与 IPC 公司有业务上的合作，一方面聘请 IPC 的专家进行实地悉心指导、总结实践经验，一方面引进 IPC 先进的风险控制技术和人才培养计划。

在美国，富国银行是微型金融行业的代表。富国银行基于美国的征信体系和社会信用记录，将信用评分技术引入微小企业贷款业务中，多数贷款决策由计算机自动做出，极大地降低了费用，更好地应对激烈的市场竞争。此外，富国银行还开发了行为评分和催收评分等模型，作为信用评分的补充，提高决策效率和准确性。富国银行的微型金融业务市场占有率高，坏账率低，一直是行业的龙头。目前，美国约有近 12%的人口生活在贫困线以下。尽管微型金融被美国政府作为一个扶贫工具，它的覆盖面仍然十分有限。据估计，在美国提供微型金融服务和相关培训服务的 NGO 中，绝大部分是社会福利项目，不能覆盖成本，成本回收率达到 70%就算表现较好的。加拿大的情况与美国类似，贫困率还略高，约为 16%。因此，在北美仍然面临着建设可持续微型金融项目的挑战，也意味着巨大的机遇。

第五节 微型金融发展现状

本节将介绍微型金融的发展现状：

◆ 微型金融取得了哪些成就？

微型金融行业的迅速发展、实现可持续经营、专业化程度提高、进军资本市场、促进金融普惠

◆ 微型金融存在着哪些不足？

交叉融资、过度负债、微型金融危机、目标偏移、低透明度、集中投资

进入 21 世纪以来，微型金融受到人们越来越多的关注。微型金融行业的迅猛发展，使得越来越多的人得到了正规的金融服务，微型金融已成为社会发展的重要力量。与此同时，微型金融的专业化不断增强，商业化进程在如火如荼地进行中，金融普惠成为了行业的焦点；成功的微型金融机构开始实现可持续经营，吸引了越来越多的投资者参与到了微型金融领域。

从这些方面来讲，微型金融取得了显著的成就。

不过，最近几年也发生了数起国家级的微型金融危机。人们开始意识到在微型金融高还款率的背后，过度负债、交叉融资等问题也不容忽视。商业资金更倾向于投向盈利性好、风险性低的大型微型金融机构，投资过于集中化。一些机构为了实现商业目标，打着微型金融的旗号，实则青睐富裕的客户；过分追求商业利益而忽视了社会发展的宗旨，违背了微型金融的初衷。如何将商业目标和社会目标有机统一，是相当长一段时间微型金融业必须面对的问题。

一 微型金融所取得的成就

(一) 微型金融行业发展迅速

微型金融行业迅猛发展，已出现在全球大多数发展中国家，服务了大量的微型金融客户。截止到目前，有来自全球 106 个国家的 2166 家微型金融机构向 MIX 报告了 2010 年度的基本情况（见表 1-4）。这些向 MIX 报告的机构，资产共计近 700 亿美元，为全球 1 亿的借款人和近 7 千万存款人提供了正规的微型金融服务。世界范围内的人均贷款规模约为 390 美元。同时，也不难看出，拉丁美洲及加勒比、东亚及太平洋、东欧及中亚等地区，微型金融发展相对更为迅速一些。

表 1-4 微型金融行业现状一览（截止到 2010 年）

地区	国家 数量	微型金融 机构数量	活跃借款人 (百万)	贷款数量 (亿)	人均贷款 (美元)	资产 (亿 美元)	存款 (亿)	储户数量 (百万)
非洲	33	526	5.0	47	362.6	68	47	17
东亚及太平洋地区	13	289	15.8	212	304.9	84	33	5.8
东欧及中亚地区	21	422	2.8	86	1684.7	123	62	2.8
拉丁美洲及加勒比地区	22	481	15.7	234	1049.8	292	153	15.4
中东及北非地区	10	76	2.2	12	610.8	16	1.22	89552 人
南亚	7	372	58.7	91	143.7	114	33	26.6
合计	106	2166	100.2	682	389.3	697	329.22	67.6

来源：根据 MIX 分地区数据整理而成

需要指出的是，表 1.4 中所反映的只是向 MIX 报告数据的机构的情况，还有很多机构没有向 MIX 报告数据，相应的情况也就没有包含在表中。早在 2006 年国际小额信贷峰会的主题报告中，就曾预计当时全球有超过 1 万家微型金融机构，服务的穷人超过 1 亿人。相信经过这几年的发展，微型金融机构的覆盖面又有了大幅增长。不过，在向 MIX 报告的 2166 家机构中，基本包括了全球最“大”的那些微型金融机构，仍然是很有代表性的。

(二) 已知道如何实现可持续经营

20 世纪 70、80 年代，小企业和农村金融机构是主要的直接信贷服务提供者，服务对象

是小农场主和其他可以享受贴息贷款的群体；许多经营规模较小，还无法实现自负盈亏，也不能为穷人服务。由于这些机构提供的贷款，许多享有利率补贴，而且是以非市场方式提供的，所以不仅难以有效为穷人服务，还可能扰乱了当地的金融市场，甚至遭受高呆坏账的损失，其结果应证了一句俗话“为好不得好”，究其原因，我们认为是违背了市场规律所致。如今，经过多年的实践与发展，一些典型的微型金融根据客户的需求设计产品，通过有效的贷款或储蓄产品成功地改善了客户的经济条件，也实现了机构自身的可持续经营。在这些机构的示范和引导下，新设的微型金融机构实现财务可持续的速度已经显著加快。在 2005 年的一项研究中发现，60 家 20 世纪 90 年代后期建立的微型金融机构平均 4 年就能实现盈利；与之对比的是，90 年代早期建立的微型金融机构需 9 年、80 年代的需 13 年才能实现可持续经营。

(三) 微型金融专业程度在不断增强

微型金融产业的专业程度在不断增强，已经达到了很高的水平。与最初的靠零星的机构提供服务相比，现在微型金融已经实现了产业化和专业化。宏观上，许多国家已经有了专门的微型金融相关法律；中观上，出现了大量的降低微型金融成本的技术创新；微观上，微型机构自身能力建设也有了完整而清晰的路径和成熟的方法。

许多国家都有专门的微型金融促进机构，以促进本国微型金融部门的专业化。例如，乌干达的微型金融论坛（Microfinance Forum, MFF），其宗旨就是促进乌干达微型金融行业的专业化以提高其效率。MFF 由高层委员会（The Apex Committee）、游说委员会（The Lobbying Committee）、数据和统计委员会（Data and Statistics Committee）组成，在引导政府出台微型金融政策和监管方针、机构的能力建设、表现监测、扩张战略的制定以及机构间信息共享方面做出了巨大的贡献。

(四) 资本市场开始关注微型金融

快速发展的微型金融日益受到资本市场的青睐，私募股权投资机构、债券发行机构等纷纷进入微型金融领域，有的微型金融机构还成功在资本市场公开发行了股票，有的则成功将自己的信贷资产进行了证券化（securitization）。资本市场的关注促进了微型金融的商业化，扩展了微型金融机构的资金来源，使得基层机构有了扩张的可能。近年来，资本市场投资微型金融的方式也越来越多。为了规避汇率风险，许多投资甚至直接使用了微型金融机构所在国的货币进行投资。对资本市场巨大的吸引力，源自于迅猛发展的微型金融机构在盈利性、成长性方面的良好表现。

微型金融机构进入资本市场主要方式一览

私募股权投资（PE）。私募股权投资对起步阶段的微型金融机构尤为重要。第一支微型金融商业股权基金 ProFund 成立于 1995 年，并按计划于 2005 年退出投资，将利润分配给投资者，取得了巨大成功，引发了私募基金对微型金融的兴趣。2007 年，闻名于世的风投公司红杉资本（Sequoia Capital）对微型金融机构

SKS 投资 1150 万美元，再次掀起了私募股权基金投资于微型金融领域的热潮。

债券发行（Bond Issues）。微型金融领域发行债券始于 2001 年，哥伦比亚的微型金融机构 Finamerica 发行了 200 万美元的债券。随后，非洲、东欧的一些微型金融机构也发行了债券。微型金融机构的成功也吸引了越来越多的主流投资者对债券的投资热情。以秘鲁的微型金融机构 MiBanco 于 2002—2003 年的三次债券发行为例，在 2002 年 9 月的第一次发行中，得到了促进机构 USAID 50% 的担保支持；在 2003 年 9 月第二次发行时，虽然也有 50% 的担保支持，但由当地银行提供，利率更低；到 10 月的第三次发行时，已不再需要信用担保，因为前两次发行已经为其赢得了市场信誉，已在市场上展现出了微型金融投资的潜力。第一次发行的债券投资者主要是养老基金，到后两次发行时，共同基金、企业、养老基金、银行和保险公司都纷纷参与，足见其市场认可状况的改善。

首次公开发行（IPO）。印度尼西亚人民银行（BRI）的股票于 2003 年在雅加达、新加坡和其他股票交易所上市发行，成为了微型金融行业的首例。后来，肯尼亚的权益银行（Equity Bank）、印度的 SKS 等微型金融机构也纷纷公开上市。值得一提的是 2007 年在墨西哥股票交易所上市发行的 Banco Compartamos 的股票，这次首次公开发行有两点引起了人们的注意：第一是发行的高溢价。这次 IPO 价值 4.86 亿美元，引发了来自墨西哥、美国、欧洲和南美的 5920 家机构和个人投资者的哄抢；第二是本次发行更确切地看，是一次二级发售（Secondary Offering），因为所有的股份都是由以前的投资者售出，这意味着微型金融资产的流动性提高，对投资者的吸引力也越大。

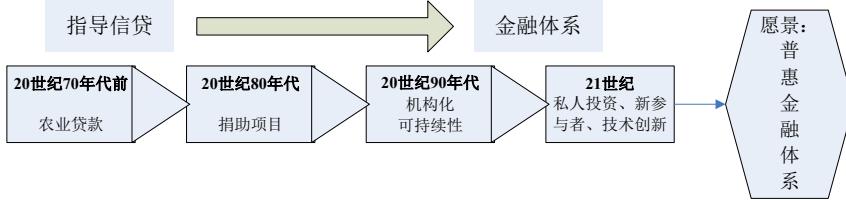
证券化（securitizations）。微型金融领域的证券化最常用的是担保债务凭证（CDO）的方式，其做法是由发起人将能产生现金流量的资产汇集池，然后进行包装和分割，转移给特殊目的公司（SPV），再由特殊目的公司以私募或公开发行方式卖出固定收益证券或受益凭证。这里的资产池资产主要就是微型金融机构发放的小额贷款。微型金融领域的第一例证券化出现在 2004 年，由美国的投资公司 Developing World Markets 和瑞士的投资公司 BlueOrchard 共同完成。在进行微型金融资产的证券化时，通常将数家机构的小额贷款打包在一起发行。比如在 2007 年由摩根士丹利和 BlueOrchard Finance 操作的证券化中，就涉及到了 13 个国家的 21 家微型金融机构⁸。

（五）金融普惠成为整个行业的焦点

联合国在宣传 2005 国际小额信贷年时广泛使用了“普惠金融”这一词汇，其基本含义是：能有效、全方位地为社会所有阶层和群体提供服务的金融体系⁹。事实上，普惠金融在概念上与微型金融、小额信贷是一脉相承的，这个新的、更宏大和更复杂的愿景吸引了诸多目光，成为了备受关注的话题。

⁸ 这次证券化由标准普尔公司评级，21 家微型金融机构分别来自于阿塞拜疆、波斯尼亚、柬埔寨、哥伦比亚、格鲁吉亚、加纳、肯尼亚、蒙古、黑山、尼加拉瓜、秘鲁、俄罗斯和塞尔维亚。这显示了拉丁美洲、东欧和中亚仍是微型金融最发达的地区，非洲和东南亚的微型金融机构也正在快速发展。

⁹ 白澄宇。“普惠金融体系”概念的由来。



自金融普惠的概念提出以来，人们逐渐意识到发展较低层次金融体系是必要的。不少政府将金融普惠写进了国家政策中去，并运用多种手段促进多元化金融体系的发展。一些国际组织也对如何实现普惠金融，微型金融能起到什么作用进行了大量的研究。CGAP 曾对“2015 年的普惠金融——微型金融的未来”开展了情景规划，以帮助预测影响微型金融未来走势的全球人口、政治和技术力量等因素，并为其做好准备。比如，人口因素如何影响发展中国家和转型国家；无线技术是连接还是分离；激进政府是朋友还是敌人；新的参与者是如愿以偿还是走向幻灭；国际法规又会如何影响安全和可获得性，等等。金融普惠和微型金融成为了行业的焦点。

二 微型金融存在的不足

(一) 交叉融资和过度负债

在一些国家，微型金融发展过快，控制措施不到位，出现了客户交叉融资和过度负债的问题。经常被引用的例子包括 1999 年出现在玻利维亚、2008 年在波黑和摩洛哥的案例。所谓的交叉融资（cross financing），就是俗称的借新帐还旧账。在许多国家，出现了微型金融投资过热的情况，借款者可以在不止一家的微型金融机构借贷，一些借款者“拆东墙补西墙”，在前一家机构的贷款需要偿还时，就去后一家机构申请贷款以偿还旧账。这种交叉融资的循环，表面上看借款者每次都按期偿还了本息，而在高还款率的背后，却是债务的雪球越滚越大，以至过度负债（over indebtedness）。不过，过度负债的原因并不仅仅限于交叉融资：在微型金融的资金来源越来越丰富时，一些机构“不差钱”，授予客户的信贷额度过高，也可能导致过度负债。如果微型金融机构在贷后管理、呆坏账管理方面存在欠缺，且政府在债务纠纷的司法成本高昂或效率低下时，容易使借款人在心理上产生对通过努力挣钱去还款的排斥感，进而形成一种“不管能否还款，有钱干嘛不借”的社会风气，这将严重破坏借款人和微型金融机构的信任关系，造成微型金融机构和借款人“两败俱伤”的后果。如果过度负债不能得到有效控制，风险积聚到一定程度，就会引发微型金融危机，投资者也会退出微型金融领域，给微型金融行业带来更大的危害。

(二) 数个国家出现了微型金融危机

进入 21 世纪以来，印度、波斯尼亚、萨尔瓦多、摩洛哥和巴基斯坦等国的微型金融部

们都爆发过地区性甚至国家性的危机。在以往，资金的稀缺是阻碍贷款规模扩大的最重要因素。近年来，微型金融行业迅猛发展，吸引了国内外资金等丰富资源，微型金融机构有了进行扩张的条件。在这种大环境下，微型金融机构为了扩大覆盖面、追求股东日益增长的投资回报，纷纷选择扩大贷款规模。在 21 世纪之初的几年，全球微型金融行业都实现了快速增长，上述发生危机的国家发展速度甚至还高于平均水平。但在经历了几年迅速扩张之后，违约风险开始集中出现并逐步扩散。2007 年之后，这些国家的微型金融机构在险资产（portfolio-at-risk, PAR）急剧增加，到 2008 年底甚至超过了贷款资产总额的 10%，信贷质量急剧下降。微型金融机构蒙受了巨额损失，微型金融危机爆发。

微型金融危机原因浅析

2007—2009 年，正是全球金融危机泛滥的时间段，人们往往将微型金融危机爆发的原因归咎于全球经济衰退的宏观大背景下。此外，一些地方势力的阻碍，如政界人士认为穷人没有义务必须还款等观点，在客观上也对微型金融危机的发生做出了“贡献”。不过，微型金融行业内部出现的问题才是危机爆发的根本原因。

一、过于激烈的市场竞争和交叉融资

在这些国家，微型金融行业的竞争非常激烈。微型金融机构往往集中于某些地区，造成了局部市场饱和，激烈的竞争为客户在两家或两家以上的机构之间“投机取巧”提供了机会。摩洛哥中央银行估计，在危机爆发之初交叉融资的客户超过 40%（如表 1-5）。过于激烈的市场竞争还导致了一些微型金融机构在深度和广度上的盲目扩张，超过了客户的还贷能力，严重影响贷款组合的质量，违约风险激增¹⁰。

表一-5 危机国家的客户交叉融资情况

国家	有交叉融资行为的活跃客户比例 (%)
尼加拉瓜	40 (2009)
摩洛哥	40 (2007)
	39 (2008)
	29 (2009)
波黑	40 (2009)
巴基斯坦	21 (2009) 全国水平
	30 (2009) 爆发危机的地区

来源：Growth and vulnerabilities in microfinance.P7

二、微型金融的过度扩张和控制不足。

在商业资金的注入下，微型金融达到前所未有的扩张速度。在短时间内，机构招聘了大量的新员工，许多人并没有得到充分的培训；快速扩张赋予了中层经理更多的职责，新提拔的经理常常能力不足；内部控制不到位，跟不上机构扩张的步伐。过分关注市场竞争，忽视了机构自身能力建设，忽视了适当的风险管理，为危机爆发埋下了伏笔。

三、信贷纪律的不严明

微型金融的特殊性决定了在贷前贷后都有着特定的管理要求。微型金融机构过于追求短期利益，以丧

¹⁰ 在金融创新研究中心（CSFI）发布的三次微型金融行业风险（Microfinance Banana Skin）的报告书中，2007 年信用风险仅位列第八位，2009 和 2011 年则上升到第一位，成为威胁微型金融行业的最重要因素。

失信贷纪律为代价来实现快速增长和扩大市场份额。比如，为了降低成本，贷前不对客户做充分的调研，贷后又减少小组会议的频率，客户的道德风险增大。这种信用风险积累到一定程度，大规模的坏账爆发也就不足为奇了。

(三) 目标偏移

从 20 世纪 90 年代微型金融商业化趋势出现以来，关于微型金融目标偏移(mission drift)的争论就没有停止过。大部分微型金融机构通过商业化增加了权益资本，改善了公司的治理结构。不过，在“盈利性”目标的驱使下，一些微型金融机构抛弃了穷人和低收入者，而倾向于贷款给富人。富人在客户中所占的比例越来越大，微型金融机构就改变了原来为穷人服务的初始目标，这就出现了服务对象的目标偏移。这不仅严重损害了微型金融的声誉，也偏离了国家的政策预期。一方面，在大多数国家，银行类金融机构准入门槛非常高，而微型金融机构所面对的政策环境则相对宽松，人们有理由怀疑微型金融机构在钻政策的空子，变相获取银行业执照，打着扶贫的旗号为自己小机构谋利益；另一方面，传统商业银行的贷款利率受到严格的限制，而微型金融的支持政策之一就是允许适当的高利率，这又不禁使得人们怀疑部分微型金融机构成了披着合法化外衣的高利贷者。

(四) 定价的低透明度与高利率

近年来，随着微型金融的商业化，机构在财务表现方面的透明度显著提升。不过，对于微型金融产品的定价标准却缺少对社会的明确的公示或足够的沟通和交流。产品定价的不透明会导致一些扭曲的市场结果。首先，滋生了一些效率低下的机构，他们通过收取高利率，将高额的成本转嫁给客户；其次，容忍了一批大发横财的机构，他们通过远高于市场水平的定价，获取难以想象的高额利润；其三，还可能引致逆向选择，因为信息不对称凌驾于市场逻辑之上，会严重影响客户的选择和投资者的决定。因此，微型金融定价的低透明度与高利率一直饱受质疑。定价的透明在市场经济中非常关键，它可以提升效率、促进良性竞争和创新。对于一个期待可持续和繁荣的金融市场来说，高透明度是必不可少的。

(五) 投资过于集中

对于基层微型金融机构来说，其业务往往集中在相对发达的地区。在这些地区，市场很快达到饱和状态，比如印度南部；但在其他地区，却出现了微型金融服务的空缺，且批发机构的资金流向不均加剧了基层机构的地域集中。无论机构业务的集中，还是区域上的过分集中，都会造成资源浪费。事实上，商业资金的集中程度更高，MIV 的资金倾向于投资给少数盈利性高、风险性小的大型、有执照的微型金融机构。据 MIX 统计，2010 年，MIV 投向基层机构的资金约为 50 亿美元。不过，33 家微型金融机构就吸收了其中 50% 的资金。前 100 家机构的占比为 75%，前 200 家机构为 90%。剩余 400 多家微型金融机构所使用的资金占比

不到 10%，如图 1-3。这使得少数微型金融机构流动性过剩、效益低下、无法覆盖那些迫切需要服务的地区，而对那些业务集中的地区，则又出现了过度供应和恶性竞争等问题。

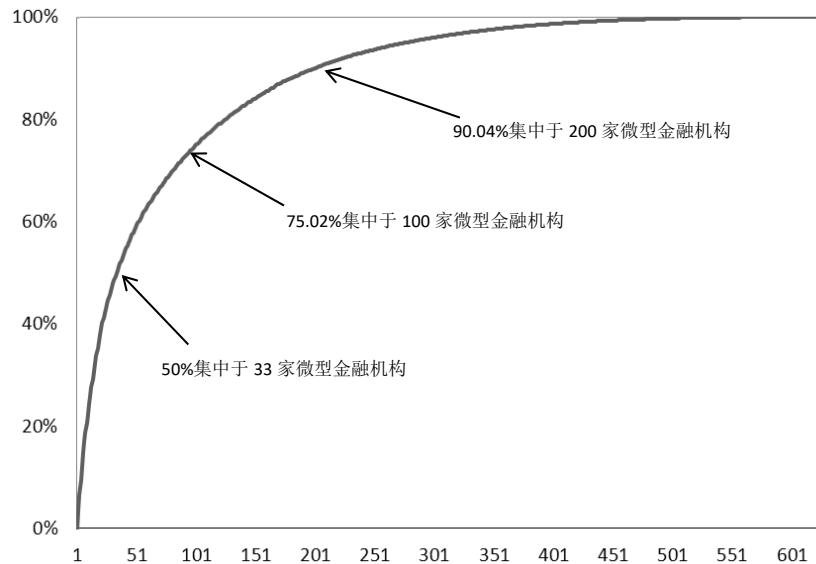


图 1-3 2010 年 MIV 资金投向 MFI 集中度情况

来源：经 MIX 数据整理而成。

第六节 微型金融发展所面临的机遇

本节将探讨发展微型金融的机遇：

- ✧ 中国的农村金融市场供求状况如何？
- ✧ 农村经济发展势头如何？
- ✧ 城镇小商业、微型企业的现状？

一 中国农村金融市场供求状况分析

在 2005 年国务院发展研究中心农村经济研究部的一项调查¹¹中，绝大多数农户的金融需求是存款、贷款、保险等方面。农村金融机构所提供的存款和汇兑结算等金融服务，基本覆盖了 90% 以上的行政村，相对来讲，农户存款需求基本得到满足。农户的信贷需求则以小额借款为主，但资金需求量不断增大，不同收入水平和不同类型农户借贷需求存在较大的差异性。

¹¹ 此次调查覆盖全国 29 个省（市、自治区），获得 1962 份农户有效调查问卷，其中东部地区有 773 户，中部地区 483 户，西部地区 706 户；133 个村庄的调查问卷；216 份企业有效问卷，其中东部地区 91 个，中部地区 48 个，西部地区 77 个；103 份农村信用社调查问卷，其中东部地区 43 个，中部地区 23 个，西部地区有 37 个；以及 15 个民间金融组织。调查覆盖面广，结果比较权威。

调查结果显示，农户贷款难问题依然严峻，我国正规金融对农户信贷需求的满足还远远不够。具体表现在资金需求缺口大、贷款成本偏高、期限不合理、手续繁琐以及农户难以满足抵押和担保条件、对获得贷款缺乏信心等方面。农户的保险需求则几乎得不到满足。

在农村金融的供给方面，以信贷为例，虽然提供服务的机构种类越来越多（如表 1-6），但从总体上看，仍然是供小于求，预计在中国至少还有 8000 万农户的贷款需求未得到满足。在 2007 年中国人民银行研究局和国家统计局农村司的“农户借贷情况问卷调查”中，截止 2006 年末，我国农村金融市场仍然存在较强的金融抑制（financial repression）问题，农村正规金融体系还不能满足农户的信贷需求，从我国正规农村金融机构获得贷款的农户，占全部农户的比重仅为 15.5%，占有信贷需求的农户比为 31.67%；已经获得贷款的农户，所获得贷款的平均额度仅为有效需求额度的 43.1%（如图 1-4）。即正规金融对农户的信贷约束包括：一是有现实的信贷需求却不能获得正规贷款；二是虽然获得了正规贷款，但正规贷款的规模小于实际资金需求规模。

批注 [PX4]:除专有名词外，第一字母都不大写

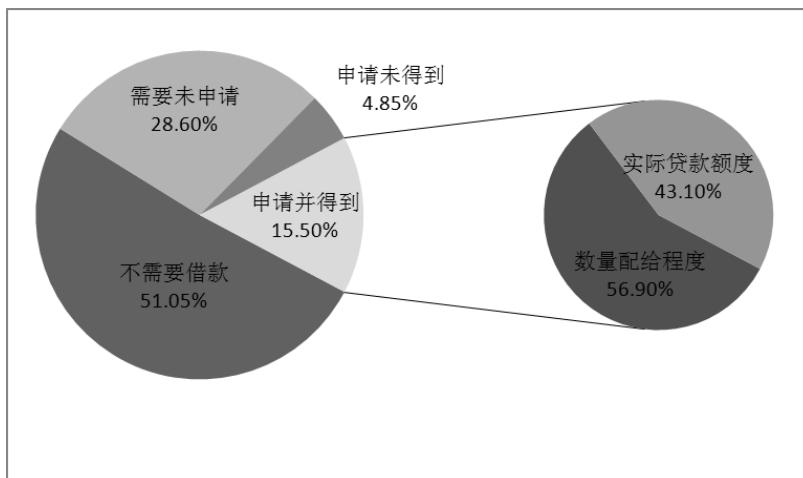


图 1-4 农村信贷需求和正规金融机构供给

来源：中国小额信贷蓝皮书[2009/2010]。

表 1-6 农村金融机构一览

性质	名称	实例
银行类金融机构	国家开发银行	
	中国农业银行	
	地方性商业银行	哈尔滨商业银行、台州商业银行、包商银行
	农村商业银行、合作银行	
	邮政储蓄银行	
	农村信用社	
	新型农村金融机构	村镇银行、贷款公司、农村资金互助社
非银行类金融机构	外资银行	汇丰、渣打、花旗在华的农村金融项目
政府组织与	小额贷款公司	
	扶贫贴息贷款	

非政府组织	中国扶贫基金会	
	非政府组织	
其他机构	典当行	民品典当、汽车质押、房产抵押
	担保公司	流动资金贷款担保、个人经营性贷款担保
	民间金融	民间自由借贷、合会、钱庄

来源：中国小额贷款蓝皮书[2009/2010]，整理而成。

二 农村经济发展所带来的机遇

近年来，中国农村经济取得了较大的发展。在第一产业方面，2010 年全国粮食总产量达到 54641 万吨，比上年增长 2.9%，实现自 2004 年以来连续 7 年增产、自 2007 年以来连续 4 年稳定在 5 亿吨以上。中国农业连续增产，得益于农业综合生产能力的提高，2010 年，科技对农业增长的贡献率达到 52%，农业耕种收综合机械化水平也达到 52%，农业灌溉用水有效利用系数提高到 0.50，农作物良种覆盖率达到 96%，种子统供率达到 66%。农产品贸易快速增长，2010 年，中国农产品进出口总额为 1219.6 亿美元，比上年增长 32.2%。乡镇企业快速发展，全年实现增加值 106250 亿元，比上年增长 11.4%；实现利润 26200 亿元，增长 11.6%；上交税金 11200 亿元，增长 11.8%；固定资产投资突破 40000 亿元，增长 20% 左右；出口交货值 35400 亿元，增速由负转正，比上年增长 12.3%。农民收入实现较快增长，人均纯收入达到 5919 元，比上年增长 14.9%，扣除价格因素，实际增长 10.9%，增速提高 2.4 个百分点，创 1985 年以来增长最快记录。同时，农村居民人均纯收入增长速度超过城镇居民人均可支配收入 11.3% 的名义增长幅度和 7.8% 的实际增长幅度，这是 1998 年以来的第一次。由此，城乡居民收入之比由上年的 3.33 : 1 缩小到 3.23 : 1。¹²

农村经济的活跃势头，特别是乡镇企业的发展和农民收入的增多，势必会带来更多样化的金融需求，为农村金融的发展带来了巨大的机遇。农村金融市场本来就存在供小于求的状况，现有的金融机构因为种种原因更加不能满足日益增长的金融需求，制度创新和改革已是必然，为微型金融的发展带来了契机。

此外，在政策的倾斜上，国务院出台了降低民间资本进入金融业门槛的政策，财政部和国家税务总局出台了对涉农小额贷款等实行税收优惠的政策，财政部出台了对农村金融机构给予定向费用补贴的政策，也为农村金融市场的发展创造了有利的政策环境。

三 城镇小商业、微型企业等发展所带来的机遇

美国 90% 以上的企为小企业和微型企业，创造了美国 40% 以上的国内生产总值，雇佣了半数以上的劳动力，有专家断言，“美国新经济”实际上是创新型小企业经济。在我国，城镇小商业、微型企业的发展也逐渐受到重视。政策制定者开始意识到小型和微型企业促进经济增长、增加就业、科技创新与社会和谐稳定等方面具有不可替代的作用。

城镇小商业、微型企业的发展离不开金融的支持，但小微企业融资难是个不争的事实。

¹² 本节数据来源：陈劲松，2010 年中国农村经济形势分析与 2011 年展望。

虽然高层一直在研究制定支持小型和微型企业发展的金融、财税政策和措施，但效果一直不理想。传统的金融机构倾向于贷款给大企业，对小微企业的金融支持不够。仅仅依靠传统金融机构拿出小部分资金投放给小微企业“完成任务”是远远不够的，建立一批专注于服务小商业、微型企业的微型金融机构是非常必要的。城镇小商业、微型企业的快速发展，为微型金融的发展提供了良好的市场基础。

第七节 发展微型金融所面临的挑战

本节将探讨发展微型金融的挑战：

- ✧ 微观层面的基层机构需要改进些什么？
- ✧ 中观层面需建立哪些基础设施和服务支持？
- ✧ 宏观层面应关注哪些大环境？

微型金融的发展需要多层次的建设，大致可分为微观层面的金融服务供应商，中观层面的支持服务与基础设施和宏观层面的立法、规制和监管方面的建设（如图 1-5）。

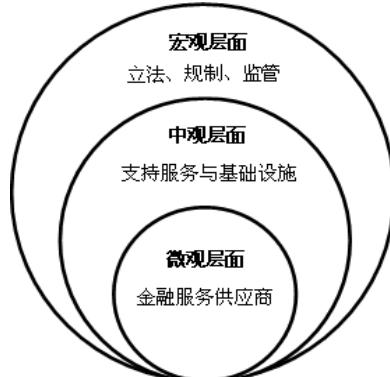


图 1-5 微型金融体系的三个层次

一 微观层面

微观层面需要促进强有力的零售机构的发展。与客户直接打交道的是微观层面的零售机构，他们最了解客户的需求。事实上，缺乏稳健的零售供应者仍然是穷人的金融服务扩展的主要瓶颈，尤其是在农村地区。强有力的零售机构的发展也是目前的当务之急，其中，建立良好的产权和治理结构是决定金融服务提供者获得成功的关键因素。在充分了解客户需求的基础上，微型金融零售机构还需要考虑盈利性以覆盖资金成本和运营成本，从而保持财务的可持续性。财务的可持续性是将服务延伸至广大贫困人口的关键，也是实现长期社会效益的关键。

促进稳健的微型金融服务供应商的发展，需要机构在明晰产权治理结构、实现财务可持续性、提高效率和透明度等方面不断改进和提高。

产权治理结构的模糊限制了微型金融机构的发展。公共捐助者通常不是金融机构理想的所有者，他们一般不具有相应的专业技术能力来确保机构拥有完善的治理，将信贷项目作为大型多部门捐助者项目的一部分，业绩往往很差，项目结束就意味着信贷支持的结束，很难为穷人提供长期的金融服务。¹³然而，专业的微型金融机构拥有足够且专业合格的工作人员，能够处理产权和治理的问题。对新兴的或规模尚小的许多微型金融机构而言，机构的治理问题，如董事会的结构、风险管理、信用责任及可能的利益冲突等，应从一开始就予以充分关注，应及时设立主要的董事会专门委员会（如：审计、赔偿、投资），并确保管理层与董事会之间合理的制衡关系。

财务可持续性是将服务覆盖面扩展的关键。利率要能够完全覆盖成本，从而确保机构的盈利性和成长性。一直靠从捐助者那里吸收资本的外部资助型机构通常还款率低下，几乎总是失败的。对于新设立或尚未实现可持续性的微型金融机构来说，虽然实现财务可持续性的时间取决于一国国情、当地市场条件、机构的资本结构以及市场细分状况等多种因素，但是限定一个时间期限是非常有效的管理方式之一。捐助者也应该对机构限定时间期限以促进补贴资金得到最有效的利用。利率高企只是暂时的，长期来看，竞争、高效率和对结果的责任心的提高都有助于降低成本，并最终降低小额信贷的利率。

提高效率和透明度可以增强机构的信誉和可靠性。提高微型金融操作效率的结果就是向穷人提供质量更高、成本更低的服务。通过投资于高质量的管理信息系统、技术改进和员工素质的提升，都有助于提高机构的效率、降低业务成本。提高定价、财务报告的透明度也是十分重要的，如财务报告要遵循国际财务报告标准（IFRS）、国家规章制度和 CGAP《微型金融共识指南：微型金融财务术语、比率及调整的含义》，确保报告与捐助者、投资者以及监管者的要求一致。引入第三方机构对自身进行绩效评估和评级、对机构的运作进行分析、征询改进意见和管理建议等，在微型金融机构发展早期，都是很有效的措施。

此外，微型金融机构也应当在产品设计和发展、市场营销和客户满意度、人力资源管理等方面有所提高。

二 中观层面

中观层面指金融体系的基础设施和微观层面所需要的支持服务。市场基础设施有限或缺乏适合的市场基础设施都会严重影响零售机构向贫困客户扩展其服务的能力。中观层面的参与者通常是在国家、区域甚至是在国家范围内开展工作。在中观层面所提供的支持应该旨在将已有的服务扩展到微型金融领域，将微型金融融入主流而不是将其边缘化。专门为微型金融创建市场基础设施通常耗费太高，没有必要，也不可持续。

¹³ 明晰产权治理机构并不是排斥捐助者和投资者。事实上，他们针对微型金融机构发展的特定阶段（如：启动阶段、成长阶段等）提供资金支持，是非常重要的。

(一) 发展微型金融所需的服务支持

对微型金融的服务支持，主要指由外部提供的有助于微型金融机构开展业务、提供服务的辅助性、支持性的软件和硬件设施、人员、信息、渠道等。这些服务支持主要包括：外部信用评级，如评级机构、审计机构、征信机构等；融资渠道支持，建立批发或二级批发机制，如批发贷款机构、商业银行等；科学的研究支持，如从事微型金融研究的机构、大学、培训和技术支持机构、专家顾问等。建立支持性服务市场，对分散微型金融机构的风险、保持零售金融机构的长期可持续性至关重要。

评级机构。无论是在提高微型金融机构的效率，还是在为投资者、监管者提供参考信息方面，评级机构都起着重要的作用。现有的评级机构在对微型金融机构评级时大都存在着门槛较高、标准模糊等问题。业界提出了两种解决之道：一是利用现有的信用评级机构，组建专业团队建立一套专门针对微型金融行业的评级方法；二是由微型金融促进机构（Microfinance Promotion Agency, MPA）建立一个评级基金，对在这一领域有经验、有声誉的机构的评级服务提供部分资金支持。现有的一些评级机构或系统包括：世界信用社理事会（WOCCU）的 PEARLS、行动国际（ACCION International）的 ACCION Camel、PlaNet Finance 的 Girafe、CGAP 的 MicroBanking Bulletin 和 Microfinance Rating and Assessment Fund 等。¹⁴

审计机构。与其他机构一样，微型金融机构定期向相关利益主体说明运营情况。这就需要外部审计机构来核实信息的真实性。外部审计机构独立地审核微型金融机构的财务报告、记录、交易和运营信息，确保报告的真实性或者指出内控的不足。审计机构可以提供一系列的审计服务，包括财务报告审计、特殊目的审计、商定程序（Agreed-upon procedures）、审计复核（Reviews）和汇编审计（Compilations）。

征信机构。征信机构搜集个人的各种信用情况，诸如负债、还贷、税收、商业信用等当前的和历史的数据。微型金融机构可以在征信机构调取客户的信用状况，以确定是否发放贷款和以什么利率发放贷款。同时，微型金融机构也有义务向征信机构报告已有客户的信用状况。征信机构必须保证数据的准确与安全，将信息误用的风险降至最低。

批注 [L5]: 征信机构是不收集个人税务信息的。还有，征信系统一般归类为一个国家的金融基础设施。所以建立把征信放第三—基础设施。

批发机构。批发机制主要是为基层机构解决资金严重不足的问题。商业银行等批发贷款机构在资金和技术等方面对基层机构起到支持的作用，使得基层机构更好地开展微型金融业务。同时，批发机构还可以在重大项目方面起到发起者、组织者的作用，以协调多家微型金融机构开展一些涉及面广、影响范围大的工作。

研究机构。研究机构包括大学、培训和技术支持机构、专家顾问等。这些科研机构涉足微型金融领域的理论和实践研究，向政府、行业组织、基层机构、群众提供涵盖政策建议、知识普及、技术推广、管理技能、能力建设等多方面的研究成果。

(二) 微型金融机构的行业组织问题

微型金融行业组织可以在促进信息交换、提升机构能力、宣传相关知识、寻求资金支持、

¹⁴ 更多信息可浏览全球发展研究中心关于微型金融评级的介绍 <http://www.gdrc.org/icm/rating/index.html>。

制定行业标准、加强国际化合作等方面起到重要的作用。譬如：建立国家级的微型金融协会，专门为微型金融行业服务。可以通过协会建立行业平台，采集会员机构的经营数据，方便机构进行信息交换，起到国家级的微型金融信息交换的功能；组织培训项目、技术援助、实地指导、标准发布和技术分享来支持零售机构的能力建设、弥补人力资源短缺；向群众宣传微型金融知识，提供微型金融政策、机构、服务和产品等信息；协助寻求国家、地区以及国际层面的项目资金，或者调节批发机构资金流向；制定行业标准，如通过编制标准化的报告和审计来鼓励使用财务标准，为微型金融机构制定绩效指标；以及建立与其他国家协会之间的联系，加强国际化的经验交流与合作等。

(三) 发展微型金融所需的基础设施

微型金融所需的基础设施，是指微型金融机构开展业务所需要依赖的物质工程设施、公共服务系统和平台。这些基础设施不仅包括交通、通讯、网点等有形的“硬设施”(hard infrastructure)，也包括管理信息、支付清算等无形的“软设施”(soft infrastructure)。

交通网络。微型金融机构一般倾向于坐落在人口较为稠密、交通相对发达的地方。良好的交通状况使得人们更多地接触到实体机构，也更容易接受并使用机构提供的服务。

通讯网络。微型金融机构能够借助发达的通讯网络应用新技术。比如国外兴起的手机银行，手续简便，交易成本低，深受欢迎。手机银行技术就依赖于通信运营商的无线通讯网络。

网点分布。微型金融机构的网点既包括传统的“店铺”，也包括机构使用的ATM机、POS机等固定设备，还包括以移动银行、流动银行等替代技术为基础的“无形”网点。替代技术对减小微型金融机构的成本、扩大业务覆盖面起着至关重要的作用。

管理信息系统(MIS)。在“合适的时间”、“合适的地点”拥有“合适的信息”无疑有利于做出正确的决策。微型金融机构的信息系统大都是半自动系统甚至是人工系统，不仅耗费大量人力物力，而且容易出错、信息不安全。智能化的信息管理系统能在信息获取、储存、更新以及传递等方面都更为便利，且能降低交易成本、减少失误的风险。市场上已经出现了适应微型金融专业性的信息管理系统，全面推广和普通好的信息管理系统，也便于微型金融机构向行业组织汇报必要的信息。

支付清算系统(Payment and Clearing System)。有经济活动即有资金运动，有资金运动就需要支付体系的支撑。有安全、高效的支付清算的支持，才能确保金融交易和结算的有序进行。

金融和资本市场。开放、发达的金融和资本市场既是微型金融机构重要的平台，又是获取市场第一手信息的重要渠道。微型金融机构所参与的金融和资本市场主要包括投资基金市场、债券市场和股票市场等。

在发展基础设施时，应避免重复性工作，要通力协作制定分享技术平台和管理信息的标准。

三 宏观层面

宏观层面主要涉及一个国家的经济环境和政策环境。这不可避免地会涉及政府在发展微型金融中的角色定位。目前业界正逐渐形成的一种共识是：政府的主要任务是为金融服务（尤其是信贷服务）创造条件，而不是作为直接提供者。政府应在支持建立服务于贫困人口的金融体系的工作中起到建设性的作用，因为在建设微型金融市场和政策环境方面，政府是唯一的供给者；在保护消费者免受掠夺或欺诈侵害方面，政府又是最为权威的仲裁者。政府为微型金融创造的宏观环境主要包括经济环境、立法、规制、监管等方面，其中，通货膨胀和利率上限是宏观层面影响微型金融最重要的两个因素。

政府最重要的任务是保持宏观经济的稳定性，严重的通货膨胀将导致微型金融机构的成本激增，从而影响其服务提供；政府有责任确保法律及监管体系有助于微型金融市场的健康发展和稳健运行，包括对存款微型金融机构的审慎监管和对非存款微型金融机构的适度监管；政府不应制定过低的利率上限，利率上限太低会影响微型金融机构的财务可持续性，进而影响穷人的金融服务可得性。

（一） 经济环境

一个国家的宏观经济形势对微型金融的发展具有重要影响。良好的经济环境有利于微型金融的健康发展；反之，则会阻碍微型金融的发展。

通货膨胀是影响微型金融发展的重要因素之一。首先，微型金融机构在定价时必须考虑通货膨胀因素，通货膨胀成本必须由贷款利息覆盖，否则就会影响机构的财务可持续性；其次，微型金融机构通常会借入他国货币资金，高的通货膨胀导致本币贬值，需要更多的本国货币去还款，导致机构亏损；再次，如果通货膨胀率过高，储蓄账户的收益不能得到保证，人们更倾向于将财富以不随通胀贬值的黄金、牲畜等实物形式持有，也会导致可吸储机构的存款减少。因此，通货膨胀给机构和客户造成的是实际的损失。稳定、适中的通货膨胀率，有利于微型金融的发展。

经济稳定增长能促进对金融服务的需求，微型企业势必会发展得更好；即使在失业率较高的时期，更多的人可能选择开办微型企业，也会成为微型金融服务的潜在市场。反之，经济不稳定会影响金融机构和微型企业的风险水平和他们的投资决策，对微型金融发展极为不利。

此外，一个国家的市场经济状况、商业往来水平、经济发展潜力等也会影响微型金融的发展。

（二） 政策环境

政策环境主要指政府在微型金融领域的立法、规制和监管。

利率上限是影响微型金融发展最为重要政策。为了覆盖成本，微型金融机构必须收取高

于传统银行的利率。有些国家有着严格的高利贷法，且所限定的利率上限又过低，这会严重制约微型金融机构的持续发展，甚至直接导致信贷服务供应的中断，影响穷人的金融服务可获得性，反而不利于对穷人的支持。

有效的法律框架也能促进微型金融的发展。例如，建立强制还款的法律框架对于微型金融的成功操作虽不是决定性因素，但可以肯定是非常有益的。明确的物权法和有效的合同法，也有助于将法律程序设计的成本最小化。尤其针对个人小额贷款操作而言，在大多数情况下，即使微型金融机构不行使法律追索权，也可以作为一种有效的威慑。

合理的政策支持有利于微型金融的发展。适度掌握金融市场的准入门槛，保持行业的适度竞争，是在普惠水平和机构发展持续性之间重要的权衡措施；此外，如何掌握微型金融机构吸收存款的条件、如何向微型金融机构开放国内的资金市场，如商业银行借款、存款单、债券以及股票市场，如何给微型金融机构以税收优惠等政策扶持等，都需要仔细斟酌。平均

批注 [Bosh6]: 平衡？

建立有效的存款保护制度（Deposit Protection Scheme）。赋予微型金融的储户有着和银行储户相同的法律地位和经济权利，将微型金融机构纳入存款保险制度，能为微型金融机构存款人提供有效的保障，也是微型金融机构获取低成本资金的关键。

高效的监管体系有助于微型金融行业树立良好的声誉。政府有责任确保法律及监管体系能为微型金融组织的稳定性提供支持和保证，包括对吸收公众储蓄的金融机构的审慎监管，从而营造良好的社会声誉，赢得人们的信任。

除了经济环境和政策环境之外，政治形势、人口密度、贫困程度、文化程度等社会环境因素也是宏观层面影响微型金融发展的重要因素。

第六节 微型金融未来展望

本节将展望微型金融的未来：

- ✧ 支持商业化还是政府主导？
- ✧ 产品多样化还是单一化？
- ✧ 信息技术会起到什么样的作用？
- ✧ 投资者会增多吗？
- ✧ 政策规范化将在哪些方面得到体现？

纵观当前微型金融业的发展趋势，出现了日趋商业化、产品多样化、信息科技化、投资来源多样化和政策规范化等特点。

一 日趋商业化

从 20 世纪 90 年代开始，微型金融步入了商业化进程。到现阶段，微型金融行业的商业化水平已经较高。在未来，商业化将更加明显。更多的非营利组织、NGO 将面临转型，商业化运作将成为微型金融领域的主旋律。更多的商业银行、国际性金融机构将会参与到微型金融的批发与零售业务中，微型金融不会再仅仅是一项扶贫工具，而完全可能是新的、重要的投资领域。电信公司等非金融机构也可能更多地参与到微型金融服务中，技术革新给微型

金融带来更多的便利，方便、快捷、安全的手机银行业务等新方式将会被更广泛地采纳。另外，现在的微型金融机构良莠不齐，商业化必然导致落后的机构被淘汰，先进的机构则在资金、技术方面越来越强势，因此极有可能会出现机构的兼并浪潮。

二 产品多样化

微型金融的内涵不仅仅局限于信贷，储蓄、支付、保险等领域在对微型金融机构而言还是一片“蓝海”。目前，微型金融的发展主要还集中在小额信贷领域，微型储蓄、小额支付、微型保险和其他更为综合的金融服务，还远远跟不上市场的需求。理论上讲，微型储蓄在平稳穷人的现金流中起着与小额信贷同等重要的作用。但受限于对吸储严格的监管政策，许多地方的穷人仍不能获得储蓄服务。未来，随着更多成功的先例出现，有理由预期全球范围内的政策环境变得宽松、微型金融机构也必将提供更多信贷之外的产品。微型金融的产品将会更加多样化，为客户提供全方位的金融服务。

三 信息科技化

信息科技的广泛应用，有助于微型金融机构提高效率、更准确地跟踪经营活动、增加透明度和服务更多的新客户。流动银行、手机银行、无网点业务、代理人、征信系统等替代技术使得微型金融机构的业务成本大大降低。在发达国家，“直接银行业务”——如互联网银行和自动柜员机（ATM）——处理业务的成本只相当于人工成本的十分之一左右；在巴西，银行使用销售终端设备（POS 机），如银行卡读卡器，可在各零售店和邮局的网点开展账单传输、储蓄、信贷、保险以及资金转账等多种业务。通过这种方法，巴西已经成功地把金融服务扩展到了几乎每一个行政区域。而建设这些终端系统的成本，只相当于建立一个标准银行分支机构成本的 0.5%。在未来，随着科技和基础设施的不断进步，越来越多的机构会采用这些替代技术，越来越多的新技术会被应用到微型金融领域。

现有的新技术如何使微型金融机构获益？¹⁵

一、获得更多地的信息，从而做出更好的决策。先进的信息系统能提供及时、准确的数据，使得经理们可以持续地评估经营情况、更好地预测现金需求、及时识别风险并快速做出反应。例如，印度的 Spandana 机构在对信息系统升级之后，管理层可以获得所有 45 个分支机构的准确、及时的信息，并监控它们的日常运营。

二、灵活性增强。厄瓜多尔的 Cooperative 23 de Julio 机构通过使用拨号（dial-up）和 VSAT 连接技术，实现了在分支机构网络内部即时传递信息，这比传统的实物传输数据快得多、也便宜得多，方便了客户在任何一个分支机构办理业务。

三、经营成本更低。秘鲁的 Mibanco 机构通过一种预测客户还款行为的评分卡（scorecard）系统，不仅提高了贷款申请和批准的速度，还降低了 10% 的贷款发放成本。

¹⁵ 译自 G. Ivatury, N. Pasricha. Funding microfinance technology. CGAP DONOR BRIEF No.23, 2005.

四、报告更优质。巴基斯坦的 First Microfinance Bank 开发了一套信息系统，确保了经理们能提交更准确、更符合行业和国家标准的财务报告。

五、储蓄增加。玻利维亚的 Prodem 在交通便利的地区安装了简单易用的 ATM 机，客户只要手头有现金，无论金额大小，都可以随时存起来。

六、客户更方便。乌干达 Cerudeb 的客户可以通过 POS 机，在当地的零售网点使用银行卡取现，而不必在分支机构排长队。

七、覆盖面增加。南非的 Standard Bank 施行了一项最小余额、简便易行的“e 计划”，银行在农村地区安装有人操控的 ATM 机，当地人可以在 ATM 机上开设 e 计划账户。这种替代技术使得银行大大减少了开设分支机构的高昂成本，显著提升了其业务覆盖能力。

四 投资来源多样化

微型金融在实现社会目标之余展现了实现商业目标的潜力，私募股权基金，投资银行的债券发行部门、IPO 部门和资产证券化部门，都争相给微型金融机构投资。大型的国际性金融机构，如传统的商业银行，也通过批发资金等方式参与到微型金融行业。投资者队伍出现了逐步扩大并呈多样化的趋势。在未来，我们有理由相信，将会有更多的微型金融机构参与到资本市场中，获取更多的投融资机会。

五 政策规范化

批注 [PX7]: 请按下面的三点补充相关内容。

政策的规范化，主要体现为一是政策的明晰化；二是政策的一致性；三是政策的法制化。首先，政策的明晰化体现在对微型金融政策规范的明确。比如对于放贷许可，在一些法律体系中，未经禁止的行为即意味着许可，在这种情况下，只要没有法律明令禁止，非政府组织或其他未经登记的实体就被默许有权放贷；但在其他法律体系中，除非法律明确授权其可从事此类业务，一个机构的放贷权力——至少作为基本业务——是不明确的。政策的明晰化迫切需要实现。其次，政策的一致性主要指政策的连贯性、协调性。政府对微型金融的政策思路不清晰，导致了政策之间的不一致性问题。这种不一致性主要表现在两个方面：一是现有政策之间不协调、相互冲突；二是随着时间的推移，政府的目标和导向发生变化，新旧政策之间也存在不连贯的问题。再次，微型金融政策趋于法制化。微型金融的历史不长，相关的立法还很薄弱，一个国家需要将微型金融纳入到规范化、法制化的体系，为微型金融发展提供法制保障；在全球范围内，不断增多的国际金融标准和法规也势必会影响到微型金融体系。

只有保证政策的规范化，才能促进微型金融领域的健康发展。可以预见全球范围内微型金融政策的规范化将是一大趋势。

主要参考文献

- [1]Berger, Marquerite. An Inside View of Latin American Microfinance. IDB, 2006.
- [2]Gaamaa Hishigsuren. Transformation Of Micro-finance Operations from NGO to Regulated MFI [M].
- [3]Managing Commercial Microfinance: The People and Institutions Behind the Asset Class, MicroCapital Institute,2004.
- [4]Francesca Majorano. An evaluation of the Rural Microfinance Development Center as a wholesale lending institution in Nepal [M], 2007.
- [5]Eva Terberger. Microfinance institutions in the development of financial markets. CEPAL REVIEW 81,2003.
- [6]D.Wenner, S.Campos. Lessons in Microfinance Downscaling: The Case of Banco de la Empresa, S.A. 1998
- [7]Petra Dacheva. Commercialization in Microfinance – A Study of Profitability, Outreach and Success Factors within the Latin American Context.
- [8]R. Christen, R. Rosenberg. External Audits of Microfinance Institutions, vol.1. CGAP,1998.
- [9]V. Kappel, A. Krauss, L. Lontzek. Over-Indebtedness and Microfinance—Constructing an Early Warning Index. University of Zurich, 2010.
- [10]Karin Ask, Arne Wiig, Erland Sigvaldsen. Repayment of Old loans through New loans. Is "Cross-Financing" a Problem for the Grameen Bank?. Chr. Michelsen Institute, 1997
- [11]Jessica A. Haeussler. The Case for Pricing Transparency. MICROBANKING BULLETIN, ISSUE 19, 2009(12).
- [12]E. Duflos, M. El-Zoghbi. Apexes: An Important Source of Local Funding. CGAP, 2010.
- [13]G. Ivatury, N. Pasricha. Funding microfinance technology. CGAP DONOR BRIEF No.23, 2005.
- [14]G. Ivatury. Using Technology To Build Inclusive Financial Systems. CGAP FocusNote No.32, 2006.
- [15]H.I.Latifee. The Future of Microfinance: Visioning the Who, What, When, Where, Why, and How of Microfinance Expansion Over the Next 10 Years. Bangladesh, 2010
- [16]CSFI. Microfinance Banana Skin 2008\2009\2011. Centre for the Study of Financial Innovation, 2009\2010\2012.
- [17]Isbern, Abrams and Brown. Appraisal Guide for Microfinance Institutions. CGAP, 2008.
- [18]OPERATIONAL RISK MANAGEMENT FOR MICROFINANCE INSTITUTIONS. CGAP, 2008.
- [19]MIX Microfinance World: Sub-Saharan Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2010. CGAP and MIX, 2011.
- [20]Milford Bateman and HA-JOON CHANG. The Microfinance Illusion.
- [21]Chen, Rasmussen and Reille. Growth and Vulnerabilities in Microfinance. CGAP FocusNote No.61, 2010.
- [22]Ashok Sharma. DEVELOPING SUSTAINABLE MICROFINANCE SYSTEMS. ADB.
- [23]Ali Ahmad. Management Information Systems (MIS) for Microfinance. The First

MicrofinanceBank Ltd.

[24]William Langer. THE ROLE OF PRIVATE SECTOR INVESTMENT IN INTERNATIONAL MICROFINANCE AND THE IMPLICATIONS OF DOMESTIC REGULATORY ENVIRONMENTS.2008

[25]Littlefield, Helms and Portrous. Financial inclusion 2015: four scenarios for the future of the microfinance. CGAP FocusNote No.39, 2006.

[26]微型金融远程课程[M].联合国资本发展基金, 2002.

[27]韩俊、罗丹、程郁.农村金融现状调查[J].农村金融研究, 2007.

[28]陈劲松.2010 年中国农村经济形势分析与 2011 年展望[J].中国农村经济, 2011.

[29]吴晓灵、焦瑾璞等. 中国小额信贷蓝皮书[2009/2010].经济科学出版社, 2011.

[30]中国人民银行小额信贷专题组.2009/2010 年小额信贷通讯合集.北京: 经济科学出版社, 2010.10

第二章 小额信贷的特殊性及其政策含义

带格式的：居中

第一节 小额信贷有何不同？

小额信贷在很多方面均具有其特殊性，譬如服务对象、双重目标、业务大小、业务类型、业务成本以及实际做法等等。理解这些方面的特殊性对明晰小额信贷的概念是十分重要的。

从布下的示例中，可能更容易体会到小额信贷的不同之处：卡里平时为人诚实守信，孝顺父母。不过她最近失去了工作，又没有积蓄，为了生计，她准备开始贩卖蔬菜。假设每周的进货成本为 150 美元，交通费 10 美元，摊位租金 10 美元，卖掉蔬菜的销售收入为 210 美元。不过，卡里被银行拒之门外，亲朋好友也无法在资金上对她提供支持。她不得不寻求高利贷，每周初按照“5/6”的还款方式借贷 150 美元进货，周末还本并支付 30 美元的利息。卡里每周的简易现金流量如表 2-1：

批注 [HL1]: 请解释一下，什么叫 5/6 还款方式，便于对下文的理解

表 2-1 卡里每周的现金流（高利贷）

收入	金额（美元）
货物销售	210
支出	
货物成本	-150
交通费	-10
摊位租金	-10
贷款利息	-30
毛利	10
家庭支出	-5
净利润（储蓄）	5

表面上看，卡里的经营能够覆盖周息 20% 的高利贷利息，每周还能有所结余。不过，这种经营并不稳定。一方面，非正规的高利贷并不能提供稳定的现金流，它的利息随时可能上涨，在其他条件不变的情况下，如果日息提高到 26.67%，卡里的毛利将下降为零。超过这个临界值，卡里的生意将无法继续下去。另一方面，就算高利贷的利息稳定，卡里的储蓄也是很少的，不足以为其提供突发事件的资金支持，例如菜价的突然变化、天气原因导致蔬菜一时卖不出去而烂掉等卡里的生意和生活都将受到威胁。

当引入小额信贷之后，卡里的情况就会有所改观。假设卡里可以在小额贷款机构每周稳定获得本金 150 美元、周息 2% 的小额贷款，同样是每周还款。在其他条件不变的情况下，卡里的现金流将会得到改观（如表 2-2），从表中可以看到，卡里从微型金融得到的好处不

¹ 这里的“5/6”是指借款人周初借 5 美元，周末需还款 6 美元。这样的方式周息可达到 $(6-5)/5$ ，即 20%。

仅仅局限于利息的降低，这还包括卡里蔬菜生意的现金流将更为稳定，这主要源于小额贷款在每周还款额、长期稳定的放贷渠道、贷款的及时发放等方面与高利贷的不同。由于利润率的提高，卡里的抗风险能力得到了显著地提高。

表二-2 卡里每周的现金流（小额贷款）

收入	金额（美元）
货物销售	210
支出	
货物成本	-150
交通费	-10
摊位租金	-10
贷款利息	-3
毛利	37
家庭支出	-5
净利润（储蓄）	32

一 “穷人”的金融？

本节将讨论的主要问题：

- ✧ 小额信贷专为穷人服务吗？
- ✧ 怎样的“穷人”才是小额贷款服务的对象？
- ✧ 低收入人群靠什么获得金融支持？
- ✧ 怎样去衡量穷人的财务状况和信用记录？

(一) 小额信贷服务于怎样的“穷人”？

小额贷款的商业性决定了小额贷款机构不是慈善机构，不可能对所有的穷人都敞开大门。为了自身的财务可持续性，小额贷款机构只能支持那些有经济发展机会、能够按时还本付息的穷人。因此，小额贷款机构的主要客户是城市和农村的个体经营户、低收入企业主，所以客户大多为商贩、街头小商户、小农场主、服务性小业主（如理发店、三轮车夫），工匠或小作坊主（如打铁铺或缝纫店）。通常，这些客户的经营能获得较稳定的收入，有能力按时偿还小额贷款的本息。虽然他们很贫穷，但他们通常并不是最为贫穷的那部分人。真正赤贫的，不懂得如何去“赚钱”的穷人，属于政策性、慈善性或扶贫金融服务的对象，不应由小额贷款机构来承担，尤其不应以行政强制的方式要求商业性质的小额信贷机构来承担。

在本节的例子中，卡里就是一个小额贷款可以支持的“穷人”。她虽然处于贫困之中，但经营贩运蔬菜的生意使她能够获得比较稳定的收入、负担小额贷款机构的利息。因此，卡里就是一个拥有经济发展机会的人，是小额贷款的潜在客户。

“穷人”是与富人相对的一个概念，更多地是考虑人们当前的财务状况。而金融考察的，更多是人们将来的发展前景和未来。考虑到“穷人”这一词带有一定的贬义色彩，在后文中，凡涉及这种含义时，我们将统称为低收入人群。

要说明的是，狭义的小额信贷本身并不创造经济机会。只有贷款人、存款人、企业家这些经济主体才能创造经济机会，微型金融提供的只是把这些机会变成现实的支持和条件。正如在第一章中讨论到的，广义的微型金融则不仅是作为将机会变成现实的条件，而是会同时关注经济机会的创造和如何推动社会进步等问题。

(二) 低收入人群靠什么获得金融支持？

无论是微型金融还是常规金融，都会把对借款人未来预期现金流的关注放在十分重要的位置；但决定是否贷款的根本标准，却不是现金流本身，因为现金流也只是借款人的还款能力的一种表现，真正最重要的，是借款人的还款能力。而判断借款人还款能力的基本标准，是要看其还款意愿、经营获利的能力和发展潜力等，但绝对不是只看借款人现在是穷还是富，因借款人的能力和努力不同，当前的穷与富，是在不断转换和变化的。低收入人群当前的经济状况虽然不理想，但并不代表着他们未来仍然只能获得“低收入”。低收入人群通过自己的努力经营，只要能够获得较为稳定的收入，足以负担贷款利息，有望能改变现有经济状况实现脱贫致富。这样的“低收入人群”就是良好的贷款对象，理应获得金融支持而不是被排除在外。

从本节的例子中可以看到，卡里现在虽然很穷，但是经营的菜贩生意能够为她带来比较稳定的收入，按时还款付息的可能性非常大，理应得到支持。可为什么传统金融为什么不能为她提供支持呢？一方面，卡里缺乏的是启动资金，这不符合传统信贷经营中，只针对“现实的，看得见的利润”发放借款的要求；另一方面，是卡里难以提供足够的担保品，也不符合传统信贷标准中的“担保”要求。而小额信贷看中的是她赚钱的能力、脱贫的希望，看到的是她的将来而不仅是现在，所以能够支持；另一方面，小额信贷机构也能够按时收到本息，覆盖成本之后获得商业收益，也是充分考虑了自身的风险和收益的，这是经济上的“双赢”。

进一步分析卡里的例子：假设经过一段时间的经营后，她已经有足够的储蓄去进货，而不需要再依赖小额信贷，看上去这似乎让小额信贷机构失去了一个好客户，但如果卡里希望扩大经营，她完全可以再次借助小额信贷；同时，即使她不愿意扩大经营，确实不再需要小额信贷机构的贷款，这也是帮助了一个客户脱贫的成功，收回的本息完全可用于支持新的客户，这本身就是小额信贷机构的成功。如果她还需要继续借款，因为卡里每周按时还款积累了良好的信用，她将可以从小额信贷机构获得更高的授信额度²，她将可以利用这样的借贷机会实现更大规模的经营，甚至开始雇佣工人。横向的看，社会中有很多很多像卡里一样的低收入者，他们的资金需求各不相同。小额信贷机构就应该针对个体的需求更好地推出产品和项目，更好地匹配穷人的现金流状况，增加客户按时还款的可能性。微型金融机构可以

² 这种逐渐给予良好信用借款人更高授信额度的方式是小额信贷的典型制度安排之一，国外称之为递增贷款（progressive lending）。

方便地提供人性化的服务。比如，可以设定不同的还款周期、不同的本金额度等等，方便借款人按照自己的实际情况取得贷款和还本付息，并最终实现脱贫。

(三) 穷人的信用记录有什么可看的？

小额信贷对象的一大突出特征就是借款人信用记录的缺失。由于大多数客户一直被银行系统排除在外，因而在传统的征信系统中缺乏记录，如果沿用传统的信用分析方式，就可能陷于无从入手的尴尬境地。不过，低收入人群也生活在社会中，有着各种各样的社会信用和其他信息。比如，为人是否诚信、是否守信、是否出现过有借无还的情况，是否孝敬父母、是否尊重他人、是否能干，在周围人群中的口碑如何等等。

当低收入人群申请过小额信贷业务之后，相应的信用历史也随之建立。比如，上文提到过的递增贷款，就是建立在对信用信息的记录、分析和研究基础上的一种制度安排。当客户按时还本付息、积累良好的信用后，就能在下一次的贷款申请中被授予更大的信用额度。

之所以许多金融机构如此强调信用记录，归根结底是因为信贷业务中存在严重的信息不对称所致。有一种看上去很对，实则不然的看法：低收入人群与金融机构间的信息不对称问题更大。多数低收入者虽然没有财务报表等形式上的东西，但他们的家底却几乎是可以一眼就看得清清楚楚的，这些真实的情况是一眼便知，难以做假、也无需做假的；相反，那些形式上的报表之类，反而更容易做假。之所以有这一伪问题的存在，是因为部分金融机构试图沿用处理大企业的方法去处理小额信贷问题，不愿意真正深入实际，而总是主观地希望通过看报告来评估低收入者的信用级别造成的。只要看一看非传统金融组织如何处理小额信贷项目中的信息不对称问题，我们就会发现：并非信息不对称问题阻碍了传统金融机构的小额信贷服务，而是传统金融机构的传统信贷处理方式使得本来简单的事情成了大问题。这是传统金融机构自己造成的隔阂，而不是客观的信息难题。

(四) 低收入人群的财务分析与非财务分析？

批注 [L2]: 信用记录不等于财务报告。一般说到信用记录的时候，主要是指借款人在过去的一个还款行为记录。

由于低收入人群信用记录不完善，主流金融的那一套通过资产负债表、现金流量表等会计工具所进行的财务分析往往受到限制。因此，应该针对低收入人群的实际，更多地将重点转到客户收入流及其稳定性等方面来。同时，一些非财务因素的分析可能更为重要，甚至成为了主要的分析内容，例如借款人的人品，如是否诚实、是否孝顺、有没有违法记录等等；也可以考虑其家庭背景，如家庭及社会关系如何、业务关系如何等。例如，可以通过借贷双方的地缘或人缘关系，利用他们之间相互比较了解的特点；接受一些银行不能接受的土地、房屋、农机以及其他资产作为抵押；主动帮助借款人防范风险增强抵抗风险能力，缓解了特殊成本或风险；以及对贷款转移用于其他用途等问题的催款等方式等，都可以更好地对小额借款人的风险情况进行掌握。

因此，在对低收入人群发放贷款时，要注意财务分析与非财务分析并重。在前面卡里的例子中，卡里能够顺利获得小额贷款服务的原因，不仅仅在于她未来的收入流较为稳定，

也得益于她诚实守信的良好品质。

二 小额信贷绝不只是为了赚钱

本节将讨论小额信贷在“赚钱”方面应有的态度：

- ◆ 小额信贷业务能不能不赚钱？
- ◆ 小额信贷业务能不能只赚钱？
- ◆ 小额信贷的“赚钱”与“不赚钱”是什么关系？

小额信贷最初是作为一种扶贫工具发展起来的，它的对象是低收入者。既然客户的生活都陷入贫困中了，那么小额信贷是不是就不应该赚钱呢？如果小额信贷要赚钱，能不能像普通企业一样追求利润最大化呢？小额信贷赚钱的商业目标和不赚钱的社会目标之间有什么样的关系呢？

批注 [BOSH3]: 2.1、2.2 两小节内容较多，我新添了提纲。
不知导读是否还需要？请潘老修订~

(一) 小额信贷业务能不能不赚钱？

小额信贷的对象是低收入人群，那么为了更好地扶贫，小额信贷业务能不能就不需要赚钱了呢？答案是否定的。

虽然如 CGAP 这样的组织，不是以盈利为目的；而且也确实有许多非政府组织，不以盈利为目的参与了扶贫工作，但许多事实表明，纯粹的非盈利组织并不一定能有效提高低收入者的经营能力，并不一定能从根本上解决贫困问题。相反，以这种方式的服务，常常表现为短期行为，容易在短期内收到一些治标的“业绩”，却很难治本。

如果简单地将小额信贷等同于无私奉献；或者有些小额信贷机构自觉或不自觉地将自己幻化为“天使”，似乎真的是在拯救那些穷苦的人们；也有些机构，拿着别人捐的钱或政府的钱，充当“慷慨”的拯救者角色；或者有些提供小额贷款服务的人，因为觉得是在拯救别人，所以根本没把自己和低收入者放在同一个层次上进行公平交易，自认为比那些“需要拯救的人”高一等；所有这些错觉和误解，都会导致低收入者的抵触。有时，一些扶贫组织想把钱贷给低收入人群，这些人却并不愿意接受，其背后很重要的原因之一，就是他们觉得未得到应有的尊重。

另一方面，这些错误的印象会让商业机构看不见利润来源、失去推动小额信贷业务的兴趣和信心。这种将商业机构自觉不自觉排除在外的做法，使小额信贷业务在经济上缺乏自我推动的动力和后劲，将极大地阻碍小额信贷和微型金融事业的发展。如果小额信贷机构不赚钱，不具有财务可持续性，那么仅仅靠社会捐赠所提供的服务很难稳定而持久，这反过来也会影响低收入人群持续获得金融服务的机会。

此外，捐助而来的资金是非常有限的，是面对全体低收入人群的。但任何信贷都不可能是平均、同时的资源分配，凡事总有先后顺序。如果优先取得这些稀有资源的人不付出应有的代价，小额信贷机构不能从这些业务中收获业务经营的相应成本，且获得必要的利润，这不仅是对其他未能优先获得金融支持的人的不公，更会严重影响他们获得支持的机会。

因此，小额信贷业务可以而且应当赚钱，才能更好地给予低收入人群长久而持续金融支持。

(二) 小额信贷业务能不能只为赚钱？

既然小额信贷机构是商业机构，那么小额信贷业务可不可以一心只为追求利润最大化，只为赚钱呢？答案仍然是否定的。

诚然，弗里德曼曾提出过“企业有且只有一个责任，就是在游戏规则规定的范围内，利用它们的资源参与到提高利润的活动中去”的经典判断。我们暂且不论这种论断是否还适用于一般的现代企业，单从小额信贷来说，由于其对象具有特殊性，肩负有服务低收入人群、支持农村发展等社会目标，如果只为赚钱，小额信贷机构就很容易发生目标偏移：“一心向钱看”而忽视了对低收入人群的支持和对社会进步的推动，比如，一些小额信贷机构就已经出现了富人在客户中的比例越来越大的情况。国外常常采用“平均贷款规模”的指标判断小额信贷机构是否发生了目标偏移，这主要是基于富人和一些企业、特别是大中型企业所要求的资金规模一般都较大的假设，所以，如果小额信贷机构平均贷款规模增加，就表明小额信贷机构在向富人或者大中型企业的方向转移，也就意味着出现了目标偏移。

应当说，小额信贷的特殊性，特别是在享有税收优惠、管理上的宽松政策等方面的特殊性，决定了小额信贷机构必须有明确的社会目标，不能只为赚钱。

(三) 小额信贷机构商业目标与社会目标间的关系

小额信贷机构具有追求商业利益和承担社会责任的双重目标，二者并不矛盾；正好相反，商业目标和社会目标是相辅相成的。CGAP 曾经提出过双赢倡议——“按照良好的银行业务原则进行操作的小额信贷组织，也将是能够削减赤贫的小额信贷组织”。

一方面，商业目标的实现能让小额信贷机构更好地承担社会目标。非营利机构如很多非政府组织（NGO）只关注社会目标，在扶贫的过程中，都遇到了发展中的后续资金和能否持续的瓶颈。这些组织对捐赠或补贴的依赖过大，在财务上常常难以持续，一旦获得的捐助减少就难以持续地为低收入人群提供支持。并且，由于利益机制不清晰，NGO 的组织治理结构难以避免陷于混乱，造成了效率低下等弊端。这种不可持续的组织要始终承担起社会责任是难以想象的。从国内外的实践来看，NGO 等非营利组织都面临着商业化的转型。可以说，小额信贷商业化的发展趋势十分明显。商业化带来了开源节流的好处，利于小额信贷机构的健康发展，并持续承担社会责任。

另一方面，承担社会目标又是小额信贷机构实现商业目标的必要条件。小额信贷的特殊性决定了机构不能只顾追求商业利润。一些小额信贷机构拿着社会资金用高利率去放贷，实在有钻政策的空子、将高利贷合法化之嫌；另外一些机构实际上主要面对中小企业或微小企业中的高端部分，也背离了小额信贷最初的理念，这一方面是对原来小额信贷经营模式的发展和改变，另一方面，引发了一个新的问题：这时的小额信贷，还能不能继续沿用这一名称？

批注 [XP4]: 这种直接引用的内容，请在脚注中注明出处，要不然就不使用直接引用的方式。

如果继续使用这一名称，会不会引起混乱？这也是当前需要解决的问题。

三 信贷业务大小之辩

小额信贷，顾名思义，是指小额贷款。那么，究竟多大额度之下的信贷业务算是小额呢？小额贷款的市场需求小吗？

(一) 单笔多小算是小？

额度小是小额贷款的最重要特征，不过，多小算是小？关于单笔业务大小的临界值在学术上还没有一个定论。事实上，每个地区的实际情况不一样，也很难给出一个统一的标准。一般情况下，在相对发达的地区，低收入者的资金需求会相对大一点；而在相对落后地区，资金需求会小一些。在实践中，笔者认为可以考虑结合当地的人均收入来制定标准。例如，以当地人均收入的4倍为限，低于这一金额算小额贷款、高于这一金额不再算小额贷款。

(二) 整体需求何其大？

虽然单笔贷款规模小，但是小额贷款的整体需求却是非常大的。据统计，在发展中国家大约有26亿人无法获得基本的金融服务。主要发展中国家占全球58%的人口，其中73%生活在贫困线以下，小额贷款服务在总人口中的普及率平均仅为2.85%。

表二-3 主要发展中国家金融服务普及情况（2010年）

编号	国家	总人口 (百万)	靠每日不到2美元 维生的人口(百万)	金融普及率 借款人/低收入者(%)
1	中国	1320	478.5	0.19%
2	印度	1124	850.3	5%
3	印度尼西亚	226	121.4	20%
4	巴西	192	24.3	2%
5	巴基斯坦	163	98.0	3%
6	孟加拉	159	128.9	41%
7	尼日利亚	148	124.2	3%
8	俄罗斯	142	2.8	1%
9	墨西哥	105	5.1	21%
10	菲律宾	88	39.6	11%
11	埃塞俄比亚	79	61.3	5%
12	埃及	75	13.9	7%
13	土耳其	74	6.7	0.03%
14	南非	48	20.5	-

批注 [HL5]:

批注 [HL6]: 究竟按某一地区的平均收入，还是按机构内客户的户均收入、或是按机构内客户的平均金融资产？这方面还可以做一些更深入的分析。

此外，请补充一些典型代表机构的户均贷款余额统计数字（MIX上有），以事实来说明国外的情况。如果可能，最好能同时列出当地的人均国民收入或户均收入，从而为我们提出的观点提供佐证。

批注 [XP7]: 这个总人口，是发展中国家总人口，还是全世界总人口，或是低收入者这个总人口，请予说明。这里表格中的内容与文字叙述不一致。

15	摩洛哥	31	4.3	-
	合计	3973	2886	

数据来源：Paul Luchtenburg，2011年10月17日，中国成都，课程讲义。

在本节的例子中，卡里个人单笔的贷款需求150美元就较小。但是，在世界上有很多像卡里一样的人，所以小额信贷市场整体需求非常大、前景非常广阔。

四 小额信贷机构只做贷款吗？

小额信贷机构的业务范围是否仅限于做贷款？在做贷款业务时是否只是简单地放款？除了信贷，还有其他业务吗？

(一) 小额信贷为主，兼做别样

小额信贷机构的主要业务是为低收入人群提供小额度的贷款。对个人，有个人贷款、消费贷款、信用卡、教育贷款、按揭贷款、装修贷款、卫生贷款、耕牛贷款、茶树贷款等具体的业务形式；也有针对微型企业的小额贷款。不过，小额信贷机构往往并不局限于发放贷款，国际劳工组织提出了信贷增值服务（Credit Plus Approach）的概念，指在提供金融服务之外，还需要向客户提供技能培训、企业经营和营销培训、市场信息等相关服务。其目的在于提高客户的素质，不仅“授之以鱼”，更要“授之以渔”，从而间接地提高其还贷能力。比如对于给农民的信贷，如何帮助他们挖掘经济机会，找到赚钱的途径，有时比给予他们资金支持还要重要。这在客观上就要求有相应的机构或人员去组织低收入者进行生产、提炼产品的特色、进行产品推广、建立流通渠道等。小额信贷批发机构在理论上应有这方面的优势，由这类商业化机构去制定产业规划、建立市场标准、控制风险，并向农民提供正规的金融服务，往往事半功倍。

批注 [XP8]:国外有这样的机构吗？如果有，补充一点这方面的资料吧。

(二) 小额信贷机构的非信贷业务

小额信贷机构的非信贷业务主要有储蓄、支付和保险。在对小额信贷扶贫效应的分析中，往往认为储蓄与信贷同等重要，为未曾或难以获得银行金融服务的贫困人口提供储蓄服务，可以有效地帮助他们更合理地安排收入与支出，减小突发事件对家庭经济造成的冲击。小额信贷机构提供的储蓄服务主要有储蓄账户、支票/活期账户、养老金、青少年储蓄、计划储蓄等。储蓄业务的开展，还有利于小额信贷机构随时、更准确地了解客户的现金收支情况，降低与客户之间的信息不对称性。支付业务，也是小额信贷机构所提供的主要金融服务，主要包括 ATM/借记卡、政府支付、汇款、电子支付等。保险服务方面，主要是小额保险，也可以按照保险标的分为人寿保险、医疗保险、财产保险、农业保险等。

可见，小额信贷机构，虽然名义上只是信贷机构，实质上，其经营的业务远远不只信贷

业务。这既是为了更好地满足低收入者综合金融需求的需要，也是增强机构的服务能力和赢利能力的必然。

五 小额信贷业务成本之辩

小额信贷的对象决定了所发放贷款的小额性和分散性，这势必会增加小额信贷的业务成本。单笔业务的不经济，是否意味着整个市场也不经济呢？小额信贷如何赚钱呢？

(一) 相对企业大额贷款，单位资金的业务成本的比较分析

任何贷款都需要经过贷款申请、信贷调查、审核额度、确定还款周期和期限、发放贷款、贷款回访、收回贷款等必要步骤。每一个环节都是要花费成本的。小额信贷业务的单位成本高于传统的银行信贷。举例来讲，一笔 10 万美元的贷款，如果发放给企业，只需要对一个客户走流程；如果分成 1000 笔，每笔 100 美元的小额贷款，就需要对 1000 个客户逐个分析，需要的信贷员更多，仅人工成本就会远高于大额贷款。

小额贷款的成本结构

以正文中的例子来做对比。假设资金成本均为 10% 的市场利率，面临的违约率均为 1%。这样，大、小额信贷员都需要向其客户收取 11% ($10\%+1\%$) 的利率来覆盖资金成本和信贷风险。

管理成本的大小则差异明显。发放一笔 10 万美元的贷款可能需要花费大额信贷员 3000 美元的成本（即贷款额度的 3%），包括人工费用和其他与评估客户信用、发放贷款，监督贷款使用和回收贷款等方面相关的费用。大额贷款的利率只需达到 14% ($11\%+3\%$) 就可以覆盖成本。然而，对于小额信贷员来说，每笔 100 美元贷款的管理成本远远高于贷款额度的 3%。小额信贷员为每个借款人花费的可不是 3 美元，而是 20 美元甚至更高。大额信贷员只需面对单独的一个借款人，而小额信贷员则必须应付 1000 个没有任何抵押和担保、没有财务报告或信用机构资信记录的借款人。向这种类型的客户发放和回收贷款要求人与人之间的直接接触和交流，因而需要耗费更多的时间和精力。

假如大额信贷员每季度回收一次贷款，那么信贷员一年有 4 次收款活动。小额信贷的客户则可能是每月甚至以更频繁的频率还款，那么信贷员每年至少有 12000 (12×1000) 次的收款业务。如大额信贷的管理成本是每年 3000 美元，小额信贷的管理成本至少是 2 万美元一年。也就是说，为了覆盖成本，小额信贷的利率需达到 33% ($11\%+20\%$)。

(二) 单笔不经济与市场整体的经济性

与大额贷款的成本相比，小额信贷的单笔贷款无疑是不经济的。每个潜在客户的情况都不尽相同，每个家庭的金融需求在金额、期限、使用方向等方面，都各有差异，逐笔分析成本极高；但仔细分析、求同存异后，就会发现，虽然千家万户各不相同，但却可能存在许多

共同特征。例如，在金额上，普通农户基本都在 10000 元以下；期限上普通是在半年到一年左右，以一个农业生产周期为限；使用方向上，无非用于种植、养殖、子女教育、婚丧嫁娶、建房置业等几个方面。小额信贷机构应该从这些需求的共性出发，紧紧抓住这些需求的共同特征，并根据这些特征设计出适合绝大多数需求的产品，这个市场就变得可以把握了。

因此，小额信贷的程序一般比较简便，这既是出于适应客户文化低的需要，也是出于控制贷款成本的需要。小额信贷的方式大同小异，客户越多，单位成本就会减少。小额信贷机构在发展业务的过程中能不断减少单位成本，实现规模经济。CGAP 的一项研究表明，国外小额信贷机构的单位成本与机构的存续时间强相关，这正是规模经济的效果。所以，市场整体具有经济性。

小额信贷的另外一个优势在于风险分散。当单笔大额贷款出现违约时，金融机构的损失往往较大。小额信贷相当于将资金分散投资，并且好的小额信贷机构坏账率都能控制在 2% 以下，可见，小额贷款的整体风险其实并不是许多人想象那么高，甚至在总体上还会低于一些中小企业贷款。。

六 小额信贷做法有何不同？

小额信贷的特殊性决定了其业务的开展方式上有所不同。小额信贷究竟是个人、家庭还是家族贷款？小额信贷涉及到的担保，有哪些不同性质的抵押，是谁为谁在担保？小额信贷业务的代办是怎么回事？我们身边有哪些微型金融机构在提供服务？

(一) 究竟是个人、家庭还是家族贷款？

小额信贷到底是贷给谁的，换句话说，由谁来承担债务，是非常有意思的话题。在不同文化背景下，小额信贷的名义主体似乎是个人，但真正主体可能是个人、家庭，甚至可能是一个家族。在西方，受尊重个人自由、崇尚个体独立的文化影响，债务往往由申请人个人承担，属于个人贷款。而在家庭观念比较浓重的地方，比如东亚，财产和债务则往往是夫妻共同所有，更多属于家庭贷款的性质。更有甚者，比如在中国、韩国常见的基于亲缘关系的家族企业内，以及基于地缘、业缘、学缘、神缘等关系的泛家族企业，一个人或一家人的贷款，就可能成为整个家族的共有债务。当然，究竟是哪种性质的贷款，还要受到当地的法律和风俗习惯的影响，应具体问题具体分析。

批注 [XP9]: 这方面，如果有实例就更好了。

真正弄清谁是真正的借款人，并弄清相应债券的承担方式，对贷款的决策、贷后的监管和催收等，具有重要意义。

(二) 谁为谁担保，拿什么来保？

小额信贷在解决信息不对称问题时，一种常见的方法就是采用小组互保的机制。客户自主选择成员，自愿结成小组，小组成员间有偿还债务的连带责任。小组成员能否贷到款取决于其他成员是否按时还款。小额信贷机构希望以这种社会纽带关系作为传统物质担保的替代

批注 [L10]: 小额贷款方式一般分为三大类，个人贷款、小组贷款和乡村银行。当然，乡村银行在中国目前的情况下是无法操作的。个人贷款是基于现金流。这里只提到小组贷款，给人感觉就好象小额信贷的发放就只有通过小组贷款。

品、克服逆向选择的问题、提高还款率。这种制度安排要求小组的每个成员都有独立承担法律义务的能力，否则担保就将成为一纸空谈。由于成员都缺乏担保品，因此，小组成员间更多的是通过相互的信任与监督、未来的现金流入、再次贷款的可得性等来实现互保；靠人格、名誉等方面保证来代替实物担保。

不过，互保机制也存在弊病。由于小组成员的生产经营活动大多是同质的，系统性风险较大。比如，10位农户结为互保小组，当遇到天灾时，所有家庭都可能遭遇重大损失，这时谁也无法偿还贷款，小组互保也就无从谈起了。此外，正如前面谈到的，如果联保小组的成员无力承担相应的法律责任，也容易造成担保落空；同时，由于联保小组成员的不稳定性，因为外出打工、疾病或其他因素的影响，都可能导致联保机制无法正常运转。

(三) 小额信贷业务的代办

出于成本和便利等方面的考虑，小额信贷业务常常交由代理人代办。一般所说的代理人是指与小额信贷机构签订代理协议、规定为客户服务内容的第三方。代理人在自己的经营区域代小额信贷机构为客户提供账户开设、存款取现、账单支付、余额查询等银行服务。

全球范围内，正兴起一股小额信贷机构使用代理人向客户提供服务的热潮。

在巴西，约有 16 万代理人遍布全国 5564 个城镇。这些代理人多数是彩票销售点、邮局网点、超市、零售商店、加油站，以及一些零售网点，甚至在一些非常偏远的地区，也有大量的代理人在代理小额信贷相关业务。在小商店里，常常由店主直接为客户提供某些银行服务，而在大一些的商店里，通常设有专门的雇员负责操作 POS 机。2006 年，巴西主要银行的代理人处理的业务量为 15 亿宗，交易总额约为 1040 亿美元。到 2010 年，交易笔数达到了 31 亿宗，占到银行交易总额的 6%，其中 28.5 亿雷亚尔涉及到资金转移³。而在巴基斯坦，约有 17500 位（家）代理人，仅在 2011 年第三季度就实现了 1588 万笔交易，共计 587.1 亿卢比（约合 6.74 亿美元）。在肯尼亚，移动运营商 Safaricom 于 2007 年 3 月启动了 M-PESA 移动银行业务，现已成为 50% 肯尼亚人的主要汇款方式。至 2010 年，M-PESA 已拥有 900 万客户、1.7 万代理人，2010 年 1 月的交易金额达到 3.1 亿美元。超过 97% 的客户认为 M-PESA 比其他服务更快、更方便、更安全，五分之四的用户认为如果没有 M-PESA，将会对它们的生活造成“严重不良的影响”。

代理人的使用可以大大地增加小额信贷机构的覆盖面，向更多的人提供储蓄、支付、汇兑和保险等金融服务。更重要的是，代理人可以为客户带来极大的便利。

POS 机一般被用于处理支付交易。它可以是一个读卡器、一部移动电话，也可以是一台个人电脑、一个条形码扫描器，或是任何可以识别客户、并接受指令转移一定金额的硬件设备。安装 POS 机系统和移动电话比安装 ATM 机成本要低，零售网点使用这些设备的成本也仅限于通讯费和交易费。此外，在无法提供持续通讯和电力供应的地方，许多 POS 机设备也可以使用。因此，它们是农村地区非常理想的金融工具。

批注 [XP11]: 这是笔数，还是金额？前面的 31 亿似乎是宗数，而后面的 28.6 亿则是金额？

³ 账单支付是代理人提供的首要服务。其他的 2.5 亿笔交易不涉及资金的转移，如余额查询业务。

(四) 金融服务人员与机构，就在身边

据国际金融公司微型金融投资部负责人~~马丁·霍尔曼~~估计，全球范围内目前约有 2600 家微型金融机构，服务的客户约为 1.3 亿户，贷款组合总额达 40 亿美元（我对这个数字表示怀疑，据我对 mix 数据的整理，2166 家小贷机构就有 682 亿美元，仅非洲就 47 亿美元）。这些金融机构遍布全球大多数国家，在欧亚大陆和拉丁美洲微型金融机构的历史较长，但现在正迅速向亚洲和非洲部分地区延伸。

在中国，在第一章已经提到各式各样的微型金融机构在农村和城镇运营。近年来，小额信贷机构在我国的发展较快。以小额贷款公司为例，中国人民银行公布的《2011 年小额贷款公司数据统计报告》显示，截至 2011 年末，中国小额贷款公司机构数量达 4282 家，从业人员数量为 47088 人，实收资本为 3318.66 亿元，贷款余额为 3914.74 亿元，全年累计新增贷款 1935 亿元。按地区计，内蒙古小贷公司数量最多，为 390 家；江苏辽宁分别有 327、312 家，居第二、三位。从贷款余额看，江苏小贷公司贷款余额为 805.16 亿元，居全国首位；浙江、内蒙古则以 535.34 亿元和 331.21 亿元紧随其后。

小额贷款公司分地区情况统计表				
地区名称	机构数量(家)	从业人员数(人)	实收资本(亿元)	贷款余额(亿元)
全国	4282	47088	3318.66	3914.74
北京市	33	374	37.75	39.55
天津市	33	360	32.55	33.51
河北省	186	2215	109.15	117.89
山西省	209	2098	121.49	114.68
内蒙古自治区	390	3765	313.29	331.21
辽宁省	312	2334	144.30	122.83
吉林省	179	1479	40.49	30.51
黑龙江省	172	1511	44.26	40.80
上海市	66	570	77.08	109.31
江苏省	327	3019	559.78	805.16
浙江省	170	2039	350.53	535.34
安徽省	278	3122	160.25	189.54
福建省	42	499	83.67	99.83
江西省	115	1336	98.38	110.63

批注 [BOSH12]: 这个是北京农村金融研讨会的资料。客户、机构数都差不多，但贷款余额就差得远了。

批注 [XP13]: 这个估计没有出处？如果有怀疑，建议这里就不用这个估计，直接使用 MIX 的数据更好些。

批注 [BOSH14]: 我个人觉得这个表还是不要为好，太长了且没有实际意义，所以没加表头哈，请潘老定夺~

山东省	184	1985	186.01	222.53
河南省	181	2425	63.74	64.87
湖北省	96	883	59.27	69.76
湖南省	59	649	34.63	39.13
广东省	167	4358	164.42	178.78
广西壮族自治区	109	1309	45.92	47.85
海南省	13	150	15.30	12.23
重庆市	110	2164	127.10	139.29
四川省	81	1339	110.28	130.84
贵州省	131	1330	39.22	37.56
云南省	213	1857	83.47	83.94
西藏自治区	1	9	0.50	0.73
陕西省	155	1244	104.55	93.43
甘肃省	102	892	21.71	18.62
青海省	18	205	9.29	12.36
宁夏回族自治区	90	1088	43.38	37.74
新疆维吾尔自治区	60	480	36.90	44.28

第二节 小额信贷对社会做了哪些贡献

本节将讨论小额信贷对社会做了哪些贡献：

- ✧ 小额信贷扶贫但不限于扶贫
- ✧ 小额信贷支持农村发展
- ✧ 小额信贷促进民间金融正规化
- ✧ 小额信贷帮助实现普惠金融
- ✧ 微型金融促进社会进步

小额信贷赋予了低收入者享受金融服务的权力，对社会的发展进步做出了巨大的贡献。小额信贷被广泛看作是扶贫的利器。此外，小额信贷不仅仅局限于扶贫，它在促进农村发展、民间金融正规化方面同样具有重要作用。人们也常常将普惠金融体系与小额信贷紧密联系在一起。最后，微型金融不仅仅关注经济发展，更关注社会的全面进步。

一 小额信贷有助于扶贫，但不限于扶贫

贫困是一个备受关注的话题。据亚洲发展银行的一个报告，2010年2月至2011年，全球食品价格增长幅度超过30%。食品价格的上涨对贫困的影响非常大。食品价格每增长10%，亚太地区就会增加6440万贫困人口。食品价格30%的增幅意味着亚太地区的致贫率(poverty incidence)将从27.1%增长至32.9%，即新增约1亿9320万贫困人口。印度农村、老挝、孟加拉、乌兹别克斯坦、柬埔寨、东帝汶、中国农村等国家和地区将深受影响，中等收入国家的情况则稍好。扶贫成为了许多政策、行动、计划的目标，在联合国新千年发展的八大目标⁴中，前六项都与扶贫息息相关。为了“对症下药”，人们一直在努力寻找产生贫困的原因。

贫困并非由穷人引起。因此我们不应视他们（穷人）为罪魁祸首，相反，他们是受害者。贫困是我们制定的经济和社会制度引起的。是我们创建并引以为豪的制度引发了贫困，比如，其中一些用以理解现实的理论，就很容易让人们产生误解，并很可能把人们引入歧途，并成为人类疾苦的原由。我们用理论解释人与制度的相互关系，并由此归纳出政策法规，然而正是这些法规给人类带来了新的问题。高层人士的失职，而不是底层人民的无能——才是贫困的根本原因。⁵

——默罕默德·尤努斯，2006年诺贝尔和平奖获得者

尤努斯的观点是：贫困并非由穷人引起；穷人也是受害者；贫困是我们制定的经济和社会制度引起的。因此，扶贫应当改革现有的经济制度、社会制度。在许多国家，特别是发展中国家，绝大多数银行都不会为穷人、农村居民、文化程度低的人服务，一些国家的银行还受风俗习惯的影响将女性排除在外。这样一来，穷人就失去了参与正规金融服务的途径，这无疑限制了他们经营小生意、购置资产、抵御疾病灾难等突发情况的能力。得不到正规服务的穷人不得不转而寻求向亲戚、朋友，甚至地下钱庄、高利贷等非正规金融渠道借贷。可以说，这种被尤努斯称为“金融种族歧视”的做法加剧了贫困。

小额信贷弥补了传统金融的不足，通过满足低收入者的小额贷款需求等途径，为被传统银行排除在外的低收入者提供了正规的金融服务。在一些国家，小额信贷还提供组织帮扶、培训、安全网、财务和一些其他服务。小额信贷组织可以缓解低收入者的资金缺口、提高其收入和消费，提升其福利水平。

小额信贷的扶贫功能显然依赖于低收入者利用所提供资源的能力。贫困不是同质的，不同的低收入者有不同的致贫原因：可能是因为居住在过于偏远地区，资源稀缺、交通不便；也可能是因为年龄、健康、居住环境、职业的关系；也可能是因为宗教信仰、社会风俗的原因；也可能仅仅因为是女性或残疾。虽然具体原因不尽相同，但直接原因都表现为：收入太

⁴新千年发展目标为：1. 1990—2015年极端贫困人口（靠每日不到1美元维生的人口）减半；2. 2015年普及小学教育；3. 促进两性平等并赋予妇女权力，2005年在小学教育和中学教育中消除两性差距；4. 1990—2015，五岁以下儿童的死亡率降低三分之二；5. 产妇死亡率降低四分之三；6. 2015年使所有人得到健康服务；7. 2005年将可持续发展原则纳入国家政策和方案，2015年扭转环境资源的流失；8. 全球化合作。

⁵节选自：2015年贫困减半——我们能够实现，尤努斯2003年英联邦讲演稿。

低。因此，在个体层面，扶贫最重要的一环是为贫困人口创造就业的机会以助其增收。需要特别指出的是，虽然在传统经济学中只将双方的工资雇佣关系看作就业，而将自我雇佣排除在外；但面对在许多发展中国家工资雇佣就业岗位（salaried or wage-paying jobs）严重不足的现实，自我雇佣是为贫困人口创造就业机会最快捷的途径。对于低收入者，特别是那些倾向于从事家庭劳动的女性来说，自我雇佣更加容易，而小额信贷被证明是增加自我就业最为强有力的工具之一。

但是，小额信贷的贡献并不仅仅局限于扶贫，关注社会其他领域的进步与发展，也是小额信贷重要的社会责任。譬如，小额信贷最终客户的80%为女性，在促进两性平等、赋予妇女权利方面起到了重要的作用；在东南亚一些国家，小额信贷对普及小学教育起到了关键作用；在非洲，小额信贷机构在与艾滋病、疟疾以及其他疾病的对抗中做出了独有的贡献。

二 小额信贷与农村发展

批注 [XP15]: 由于这方面讲得太多了，这个案例就不要了。

(一) 小额信贷促进的不仅是经济，更促进社会发展

传统经济学在阐述经济发展的时候，特别注重对资本、劳动、土地、技术等要素的论述。在农村地区，最缺乏的要素之一就是资本，资金的缺乏成为影响农村经济发展的瓶颈。这是因为，传统的商业性金融机构认为农村金融风险过高、收益又太低，并且往往不能通过涉农保险⁶等方式进行风险转移，所以没有足够的激励开展农村金融服务工作。这就导致了农村地区服务网点少、资金量小、信贷条件苛刻以及服务手段落后等诸多问题。然而，农村金融风险未必大，收益未必低。在农村地区提供金融服务，针对实际情况灵活选择方式方法显得尤为重要。理论上，小额信贷机构最贴近于农户，在充分了解客户需求的基础上设计出适宜的产品，通过小组联保等方式控制风险，通过流动银行等技术降低成本，往往能够取得成功。在实践中，格莱珉银行的坏账率就长期维持在2%以下，自成立以来一直处于盈利状态（1983年、1991年、1992年等因一些特殊原因的年份除外）。至少在方法论上，小额信贷完全是可以很好地弥补传统农村金融的不足。

农村发展的另一个问题在于规模不经济。在广大农村，农民辛苦耕作，但往往缺乏生财之道。单纯地发展农村金融效果不甚明显，主要原因在于单个农民很少能够创造出好的经济机会，也就难以覆盖借贷成本甚至取得收益。上文提到过的信贷增值概念，就特别指出了，小额信贷机构在提供金融服务之外，还需要向客户提供技能培训、企业经营和营销培训、市场信息等附加服务。其目的在于提高农户的素质，从而提高其还贷能力。小额信贷批发机构在制定产业规划、建立市场标准、控制风险，并向农民提供正规的金融服务等方面，完全可以发挥出更大的作用。小额信贷批发机构还能为农民引入现代化技术，比如出资购买单个农民难以购置的机器设备，再租赁给农民，提高农作效率。

批注 [XP16]: 这方面，能不能举一个国际上的案例？

小额信贷促进的不仅是经济的增长，更关注社会的发展。农村社会落后是个不争的事实，也是造成农村经济落后的原因之一。如果仅仅关注农村的经济发展，而不重视社会的全方位

⁶ 涉农保险同样由于风险高、收益低，往往是亏本的买卖而使得保险公司不愿意提供涉农保险。

发展，经济增长完全可能只是短暂的，短期内的经济增长，可能会因为社会不公、制度缺陷等，而迅速回落。小额信贷至少在农村基础设施、人的发展等方面起着重要作用。比如，格莱珉银行在发放小额贷款之余，还鼓励借款人完成一些社会领域、教育领域和健康领域的目标，即被称为“十六个决策”的努力，如不送嫁妆、子女的教育、卫生厕所、植树、鼓励儿童食用蔬菜以防止夜盲症、提供清洁饮用水等等。而且，通过小额信贷，帮助农民开始和扩展各自的微型经营活动，使他们得以通过一种“受尊重的道路”来摆脱贫困境地，而不是接受政府的“施舍”。信贷增值法也带给农民接受培训、综合提高个人素质、实现“人”的发展的机会。

(二) 案例 印度 BASIX 生计金融

BASIX 倡导的“生计金融”

BASIX 是印度的一家非银行类小额贷款机构，成立于 1996 年。目前，BASIX 的业务已辐射至 17 个州、223 个区、39251 个村，拥有 350 万客户，其中超过 90% 的客户为农村贫困家庭，城市贫民窟居民占比 10% 左右。BASIX 的员工超过 10000 名，其中 80% 扎根在小城镇和村庄。⁷

BASIX 所持的理念是除了单纯地提供金融服务之外，更重要的是采用多种方法来扶贫，如提供教育、医疗和基础设施，投入资金、技术支持等作为信贷服务的外延和拓展。这就是 BASIX “授之以渔”的“生计金融”思想。

低收入人群往往因为缺乏经营的能力和相应的技术，不善于经营长期项目。如果仅仅提供资金借贷服务，往往会陷入低收入循环，即消费项目下的低收入→存款少→投资少→难以充分投资→收入低，不是长久之道。在印度农村地区，贫困户大多没有具体的商业项目从而没有稳定的资金收入，缺少正规的抵押担保，贷款风险较高。BASIX 在 GB 模式的基础上，针对印度的实际情况，创新性地将“生计金融”的思想融入到小额贷款业务中。其基本理念就是在提供资金支持的同时，也提供技术帮助，使客户处在“金融服务伞”之下。整个脱贫和发展计划是一个“金融服务+技术服务+升级促进”的“大包裹”。BASIX 有 7 个层面的参数作为考核指标，简称“7I”指数（如表 2-4）。

表 2-4 “7I”指数

Image	定位客户	贫困和中低收入人口，如小店主、工匠、小摊贩、果木种植、蔬菜贩运等，他们不仅是获益者，更是需要技术援助的人群
Independence	独立性	没有不适当的政策干预
Interest Rate	利率	存款利率：可以吸引客户；贷款利率：可以覆盖成本
Incentive	动机	对员工：提供优质服务，谨慎监管；对客户：增加储蓄，按时还款
Intermediation	中介	存在于借款人与储蓄者之间，当地市场需要和非当地金融市场之间
Increased Capital	资本追加	业务规模化；建设客户信息系统和内部监管；合规性
Integration	整合	社会协助和技术支持（如非政府组织和政府倡导型的小额信贷组织）

⁷ <http://basixindia.com/>

BASIX 业务内容主要分为三个模块，由下至上分别为金融普惠服务、农业/商业发展服务和机构发展服务（如图 2-1 和表 2-5）。这些业务构成了 BASIX 小额信贷业务的金字塔，被命名为生计三部曲（Livelihood Triad）⁸。

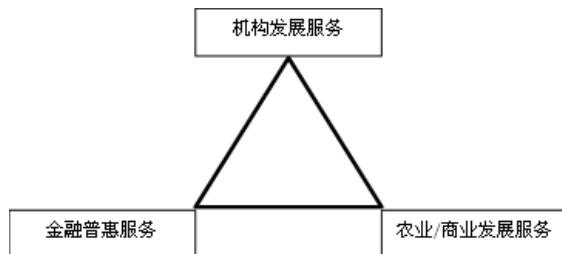


图 2-1 BASIX 小额信贷业务的金字塔模式

其基本原理为：小额信贷本身对经济发展较好地区的有雄心的低收入者是有帮助的。而稳重一些的家庭在获得小额贷款之前，则希望能先增加储蓄、获得保险服务以控制其风险。然而，在相对落后的地区，低收入者在获得微型金融服务之余，还需要一整套的农业/商业发展服务，比如提高其生产力、风险防范、在当地社区内的价值提升、市场接轨等。要想经济地提供这些服务，限于单个低收入家庭是不可能的，只能将这些家庭组织起来，成立小组、非正式协会、合作社甚至生产者公司。这些小组的构建和良好运转，又需要机构发展服务。

表 2-5 BASIX 的生计三部曲

金融普惠服务(FINS)	农业/商业发展服务(Ag/BDS)	机构发展服务(IDS)
存款（直接存款、作为客户）	提高生产效率（增加收益；减小成本）	个体意识培养、技能和企业精神提升、团结信任精神构建
信贷（农业、非农贷款；住房、饮水及卫生、职业训练贷款）	风险防范（与保险区分，如为家畜接种疫苗）	小组、联盟、合作社、互惠互利等组织的建立
保险（健康险等寿险；作物、家畜、微型企业资产等财险）	价值提升（如棉花轧花、牛奶冷藏）	会计和信息管理系统
汇款（外出务工人员等）	市场接轨（供给；销售）	各类机构的长期合作
产品衍生	农业与非农业的多样化经营	职能部门、政策规划

三 小额信贷与民间金融正规化

(一) 民间金融存在的原因

如第一章提到的，民间金融是相对于官方金融而言，游离于政府监管之外的金融交易活动及其形成的体系。爱德华·肖（1988）认为在发展中国家广泛存在着金融市场的二元结构，正是农村金融市场二元结构的存在给民间金融的萌芽和发展创造了空间，而民间金融的存在弥补了正规金融在农村金融活动中的“缺位”，这对正规金融来说是一种有益的补充，有助于改善正规金融的整体服务状况，其积极作用不容忽视。Kellee Tsai（2001）认为民间金融

批注 [L17]: 小额信贷和民间金融正规化就是一个错误命题。小额金融发展得再好，规制框架再健全，民间金融（或者说非正规金融）始终存在。

⁸ http://www.basixindia.com/index.php?option=com_content&task=view&id=47&Itemid=61

是内生于民营经济的金融形式，政策扭曲、金融抑制和信息不对称现象的存在是民间金融市场违法行为出现的根源所在。

可见，资金供求结构性失衡是民间金融存在的重要原因。在发展中国家，传统金融的盲区广泛存在，金融机构的信贷资金倾向于投给城里的优质客户，而最需要得到贷款的中小企业、微型企业却往往被排除在外。小、微企业的贷款需求不能通过正规途径得到满足时，就会寻求其他的融资渠道。形式灵活的民间金融恰好能适应小、微企业的资金需求特点，两者大有相辅相成、并肩发展之势。在正规金融不能完全满足社会需求的情况下，民间金融这种自发的资金市场化配置手段就必然地产生和发展起来。

(二) 民间金融存在的问题

民间金融一般较分散、隐蔽，利率高低不一，借款形式不规范，风险较大。民间借贷的形式大致包括以下几种情形：一是口头约定型。这种情况大都是在亲戚朋友、同乡、同事、邻居等熟人之间进行，他们完全依靠个人间的感情及信用行事，无任何手续，一般数额较小，而且双方关系密切；二是简单履约型，这种借贷形式较为常见，大都仅凭一张借条或一个中间人即可成交，一般数额不太大或双方关系不十分密切，借款期限或长或短，借款利率或高或低，凭双方关系的深浅而定；三是高利贷型。部分放贷人将资金以远高于银行利率借给急需资金的个人或企业，从而获取高额回报。

正是由于程序、手续的不规范，导致了民间金融的不正规，使得民间金融蕴藏着很大的风险，不出问题则已，出现问题时又往往受不到法律保护。民间金融最容易滋生的违法行为就是非法集资和高利贷。非法集资和高利贷的危害不仅仅局限于经济层面，它们往往夹杂着黑恶势力等，风险极高，极易引发社会问题。

(三) 小额信贷如何促进民间金融正规化（案例）

批注 [BOSH18]: 这部分的案例我还没找到合适的哦~

民间金融，特别是以地下钱庄之类合理但不合法的形式，而广泛存在。有需求才有供给，究其原因，还是个人或小、微企业的资金需求通过正规渠道得不到满足造成的。民间金融在资金分配上起到了一定的积极作用，但是风险也极大。正规化的民间金融模式能够在很大程度上规避由于不规范引致的风险。

小额信贷机构能以合法、合规、合理的方式去经营资金供求两端。在一些国家，允许小额信贷机构吸收公众存款，按照银行类机构的监管标准进行严格监管。由小额信贷机构去进行资金吸纳，并且受到央行等监管，存款得到法律的保护。在资金放贷时，小额信贷机构也更专业、更高效。小额信贷机构通过规范的程序、手续为个人和小、微企业提供信贷，能在很大程度上规避非法集资和高利贷的风险。这样，以小额信贷的正规化，必然促使民间金融从地下走到地上。

小额信贷能够以民间金融的形式存在。例如，乡村银行、农村信用社、农村合作基金等，实收资本可以完全由合作社社员和企业的股金构成，这类机构或组织的产权是明晰的，属于

入股的社员、企业共同所有，属于民间金融的范畴。

四 小额信贷与普惠金融

(一) 小额信贷能促进普惠，但普惠不能只靠小额信贷

在第一章已经讨论过普惠金融的概念，是指人人都应该享有接受多样化正规金融服务的权利。传统的、主流的金融机构倾向于向富人和高收入群体、大企业提供服务，而将穷人和低收入群体排除在外。因此，为穷人和低收入群体提供正规的金融服务就成为了实现普惠的关键。小额信贷、微型金融契合了普惠金融的理念，而普惠金融则是小额信贷、微型金融等概念的延伸，是将零散的金融机构和服务有机整合为一个系统，意味着小额信贷、微型金融本身就是正规金融体系的一部分。

表二-6 普惠金融的主要方面

产品	特点	渠道
支付（ATM/借记卡、政府支付、汇款、电子支付）	价格合理（成本、最低金融要求、手续费）	服务接入点（无分行化银行业务）
储蓄（储蓄账户、支票/活期账户、养老金、青少年储蓄、计划储蓄）	方便快捷（交易完成所需时间、文件、物理距离）	金融基础设施（支付和清算系统、征信系统、 <u>担保品登记系统</u> <u>担保物权制度</u> ）
保险（人寿保险、医疗保险、财产保险、微型保险、农业保险）	质量（价格透明、公平披露、负责任的金融实践、参与征信系统、并根据征信信息进行风险管理评估）	机构（银行/非银行、保险公司、信用合作社、微型金融机构）
信贷（个人贷款、消费贷款、信用卡、教育贷款、按揭贷款、装修贷款、小微企业贷款）		客户（任何需要金融服务的人，包括未曾或难以获得银行金融服务的贫困人口）

小额信贷的对象是有经济机会的穷人，成功的小额信贷机构在为穷人提供正规金融服务方面积累了大量的经验。小额信贷机构为客户提供了信贷、支付、储蓄、保险等全方位的微型金融服务，客户数量也在逐年增加。小额信贷促进了普惠。

早在 1997 年的小额信贷峰会上，就确立了 2005 年小额信贷覆盖 1 亿贫困家庭的目标，业已实现。高峰组织会议确立的第二阶段到 2015 年——同时也是新千年发展目标的最后一年——需要达到的两个新目标。

第一是在 2015 年年前，使全球 1.75 亿贫困家庭，尤其是家庭中的妇女获得帮助，实现她们自谋职业，或获得金融和商业服务的信贷。如果按照平均一个家庭 5 个人计算，则这个项目将使全球 8.75 亿人受惠；第二个目标是在 2015 年年底以前，保证全球 1 亿贫困家庭的日收入从 1 美元以下提高到 1 美元以上。如果

金融服务在扶贫方面起着关键作用。长期获得金融服务能使贫困家庭从为养家糊口而奔波发展到为未来生活进行规划，获得物资和金融资产，并投资于提高营养、改善生活条件以及孩子的健康和教育状况。可持续的金融服务使贫困人口可以长期享有这些益处而不是依赖间断的捐助。

按照平均一个家庭 5 个人计算，则这个项目将使全球 5 亿人口的日均收入提高到 1 美元以上，这意味着新千年发展目标中没有绝对贫困这一目标的达成。

不过，普惠这一愿景的实现，需要多种多样的方法和工具。小额信贷是促进普惠的工具之一。然而，小额信贷不是唯一的答案，事实上，很多时候小额信贷都是无能为力的。譬如，对于赤贫人口或者丧失劳动能力的人，小额信贷常常不适用，这些应当通过政府救助或慈善机构来帮助。因为，小额信贷很重要的一点就要保持其商业可持续性，对于没有经济机会的人来说，常常无法按期还贷，为他们服务会影响到小额信贷机构的财务状况，进而影响提供服务的稳定性，这虽然照顾了少数赤贫人口的需求，却会“连累”大量可以依靠自己力量过上更好生活的人，所以，这样做只是对少数人“普惠”了，却可能失去对更多需求帮助的人“普惠”机会，对这些受影响而无法得到帮助的人，反而是不公平的。

(二) 小额信贷促进普惠（案例）

印度尼西亚人民银行及其村行在促进普惠中的作用

印度尼西亚位于亚洲和澳洲大陆之间，是世界上最大的由群岛组成的国家。2009 年，印尼人口超过 2.3 亿，其中 60% 居住在农村，是一个传统意义上的农业国。与其他发展中国家一样，中小型企业 在印尼经济中扮演了重要的角色。在 400 万企业中，有 99% 为中小型企业。中小型企业在创造就业和减少收入差距方面发挥了重要的作用，雇佣人数达到数百万人。在私营企业工作的工人中，有 99.45% 是在中小企业。中小企业对经济总量的贡献也十分巨大，其产值占整个国民生产总值的比重高达 54.74% 就是最好的证明。

在这种背景下，印尼小额信贷的发展有相当长的历史。印尼采用正规金融作为小额信贷的运作主体。在很久以前，小额信贷机构就开始吸收商业存款。印尼小额信贷机构的规模是其余国家无法比拟的。印尼有超过 5 万家小额信贷机构，它们的形式多样，包括商业银行、农村银行、合作社、基金会、信用社、国有开发银行以及国有典当行。其中最为著名的就是印度尼西亚人民银行（BRI）及其村行系统（BRI Units）。

BRI 的村行系统始建于 1969 年，作为集约式水稻发展计划的重要组成部分开始试点。20 世纪 60 年代，印尼的投资和生产开始下降，农业部门无法生产出足够的食品满足人们的需要，国内的通货膨胀率超过 600%。印尼采取了一系列稳定经济和经济复苏的政策，首要目标是增加食物，特别是稻米的产量。在金融供给理论⁹的指导下，政府以补贴贷款的形式诱导农民增加对农业新技术的需求。村行的一大作用就是将政府的补贴信贷发放给种植水稻的农民。几年后，村行被允许吸收存款和提供其他贷款服务。不过，到 1982 年，由于持续亏损，村行已经无法维持，政府停止了该项目。BRI 村行被迫走上市场化经营的道路。1984 年，村行从渠道机构重组为金融中介，贷款利率提高到足以覆盖成本。运行两年后，贷款业务取得了圆满的成功。

BRI 村行的核心业务是提供小额贷款并吸收自愿储蓄，在发展过程中遵循了三项原则：

⁹ 第二次世界大战之后，随着乡村信贷的发展，与其对应的金融供给理论也相应发展起来。该理论认为，乡村地区的经济发展需要进行金融诱导，这样才会取得快速的发展。

符合客户的需求、简便性以及赢利性。截止到 2009 年底，BRI 在全国范围内共有 64000 名员工、6360 个村行。为了方便客户，BRI 着力发展 ATM 网络等电子化渠道，共设置了 3778 个 ATM 机、60 个综合业务亭（Kiosks）、20 个现金存款机（CDMs）、6398 个电子数据采集设备（EDC），并且提供了 24 小时服务的电话银行、网上银行等电子银行业务。2009 年，BRI 实现 73100 亿印尼盾的净利润，同比增长 22.66%。权益收益率（ROE）达到 35.22%，资产收益率（ROA）达到 3.73%，财务表现良好¹⁰。

如今，BRI 拥有印尼最庞大的网络，其总行、地区分行、支行、次级支行、村行和乡村服务站为超过 3200 万客户服务，是世界上为农村提供金融服务的最大国有商业性金融机构。BRI 及其村行系统为印尼的普惠做出了巨大的贡献。

五 微型金融与社会进步

（一）社会进步的含义及衡量

社会进步不仅仅局限于经济的发展，而是涉及社会、经济领域的各个方面，如教育、健康状况、妇女地位、国防、经济、人口、地理、政治参与、文化、福利成就等。当前，很多国家依然把 GDP 作为衡量经济表现和社会进步的一个主要指标，局限性非常大。

事实上，现有的统计体揭示的数字往往和人们的直观感觉相反。通常，统计数字表明经济在持续增长，而大众却感觉自己的生活在不断恶化。其次，人们关心经济增长，并持续关注包括环境质量在内的生活质量的众多维度。人们当前的幸福感既与经济资源（比如收入）有关，也与人们生活的非经济面（他们做什么和能做什么、他们有什么感觉以及他们生活的自然环境）有关。

法国的“经济表现和社会进步衡量委员会”¹¹在一份报告中曾建议：评价物质幸福感要着眼于收入和消费而非生产；要重视家庭角度；要综合考虑收入、消费和财富，并更加重视收入、消费和财富的分布；要把收入标准扩大至非市场活动；要从多维角度测量幸福，并着眼于幸福感的客观和主观方面；生活质量取决于人们的客观条件和能力，应该采取措施更好地衡量健康、教育、个人活动和环境状况；要重视社会联系和不安全感等这些能够用于预测生活满意度的因素，制定并实施可靠的衡量标准；衡量生活质量的所有指标都应该对不平等状况做出评估；应该根据一组精选的实物指标对环境的可持续性进行单独研究，尤其是建立一个明确的目标，显示我们离危险级的环境损害（比如气候变化和自然资源的消耗）有多远。

美国宾夕法尼亚大学的理查德·J·埃斯蒂斯（R. J. Estes）教授在国际社会福利理事会的要求和支持下于 1984 年提出了社会进步指数（Index of Social Progress），缩写为 ISP，涉及 10 个有关的社会经济领域，选择了相应的 36 项指标。1988 年埃斯蒂斯在《世界社会发展的趋势》一书中又提出了加权社会进步指数 Weighted Index of Social Progress，缩写为 WISP。

¹⁰ BRI 年度财务报告（2009）。

¹¹ 在探索如何设计更为准确地衡量经济表现和社会进步指标体系的问题上，法国萨科奇政府进行了一些积极的尝试。在萨科奇的要求下，于 2008 年 2 月成立了以诺贝尔经济学奖获得者约瑟夫·斯蒂格利茨和阿玛蒂亚·森以及法国经济学家让-保罗·菲图西为首的“经济表现和社会进步衡量委员会”。

该指数将众多的社会经济指标浓缩成一个综合指数，以此作为评价社会发展的尺度。

(二) 以社会进步促经济发展（沛丰、FINCA 案例）

国际社区资助基金会¹²（FINCA, The Foundation for International Community Assistance）由约翰·哈奇（John Hatch）教授于 1984 年创建，现已发展成为一家国际性的非营利微型金融组织，在拉丁美洲、加勒比地区、非洲、东欧、高加索地区以及东亚有 21 家分支机构。FINCA 发明的乡村银行方法被广泛认为是现代微型金融理论的重大创新之一。乡村银行通过独特的小组模式，将团体担保和个人贷款模式相结合，有效利用社区信息和团体压力来解决信息不对称问题。

我是一个经济学家，我关心的是经济结果。我可以一个接一个地举出许多仅仅用 50 美元的贷款投入就可以产生 100%、150%甚至 200%收入的例子。然而当你和人们交谈的时候，他们却很少提及经济收益，取而代之地，他们往往会说“我的家庭更巩固了”，“我们的社区开始协助我”以及“我觉得自己开始受到尊重了”，等等。赋予人们力量，这才是小额贷款真正的益处。
——John Hatch, FINCA 的创始人

FINCA 以“向世界上最低收入的企业家提供金融支持，以帮助他们创造就业、购置资产、提高生活水平”为使命。FINCA 关注社会进步的各个领域，并以此来扶贫、促进经济发展。FINCA 将乡村银行看作是实现千年发展目标的一个关键方法。

- (1) 消除极端贫困和饥饿。每年约有 5%的客户脱贫。
- (2) 普及小学教育。在海地等国家，微型金融客户在子女的教育方面有更多的投资。在乌干达，超过半数的微型金融客户能够从微型企业中获得足够支持子女教育费用的收入。
- (3) 促进男女平等。FINCA 的客户中女性占比超过 70%，获得金融服务使得女性获得更多自信以及经济自主权，在家庭中的地位显著提高。
- (4) 降低儿童死亡率。加入微型金融意味着更多的收入，也意味着更好的营养。一项研究表明，参与微型金融的赤贫家庭有更多的机会食用高营养食品（猪肉、鱼、鸡肉、牛奶），儿童在 5 岁前的死亡风险降低。
- (5) 提高母亲健康水平。FINCA 的客户在提高收入之后，将余钱花在相似的地方，首要用于提高家庭生活和医疗健康水平。在穷人家庭，如果母亲能够控制生育，孩子的状况将会更好。研究显示，微型金融客户的避孕率为 59%，高于非客户的 43%。更多的收入使得家庭可以对这些方面给予更多关注。
- (6) 抵抗艾滋、疟疾和其他疾病。FINCA 与 AIG 联合推出了针对乡村银行客户的微型保险和人身保险。FINCA 还为艾滋携带者提供了健康保险。
- (7) 确保环境可持续。
- (8) 倡导全球化合作。

可以看到，FINCA 不仅仅局限于简单的放贷，而是关注穷人、社区、社会的全面发展。这一点与联合国的千年发展目标相契合。实践表明，微型金融应当关注社会的全面进步，并

¹² <http://www.finca.org>

以此来促进经济发展。

第三节 小额信贷促进政策

小额信贷兼顾商业效益和社会责任，绝大多数国家都会在政策上予以倾斜。小额信贷的利率应该管制还是自由化？对小额信贷业务的税收优惠如何实行？对资金来源不同的小额信贷机构，怎样进行分类监管？准入条件一般有哪些？风险容忍度有何不同？

◆ 小额信贷的利率应该管制还是自由化？

一 小额信贷利率之争

(一) 利率这只无形的手所固有的缺陷

传统经济学认为，利率可以通过市场这只无形的手调节到适宜的水平。不过，斯蒂格利茨和韦斯（Stiglitz and Weiss, 1981）在《美国经济评论》上发表了文章《不完全信息市场中的信贷配给》，指出了在信息不对称的市场中利率所固有的缺陷，并经典性地证明了信贷配给能实现长期均衡。

在信贷市场中，信息不对称问题广泛存在，银行在事先难以确定借款者的违约风险。银行的预期收益与贷款组合的利率和风险息息相关。重要的是，风险与利率不是独立的，利率会通过逆向选择（adverse selection）和道德风险（moral hazard）的机制影响贷款组合的风险。具体说来，当提高利率时，就会使低风险者退出信贷市场（逆向选择行为）；或者使客户选择高风险的项目（道德风险行为）。在这两者的共同推动下，贷款组合的平均风险上升，预期收益下降。因此，理论上就存在某个最优利率值，银行的预期收益最高。当市场供求状况决定的贷款利率高于银行的最优利率时，贷款市场会因为银行面临的高风险而不能实现出清，银行的最优决策是实行信贷配给，将部分借款人排除在信贷市场之外，在使利率维持在最优点的情况下，消除超额需求而达到平衡。

(二) 小额信贷高利率与高利贷的区别

从 19 世纪 70 年代现代小额信贷诞生以来，其比传统银行高出不少的利率就一直饱受批评。这种质疑随着 2007 年 4 月墨西哥的一家小额信贷机构 Compartamos 以惊人的高价公开发行股份，造就了一批小额信贷行业的百万富翁而达到了顶峰。Compartamos 能高价发行股份的重要原因之一就是它的小额贷款利率高，其年化利率高达 85%（不包括客户还需支付的 15% 的税率），权益收益率高达 55%。据此，有人认为小额信贷不过是披着“合法化外衣”的“高利贷”。不过，小额信贷的高利率与高利贷有着本质的区别。

小额信贷机构要实现财务可持续，利率就必须高到足以覆盖所有成本。小额贷款利率一般由四个主要部分组成——资金成本、贷款风险损失、管理费用、利润。其中，资金成本和

管理费用过高是小额信贷利率高企的重要原因。在市场上，由于小额信贷机构的财务杠杆远低于商业银行，所以投资人对小额信贷机构的资本要求收益率也会比传统银行高；另一方面，如前文论述的那样，小额信贷资金的单位管理成本也更高，在 2006 年时占到贷款组合的 11% 左右，是利率的最大组成部分。因此，小额信贷的高利率大部分是出于覆盖高成本的缘故，而不是像高利贷那样高利润决定高利率。

墨西哥 *Compartamos* 的 85% 只是一个极端的例子。据统计，实现财务可持续的小额信贷机构利率逐年降低，从 2003 年开始，平均每年降低 2.3%，远快于银行利率的下降速度，至 2006 年利率约为 26%。而且与低收入借款人的其他资金来源，如消费卡、信用卡、非正规渠道相比，利率明显更低。

(三) 小额信贷利率自由化或利率管制

在早期，为了防止出现极端的漫天要价，小额信贷利率常常是受到严格管制的。比如，20 世纪 70 年代，巴西的流动资金贷款利率被固定在 17% 的水平，而当时巴西的通货膨胀率在 20% 到 40% 之间，造成了实际利率为负的情况，反而生出一系列的弊端。如果利率上限无法覆盖小额信贷机构的成本，将使得向低收入人群放贷变成一项严重依赖于补贴的经济活动，商业性小额信贷机构将无以为继，只有那些受政府补贴的机构才可能咸存活下来。这一状况还可能造成了权力寻租，使资金更多地流向了非贫穷的家庭和政治精英，这样做反而会阻碍贫困人口获得这种金融服务。金融服务的质量低下，规模也受限于政府预算。此外，许多机构虽名义上满足利率上限的规定，但通过收取额外的费用来获得更高的利率，使一些本应阳光化经营的业务，变成了不能见光的事，使一些金融风险被掩盖起来，对金融业的健康发展极为不利。

可以看到，利率管制、尤其是过于严格的利率管理，将严重阻碍小额信贷的发展。因此，许多学者提出了放弃利率管制、促进利率自由化的观点。这一观点的逻辑是：大多数借款人愿意并且能够支付商业利率；为了扩大覆盖面，小额信贷机构不能仅靠捐赠、必须吸引投资，而要吸引投资者，就必须首先实现可持续发展，因此，也必须按商业原则收取维持商业可持续性的最低利率。

利率自由化又必然带来了利率多少为“合适”的争论。尤努斯认为：“一个真正的小额信贷机构必须将利率保持在尽可能接近于资金成本的水平……我自己的实践表明，小额信贷利率应当控制在资金成本上浮 10% 之内，最多不超过 15%。”另一些人则认为利率应该更高一些，他们的结论基于两个观点：一是资本的边际收益随规模递减，急需资本的低收入者理应有较高的边际收益，所以愿意支付高利率；二是低收入家庭获得小额贷款之前的贷款利率非常高（如年息 100% 的高利贷），所以如果能保证穷人的经营，减半的利率即使高一点（如 50%）也会大受欢迎。不过，这种观点也常常被质疑。首先，资本边际收益递减的假定忽视了生产过程中的非凸性和非资本变量如管理技能和人力资本的影响；另一方面，Morduch (2010) 认为提高利率在理论上，可能会加剧道德风险和逆向选择、还贷率降低，还会因此将最可靠的客户排除在外。因此，利率究竟多高算合适，不是简单的理论争论或道德判断可

以确定的，更多地，还是应该留给市场来解决。

二 小额信贷业务的税收优惠

许多国家都对小额信贷业务有税收优惠方面的支持，那么税收优惠给了谁？如何进行优惠？如何防止小额信贷滥用税收优惠呢？

(一) 优惠给了谁？

在优惠对象上，各国有不同的规定，有些国家直接将优惠给了小额信贷机构，有的国家对从业人员有所照顾，有的国家则对投资者进行税收减免。

在中国，根据《财政部、国家税务总局关于农村金融有关税收政策的通知》（财税〔2010〕4号）规定，自2009年1月1日至2013年12月31日，对金融机构农户小额贷款的利息收入在计算应纳税所得额时，按90%计入收入总额。所称农户，是指长期（1年以上）居住在乡镇（不包括城关镇）行政管理区域内的住户，还包括长期居住在城关镇所辖行政村范围内的住户和户口不在本地而在本地居住1年以上的住户，国有农场的职工和农村个体工商户。本通知所称小额贷款，是指单笔且该户贷款余额总额在5万元以下（含5万元）的贷款。

在新加坡，对符合条件的小额信贷机构，视情况给予免税或减税（5%—10%）的优惠；对符合条件的小额信贷机构经理，可以少缴纳10%的收入税。

在比利时，为了使投资小额信贷更有吸引力，对连续持有财政部认可的发展基金的名义股60个月以上、且投资额在350欧元以上的投资者，减免5%的税收。

不管将税收优惠给了谁，小额信贷的客户都将因此而受益。对机构进行税收减免，可以减少成本，从理论上讲，可以降低利率。对高管和投资者的税收优惠，则将鼓励更多的人才和资金进入小额信贷领域，带来更激烈的竞争，推动小额信贷机构向客户提供更优质的服务。

(二) 如何进行优惠？

对小额信贷机构税收优惠的主要方式是直接优惠，即减少应纳税额的基数和调低税率。如在我国，对金融机构农户小额贷款的利息收入免征营业税，且在计算应纳税所得额时，按90%计入收入总额，就减少了应纳税额的基数；在约旦，对传统金融机构征收35%的所得税，对小额信贷机构则享受分别的调低税率，多数情况下所得税全免。也有一些政策方式属于间接优惠的方式，如对于小额信贷机构给予贷款损失准备金税前扣除政策，也可降低其税赋。

(三) 如何防止滥用小额信贷税收优惠？

在现实中，存在着一些商业机构假借小额信贷之名，从而享受税收优惠的情况。这不仅背离了政府扶持小额信贷的初衷，同时也扰乱了小额信贷市场，危害性极大。对于如何防止滥用小额信贷税收优惠，大致有以下一些做法。

一是对优惠对象进行合理、严格的选择。有些机构名称中带有“小额信贷”的字样，却不一定真正在做小额信贷业务。要让税收优惠的“好钢”用在“刀刃”上，就必须区分真正的和冒名的小额信贷机构。在荷兰，只有符合一定条件，注册为公益机构（ANBI）的慈善团体才能享受赠与税的减免，否则将缴纳高达30%—40%的遗产税和赠与税。这些硬指标包括50%以上的慈善活动面向公众、不能吸收多于持续经营所必须的净资产以及性质是非营利机构等等。而在乌兹别克斯坦则规定只有NGO才能享受税收优惠。

二是改直接优惠为间接优惠。直接优惠的方式主要是税率的调低和税额的减免，强调的是事后的利益让渡。这种方式是对企业整体经营利润而言的，非小额信贷业务享受了相同的税收减免。间接优惠的方式则主要有加速折旧、投资减免、费用扣除、亏损结转等，主要表现为对企业税基的减免，强调的是事前的调整。如美国对高新技术企业的税收优惠，就以间接优惠为主，通过对高新技术产业的固定资产实行加速折旧、对技术开发基金允许税前列支以及高新技术产业可享受投资抵免等措施来调整税基，激励企业采用先进技术和加强科技开发来享受相应的税收优惠，达到国家产业升级和优化产业结构的目的。小额信贷的税收优惠可借鉴这些理念。

三 小额信贷机构的存贷之争

（一）按资金来源不同，小额信贷机构有哪些不同的类型？

世界银行按照其资金主要来源的不同，将小额信贷机构划分为“用别人的钱”、“用社员的钱”以及“用公众的钱”三大类。

“用别人的钱”的机构多以NGO的形式存在，又可细分为三小类。第一类是传统的只限于捐助资金的NGO，这类非营利组织通常以自助组织（self-help organization, SHO）或志愿组织（people's voluntary organization, PVO）的形式架构，主要资金来源为捐赠；第二类是可有限吸储的NGO，组织形式与第一类相似，也可能是协会、基金会，通过对客户的强制储蓄或向银行申请少量借贷来扩大资金来源；第三类是由NGO转制而成的公司，通过发行商业票据或批发存款来扩大资金来源。

“用社员的钱”的机构多以信用社、储蓄信贷合作社的形式存在，是以社员裙带关系为基础的正规微型金融机构。一般而言，大部分资金来自于社员的储蓄和入股的股金。

“用公众的钱”的机构可分为三小类。第一类是得到监管当局许可注册的企业，以专业银行、有限吸收存款公司、可向公众有限吸储的财务公司等形式运营，一般有最低资本金要求；第二类是成员共同所有的特许银行；第三类是股份制银行。这两类小额信贷机构受到审慎监管，需满足最低资本金和资本充足率要求、强制的存款准备金和存款保险要求、资产组合账龄、贷款分类和贷款损失准备金要求以及定期的公告要求和披露标准。

可以看到，区别不同小额信贷机构的重要因素在于负债端而不是资产端。负债的结构表明了小额信贷机构的资金来源是公众还是私人。这些资金可以来源于权益资本、捐助资金、优惠贷款、商业借贷、社员储蓄、机构投资者、公众储蓄。

(二) 如何按资金来源不同进行分类监管?

资金来源不同的小额信贷机构面临的风险有所不同。“用别人的钱”和“用社员的钱”的小额信贷机构属于非银行类微型金融机构，不能吸收公众的储蓄，风险较小，监管环境可适当宽松；“用公众的钱”的小额信贷机构属于银行类微型金融机构，可以进行存款创造活动，风险容易扩散到整个金融系统，受到的监管应更严格。对小额信贷机构的分类监管框架如表 2-7 所示。

表 2-7 小额信贷机构分类监管框架

机构类型	决定监管形式的活动	外部监管形式	监管机构
一、“用别人的钱”			
1、传统非盈利 NGO	在捐助或优惠资金内发放小额贷款	不需要—在行业自律组织自愿注册	无，或行业自律组织
2、可有限吸储 NGO	对客户的强制储蓄、强制存款计划	不需要—在行业自律组织强制注册	行业自律组织
3、NGO 转制为公司	筹措资金的发行工具（商业票据、大额可转让存单等）	注册为法律实体；得到监管机构授权（规模、期限、商业票据工具交易许可）	公司注册处；银行监管当局；证券交易机构
二、“用社员的钱”			
4、信用社、储蓄信贷合作社 ¹³	对社员客户吸收储蓄 ¹⁴	向监管机构申报、注册；独立信用评级机构的评级	合作社当局；银行监管当局；信用评级机构
三、“用公众的钱”			
5、专业银行、存款机构、财务公司	向公众有限吸储（超过银行法规定的免监管存款限额）；比 NGO 更集中、但比银行规模小的小额信贷活动	向监管机构注册，符合限制条款（低存款资本比、高流动准备金、对资产活动的限制）	银行监管当局
6、特许共同所有银行 7、特许股权银行	向公众无限制吸储活动，包括通过商业票据和大额存款等吸收等资金	在监管机构注册并得到许可；符合资本总额、资本充足率、贷款损失准备金以及全面审慎监管规定	银行监管当局

分类监管的基本思想是：

(1) 1、2 类的小额信贷机构属于微型金融机构中非正式的部分，如轮转基金(ROSCAs)、乡村银行等非正式机构。捐助者、政府机构、商业银行等出资人理应有能力做抉择，因此不需要外部监管。这是一种市场选择的监管模式。

批注 [L19]: 评级机构只是一个服务机构，不是监管机构。

批注 [L20]: 这个是什么？中文没有这种说法。

¹³ 需要特别指出的是，这里所讲的信用社、合作社，资金来源仅限于特定的社员范围内，不向公众吸储。我国的农村信用合作社，实质上与商业银行非常相近，不是国际意义上的合作社。

¹⁴ 也有一些信用社或合作社向非社员吸收存款，不过，只能向社员发放贷款。

(2) 3—7类的小额信贷机构需要受到外部监管，需符合涵盖从设立到监管的标准化注册要求。不过，没有必要为小额信贷机构专门设计建立一套监管体系，可以借用现有的审慎监管准则。

(3) 银行法规监管向公众吸储，同时也应该监管其他类型的资源如非存款类金融证券和工具。许多国家的银行法规将“公众”定义为超过一定数量的在法律上不相关的人。银行法规应当仅仅监管自愿储蓄，不应涉及贷款合同中的强制储蓄或者强制存款计划。

(4) 银行和其他受监管的机构通过资本市场活动如批发贷款、发行商业票据和证券化等手段，提高非存款类资金的流动性。在银行和证券法规的合理监管下，这种活动是可行的。在许多国家，独立的信用评级机构都扮演了重要的以市场为基础的监管角色。不应该对这类机构实现特殊化管理。

(三) 怎样的机构才有资格吸储？

各国纷纷对可吸储的小额信贷机构设置了较严的准入条件，一般会颁发专门的执照。只有在主体资格、资本充足率、流动性、治理结构等方面均符合本国监管当局（一般是中央银行或专门的银行监管部门）规定的小额信贷机构才有资格吸储。

主体资格。大部分国家要求开展吸储业务（Deposit Taking Business）的主体是在依照本公司法的规定，成立的主营业务为吸储的公司或银行和其他金融机构的全资子公司，一些国家还要求公司的名称中带有“吸收存款类微型金融机构”（Deposit Taking Microfinance）或其简称“DTM”的字样。营业地点。小额信贷机构营业地点的开设、搬迁、关闭，均需得到中央银行的书面批准。对总部、分支机构的开设、搬迁、关闭，代理人及销售终端的开设，均有相应的规定。

资本充足率。对最低资本要求有专门的规定，小额信贷机构的最低资本比率要求一般高于大型金融机构。对表内业务和表外业务的风险权重做了相应的规定。要求小额信贷机构在规定的时间内向银行监管当局汇报。

流动性。要求机构具有完善的流动性风险管理计划，包括管理结构和信息系统、净资金要求的测量和监测、意外事件应对方案、对流动性管理的内部控制等内容。各国对流动资产与存款负债的比率也有各自的规定。

治理结构。对机构董事会的人员构成，委员会¹⁵的成员、角色、职能，监事会的成员、角色、职能，首席执行官的任命，欺诈活动的种类，对高管所持有股权的交易限制，单个借款人借款限制等做出明确的规定。

此外，在内部控制、审计、财务报告规范、信息披露、贷款审查、贷款重组、贷款核销、存款保险等方面也有相应的规定。

¹⁵ 常见的国外央行要求设立的委员会有审计委员会、信用委员会、资产负债管理委员会等。

四 怎样才能开设小额信贷机构？

(一) 开设小额信贷机构的前提

对金融机构有审慎与非审慎监管。从理论上讲，对于吸储的小额信贷机构，应当实行审慎监管，开设吸收存款类小额信贷机构必须实行核准制，机构必须向监管部门证明自己符合相关的要求；而对于只贷不存的机构，则适宜进行非审慎监管，监管部门只提供指导原则和指引性标准，可实行注册制，即投资者只要充分披露了有关信息，在监管当局备案申报后的规定时间内未被拒绝注册，就可以开设，无须再经过批准。

不过，在现实中，大多数国家对只贷不存的小额信贷机构同样实行审慎监管，规定了一系列的准入条件。主要包括公司的主体资格，如股东人数、持股集中度、最低注册资本要求等；股东资格及义务，如股东的条件、股份的转让限制等；机构资金来源，如融入资金的方式及限额；业务范围和资金运用，如经营的地域、贷款集中度等；公司治理，如完善的股东大会、董事会、监事会、高级管理层结构，专业治理委员会等；内部控制，如收支记录、会计审计制度、资产损失准备、计算机系统、信息披露制度等；监督管理，如主管部门、社会监督、日常监督等。

申请设立小额信贷机构，应向主管部门报送的材料主要包括：筹建申请书；可行性研究报告；筹建工作方案；出资人关于出资设立小额信贷机构的股东协议；出资人关于出资设立小额信贷机构的承诺书；出资人之间的关联关系情况说明及相关证明材料；联系人及联系方式；律师出具的合法合规性的法律意见书；主管部门要求的其他材料。

(二) 小额信贷网络布局规划

与小额信贷的社会目标和商业目标一致，网络布局规划也应该同时兼顾普惠性和商业性。在构建传统的实体网点时，因其成本较高，更多应考虑市场容量和市场属性，如选定在人口较为稠密、经济较为活跃的地区，避免错误选址和重复设置。而在人口分散或者偏远地区，则可以考虑使用替代技术建立“新型网点”。比如，在通讯网络覆盖的地区，开通手机银行服务，既方便快捷又节约成本；在通讯网络无法覆盖的地区，可以考虑设置 POS 机，也能提供多种多样的小额信贷服务。

表二.89 使用 POS 机开展银行业务¹⁶

战略	具体业务经营	提供的服务	实例
借助商店提 供服务	• 发放银行卡	• 购买	• 印度 Corporation Bank
	• 在零售商处安装读卡器	• 提现*	• 塔吉克斯坦 AgroInvest Bank
基本银行服 务	• 发放银行卡	• 购买	• 乌干达 CERUDEB
	• 在零售商处安装读卡器	• 查询余额 • 取现/发放贷款	• 巴西 Lemon Bank • 南非 WIZZIT

¹⁶ 译自 G. Ivatury. Using Technology To Build Inclusive Financial Systems. CGAP FocusNote No.32, 2006.

	<ul style="list-style-type: none"> • 储蓄/偿还贷款 • 开设账户* • 汇款* 	<ul style="list-style-type: none"> • 南非 Teba Bank • 菲律宾 CARD • 菲律宾 RBAP
扩大覆盖面 评估和监控	<ul style="list-style-type: none"> • 发放银行卡 • 在零售商处安装读卡器 • 与微型金融机构进行“服务代理”合作，对贷款进行评估和监控 	<ul style="list-style-type: none"> • 购买 • 查询余额 • 取现/发放贷款 • 储蓄/偿还贷款 • 开设账户 • 汇款 • 保险产品* • 贷款评估

*并不是总能提供这种服务。

五 小额信贷机构的风险容忍政策

(一) 与大金融机构相比，小额信贷机构风险有哪些特殊性？

与大金融机构相似，小额信贷机构也面临着各种外部风险和内部风险。内部风险又常常划分为结构性风险、经营性风险和财务管理风险。

外部风险常常不受小额信贷机构控制，包括监管风险、竞争风险、客户特征风险、自然灾害风险和宏观经济风险等等。由于对象的特殊性，小额信贷机构的客户特征风险有着显著差异。小额信贷客户往往居住分散，并且没有完善的信用记录，导致了机构与客户间严重的信息不对称。信息不对称导致了较高的交易成本和损失风险。自然灾害风险也比较特殊。小额信贷更多地投向农业生产，与工业生产相比，受自然因素影响更大。客户经营同质化比较严重，比如遇到干旱的自然灾害，就可能造成所有农户的损失，从而出现大面积的坏账。

内部风险中，经营性风险被认为是最特殊的风险。经营性风险是小额信贷机构在日常经营中面临的信用风险、担保风险以及自身的低效率等等。由于信息不对称给监管客户行为造成的困难，小额信贷机构面临的信用风险较大金融机构更高。大笔小额资金的流出流入、机构地域上的分散、快速增长的业务对系统的压力、缺乏小额信贷信息系统等因素，都导致了小额信贷机构的信用风险。

(二) 不同类型小额信贷机构的风险容忍度

由于不同类型的小额信贷机构在金融体系中所处的地位不同，对它们的风险容忍度也不尽相同。对于只贷不存的机构，即使倒闭，除了不能继续提供服务外，不会危及到客户的利益，也就不可能对金融体系造成威胁。因此，对这类机构的风险容忍度，也就是在设置其可容忍的最高风险暴露值时，可以适当高一些，甚至没有必要进行监管。然而，吸收公众存款类机构的倒闭则会直接损害储户的利益，同时还可能挫伤公众信心和破坏金融体系而波及其他

他机构，对这类机构的所能容忍的最高风险暴露值就必须低一些。对于只吸收会员存款的小额信贷机构，则介于前两类机构之间，由于储蓄资金来源有限，即使破产也不会对公众利益造成损害，而且会员本身也能起到监管者的作用，因此可以放宽对它们的风险容忍限制。

在我国，时任银监会主席刘明康曾于 2010 年末提出，银行业的不良贷款率控制在 2% 左右较为真实和合理。考虑到小额信贷机构对金融体系的冲击相对较小，风险容忍度可以适当放宽，比如，适当放宽到 4%—8%，应该是可以接受的。

主要参考文献

- [1]SHAHID KHANDKER. Does Micro-finance Really Benefit the Poor? Evidence from Bangladesh[J]. Asia and Pacific Forum on Poverty, 2001
- [2]J. Morduch and B. Haley. Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction[J]. NYU Wagner Working Paper,2002
- [3]Kellee Tsai. Beyond banks: the local logic of informal finance and private sector development in China [J]. John Hopkins University, 2001
- [4]R. Rosenberg, A. Gonzalez and S. Narain. Are Microcredit Interest Rates Excessive? [J]. CGAP, 2010
- [5]Brigitte Young. From microcredit to microfinance to inclusive finance: a response to global financial openness [J].2010.
- [6]Lehner, Maria. Group versus Individual Lending in Microfinance. Munich Discussion Paper 2008-24
- [7]B. Armendáriz de Armas and J. Morduch. The Economics of Microfinance, 2nd ed. MIT Press, Cambridge, 2010
- Helms and Reille. Interest Rate Ceilings and Microfinance: The Story So far. Occasional Paper NO.9, 2004.
- [8]Lauer, Dias, Tarazi. Bank Agents: Risk Management, Mitigation, and Supervision. CGAP FocusNote No.75, 2011.
- [9]Isern, Abrams and Brown. Appraisal Guide for Microfinance Institutions. CGAP, 2008.
- [10]CGAP. Operational Risk Management. Participant Course Materials, 2003.
- [11]Arnold. On the Possibility of Credit Rationing in the Stiglitz-Weiss Model[J]. University Of Regensburg Discussion Papers in Economics, No. 403.
- [12]G. Ivatury. Using Technology To Build Inclusive Financial Systems. CGAP FocusNote No.32, 2006.
- [13]The Microfinance (deposit-taking microfinance institutions) Regulations, 2008. Central bank of Kenya, 2009.
- [14]Microfinance policy framework for Nigeria. Central bank of Nigeria, 2011.
- [15]B. Lawsky. Money for nothing: charitable deductions for microfinance lenders.2008.
- [16]Allen & Overy. Microfinance Bulletin 2009-09.

- [17]Megan Yuenger. Policy brief: microfinance as an economic development tool in Uzbekistan. Indiana University Spea MPA candidate ,2009.
- [18]Abbassi. Access to Finance: Microcredit and Branchless Banking in The Hashemite Kingdom of Jordan. 2009.
- [19]席琼玉.印度小额信贷问题研究[J].小额信贷通讯, 2008(3)
- [20]张伟.微型金融理论研究[M].北京：中国金融出版社，2011.7
- [21]微型金融远程学习课程.联合国资本发展基金, 2002.
- [22]哈里斯.2006 国际小额信贷峰会运动主题报告.
- [23]尤努斯.2015 贫困减半——我们能够实现.2003 英联邦讲演.
- [24]吴晓灵、焦瑾璞等. 中国小额信贷蓝皮书[2009/2010].经济科学出版社, 2011.
- [25]储小平.家族企业研究：一个具有现代意义的话题[J].中国社会科学, 2000.
- [26]北京市小额贷款公司试点实施办法.

样式定义：标题 1：居中，多级符号 + 级别：1 + 编号
样式：一、二、三（简）… + 起始编号：3 + 对齐方式：
左侧 + 对齐位置：0 厘米 + 缩进位置：0.76 厘米

第四章第三章 哪些做得好：代表性的小额信贷机构及其业务模式

（上）

第一节 孟加拉格莱珉银行

“穷人总会还款的。”正是这样的信念，支撑着穆罕默德·尤努斯（Muhammad Yunus）创办了格莱珉银行，建立了格莱珉经典模式和格莱珉第二代模式，掀起了以小额信贷消除贫困的全球运动。格莱珉银行是小额信贷的起源，它建立的原则和模式为之后的小额信贷发展奠定了基础。

一 起源与发展

孟加拉格莱珉银行创建于 20 世纪 70 年代中后期，是世界金融史上第一家真正属于穷人的“草根银行”。它从 27 美元的微小贷款起步，发展到现在拥有 2566 个分支机构，838 万借款人，累计放贷 110 亿美元。目前，格莱珉银行模式已成为国际小额信贷的主要模式之一，被许多国家复制和推广，帮助了数百万贫困人口脱离贫困，而其创始人穆罕默德·尤努斯也因此在 2006 年获得诺贝尔和平奖。

1976 年，在孟加拉国乔布拉村，当时身为吉大港大学（University of Chittagong）经济学教授的尤努斯遇到了制作竹凳的工人苏菲娅·卡图（Sufia Khatoon）。苏菲娅从贷款者那赊购原料然后加工卖回给贷款者，一个竹凳 2 美分的微薄利润令她难以养活 5 口之家。只因为借不到 22 美分（除了可以借高利贷，但那样会使情况更糟），苏菲娅就无法摆脱现在的恶性循环。尤努斯深受触动，他随即展开调查，发现当地有 42 个人由于总共欠贸易商 27 美元而处境悲惨。尤努斯自掏腰包让他们还清了借款。不久后，27 美元被全额偿还，这让尤努斯相信穷人是有信用的，他们有着还钱的意愿和能力。于是，尤努斯开始积极与各大金融机构联系，劝说他们向穷人发放贷款。

1977 年，孟加拉国中央银行决定资助尤努斯在坦盖尔区进行试点，经过 5 年的发展，小额信贷的客户数达到了 2.8 万户。1983 年，孟加拉国政府颁布了《1983 年特别格莱珉银行法令》，格莱珉银行诞生，正式开始以金融机构的身份提供小额信贷服务。

从此，格莱珉银行中那些被人津津乐道的经典开始被一一创造。无抵押贷款，使得拥有少量资产或者无资产的人们可以获得贷款；每周一次、期限一年的分期还款，使得人们有能力逐步还清贷款，更容易被贷款双方所接受；小组贷款，使得小组成员之间形成了相互的担保和监督机制；小组基金，小组的一个小型银行，使成员学会了储蓄；主要贷款于女性，因为女性维护家庭完整和子女利益的意志更强；并提出了金融机构在提供金融服务的同时，还应肩负关注客户的健康、住房和教育等社会发展的使命。

但是经典也会遇到冲击和困难。1998年，孟加拉国发生了历史上最严重的洪灾，格莱珉银行中71%的分行、58%的中心和52%的会员受到了洪灾的影响。为帮助借款人，格莱珉银行允许他们从小组基金中提款，并向他们提供新的贷款、免息现金等。但当洪灾过后，格莱珉银行的借款人面临着同时还款新贷款、旧贷款以及补充小组基金的沉重负担。经典的格莱珉银行模式因缺乏足够的灵活性而无法应对这样的危机，很多借款人与银行失去联系，还款率急剧下降，这迫使尤努斯和银行管理层寻求变革和创新。为了更好的应对危机和灾难、更好的为借款人家庭提供金融服务，银行上下通过努力打破了原来经典的格莱珉银行模式，创造了第二代格莱珉银行。新的格莱珉银行不再采取小组贷款，而是每一个成员都可以同时获得贷款，且拥有更灵活的贷款方式，小组基金也被废除，取而代之的是每个贷款者单独的储蓄账户。第二代格莱珉银行还引进养老金储蓄计划，开展乡村电话项目，向乞丐贷款并大力开展教育贷款等服务。

十年过去了，时间已经证明，第二代格莱珉银行模式非常成功，现在格莱珉银行模式也开始风靡全球。

二 内部结构与治理

1983年，格莱珉是一家由政府拥有的银行，政府持有60%的股权，借款人拥有余下的40%。但是尤努斯相信，只有产权上为穷人所有才能更好的为穷人所用。于是，在经典模式下，作为贷款的一个强制条件，每个借款人都需要购买1股的银行股份，股份面值是100塔卡，小组基金的第一个100塔卡用来购买银行股份；在第二代模式下，每个借款人必须将每笔贷款的一部分存入特别储蓄账户，这些账户最初三年不能支取，但是可以用来购买银行股份。目前格莱珉银行90%的股份为借款人拥有，10%为政府所有。

作为银行的大股东，借款人有权选举董事会成员。格莱珉银行董事会13名成员中9名都由借款人选举产生，这9名均为女性，其余4名由政府委派及格莱珉前任执行董事担任。董事会成员中借款人代表占更大比例，确保了借款人利益能得到很好保护（如图3-1）。

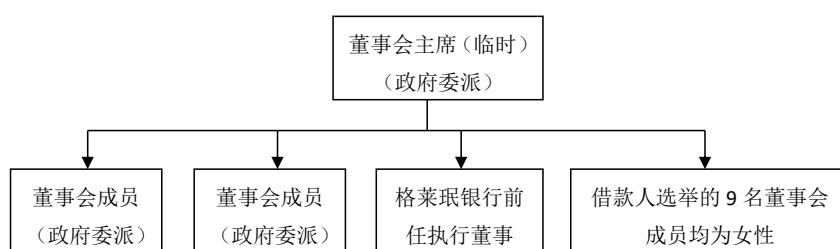


图3-1 格莱珉银行董事会

在管理结构上，格莱珉银行呈金字塔形，分为总部一大区行一地区行一分行四层。其中基层管理单元是分行，通常包括1名分行经理，1名高级助理，几名银行工作人员，以及1名信差兼保安。1家分行通常管理80个中心，每个中心又包括6~8个小组。1名银行工作

人员（又被称为中心管理员）负责 10 个中心。银行经营中上一个管理层级是地区行，它管理着 10 家分行。10 个分行构成一个大区行。大区行由位于首都达卡的总行管理。¹

分行从成立第一天开始就被授权从会员及非会员中吸收储蓄存款，以确保其能迅速的实现盈利并做到自求发展。中心管理员每周会召开一次中心会议，其管理的小组都需要参加，在中心会议上，还款和存款都当众收讫，以便防止银行职员私吞款项或者借款人撒谎，保持金融交易的透明度。另外，银行职员还可以介绍新产品并第一时间得到借款人的反馈，借款人也能随时提出问题与银行职员或其他人交流。

总部每年召开 1-2 次大区行经理会议，总行所有的人员和各大区行的经理及审计官都会参加，会上大家探讨银行面临的各种重大问题并做出相应决策。借款人也可以通过选举的董事会成员向管理层传达银行或者借款人遇到的重大问题。

这种决策权下放和垂直的管理的结构，使得格莱珉银行整个体系信息畅通，管理成本较低，管理效率较高。



图 3-2 格莱珉银行的组织结构

¹ 阿西夫·道拉、迪帕尔·巴鲁阿：《穷人的诚信》，朱民等译，北京：中信出版社，2007 年，第 26 页。

三 资金来源

成立之初，格莱珉银行的资金主要来源于政府补贴贷款和捐赠机构的捐赠，其中包括1600万美元的捐赠和8100万美元的低息贷款。20世纪90年代中期，格莱珉银行的大部分资金来自政府和银行发行的债券，其中政府资金是以优惠利率提供的，而债券的利率也低于市场水平。

1995年，格莱珉银行决定不再接收捐助资金，开始自力更生。随后，银行通过开发和销售新的储蓄产品，资金自给率不断提升。截至2012年1月，格莱珉银行自有资金占未偿贷款的17%，存款占未偿贷款的151%。在格莱珉银行资金来源结构中，存款比例不断上升，成为其最主要的资金来源（图1.3）。而在存款资金中，只有约一半来自于借款人（即成员），另一半来自于对非成员的储蓄吸纳（图1.4），从图1.4中，可以看到，成员的存款占比有不断下降的趋势，这一方面说明格莱珉银行存款类产品开发和销售的成功，另一方面，也体现出该银行在非成员人群中的认可度在不断上升。

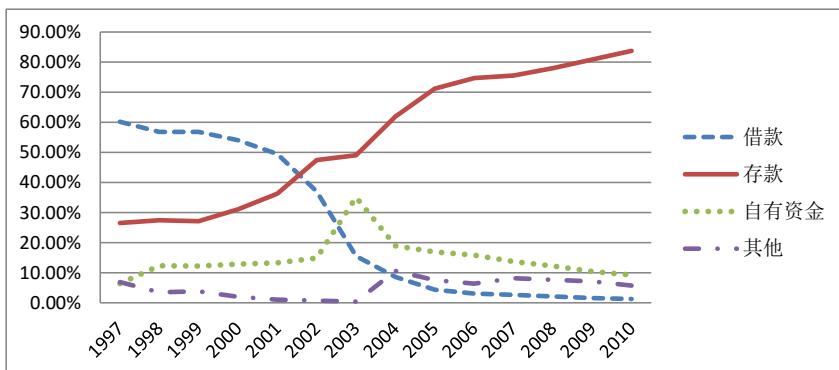


图3-3 格莱珉银行资金来源结构²

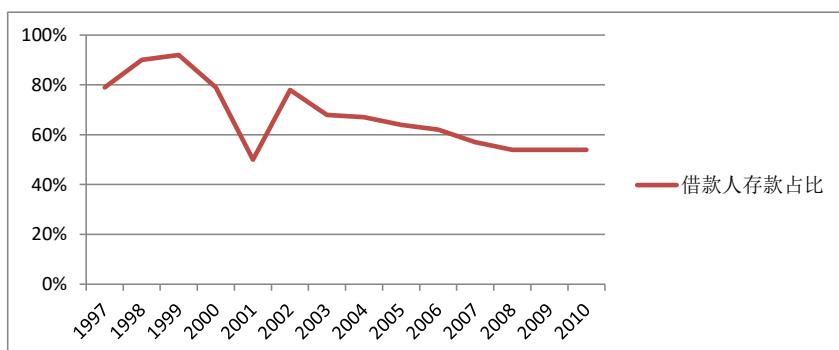


图3-4 格莱珉银行借款人存款额占总存款比例³

² 数据来源：<http://www.grameen-info.org/>。

四 主要业务

(一) 服务对象

格莱珉银行的贷款业务只针对穷人。通俗来讲就是，除了赤贫者之外，你拥有的越少，也就越容易获得贷款。最初，格莱珉银行根据借款人拥有的财产价值来判断是否满足标准，具体为拥有不超过半英亩中等质量的可耕种土地，或财产价值不超过 1 英亩中等质量土地的家庭。后来，格莱珉银行创立了 10 项指标（见 BOX 1⁴）来计算借款者的贫困程度，借款人

BOX 1 10 项指标

1. 会员及其家人居住在有马口铁皮制屋顶的房子里，或房屋价值至少在 25000 塔卡以上，家庭成员睡在床上，而不是睡在地上。
2. 会员喝来自管道的干净水，开水，或使用明矾、净化物质、净化容器提纯的不含砷的水。
3. 会员所有家庭成员身体和智力正常，并且 6 岁以上的子女要么在上小学，要么已经毕业。
4. 会员每周至少还款 200 塔卡。
5. 会员的所有家庭成员使用卫生清洁的厕所。
6. 所有会员的家庭成员日常生活中有足够的衣服。而且，全家均有过冬的衣服，如用旧衣服改制的外套、长袍、羊毛衫、棉被、毯子等使他们御寒，同时还有蚊帐以使他们躲避蚊虫的叮咬。
7. 家庭还有额外的收入来源，比如：菜地、果树等，当他们需要额外的收入时可以依赖这些资源。
8. 借款人在其储蓄账户中年均保持 5000 塔卡的余额。
9. 借款人有能力全年为全家人提供一日三餐；全家人基本上不会面临饥饿的困境。
10. 所有家庭成员清楚自身的健康状况。当家庭任何成员生病时，他们能够立刻采取行动进行正确的治疗并能够支付医疗费用。

满足的指标越少就越贫困从而越容易得到贷款。在性别上，格莱珉银行更关注女性。因为在

³ 数据来源：<http://www.grameen-info.org/>。

⁴ 阿西夫·道拉、迪帕尔·巴鲁阿：《穷人的诚信》，朱民等译，北京：中信出版社，2007 年，第 175 页。

孟加拉国，妇女的社会和经济地位都相对低下，格莱珉银行希望通过贷款及其他服务提高妇女的能力，此外，研究表明女性在改善生活状况和孩子教育方面做的比男性好的多。目前，该银行 96%的成员都是女性。格莱珉银行的储蓄业务则向所有人开放，包括非会员（即非借款人）。

(二) 典型业务模式

自第二代格莱珉银行模式创建以来，格莱珉银行贷款业务不再使用小组联保模式，即小组不再对其成员的个人贷款负责。成员可以同时得到贷款并且每一个借款人都有自己的贷款上限，每一个成员也拥有自己的储蓄账户，而不是之前的小组基金。这意味着格莱珉银行现在将焦点聚集在每一个成员上，这样每个成员都可以根据自身情况获得最合适的金融服务。但这不代表小组这个概念被废除，成员依旧要 5 人一组，并且要参加每周一次的中心会议。格莱珉银行会根据成员——小组——中心三方表现来确定成员的贷款上限，表现良好的还会给予奖励。而小组的中心会议仍然是成员形成资本、与其他成员共享促进家人健康、社会发展相关信息的重要平台，同时，中心会议还有助于突破家庭成员间狭窄的“信任半径”，让成员更好地参与到社会和经济活动中去。⁵

与传统银行不同的是，格莱珉银行实行的是无抵押贷款，并且还款方式更加灵活。还款是否分期、分多少期以及分期还款额都可以根据借款人经营环境的不同进行调整，以便能最大限度满足借款人需求。

格莱珉也向社会开放储蓄业务，通过储蓄业务吸收资金然后贷款给借款人是其作为银行的本能盈利模式。在鼓励自愿存款的同时，为了培养穷人客户的长期规划能力，特别设计了强制养老金储蓄，即借款人被要求定期向一个养老金存款账户存入固定数额的款项。

(三) 主要代表性产品

格莱珉银行的信贷产品包括基本贷款、灵活贷款、特别投资贷款、住房贷款、教育贷款以及最具创新的“乞丐贷款”。

基本贷款是格莱珉银行最重要的一类贷款，期限从 3 个月到 3 年不等。期限在一年以内的贷款可以一次性还清，或者根据借款人确定的还款计划进行。借款人还可以进行按每一个月或两个月或多次的较大额度的分期还款。而分期还款额可以根据借款人经营环境不同而进行调整，比如经营高峰期还款额可以较高，经营非高峰期还款额可以降低，但是每次分期还款的最低还款额不得低于贷款总额的 1%。

除此之外，成员还可以将其在贷款期限内前 6 个月内偿还的金额再次借出，并将新借出的金额加在未偿还的贷款中，使得贷款再次达到全额，使这种贷款表现出循环融资的特征。这使得在出现投资机会时，成员不必等待过长时间便可获得新的资金。贷款上限的确定有 2

⁵ AsifDowla, "In Credit We Trust: Building Social Capital by Grameen Bank in Bangladesh," *Journal of Socio-Economics*, vol.19,no.2,(2006),p.102.

种标准：第一是全部累计储蓄金额的 150%；第二是取决于个人、所在小组及中心的表现，如果借款人按完全按协议做好还款和储蓄并且参加了每次的中心会议，则贷款上限上浮 10%，如果借款人偿还了全部贷款但是错过几次分期付款和中心会议，则贷款上限上浮 5%。银行将以上 2 种标准的较高金额作为成员的贷款上限。

灵活贷款是对基本贷款的一种缓冲，当按原来还款条件还款有困难时，借款人可以将基本贷款转为灵活贷款。灵活贷款允许借款人可以减少分期还款额，延长贷款期限，不过最长不可以超过 3 年。另外，如果借款人按时还款、按时储蓄并定期参加中心会议，则可以将首 6 个月或首 26 个星期的贷款借出 2 次；如果借款人首 6 个月还款不定期，但之后按期还款、按期存款、按期参加中心会议，则借出比例为 175%；如果只是按期还款和参加中心会议，则基础比例为 150%；如果只是按期还款，则借出比例为 125%；如果不定期，则借出比例为 100%。如果归还灵活贷款也出现问题，借款人还有机会签订新合约。不过在灵活贷款下，借款人储蓄账户的资金只能用以还款，不能支取他用。当借款人按计划还清灵活贷款后，会进入三个月的观察期，如果表现合格，借款人将重新拥有基本贷款的借款资格。

特别投资贷款，又被称为“特别投资项目”或者“微型企业”贷款，是为独特和重要的项目提供的融资。这类项目通常需要更大规模的资金，比如租赁业务、家畜贷款业务以及乡村电话业务等。以乡村电话业务为例，在贷款之前，借款人有 1-2 个月的预备期。在预备期，银行对借款人进行资格审核，借款人必须在银行有两年及以上的良好信用记录，会识字或子女会读写，能够理解英文及数字，有能力至少经营一个月，并且需开设一个乡村电话的储蓄账户。预备期后，借款人通过格莱珉银行的融资租赁方式从其集团公司——格莱珉电信公司买入电话机的所有权。贷款期间，银行拥有电话机的所有权，融资租赁期限最长为两年，贷款清偿后电话机归借款人所有。借款人以 50% 的折扣向格莱珉电信公司购买通话时间，然后向客户提供电话服务、收取电话费并维护电话机。借款人每周还款并记录每日的电话使用情况。银行每周收款并将 75% 存入其储蓄账户，电信公司从借款人储蓄账户扣收电话费和其他费用。

住房贷款在 1984 年就已经被引进，目的是为了保护借款人规避自然灾害损失，因此其年利率为较低的 8%。住房贷款的最长期限是 5 年，最高金额是 15000 塔卡，借款人一般每周还款。用贷款修建的房屋必须满足一定的最低标准，并且只能自用不能出租。

教育一直是格莱珉银行关注的问题，目前格莱珉银行推出了 2 类教育贷款。第一类是高等教育贷款，对象是加入银行 1 年以上成员的子女。贷款包括高等教育从入学到毕业的所有费用，学费和其他费用按年度转入，食宿费按季度转入。银行根据借款学生在校表现情况决定是否给予下一学年的贷款。在校期间，贷款是无息的。自毕业后第一个月起，贷款开始计息，利率为 5%。不同学科学生有不同的最高还款期限，学生可以和银行商定每月还款数，学生也可以提前还清。第二类是辅导贷款，面向上大学预科的成绩优异的学生。这类贷款只包括学费，并且从第一天开始就要计息，利率为 5%。如果学生考入大学后还需要高等教育贷款，则可与辅导贷款合并。如果学生未考入大学或者不再贷款，则需要在辅导贷款获得后一年内分期归还。

乞丐贷款是格莱珉银行开展的一个面向极度贫困人群的项目，旨在向最贫困人群提供信

贷资源来帮助他们减轻贫困。在这个项目中，分行被要求制定出该地区乞丐的名单和可以帮助他们不再乞讨的方法。乞丐成员拥有一系列特权，比如不需要加入任何小组，不需要存款、定期还款和参加会议。乞丐贷款是免息的，其平均额为普通成员贷款的 $1/10\sim1/5$ ，不必执行分期还款，也没有还款期限。归还方式及期限由借款人自己选择，并且在 13 周之后便可以再借款。银行会和乞丐成员保持日常联系，并且帮助他们经营小本生意来自食其力。这类贷款一方面更多体现的是对赤贫人口中那些想改变自己生存状况的人一种人道帮助，另一方面，由于格莱珉除了提供贷款外，还为这些乞丐提供经营方面的帮助和辅导，体现出格莱珉不仅是“授人以鱼”，更是“授人以渔”的一种经营理念。

(四) 信贷外业务

尽管吸收储蓄不是格莱珉银行的主要目标，但仍是其核心业务之一。目前，格莱珉银行开展的储蓄业务有 GPS (Grameen Pension Scheme)、定期存款、“七年翻番”以及月度收入储蓄计划。格莱珉银行存款人的收入是免税的。

GPS 是针对成员的强制性养老计划，成员每月存入一笔固定金额的存款，存满 5 年或者 10 年之后，累积的本息和将以整笔或月付的形式返还给成员。每月存入的金额根据成员的借款额确定，借款额 5000 塔卡以下每月强制性存款为最低 50 塔卡，借款额 5000 塔卡以上每月强制存款最低为 100 塔卡。存款的金额在 10 年内会翻番，这保证了成员在年老时能有收入维持生计。

定期存款和“七年翻番”计划向非成员及成员开放，以便他们为了大额预期费用而储蓄，例如子女上学或结婚等。定期存款的期限为 1-3 年，“七年翻番”为 7 年，两类业务都是 1000 塔卡起存，存款金额必须是 1000 塔卡的倍数，“七年翻番”的利率要高于定期存款（一般略高于 10%，以保证存款额 7 年后翻番），提前支取时，将会受到利息扣减、甚至完全没有利息的惩罚。

月度收入计划也向所有人开放，期限为 5~10 年，起存数为 20000 塔卡，存款金额必须是 10000 塔卡的倍数，存款人可以每月收到利息。

格莱珉银行还将之前累积的小组基金发起成立了一个共同基金——格莱珉 1 号共同基金，基金投资于资本市场，收入用来为成员提供人寿保险、灾后减灾以及支持一些改进成员福利的活动。该基金在首次公募时获得了 9.5 倍的超额认购，并于 2008 年 5 月进行了增发。

五 社会贡献及发展趋势

孟加拉国是世界上人口密度最大、最贫穷的国家之一，约 80% 的人们生活在农村。据世界银行统计，孟加拉国约有 50% 的人口生活在贫困线以下，其中 34% 的人口生活在极度贫困线以下。2010 年，孟加拉人均 GDP 为 638 美元。减贫一直是这个国家发展的重要目标，同时也是格莱珉银行的首要目标。据 Hossain 的调查显示，格莱珉银行 92% 的借款人收入都得以增加，同一村庄，格莱珉成员比非成员的经济条件改善的速度更快。

格莱珉银行贷款给女性对妇女收入、就业、消费、生育以及决策权力等方面都有积极的影响，给女性贷款也改善了儿童的营养状况。格莱珉的乡村电话项目不但提高了借款人的收入，还减少了“信息贫困”，为用户节省了时间和金钱，提供了市场价格和市场趋势方面的信息，减少了从乡村地区和中东地区汇款转账的风险。另外，电话使人民更好地为自然灾害做好准备，提高了时效，并且由于在农村地区甚至在国外的家庭成员之间能够保持联系，还使社会关系更加紧密。⁶教育贷款增加了穷人子女接受高等教育的机会，格莱珉设立的奖学金也提高了借款人子女的考试成绩。而通过向乞丐贷款，格莱珉银行将该国最贫困的人们包括进来，向他们提供贷款及服务来帮助他们。截止 2012 年 1 月，格莱珉银行乞丐成员数量达到 86298 名，其中大部分都不再乞讨开始自力更生。

格莱珉银行的储蓄计划挖掘出了贫困人民的储蓄潜力，让她们脱离了低储蓄的陷阱。截止 2012 年 1 月，格莱珉银行的存款额达到 13.88 亿美元，越来越多的人们开始运用储蓄手段来防止未来的灾害或大额支出，养老金计划也使得人们能老有所依。可以说，格莱珉银行培养了穷人们的长期眼光。

对全球小额信贷业来说，格莱珉银行无疑做出了重大的贡献。其经典模式已被世界一百多个国家效仿，而其创新的第二代格莱珉银行模式也被土耳其、赞比亚和印度等国借鉴。格莱珉银行业也一直积极的给希望仿效格莱珉模式的组织提供金融和技术支持，以求推动全球小额信贷发展。

虽然格莱珉银行目前保持着“一直被模仿，从未被超越”的状态，但是随着格莱珉银行经典和第二代模式被越来越多的复制，格莱珉银行的优势也在一点点减少。而在如今的孟加拉国，小额信贷业竞争日益激烈，客户从一家转到另一家十分容易，并且贷款发放的等待期也越来越短。面对竞争，格莱珉银行在今后的发展中必须提高效率，不断找到和创造客户的需求，努力提供差异化产品和服务。

不仅如此，其创始人尤努斯与政府之间的纠纷也让人担忧。政府要国有化格莱珉银行究竟只是猜想还是事实，现在尚不清楚。但是面对市场的竞争，面对不确定因素，格莱珉银行可谓仍是任重而道远。

⁶ 阿西夫·道拉、迪帕尔·巴鲁阿：《穷人的诚信》，朱民等译，北京：中信出版社，2007 年，第 76 页。

第二节 2010 南美综合排名第三：巴西的 CrediAmigo

CrediAmigo 是巴西的商业银行——巴西东北银行开展的小额信贷业务，商业银行众多的网点有利于小额信贷业务拓展，而巴西东北银行为 CrediAmigo 专门建立的简洁的管理结构和创新的基层组织人员外包的方式使得小额信贷业务免于大银行繁杂结构与程序的拖累，减少了成本提高了效率。巴西的 CrediAmigo 是商业银行开展小额信贷业务的代表，值得我们借鉴和学习。

一 起源与发展

一般来讲，银行业是讲究门当户对的，大银行是没有兴趣也没有能力做好小额信贷业务的。因为在大银行眼里，小额信贷费时费力，而且大银行复杂的结构和相对呆板的模式不适合开展小额信贷。但是随着小额金融商业模式的成熟，其服务弱势群体的理念、巨大的市场潜力和稳定的回报，正吸引越来越多的大银行投身其中，开创出许多成功的介入之道。⁷

巴西的 CrediAmigo 就是一个例子。CrediAmigo 是巴西东北银行的一个小额信贷项目，至 2010 年累计发放贷款约 12.3 亿美元，拥有客户约 738 万人。在 2010 年南美小额信贷排名中，CrediAmigo 以其综合实力位居第三。巴西东北银行于 1954 年成立，是一家国有商业银行，银行业务网点涵盖巴西 9 个州，是巴西东北部最大的金融服务机构。

巴西东北银行原本像大多数商业银行一样，并不针对小额信贷需求者开展业务。20 世纪 90 年代，巴西宏观经济的变革促使巴西东北银行开始推进内部改革，而新上任的总裁是一个致力于发展微型企业的人物。巴西东北银行开始从业务的权限管理和业务流程、人力资源、技术手段、强调对客户的责任感和提高工作效率方面进行了系统的改革。通过改革，东北银行为发展微型金融创造了一个良好的先决环境。此时，世界银行也看到了巴西小额信贷市场的机遇，特别是巴西东北部巨大的小额信贷需求，吸引着世界银行积极寻求合作者。巧的是，世界银行正想探索从商业银行、而不是之前主要与 NGO 合作的模式。在这样的天时地利人和下，CrediAmigo 项目于 1997 年 12 月率先在巴西东北银行的 5 个分支机构内开展。

开展最初，CrediAmigo 只有一种产品：90 天个人贷款；贷款人需 5 人以上成立一个小组，小组内互相担保；每半个月还款一次；利率高于巴西东北银行的普通贷款，但要远低于民间借贷利率；鼓励提前还款，新贷款将在 24 小时内发放。在最初的 4 个月，项目进展的非常顺利，极大的鼓舞了银行管理层，同时也膨胀了管理层的欲望。银行开始决定将试点从 5 个分支机构扩张到 50 个，并提出一年内 10 万个客户的目标。急于扩张忽视风险的行为导致贷款损失率一路飙升，2 年后，贷款损失达到 200 万美元，银行管理层意识到事态的严重性，开始叫停扩张行为，并开始全面关注贷款质量，经过半年的努力，贷款损失率终于回归到正常水平。

在银行急于扩张前，世界银行给过风险提醒；而在银行扩张时，世界银行暂停了资金资助；但在最后，世界银行还是和巴西东北银行合作，继续给予了资金和技术支持。很重要的

⁷ “小额贷款业务空间巨大 大银行的小额金融之道”，中国经济网。

一个原因是银行管理层坚定的致力于发展小额信贷的信念，这使得银行能把焦点转回到贷款质量和可持续性上。世界银行也因此继续与巴西东北银行的合作。2001 年，CrediAmigo 完全实现了财政可持续。

随后，巴西东北银行开始积极学习各国先进的微型金融经营之道，并与 NGO 机构纷纷建立合作关系。利用巴西东北银行强大的分支网络，CrediAmigo 现被巴西人民亲切的称为“平民银行”。

二 内部结构与治理

CrediAmigo 虽然是巴西东北银行的开展的一个项目，但是其内部结构与治理和巴西东北银行并无太大联系。CrediAmigo 由总裁的参谋长直接管理，这确保了项目在各个分支机构开展及分权时可以得到总裁无条件的全力支持。最初，CrediAmigo 由 20 多个银行总部员工管理，随着项目的发展，逐步开始了从各个分支机构中选取高级管理人员。

为了避免银行公会集体谈判制度可能导致的 CrediAmigo 劳资纠纷等问题，银行将其信贷员和其直属上司外包给其他公司。目前，外包人员占到项目员工总数的 80%。CrediAmigo 的员工相当于工作在与银行独立的部门，简洁和一体化的结构使得 CrediAmigo 效率更高、反应能力更快。而 CrediAmigo 的管理模式也影响着巴西东北银行，特别是在员工激励和低拖欠文化的建设方面。这种将基层组织外包的组织模式，是很值得认真研究和借鉴的。

三 资金来源

最初，CrediAmigo 的资金主要来自于巴西东北银行及外部机构和组织的支持。自 2001 年实现了财政可持续性后，CrediAmigo 的资金已经更多地是依靠自身业务取得的收入。

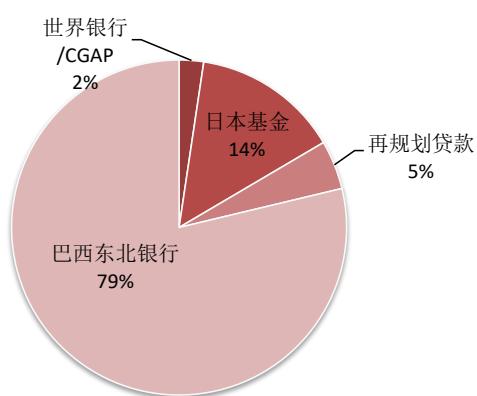


图 3-5 CrediAmigo 资金来源

四 主要业务

(一) 服务对象

CrediAmigo 的客户都是自我雇佣、个人企业家或者经济部门互助团体中的人们。CrediAmigo 还为那些有兴趣开展生产性活动的人提供信贷服务。在客户性别方面，CrediAmigo 像大多数小额信贷项目一样，以女性为主，其中 65%的客户为女性；按家庭收入来分，76%的客户家庭年收入低于 893.5 美元；在年龄层上，由 36 岁到 50 岁最多；而贷款发放的领域，则以商业贸易类为主。

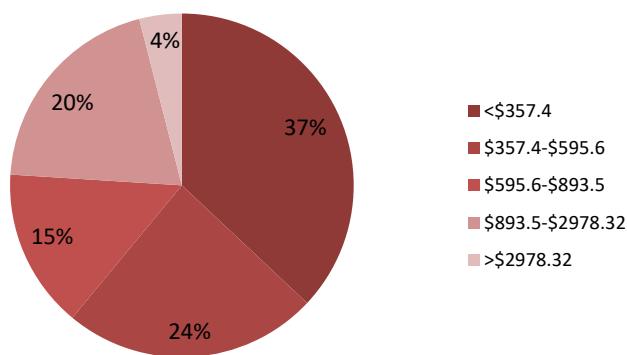


图 3- 6 CrediAmigo 客户家庭收入分布⁸

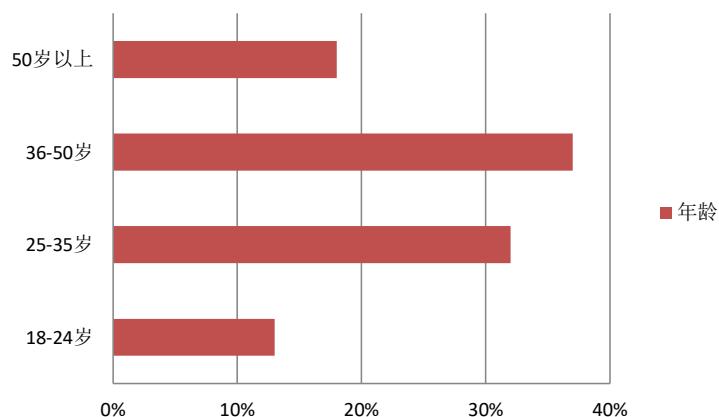


图 3- 7 CrediAmigo 客户年龄分布⁹

⁸数据来源： CrediAmigo 2010 年年报

(二) 典型业务模式

从一开始，CrediAmigo 就选择采用互助小组的业务模式。成员自愿组成小组，小组中每一个成员的诚信都会影响小组所有成员的贷款获取能力，大家共同承担偿还责任。成员之间的这种隐形担保有利于业务的开展和风险控制。采用这种模式，CrediAmigo 成为了南美最大的小额信贷项目，使得企业家们可以获得从传统金融体系得不到的信贷。2005 年，随着 CrediAmigo 社区的实施，该项目已经把其服务扩大至更低收入的领域。

(三) 主要代表性产品

CrediAmigo 推广型增长贷款，向社区银行和互助团体提供贷款，用于购买原材料和小型设备。社区银行贷款范围从 100 到 1100 美元，互助团体贷款范围从 100 到 2000 美元；期限由 4 个月到 1 年不等；月有效利率为 0.64%；还款方式为每月等额还款；社区银行需要 15 到 30 人担保，互助团体需要 3 到 10 人担保。

CrediAmigo 个人增长贷款，直接向个人提供贷款，但个人需要与他人组成一个 15 到 30 人的小组，并且必须已经开展了 6 个月的商业活动。此贷款用于购买机器设备和装修；贷款范围从 300 到 8000 美元；期限为 36 个月，无宽限期；月有效利率为 0.64%；每月等额还款方式；采取小组内互相担保形式。

CrediAmigo 补充贷款，用于购买原材料和商品。贷款金额从 2100 美元到 15000 美元；期限最长为 12 个月；月有效利率为 1.2%；每月等额还款方式；担保方式为社区银行间 15 到 30 个人或互助团体 3 到 10 人。

(四) 信贷外业务

除了信贷业务，CrediAmigo 还提供银行活期存款服务，银行所有的客户都可以在银行办理借记卡，可以开支票，以方便接受和处理信贷，提高贸易便利性。账户没有任何的开户费和维护费。

CrediAmigo 还面向个人、企业或者非此项目客户开展人寿保险业务。无论保单持有人因何种原因死亡，受益人都能获得赔偿金。CrediAmigo 的人寿保险是微型保险领域中的先锋产品，而且也是市场上最便宜的人寿保险产品。截止 2010 年，有超过 8 万的客户认购此产品。

另外一个特色的业务是债权人保险，目的是防止因债务人在经营期间死亡而造成损失。

CrediAmigo 的客户在收到贷款时还会收到一个小册子，上面是 CrediAmigo 为客户提供关于创业方向和创业环境的基本知识，具体到销售、计划、信贷以及财务控制等，之后的内容则会根据贷款评估和客户的反馈做出相应调整。

⁹数据来源：CrediAmigo 2010 年年报

五 社会贡献及发展趋势

在巴西东北银行实施小额信贷计划之前，巴西全国共计约有 1570 万人在非正规的经济部门就业，其中包括广大非正规微型企业主和个体户，其规模远远超过正规企业主，两者之间的比例超过 3:1。据统计约有 93% 的人是在从事营利性的业务，然而，只有 84% 的人有机会获得信贷资源。而巴西东北部又是巴西最贫穷的区域，其非正规微型企业和个体户与正规企业主的比例远远高于 3:1。另外，由于当地极端贫困，使得广大企业主和个体户可以获得的金融资源更是极度匮乏。¹⁰

CrediAmigo 经过多年的努力，取得了很大的经济和社会效益。近年来，CrediAmigo 的客户数不断增长，贷款量不断上升。虽然由于 2002 年巴西经济的停滞使得当年数据不是非常乐观，但是 CrediAmigo 的经营和财政都一直保持着可持续性，贷款的违约率也维持在一个很低的水平。同时，CrediAmigo 依附巴西东北银行广泛的网点，不断满足巴西东北部微型金融市场的需求，显著地提升了当地非正规微型企业和个体户的福利水平。据统计，CrediAmigo 客户的平均家庭收入增长率为 52%。

另外，CrediAmigo 项目成功也为大型国有商业银行开展小额信贷业务做出了表率。清晰的战略目标、审慎规划试点、强大的风险及成本控制能力，这些都值得其他商业银行学习。可以说，CrediAmigo 在小额信贷领域开辟了新的道路，对于其他国家商业银行很有借鉴意义。

在未来的发展中，CrediAmigo 像大多数成功的小额信贷机构一样，面临着将重点更多放在如何满足个人客户需求，以及如何才能进一步丰富小额信贷产品线从而更好的满足客户日益增长的需求上。另一方面，在更好的为现有客户服务的基础上，开拓极端贫困金融需求这一市场领域也是未来发展的重点领域和发展趋势。

¹⁰ 项俊波，《国际大型涉农金融机构成功之路》，北京：中国金融出版社，2010 年，第 370 页。

第三节 印度 SKS--Swayam Krishi Sangam 机构

SKS 原本是一家非政府机构，只为扶贫而不考虑盈利性，然而没有经济上的可持续性扶贫的初衷也难以维持，为此，SKS 在发展一段时间后转变成了非银行类金融企业，后来又发行股份上市成为一家上市公司，开创了印度小额信贷公司 IPO 之先河。

一 起源与发展

SKS 创建于 1997 年，起初作为一家非政府机构（NGO）为印度南部安得拉邦的居民提供小额贷款服务。经过十几年的发展，SKS 现拥有分支机构 2349 个，员工 22733 名，业务拓展至 378 个地区，借款人（成员）数达 730 多万，成为印度最大的小额信贷机构。2010 年，SKS 通过 IPO 募集了 15.5 亿美元的资金，成为印度第一家、全球第二家向公众发行股份的小额信贷机构。

1997 年 12 月，SKS 协会在安得拉邦成立并于次年开始经营。但是经过几年的运行后，非政府机构的缺陷开始凸显，其非盈利的商业模式大大的限制了 SKS 协会在全印度提供小额贷款服务的能力，于是在 2003 年，SKS 协会决定转变其商业经营模式，以私人有限责任公司的身份出现。

这次转变并不像换个名字那样简单，SKS 协会首先设立了 5 家互惠信托（MBTs--Mutual Benefit Trusts），然后由这 5 家互惠信托向新成立的 SKS 小额信贷企业（简称 SKS）注资。5 家互惠信托的受益者都是 SKS 协会的成员，它们的总体目标是促进和加强贫困妇女群体的社会经济福利。2003 年，5 家互惠信托共持有 SKS 99.5% 的股份，成为是其最大的投资者。2005 年，SKS 注册成为一家非银行类金融企业（NBFC--Non-Banking Finance Company），开始从非盈利机构转变成盈利性企业。

在接下来的四年中，SKS 为了自身发展进行了 4 次摊薄发行，商业投资者成为 SKS 最大股东，5 家 MBTs 的股份占比降至 16%。2009 年，SKS 凭借其贷款总量、成员数及分支机构数目排名印度第一、世界第二。

2010 年 7 月 28 日，SKS 做出了一件让大家震惊的事情：首次公开发行（IPO）。虽然 IPO 对于企业来讲很常见，但在微型金融领域，这还是第二家在证券交易所上市的企业。IPO 最后很成功，超额认购高达 13 倍，并吸引到了像摩根士坦利、JP 摩根、索罗斯的量子基金等全球领先的投资团体，5 周后开始交易时，股价上涨了 42%。这是印度市场上一个开创性的交易，SKS 不但满足了自身的融资需求，还为其他企业进入主流资本市场开辟了道路，并提供了一个可比较的基准。

二 内部结构与治理

IPO 后，SKS 的股权结构发生巨大变化，公众成为 SKS 的最大股东。截止 2011 年 12 月，公众共持有 SKS 63.71% 的股权，其余由 SKS 集团公司持有，而 SKS 公众股份又大部分由企业、

银行、基金和保险公司持有。在这种股权结构下，如何保持投资者尤其是中小投资者的利益，是 SKS 公司治理的重心。

为了保持董事会的独立性，SKS 董事会成员由执行董事、非执行董事和独立董事组成。如下图所示，董事会成员共有 7 名，除了 CEO 为执行董事外，其余均为非执行董事。独立董事有 3 名，占到 1/3 以上。由于创始人兼前任董事会主席维克拉姆·阿库拉已于 2011 年 11 月辞职，现在董事会主席由董事会成员拉维·库马尔临时担任。

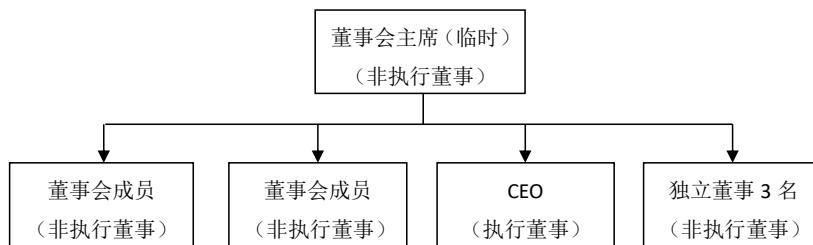


图 3-8 SKS 董事会

SKS 的管理结构呈现出典型的上市公司特征，董事会旗下分别是首席执行官 CEO、财务总监 CFO 以及营运总监 COO。另外从 SKS 具体部门设置来看，SKS 风险意识比较强，除了风险管理部，还专设内部审计部及危机管理部。

另外，SKS 还设有 6 个委员会：

投资者申诉委员会，由董事会主席、CEO 和 1 名独立非执行董事组成，其职能是处理关于股份、债权等转让和分配的相关决定和纠纷；

审计委员会，由董事会主席、1 名非执行董事和 1 名独立非执行董事组成，目的是监督管理人员并监测财务报告，以期确保提供准确、及时和完整的财务报告及披露；

财务委员会，由董事会主席、CEO 和 1 名非执行董事组成，职能是审查贷款、预算和流动性等财务信息；

风险管理委员会，由董事会主席、CEO 和 1 名非执行董事组成，职能是审查操作风险、信息技术风险、内部风险并制定相应战略以减轻公司相关风险；

薪酬委员会，由 1 名独立非执行董事和 2 名非执行董事组成，目的是批准和评估执行董事及公司高管的补偿计划、政策和程序；

提名委员会，由 2 名独立非执行董事和 1 名非执行董事组成，作用是确保提议及现在的董事会成员的合适性，委任董事和填补董事会空缺。

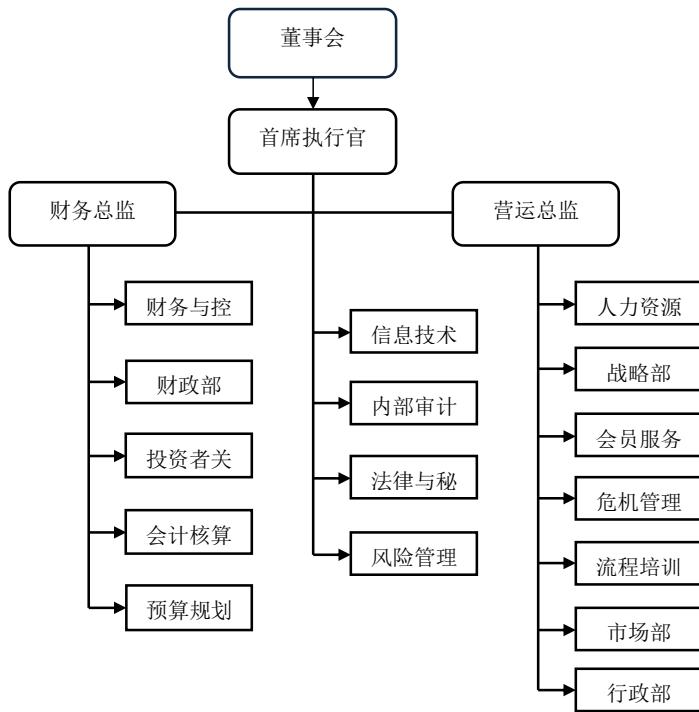


图 3-9 SKS 的组织结构

三 资金来源

一直以来，借款是 SKS 的主要资金来源。即便是开始在股市上公开募集后，SKS 如今 59% 的资金也是来源于向印度的银行及金融机构的借款。因 SKS 是一个非银行类小额贷款机构，不能通过储蓄筹备资金，因此其一直拥有着较高的负债权益比。（图 3-10）

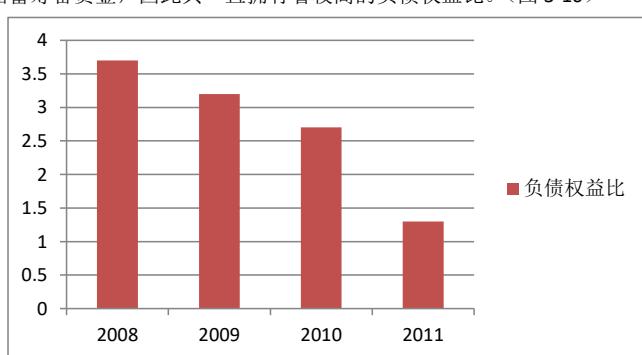


图 3-10 SKS 负债权益比

四 主要业务

(一) 服务对象

SKS 在印度数以万计的乡村及城市贫民区生活的贫困妇女提供服务，一般是这样统计的，虽然贷款所得的款项是被包括其丈夫在内的家庭成员运用。SKS 相信妇女更能积极地影响家庭，而且她们一般都是风险规避者并能更好的进行团体合作、定期举行会议、偿付贷款。SKS 相信以这种方式可以提高妇女在家庭中的地位。

(二) 典型业务模式

SKS 的贷款采取的是小额贷款最普遍也是最经典的小组联保模式，他们相信这种模式可以确保信贷纪律，通过小组成员间的无形压力来确保各个成员审慎的开展金融业务并能迅速的偿还贷款。个别成员的违约会导致其整个组的成员得不到贷款。小组可以自由组合，但据调查研究最佳人数为 5 人。一个村庄的小组形成一个中心。中心有权力批准新小组的成立，并对旗下小组的每个成员负责。当一个中心形成时，业务就开始开展。在第一周，每组只发放 2 项贷款，之后贷款发放采取成员交错进行的方式。

(三) 主要代表性产品

SKS 主要代表性产品有收入贷款、中期贷款、房屋贷款以及具有特色的移动贷款、森格姆店贷款和黄金贷款。

收入贷款，是为自我雇佣的妇女提供的资金援助，以支持她们开展经营活动，如畜牧业、本地零售商店“Kirana”、裁缝和其他各类行业。第一笔收入贷款的范围是 2000 卢比到 12000 卢比，随后的贷款额根据借款人过去的信用情况进行调整，但最高不超过 14000 卢比。贷款的期限是 50 周，每周分期支付本息。年利率为 12.5%，手续费率为 1%。

中期贷款，是收入贷款的一个补充，用途与收入贷款一样。在还完收入贷款的 20 周后，借款人可以申请中期贷款。每年在每个收入贷款周期内可贷款 2000 卢比到 10000 卢比，随后的贷款上限由借款人信用情况决定，最高达 14000 卢比。每周期贷款期限是 50 周，每周偿还本息，年利率 12.5%，手续费率 1%。

房屋贷款，是为了给妇女建造新的房屋或者改造现有房屋的融资。借款人合格完成 3 次收入贷款才有资格申请。贷款额从 50000 卢比至 150000 卢比，期限为 3 到 5 年，每月偿还本息。年利率为 11.9%，在贷款发放时预先扣除 2% 的手续费。

移动贷款是为成员手机和电话服务提供的融资，贷款金额从 1800 卢比至 3000 卢比，年有效利率为 26%，手续费率为 1%，期限为 25 周。

森格姆店贷款是免息贷款，期限只有 7 天，贷款金额从 2500 卢比到 12500 卢比。森格姆店贷款为拥有和经营“kirana”商店的成员提供流动资金，使得成员能从全国批发商处以

批发价格购买消费品、食品杂货等商品。

黄金贷款面向成员及非成员，提供以黄金首饰为抵押的个人或商业贷款，以满足人们短期流动性的需求。贷款金额的范围从 2000 卢比到 100000 卢比，期限最长为 12 个月。非会员在获得第一笔贷款时要收取 0.5% 的会员费。以下是 SKS 黄金贷款的方案：

表 3-1 SKS 黄金贷款方案

方案名称	年利率	每克黄金价值的贷款比例
A	12%	50%(贷款期限 1 个月)
B	18%	60%
C	21%	70%
D	24%	80%
E	27%	82.5%
F	30%	85%

(四) 信贷外业务

除了提供贷款外，SKS 还向成员提供微型人寿保险。5 年内，成员每周支付 20 卢比，若成员死亡，则 SKS 放发给受益人 5000 卢比加上账户价值，其中账户价值等于保费的本息和扣除管理费；若成员是意外身亡，则受益人可收到 10000 卢比加上账户价值；若在到期后 5 年内成员都还健在，则成员将收到账户价值。

SKS 还开展葬礼援助业务，购买了保险的成员需在 14 内提交其家庭人员死亡的信息，SKS 将给予成员 1 笔 1000 卢比的援助。资金不是以现金方式支付，而是在成员最后还款的本金中扣除，即成员在最后还本金时可少还 1000 卢比。

近几年 SKS 也开始关注极度贫困人群，专门开展了一个 18 个月极度贫困毕业计划，模仿孟加拉国的极度贫困项目，目的是使得她们有能力自力更生、自我发展。目前，已经有 416 名极度贫困的妇女从这个计划中毕业，她们现在已经进入了主流的社会经济活动中。

五 社会贡献及发展趋势

在印度，穷人的比例一直很高。其中许多穷人的工作都是农业、半技术的劳动者、微型企业家和低收入的工人。根据印度政府 2008 年的报告，收入排名最低的 25% 人群中，只有 34.3% 的人有储蓄，17.7% 的人有银行账户；相比之下，收入排名最高的 25% 的人群中，92.4% 的人有储蓄，86% 的人有银行账户。此外，穷人一直被排斥在金融体系之外，得不到正式的信贷来源。

SKS 旨在填补这一空白，希望可以通过其分销网络给穷人提供需要的产品及服务。截止 2011 年底，SKS 成为印度第一大小额信贷机构，有分支机构 2379 个，成员约 731 万名，其中有 600 多万成员通过 SKS 的小额信贷改善了生活。SKS 使得他们能够赚取收入增加资产，

这意味着家庭可以吃得更好，支付得起医疗保健、孩子们更可能获得教育。这反过来又促进了整个国家的经济发展。**SKS** 的 IPO 也给予了全球小额信贷机构一个发展的模板，通过运用资本市场来自我发展是 **SKS** 对全球小额信贷发展思路的一大贡献。

SKS 经营一直坚持 3C 原则：一是 Capital（资本），只有能不断吸引商业资本，使得投资者可以获得预期回报，小额贷款才能持续发展；二是 Capacity（能力），**SKS** 向麦当劳和星巴克等食品连锁领域巨头积极学习管理能力和经验，使得其在快速扩张的同时能保证产品服务的质量；三是 Costs（成本），**SKS** 将科技视为降低成本的主要手段，它是最早开发和部署行业标准技术平台的小额信贷机构，也建立了基于 web 的商务智能门户，现在 **SKS** 正在投资建立一个世界级的数据备份中心来支持跨分支管理，以提高服务的连续性、提高服务质量、降低成本。

有“拿来主义”，也有勇于创新，**SKS** 很好的把小额信贷、资本和科技融为一体。但目前印度正在经历日益严重的小额贷款危机，甚至出现居民因无力还款而自杀的惨剧，究其原因，是资金的高回报率吸引了大量热钱及私人资本流入，而同时贷款机构资金多来自金融市场，资金成本也高，加上牟利动机，使得小额贷款利率偏高，客户普遍负担较重。一方面不加重客户负担、保持还款的可持续性，另一方面能维持自身的盈利性，如何能两全其美，怕是 **SKS** 在此后发展中的重点和难题。

参考文献

- [1] 阿西夫·道拉、迪帕尔·巴鲁阿：《穷人的诚信》，朱民等译，北京：中信出版社，2007。
- [2] 穆罕默德·尤努斯：《穷人的银行家》，吴士宏译，北京：三联书店，2006。
- [3] 项俊波：《国际大型涉农金融机构成功之路》，北京：中国金融出版社，2010。
- [4] 2011 MicroFinance 100: Latin America and the Caribbean, *IDB Group*, 2011.
- [5] Annual Report-Informe Annual: Credamigo 2010, *Banco do Nordeste*, 2011.
- [6] Scaling up poverty reduction: Case Studies in Microfinance, *CGAP*, 2004.
- [7] From skepticism to success: The World Bank and *Banco do Nordeste*, *CGAP*, 2003.
- [8] The story of MIF at Banco do Nordeste in Brazil, *CGAP*, 2011.
- [9] SKS Annual Report 2010-2011, 2011.
- [10] SKS Microfinance Limited Draft Red Herring Prospectus, 2010.
- [11] India Top 50 Microfinance Institutions Institutions, *CRISIL RATINGS*, 2009.
- [12] Indian Microfinance Goes Public: The SKS Initial Public Offering, *CGAP*, 2010.

样式定义：标题 1：居中

第四章 代表性的小额信贷机构及其业务模式（下）

第一节 尼泊尔微小农民合作社

一 起源与发展

SFCL (Small Farmer Cooperative Ltd.) 即微小农民合作社，最初是以尼泊尔农业金融改革的角色出现的，其目标是为尼泊尔农户提供多元金融服务。1975 年尼泊尔农业发展银行 (ADBN) 在国际粮农组织的资助下试点开展微小农民发展项目 (SFDP)，当时国际粮农组织正在东南亚及南亚的 7 个国家推广这一项目。他们做了两个试验点，运作都非常成功，于是尼泊尔农业发展银行将这一项目推广到了尼泊尔 75 个地区的 652 个村庄，一共建立了 422 个点，总共覆盖了 188 000 户农民家庭。作为尼泊尔微型金融事业的起源，在为尼泊尔的农村扶贫事业做出巨大贡献的同时，由于在快速发展的过程中政府主导色彩浓厚，管理费用高企，出现大量不良贷款，项目经营出现了危机，自身难以实现可持续发展。在 1988 年，尼泊尔通过与德国国际合作机构 (GIZ) 的合作建立了尼泊尔农村发展计划 (RUFIN)。在德国国际合作机构的技术和资金帮助下，尼泊尔将微小农民发展项目转变成微小农民合作社 (SFC)，并努力使合作社在财务上实现可持续发展。1993 年 4 家微小农民合作社注册成为微小农民合作社有限公司 (SFCL)，合作社开始转变为由农户持股的组织，在此之后更多的 SFCL 出现，现在总共有 228 家 SFCL 分布在 41 个地区，拥有 139368 名用户和 111494 名借贷者。在这其中，有 11 家 SFCL 是完全由妇女管理的¹。2005 年 SFCL 模式被国际小额贷款评级机构 CGAP 授予创新大奖 (PPIC)，以表彰其在社会扶贫上做出的突出贡献。

二 SFCL 的资金来源

尼泊尔农业发展银行在 SFCL 的发展过程中起了非常重要的作用，包括了早期的技术和资金支持²。在众多的 SFCL 建立后，由于没有银行牌照，不能吸收公众存款，而农户也普遍贫穷，入股的资本金也不多，所以 SFCL 用于贷款的资金主要来自于尼泊尔农发行的批发贷款。但是随着 SFCL 的发展，来自农户会员的存款和股本金（包括未分配利润）增多，甚至有些 SFCL 获得了有限制的银行牌照，可以吸收社会公众的定期存款，使得 SFCL 在一定程度上摆脱了对尼泊尔农发行的依赖，经营独立性得到了提高。我们可以通过以下几个图来直观感受这一变化。³

批注 [PX1]: 整体感觉不错。只是在对各个代表机构讨论中，如果能加入一些提炼或总结的内容，就更好。例如 SKS，可以看成是 NGO 模式的代表；而 Amigo 这个，可以看成是商业银行做小额贷款的代表等。试着就这些机构最有特点的内容用简短的语言，加以高度概括和总结吧。

批注 [PX2]: 这些英语缩写词，在第一次出现时，最好要有全名，以下相同

批注 [PX3]: 是通行的翻译法还是你自己译的？感觉不太符合中文习惯。是不是直接叫“小农户”可能更好点？如果要改，注意前后都要改，保持一致哈（可以用 WORD 的替换功能）。

批注 [PX4]: 全称

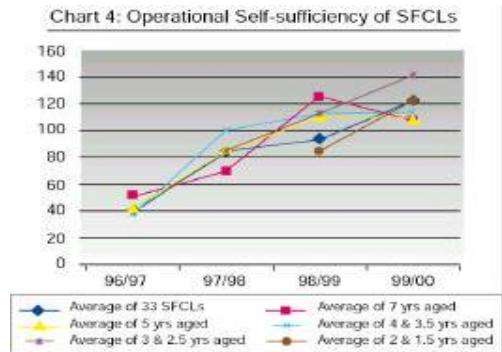
批注 [PX5]: 全名

批注 [PX6]: 用户和借贷者是什么关系？感觉这种分法有问题。是不是有 XX 客户，其中，XX 为贷款客户？

¹ 妇女往往被认为信用良好，所以实际大多数微型金融机构把妇女作为主要客户。

² 这种资金支持不仅包括批发贷款，还包括政策补助，因为在初期，大多数 SFCL 的收入无法覆盖成本。

³ 图 1、图 2、图 3 均来自 GTZ 的 RUFIN 项目研究报告—Are Small Farmer Co-operatives Ltd. (SFCLs) Viable Microfinance Organisations?



(没有原始数据, 图不知道怎么修改)

图 1 显示了 33 家典型 SFCL 的自我维持能力, 可以看出在 1998-1999 年度, 这 33 家的平均自我维持能力超过 100%, 也就是其收入可以覆盖管理运行成本和不良贷款损失, 而在之前收入是远远不能覆盖成本的, 需要来自尼泊尔农发行的补助。自我维持能力的增强这表明 SFCL 已进入良性发展轨道, 可以实现可持续发展。从这个图中我们还可以看出这种能力在 1997--1999 这两年比例上升的很快, 而且刚成立的 SFCL 甚至可以在一年左右的时间就实现自我维持, 这表明了这一模式已经越来越成熟。

批注 [PX7]: 调整图片的对比度, 同时, 把英文改成中文就可以了。改法是, 放到 WINDOWS 的图画中去改。不清楚时, 可以在 QQ 上问我。

Chart 1: Average deposit balance of SFCLs

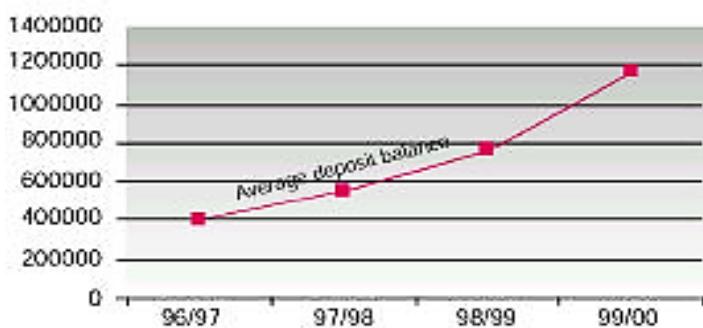


图 2 显示了 33 家典型 SFCL 的平均存款余额情况, 我们可以看到是逐步增加的。存款余额的增加使一方面使 SFCL 减少了对尼泊尔农发行的依赖, 这有助于增加其独立性和灵活性, 可以根据当地情况设计产品。另一方面存款是一种低成本的资金来源⁴, 能有效提高其盈利水平。

⁴ 一般来说 SFCL 支付给会员的存款利率为 8%—10%, 而尼泊尔农发行的借款利率一般为 12%

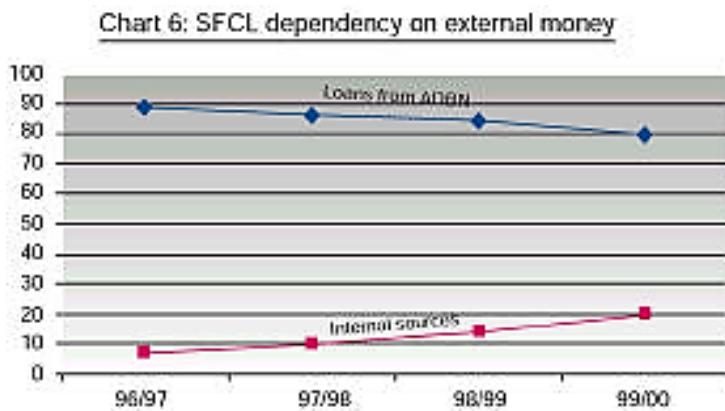


图 3 可以更直观的看到来自尼泊尔农发行的贷款在逐年下降，而内源资本（包括存款和资本金）在逐年上升。从图中可以看到，似乎这种比例的下降并不是很快，这是因为 SFCL 发展很快，需要的资金量在逐年提高，虽然内源资本在增加，但是对外部的贷款需求量还是很大。还有一个原因是，即使是经营很好的 SFCL 为了保持与尼泊尔农发行的联系、维护长期合作关系，也会向其贷款。

三 典型的产品与服务

各地的 SFCL 并不是一个统一的组织，他们是各自独立的法人，所以不同地区 SFCL 的产品并不完全相同，而是会根据当地实际情况设计出地方性的产品，这也是 SFCL 一个重要的特点。在 SPO 时期，SPO 提供的是与 ADBN 同一设计的产品，并没有考虑地区差异，在成功改制为 SFCL 后，更多的资金来自于内部积累，并且体制更为灵活，这时设计的产品开始更多的从当地的实情出发，不同地区的 SFCL 的产品逐步开始有了差异性。当然不同地方 SFCL 的产品之所以有很大的不同，这既和当地的不同经济状况有关（贷款周期往往要和生产周期匹配），也与农户在每年股东大会上的谈判能力、农户的经济状况（这会影响到还款方式和时间）以及当地 SFCL 的运营能力等都直接相关。以下，我们选取一些不同地区 SFCL 有特色的产品加以介绍。

批注 [PX8]: 首次出现的时候，请附上英文全文和中文翻译过来的意思，否则别人看不明白。

批注 [PX9]: 最好少用这种英文简写，除非是特别常用的，不然读起来缺乏流畅性，不得不停下来去想，这是什么意思，呵。

(一) 资产产品

茶叶贷款。茶叶是尼泊尔传统的经济作物，所以很多地区的 SFCL 都有针对茶叶生产的贷款。尼泊尔的 Prithvinagar 地区，位于尼泊尔与印度的边境，是尼泊尔的传统茶叶产区。茶叶的生产需要资金量大期限长，在之前，由于 SFCL 提供的产品额度小，期限短，不足以支持农户扩大茶叶的生产。根据这种情况，当地的 SFCL 创新的提供了一种长达 8 年的贷款，额度是开办一个面积大概为 0.6 公顷的小茶场成本的四分之三。头三年不用偿付任何本息，从第四年和第五年，每三个月支付一次利息，共 12 次将贷款的利息付清，第六年到第八年，

每半年偿付一次本金，共 6 次将本金付清。这种先不还、再还息、最后还本的方式，是专门针对茶叶生产周期设计的，很有特点。同时这样的贷款还需要得到农户联合会⁵全体农户的担保。当地 SFCL 还提供营销服务，和农户一起卖茶，卖茶所得在扣除需要偿还的贷款本息后，余款归还农户，这样既能保证农户顺利的将茶叶销售出去获得收益，也能保证贷款的安全。

水牛贷款。茶叶是丘陵作物，而在尼泊尔的平原是传统的稻米产区，在机械化尚未普及的尼泊尔，水牛是农业生产必不可少的，而水牛价值较大，农业生产回报周期长，所以根据这一情况，SFCL 设计出一种水牛贷款。位于 Bhumistan 地区的 SFCL 为当地从事农业生产的农户提供购买水牛的贷款，期限为 3 年，在头 9 个月，贷款农户每 3 个月归还一次贷款本息，但是额度不大，然后再过 2 年又才开始归还贷款，最后一次付清所有的贷款本息。这样做的原因就是给贷款农户留出足够的缓冲期，在 2 年后这头水牛已经充分发挥它的经济价值，甚至可能已经有牛犊出生，这时还款对农户的压力不大，贷款可以得到及时归还，通过这种还款时间的创新，既保证了贷款的安全收回，又发展了当地的农业生产，提高了农户收入。

人力车贷款。Anandava 为当地失地农户提供一种帮助他们更好地再创业的人力车贷款，鼓励他们通过购买人力车跑运输而脱贫致富。这种贷款甚至不是 SFCL 的会员也能申请，他们同样是组成一个贷款小组，互相担保。贷款无抵押，期限是 12 个月，利率为 7%（如果 6 个月内归还，利率为 3.5%），每周分期归还贷款。贷款的现金并不会发给贷款户，而是由 SFCL 购买人力车后将实物交给贷款户。

从这 3 个例子可以看出，SFCL 立足当地实际，不拘泥于现有的金融机构运作模式，特别是它只在一个地区经营，由农户加盟组成的经营模式，使得它可以根据当地情况，创新提出符合当地实情的金融产品，使广大农村地区的贫困农户也享受到现代金融服务，对当地的社会发展做出了巨大的贡献。SFCL 也会根据当地情况提供优惠贷款，比如为推广新能源而发放的低息贷款，以帮助改善当地的生态卫生状况。

SFCL 还会根据资金的来源设计不同的贷款产品。一般来说，如果贷款的资金来源于 ADBN 的话，SFCL 还是会鼓励提前还贷，因为这样可以在利率上享受一定的折扣；当然如果逾期还款的话，也会被罚息，这也表明，ADBNA 同样也鼓励提前还贷。如果贷款的资金来源于 SFCL 的资本金或存款，一般都不会鼓励提前还款，只是要求按时偿付贷款即可。当然这种情况是不合理的，对于农户来说他并不在意他贷款的资金来自于哪儿，他们真正在意的是为什么同样的贷款在利率上会有不同。ADBNA 在 2000—2001 财年将其贷款区分为短期、中期和长期贷款，作为 SFCL 重要资金来源的，这样的划分也不可避免的影响到 SFCL 贷款产品的设计，因为产品的设计必须考虑资金期限的匹配问题。随着 SFCL 的逐步发展，很多地区贷款的主要资金来源已经不再是批发贷款，而是来自于自有的资本金和吸收的存款了，这为 SFCL 在贷款的利率、期限、条件等方面进行灵活处理，创造了条件。农户获得贷款的可能性也大大提高，有些贷款甚至在农户小组内就可以得到审批，例如向老年人互助储蓄小组申请贷款时，就可能是这样。

⁵ SFCL 组织结构分为三级，从上而下具体是执行委员会、农户联合会和农户小组，这也是其特色之一，后面将详细分析。

(二) 负债产品

SFCL 有我们传统熟知的定期和活期存款，但其客户普遍贫穷的现状，使得持有货币的预防性动机很强，储蓄意愿不高针对这种情况，SFCL 的很多存款产品是兼具储蓄和保障功能的，下面就介绍几种这样的产品。

妇女储蓄产品

位于 Anandavan 地区的 SFCL 是尼泊尔较大的合作社。它们有一款比较独特的储蓄产品——妇女储蓄产品 (Pewa savings)，它针对的是 SFCL 的妇女⁶，特别是无地的贫困妇女成员。她们会被要求每个月储蓄 25-100 卢比⁷，可以享受 10% 的年利率，这笔储蓄要至少 5 年后才能提取，以帮助她们为自己的老年生活储蓄一笔钱。这款产品的独特之处在于，加入这一产品的妇女可以获得优惠贷款，政府会补贴大部分的利息⁸，这也体现了 SFCL 将贷款和存款联系在一起综合进行产品设计的特色。

老年人互助小组储蓄

老年人互助小组储蓄 (The Elder Age Group Savings) 是一种典型 SFCL 模式的储蓄产品，其目标人群是 50—65 岁的农村老年人，主要是为了满足老年人的意外支出、宗教活动或者朝圣旅行，还有可以防止这些老年人在年老时受高利贷者的剥削。其模式是 50 人组成一组，开立账户，每人每月向账户存入固定的钱，比如 100 卢比。由成员决定贷款的条件，SFCL 每年会向账户支付 8% 的利息，账户的最低余额为 500 卢比。

儿童储蓄 (Child Box Savings)。

位于 Kumroj 地区的 SFCL 推出一种儿童储蓄，面向的是 5-16 岁的小孩，在他们的父母同意后，SFCL 将为这些小孩开设一个账户，以帮助他们从小养成储蓄习惯。存款账户里最低额度为 500 卢比，SFCL 为这些存款支付 8% 的利息。在推广这项产品的过程中，SFCL 发现孩子们的储蓄意愿往往还比较强，他们会更倾向于将零花钱储存起来。

目前，一些经营较好的 SFCL 已经获得了银行牌照。虽然这些牌照多是受限的牌照，但是毕竟可以面向非会员吸收存款了，有些合作社还专门成立了独立的银行部来开展储蓄业务，所筹集的资金，也将主要用于向会员贷款。目前这部分的业务量还不大，合作社的主要资金来源还是来自会员的储蓄。主要的原因是，SFCL 的银行牌照是有受限的，有很多的银行业务是不能开展的，比如不能吸收活期存款就是一项很严格的限制。但是位于 Prithvinagar 地区的 SFCL 推出了一种可以转让的个人储蓄产品 (Negotiable Personal Savings)，提高了定期存款的灵活性，满足了储蓄产品对灵活性的需求。SFCL 的存款利率间接的受到 ADBN 再贷款利率的影响，二者同向变化，SFCL 的存款利率一般高于尼泊尔其他商业银行的存款利率。⁹在尼泊尔，微型金融机构在吸收公众存款之前，必须具有明确的产权结构，机构的所有权

⁶ 会员家庭的其他非会员贫困女性也能参加，这个在尼泊尔引起了巨大争议，认为当地 SFCL 超范围经营，但是 SFCL 认为它们是可以面向非会员吸收存款的，因为他们具有银行牌照。

⁷ 1 印度卢比约等于 0.0195 美元

⁸ Anandavan 地区会补贴 12% 的利息，这样妇女只用支付 5% 的利息。

⁹ 尼泊尔一般商业银行的存款利率大约在 6%—8%，从前面的介绍可以看出 SFCL 的存款利率高于此。

和控制权配置必须合理，不能存在“所有者缺位”的现象；这是因为产权关系不清的机构，面临着巨大的体制风险，如果允许其吸收存款，监管当局就难以保障存款人的权利。

(三) 保险产品

到目前为止，整个 SFCL 只有一种保险产品——家禽保险。这个产品的运作方式也很有 SFCL 的特色。所有参加这种保险的农户推举出几人组成委员会，由该委员会来负责审核家禽的健康状况和价值，然后根据审核的情况决定保险费，保险的持续期最多为 3 年，在第一年政府会补助一半的保费，即参保农户只用出一半的保费。如果在保险期内家禽死亡（排除人为故意疏忽等情况），则 SFCL 最高会赔偿保额的 80%。SFCL 也会为参保农户提供额外的兽医服务，普及家禽卫生知识，降低家禽非正常死亡率。当然目前还有些地方也在尝试推出创新的保险产品，不过由于各种原因，还没能普及开来。未来 SFCL 准备推出更多的新产品，比如针对人身意外、疾病、死亡和自然灾害的保险产品。而且随着风险管理能力的增强，可以推出流动性更强的产品以更好的满足农户的金融需求。现在 SFCL 的很多产品，规则显得过于复杂，很多农户难以清楚了解具体的规定，应该对产品优化升级，使得产品规定更加简洁明了，便于产品的推广。

(四) 社区服务

目前大多数的 SFCL 也提供汇款业务，这有利于外出打工人员汇收入回家。SFCL 往往还结合当地实际，提供金融产品以外的一些服务。比如举办金融知识讲座，向农户普及理财和风险管理知识，帮助农户更合理的规划自己的收入；开展卫生健康讲座，免费提供体检机会；提供农业产业服务，例如，位于 Dumarwana 地区的 SFCL 就为当地的奶牛养殖户提供收集和储运服务（当然不是免费的），帮助联系市场并促进销售。公益活动，捐资帮助当地修建道路、饮用水工程、学校和寺庙；协助政府和其他公益组织在当地开展活动，比如技术推广，农业生产资料的援助，家禽疾病的防治等。

四 组织管理结构

(一) 概述

SFCL 是农户的自治组织，其所有权归全体农户会员，所以从一定程度上讲，农户会员既是 SFCL 的客户，也是其“主人”。SFCL 与一般的金融机构有着类似的组织结构，即有一个管理机构负责日常的运营，有一个主席管理下的委员会负责决策，同时代表广大股东的权益。每年一次的股东大会（GA）保证了合作社的权利最终是掌握在股东手里的。SFCL 与一般金融机构不同的地方在其独特的三层结构，农户小组(Small Farmer Groups, SFG)，农户联合会(Inter-Group, IG)，执行委员会（Main Committee, MC）。执行委员会由农户联合会的主

席和其他从联合会选举出来的代表组成。下图是一个 SFCL 组织结构的示意图：



三级结构既是一种管理结构，也是 SFCL 的业务开展平台。作为管理的一种形式，其类似于我国的人大制度，若干农户组成基层的农户小组，若干农户小组再组成农户委员会，小组的负责人由选举产生，再由此选举产生农户委员会的负责人，最后由农户委员会选举产生执行委员会，统筹决策。同时，SFCL 存款的吸收，贷款的发放及其它业务服务的开展都离不开这一结构。我们可以举一个例子——组间联合担保贷款(Inter-Group Guarantee Loan)。在很多地区的 SFCL 有这样的一种贷款产品，比如前面提到的茶厂贷款 (Tea Farming Loan)，这样的项目往往需要的资金很大，SFCL 为保证资金安全需要担保，而且由一个小组来担保往往是不够的，这样就会由多个小组或者一个联合会来担保，如果逾期不还，整个联合会的贷款都会被暂停。SFCL 为了奖励参与担保的农户，会返还 1% 作为奖励。这些小组、委员会会定期聚会¹⁰，负责办理会员的贷款申请和吸收存款等事务。SFCL 开展的各种讲座也是以小组或者委员会为单位开展的。实际上，SFCL 建立的是一种双层结构，一层是传统银行的上下级结构，上级负责业务决策和监管，下级负责具体的运作；另外一层结构是普通的会员也可以参与日常的决策和运作，即若干人组成小组，将组员的储蓄和股金相结合，通过相应的议事规则，来决定某些种类贷款的对象和额度，这实际上相当于在传统的银行体制中加入了若干个独立运作的实体，将一部分合作社承担的职能转移给小组，包括贷款用户的初步筛选和贷款的回收等，如果由合作社来完成这些工作，不仅成本较高，而且还会由于信息不对称而难以提高效率，而 SFCL 采用了返还部分贷款利息的方式，将这些工作转移给了小组完成，则可以有效规避由 SFCL 直接完成这些工作时面临的困难。所以小组模式的建立，一方面可以提高业务的灵活性，提高服务质量，另一方面可以减少 SFCL 在面对客户时的信息不对称问题，降低不良贷款率。这种小组模式实际上就是孟加拉的格莱珉银行模式，包括将强制储蓄和贷款密切结合的做法也是借鉴格莱珉模式（帮助穷人养成储蓄的习惯，而不是让他们因

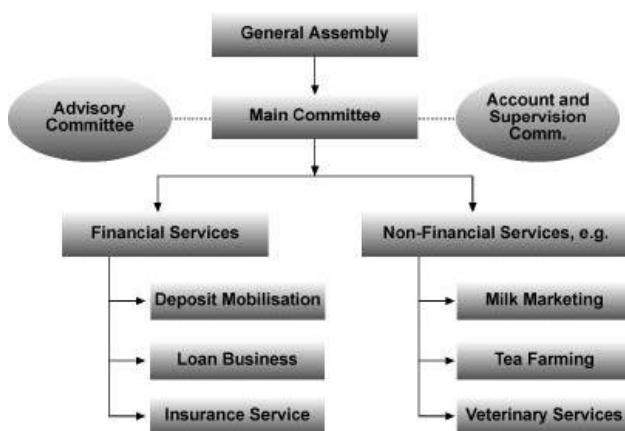
¹⁰ 会员是否参加集会成为其信用考核的一个指标，影响其申请贷款。

为无法储蓄而把所有的钱都消费掉), 当然在一些具体做法上已经根据尼泊尔的实际情况做出了调整。

(二) 日常运作机制

每年招开股东大会 (General assembly)会审核上一年度的财务报告和下一年度的预算报告，并讨论新产品的细则等。执行委员会负责平时的决策，在其下还设有具体负责日常工作的机构。具体而言，在执行委员会下有一个总经理，他对执行委员会负责，由总经理负责日常的管理。总经理需要列席执行委员会的会议，但是没有投票权。在总经理下还有副总经理以及财务总监协助总经理管理合作社的事务。上述高管除了必须具备良好的文化背景外，还需要在 SPO¹¹或者 SFCL 工作一定的年限，并且需要来自 SFCL 所在的地区，以保证合作社的经营更符合当地的实际情况。

此外，SFCL 还有一些重要的委员会，起着内部监督的作用。首先是贷款审核委员会，它是由执行委员会主席、总经理和各农户联合会的负责人共同组成的。它迅速灵活地处理由各个农户联合会汇总上交的贷款申请，发挥着非常重要的作用。另外一个重要的委员会是会计和监管委员会，它的成员由股东大会选举产生，包括一个主任和两个委员，主任必须来自执行委员会，而两个委员可以是合作社的任意成员，前提是必须懂一些财务知识，该委员会是负责合作社内部控制的重要组织，每个季度会审核一次会计报表，并向执行委员会报告。除了这些委员会外，不同地区的 SFCL 还灵活设置了一些委员会，比如 Kumroj 的 SFCL 就设置有咨询委员会，委员会由当地有名望的人和合作社退休高管组成，他们可以列席执行委员会会议，提出相关的建议。SFCL 的管理结构如下图所示：



批注 [HL10]: 这个图可以用 WORD 中的组织结构图重新绘一下，翻译为中文

¹¹SPO 即 Sub-Project Office 是 ADBN 设立的微小农民发展项目（Small Farmer Development Programme）的管理机构是 SFCL 的前身。

(三) 怎样成为 SFCL 的会员

要成为 SFCL 的新成员，通俗的讲首先必须是真的“穷”，年收入必须低于尼泊尔人均年收入的一半，如果拥有良田，则不能超过 0.5 公顷；如果是薄田，则不能超过 1 公顷。尼泊尔农业发展银行会定期调查农户的经济状况，SFCL 可以借鉴这些数据来判断申请加入的农户是否真的“穷”。如果说来自上级的审查比较好作假，但周围的邻居很容易了解农户的真实情况：除了农户联合会和执行委员会会审查农户的资格外，农户小组的成员也会参与决定是否接纳该农户加入；由于需要小组成员为贷款提供担保，而造假将直接关系到他们的担保责任，所以这可以很好地杜绝弄虚作假的问题，确保对农户资格审查的严肃性和真实性。

农户申请成立新的农户小组，这需要得到上级农户联合会的许可，执行委员会还会进行审查。因为原先的会员已经缴纳的一笔费用用于农户联合会的日常活动，所以新加入的成员必须补交与旧成员同等额度的费用¹²，这样才能享受相同的权利，当然一次付清这些费用对很多农户很困难，所以 SFCL 允许分期缴付。

因为 SFCL 是其成员共同所有的，所以新加入的成员还必须购买一定数额的股份，当然数额不大，最低情况下只要 100 卢比，这对大多数农户来说不会构成太大的负担。成为新成员并不意味着你可以马上贷款，你需要接受考察，考察期最少 3 个月（有些地区的 SFCL 考察期为 8 个月），考察的内容包括是否及时参加小组会议、是否及时缴纳强制储蓄、其他的小组成员的意见也会有一定的作用。考察期结束后就可以申请贷款了，第一次贷款的额度为一般为 5 000-10 000 卢比，之后可以逐步增大，最多能贷 30 000 卢比（有些经济好一些地区可以额度相对高一些，比如 Prithvinagar 地区可以达到 60 000 卢比）。

农户交给农户小组的钱是 SFCL 重要的资金来源之一，SFCL 要支付利息并允许农户提取；而农户向农户联合会缴纳的钱属于股金储蓄，是用于组织的日常活动或者向困难农户提供帮助的资金，是不能提取的。但在一些特殊情况下，比如遭受重大自然灾害损失时，农户可以提取这笔钱用于恢复生产。

(四) 怎样获得贷款

在每个财年开始前，农户需要根据自己的情况提出年度贷款计划，这些计划会根据用途细分为不同的小类，比如水稻贷款、茶贷款、蔬菜贷款等。这些贷款计划会在各自的农户小组进行讨论，申请者需要解释如何这笔钱，包括需要购买什么生产资料、在哪里购买、价格，以及为该项生产做了哪些准备等；根据其陈述，农户小组做出批准与否的决定，经批准的申请会提交到农户联合会，申请者还需到场陈述，同时联合会会参考其账户和信用状况做出决定；农户联合会批准后会将申请材料提交到执行委员会，由执行委员会最后做出贷款与否的决定。如果是贷款者在财年中申请新的贷款时，审批会比初次申请快捷和方便得多。

¹² 这实际相当于一种股金储蓄。

(五) 对信用风险的防范措施

为了防止贷款出现信用风险，SFCL 采取了一系列的防范措施：

(1) 根据农户申请的贷款事由，按照其准备程度，将贷款资金分期支付给贷款者，并要求其将资金存于合作社内，这样 SFCL 可以随时监控其资金使用情况，并可以及时对异常情况进行处理。

(2) 农户小组的其他成员有义务监督借款人对贷款的使用情况（比如在 Prithvinagar 地区，如果贷款者滥用贷款资金，可能会暂停 1-2 个月向其所在的农户联合会的所有农户发放贷款）。因为小组成员间往往相互非常了解，只要不存在整个小组的成员全部互相勾结的情况，这种监督通常都是很有效的。如果借款人不按照申请时陈述的理由使用资金，将会被要求立即归还贷款，并按相对较高的利率支付利息。所以来自其他成员的压力和自己对社会声誉的看重，都有助于贷款者重视自己的信用，按规使用贷款并及时归还。

(3) 在贷款额度比较大的时候，需要贷款者抵押其土地产权证。如果是失地农户的话，需要抵押其身份证件（如果需要身份证件做其他需要时，可以从 SFCL 暂时借回）。

(4) 组成贷款催缴工作组。由农户联合会的代表和 SFCL 的工作人员组成贷款催缴工作组，他们会每年至少两次去欠款者的家里催缴欠款，欠款者的情况也会在农户联合会里通报（在此之前，甚至会将相关信息发布在当地报纸上，不过现在这种做法已经比较少了），这些做法将对欠款者形成了舆论压力，让他们充分体会到“信用危机”

(5) SFCL 会要求会员定期储蓄一定量的资金，这既能扩大 SFCL 的资金来源，也有助于防止坏账的产生。CGAP 在 1997 年的一份文件中认为强制储蓄和自愿储蓄反映了两种截然不同的理念：要求强制储蓄的小额信贷机构，被认为是在帮助贫困者学会储蓄、学习相关金融的知识，这有助于提高其收入；而提供自愿储蓄的小额信贷机构，则被认为其经营的重点是如何满足客户的需求和服务。强制储蓄还有助于增强客户对小额信贷机构“所有权”的理解，从而认同对小额信贷机构的还贷义务，当然强制储蓄本身也是一种贷款担保机制，有助于降低不良贷款率。鉴于此，世界上大多数的微型金融机构都有强制储蓄或类似的规定。

第二节 墨西哥 Compartamos 银行

一 起源及发展

Compartamos 是墨西哥 NGO 组织 Gente Nueva1990 年时，以试点项目的形式建立起来的，现在已经发展成为墨西哥主要金融机构之一，也是目前拉丁美洲表现最好的小贷机构之一了，其分支机构遍布包括墨西哥首都墨西哥城在内的墨西哥大部分地区。截止 2006 年，compartmos 在墨西哥的 26 个地区拥有 146 家分支机构，在不久的将来，其分支机构会增加到 190 家，覆盖 29 个地区¹³。主要的客户是从事手工艺和餐饮业的低学历妇女个体户。

批注 [PX11]: 这资料太老，很容易找到新，请最近的资料替换一下。

¹³ 数据来自 Financiera Compartamos S.A. de C.V. S.F.O.L.

compartmos 在 1997 年实现了收支平衡，并开始了从 NGO 公益组织向商业性金融机构的转变。在 2000-2007 年，提供给投资者平均 53% 的年股权回报率¹⁴，Compartamos 银行成为墨西哥最成功的金融机构之一。2000 年，compartmos 开始吸收包括国际金融公司(IFC)、ACCION、Gateway Fund 以及一些墨西哥的私人投资者等的投资。2002 年 6 月，compartmos 开始以发行债券的方式进行融资，首期在墨西哥资本市场募集了 2 千万美元。2006 年，墨西哥政府向 compartmos 颁发了商业银行牌照，批准了 compartmos 面向社会公众吸收存款。2007 年 4 月 20 日 compartmos 在墨西哥成功上市，上市首日股价上涨了 22%，包括 CGAP 在内的国际基金管理者和其他商业投资者是股票的主要购买者，这表明了市场对 compartmos 优良的业绩和卓越的管理能力的认同，也表明了资本市场对微型金融盈利模式的认可，成功地为微型金融业务找到了新的融资渠道。这次 IPO 的成功不仅对 Compartamos，而且对于整个微型金融业来讲都是一个里程碑。

0

二 主要的荣誉

2001 年 2 月，被美洲开发银行(Inter American Development Bank)授予最佳微型金融奖(非银行类金融机构)；2005 年 1 月，被微型金融评级机构 CGAP 授予 2004 年度最透明金融机构，以表彰其在信息披露方面的努力；2005 年 10 月，美洲开发银行在拉美地区微型金融机构年度颁奖上授予 compartmos 最佳微型金融机构。

三 主要的产品

Compartmos 虽然在 2006 年就获得了商业银行的牌照，可以向社会公众吸收存款，但是它直到 2010 年才开始开展存款业务，而且规模不大，所以这儿主要介绍其贷款产品。

(一) 妇女信贷(woman credit)

目前 compartmos 大部分顾客为低学历的贫困妇女，所以我们首先介绍妇女贷款。妇女贷款是提供给妇女个人而不是其家庭、主要用于其经济活动、也可以用于生育的一种贷款。妇女贷款主要用于手工业或者餐饮业等个体经营，而不能用于消费。妇女一般会以 10-50 个人为一组，采取小组式贷款的方式，每人贷款额度为 1 500-27 000 比索¹⁵，贷款期限为 4 个月，小组成员间互相担保，每周或每两周等额还款¹⁶，可就近选择 compartmos 的分支机构或者 compartmos 授权的机构还款。Compartmos 规定如果贷款人死亡，未还贷部分将不再追偿。这项产品同时还包括了贷款的妇女可以免费获得 15 000 比索生命保险，而且如果前

¹⁴ 数据来自 CGAP 的 REFLECTIONS ON THE COMPARTAMOS INITIAL PUBLIC OFFERING。

¹⁵ 1 墨西哥比索约等于 0.0781 美元。

¹⁶ 还款是从贷款初期就开始了，所以实际利率是高于名义利率的。

两次贷款的信用良好时，从第三次开始可以申请家庭改善贷款¹⁷。这类借款的申请资料包括身份证件、三个月以上的住址证明；而附加贷款申请的资料则主要包括身份证件、不少于 2 000 美元的妇女贷款金额、已经完成一次妇女贷款且信用记录良好、在小组内至少有一位活跃用户为其担保¹⁸。

批注 [PX12]: 是附加借款还是家庭改善借款？感觉前后没联系，请确认一下。如果是附加贷款，则请补充说明什么叫附加贷款，以及其特点。

(二) 家庭改善贷款 (Home improvement credit)

这一贷款产品主要是用于信用状况良好的妇女贷款用户改善、扩大或者重建其住房，包括修复地板和屋顶、增建房间、改善厨房、卫生间或者排水等用途；额度一般为 5 000-30 000 比索；贷款期限为 6-24 个月；每两周或每个月还款。如果贷款人死亡，未还贷部分可以不再偿还。如果正常到期、归还后，可获得进一步的贷款。这种贷款实际上是对信用良好的妇女贷款客户的一种激励，可以降低妇女贷款的不良率。申请的资料主要包括：房屋确需改善、已经完成两次妇女贷款且信用良好、房屋所有权证明或者在该地 5 年及以上居住证明、在妇女担保小组内有一担保人和重建或扩建房屋的预算方案。

(三) 小企业贷款 (merchant credit)

5-8 个企业家组成小组，互相担保，短期贷款，不需要抵押品。贷款额度为 3 000-17 000 美元。期限为 4 个月或 5 个月、还款方式为每两周还款。如果贷款人死亡，未还贷部分可以取消；到期归还后可获得进一步贷款；为贷款人及其配偶提供人身保险；无手续费。

(四) 企业成长贷款 (growth your business credit)

批注 [PX13]: 这词对吗？对照一下

向企业提供的主要用于流动资金补给，包括扩大经营、购买原材料及设备购买等的贷款，可以是个人信用方式，也可能需要担保才能贷款。额度为 8 000-100 000 美元之间。期限为 4-24 个月。每两周或每个月还款。如果贷款人死亡，未还贷部分可以不用再偿还；到期正常清偿后可获得进一步的贷款；为贷款人及其配偶提供人身保险；无手续费。申请条件：身份证件、三个月以上的住址证明、经营时间持续两年以上、家庭状况保持稳定。

批注 [PX14]: 货币单位对吗？美元似乎太高了，请确认

同很多微型金融机构一样，compartmos 也同样提供保险产品，这既能降低贫困人口在贷款后所面临的意外风险，也可部分转移所面临的坏账风险。

(五) 人身保险 (Life insurance)

针对妇女贷款用户的人身保险，由借款人自主决定是否购买。投保的范围主要包括投保人死亡后的丧葬费、经营维续的费用和子女抚养费等，但不能用于支付投保人的债务，所有

¹⁷ 另一种贷款产品，其用户来自于妇女贷款的用户，下面将介绍。

¹⁸ 这一贷款产品包括下面介绍的贷款产品的贷款条件均来自于 compartmos 的官方网站 www.compartamos.com/

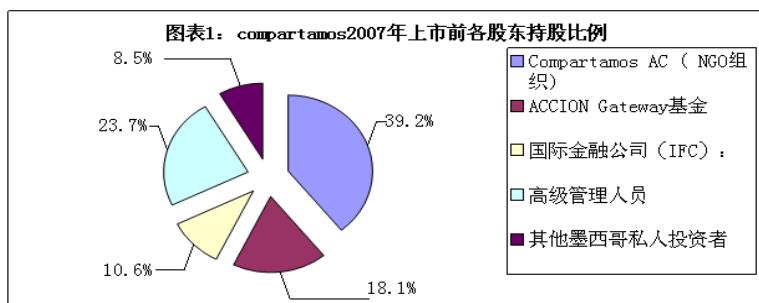
保险金只能支付给指定的受益人。该保险产品不需体检，无年龄限制。针对的对象为至少完成一次妇女贷款的妇女，保障自然或意外死亡带来的风险，保障时间为 19 周，保费在贷款前一次付清。只能指定一个符合法定年龄的受益人，保险的购买需得该受益人同意。

(六) 累计人身保险 (Integral Life Insurance)

由申请小企业贷款、家庭房屋改善贷款的客户自愿购买，覆盖的主要是投保人死亡、残疾、生病后的各项费用，包括医疗费、丧葬费、及维持持续经营所需要的费用等。保障时间为一年，保费可以在贷款前一次性支付、也可在贷款期间内分期支付。

四 对 Compartamos 上市的一些思考

对于 *compartamos* 而言，不仅仅是其出色的业绩举世瞩目，作为全球第一家成功上市的微型金融机构在 2007 年的上市，也倍受关注。虽然 *compartamos* 的上市并不是一般意义上面向社会公众增发新股，而是将老股东的股份拿出来定向转让¹⁹，但这不影响其作为微型金融发展史上里程碑的意义。*Compartamos* 上市时的认购额超过了发行额的 13 倍，2007 年 4 月 20 日上市首日，股价上涨了 22%，主要购买者是国际投资基金和私人投资者。



以上的投资者在 1998-2000 年的初始投资额大约为 600 万美元，截止上市前的 2006 年，这些投资所对应的股票账面价值已达 1.26 亿元，根据测算，投资者的投资回报率高达每年 53% 左右，这样的投资回报是惊人的。而上市后，*compartmos* 的市值约为 15 亿美元（*compartmos* 的上市的形式并不是增发新股票，而是老股东以 4.5 亿美元的价格出售 30% 的股份给新投资者，银行并没有募集额外的资金，所以可以得出银行的市值大约为 15 亿美元），这样算下来投资者的年回报约为 100%。这样惊人的回报一方面来自于公司基本不分红，每年超过 80% 的利润一直留在公司内扩大贷款规模和拓展业务，另外一个原因则是其较高的贷款利率。数据表明，*Compartamos* 其贷款的平均年利率大约为 86%（要说明的是，在墨西哥小额贷款市场上，无论是商业机构还是公益组织，很高的贷款利率是很普遍的）。

批注 [PX15]: 这里的收益率和下文的收益率，请说得更清晰一点，有何区别、如何计算的，不然让人看不明白。

惊人的回报使得 *compartmos* 的上市也引起了一些争议，这些争议主要在于：

1、*compartmos* 的高利率以及由此带来的该利润是否违背了其服务社会底层人民的目标，

¹⁹ 当然这些股份随后可以在二级市场上转让。

是否违背了当初建立这一机构的初衷；

2、compartmos 从公益组织获得的援助资金是否使用不当，成了少数人谋利的工具？

3、IPO 后是否会对公司的盈利模式产生影响，公司是否会更偏重于商业目标，而忽视了其原先的社会目标？

IPO 貌似引发了上述三个问题，但是实际上前两个问题都与 IPO 几乎没有关系，因为无论是否上市，都会产生类似的问题，只是上市使这些问题较之前凸显了出来。

最初的小额信贷大多以消除社会贫困等为目标，从事小额信贷的主要是 NGO 组织，包括像孟加拉格莱珉银行等。这些组织以社会发展为己任，通过向贫困社区提供小额金融服务，以及其他非金融社会服务如技术培训、教育、医疗等，以实现经济增长和减贫的目标。在将首要目标定位于社会发展的同时，这些组织也努力通过员工激励和严格财务制度等手段实现可持续发展的目标。这类小额信贷组织被称为“福利主义小额信贷”。与此对应的另一类小额信贷组织则首先关注商业可持续性，并在商业可持续的基础上努力扩大业务覆盖率，以期为更多的低收入人口提供金融服务，如玻利维亚阳光银行(BancoSol)、印度尼西亚人民银行村行系统(BRI—UD)、孟加拉社会进步协会(ASA)、以及 compartamos 等，这类小额信贷机构被称为“制度主义小额信贷”。

福利主义和制度主义微型金融机构彼此秉承不同理念，双方争论由来已久。事实上，随着小额信贷机构在国际范围内的迅速发展，对机构可持续性的关注逐渐得到了广泛的国际认同，这意味着制度主义理念逐渐在争论中占据了上风。制度主义坚持“双赢”的社会承诺，希望能为低收入社区发展和减贫问题找到“简单解决方案”。对可持续性发展的追求，使得政府关于财政可行性的考虑、公众和国际捐助者持续扩大扶贫的愿望、对于弱势群体福祉的强调和对于市场原则的坚持等多个方面，极其罕见地达成了一致，同时承载了所有各方的期望。

可持续发展的目标之所以具有如此魅力，第一个原因是财务上完全可持续的小额信贷能够对商业资本的注入产生足够的吸引力，从而为机构的扩张和发展提供资金来源。[亚洲银行](#)在其《小额信贷的商业化：来自南亚和东南亚的观点》的研究报告中指出，“商业化后的小额信贷机构所表现出的盈利能力已经吸引了新机构的进入，并且在某种程度上刺激了部分商业银行缩减其业务规模”；第二个原因，是财务可持续的追求，对机构形成了“财务硬约束”，这有助于缓解人们对于受到补贴的机构因为“财务软约束”而引发浪费、低效甚至腐败问题的担忧。第三个原因，和人们希望快速推广成功模式的愿望有关，因为只有那些财务上完全可持续的小额信贷项目及其经验，才能被迅速复制和仿效。[亚洲银行](#)在一份题为《小额信贷的商业化：来自南亚和东南亚的观点》的研究报告中指出，[印尼和菲律宾的商业化小额信贷](#)机构的经验表明，在商业化水平增加后，微型金融机构不仅没有偏离为贫困阶层服务这一市场，相反，其网点覆盖的深度还有所提高，报告还推断，贫困人口将从小额信贷的商业化中获益。

批注 [PX16]: 是《亚洲银行家》，还是亚洲银行？引用别人的话，请注明出处。

所以，由福利主义向制度主义的转变，将不可避免地要求有效降低业务成本。事实上，国际范围内的小额信贷实践者已经意识到，为了消减成本，他们应该根据具体环境进行积极而恰当的试验、创新和自我评价，从而在管理机制和金融工具方面进行更多的探索和尝试。

批注 [PX17]: 同前

事实上，随着时间的推移，小额信贷机构在创新和管理金融产品、维护和发展稳定的客户关系方面会积累更多的经验，成本也会逐渐下降。这有助于商业可持续目标的实现。

关于 **compartmos** 的高利率以及由此带来的该利润是否违背了其服务社会底层人民的目标，是否违背了当初建立这一机构的初衷这一问题，其真正的关注点在于 **compartmos** 为其股东、特别是私人股东带来的高额利润是不是合理的。从 **compartmos** 建立之初，包括国际公益组织在内的所有参与者就都非常清楚，要实现业务的可持续发展就必须将 **compartmos** 转化为盈利组织，所以虽然 **compartmos** 致力于为社会底层人民服务，但是也是应该有利润的，这不仅是机构自身发展的需要，也是为了长久、持续、在更大范围为穷人提供更多服务的需要；而机构的维持和发展，特别是向更广阔的市场空间拓展时，吸引社会私人资本的进入，是非常必要的。**Compartamos** 的上市不仅增加了新的融资渠道，还使机构的产权更加清晰，新的、具有自然行为能力的私人产权主体的引入，有效提高了对产权效率的保障。而商业性资本介入的前提是要求机构具有足够的盈利能力，除了有效覆盖成本和保证储蓄安全之外，还要提供富有竞争力的资本回报率。因此，适当的资本回报，是兼顾投资人经济效益和机构社会效益的基础。过分偏向哪一边，都会影响机构的正常发展。那么如此高的利润是否合理呢？即使对于那些支持小额信贷机构商业化的人，也会觉得 100% 的年回报太高了。相对于其社会公益目标，要分析一个公司或团体的利润是否合理，我们需要看看这些利润的来源以及用途：这些利润是从穷人的口袋中拿出来的么？

与本国的其他小额贷款机构相比，**compartmos** 的贷款利率确实比较高，但并不是最高的。

表 1. 与墨西哥本土其他机构进行比较

贷款机构	利率	年份	来源
Compartamos	86%**	2005	MBB database, with permission
其他小额贷款机构			
FINCA	89%*, **	2005	MIX Market database
FINCOMUN	103%*, ** (?)	2005	“
Caja Popular	23%*, **	2005	“
ProMujer	67%*, **	2005	“
Finsol	81%**	2006	Mexican Banking and Securities Commission (www.cnbv.gob.mx)
Pronegocio	46%**	2006	
Consumer lenders 消费贷款			
Independencia	74%**	2006	Mexican Banking and Securities Commission (www.cnbv.gob.mx)
Familiar	79%**	2006	
Credit cards 信用贷款			
HSBC	75%***	2006	CONDUSEF
Bancomer	59%***	2006	“
Citibank/Banamesx	47%***	2006	“
Inbursa	33%***	2006	“
Scotiabank	27%***	2006	“
Merchant credit 商业信贷			
Grocery stores	30%/month	2002	Caskey, Ruiz Duran, and Solo:

批注 [PX18]: 这个问号是什么意思？

Chain stores (consumer durables)	15%/month	2002	The Unbanked in Mexico and the United States (World Bank 2004), p.
Layaway plans	30%/month	2002	41
Other lenders 其他贷款者			
Pawnbrokers	27 – 200%		Communication from J. Armah, CHF
Credit Unions	11 – 27%		
Other informal lenders	4 – 48% monthly		

* —MIX Market 数据库报告的，由于他们包含了投资的利息收入，所以稍有高估。

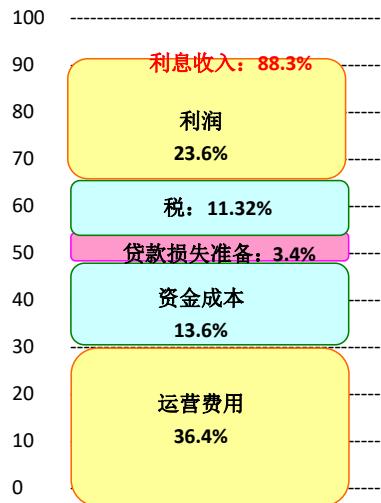
** —这些数据没有包含 value-added taxes (增值税)，所以低估了借款者 13%的成本。

*** —包含了所有费用的信用卡利率

小额贷款利率较高是全世界的普遍现象，原因很简单：1、高利率可以阻止有权有势的人通过寻租获得便宜的资金，使贷款能真正惠及穷人；2、不能使用传统企业所用的投资回报率来衡量利率的高低，因为穷人贷款时并不会如企业一样考虑众多的成本，比如一般都不会考虑自身的人力成本，这时如果计算其回报率可能是惊人的，比如某人借 50 元购买一只母鸡，可能通过卖鸡蛋一个月就赚回了一只鸡的钱，扣除饲养成本，其年毛利率可能是 1000%，这样来看其利率就并不高了；3、小额贷款一般额度小，风险高，相对而言其管理费用高。考虑小额贷款机构的管理费用，不能仅与总贷款规模相比，而要看人均贷款。Compartmos 的人均贷款额仅为墨西哥人均收入的 5.4% (2005 年数据)，这样使得每一比索贷款所对应的管理费用很高，我们可以看看下面这个图：

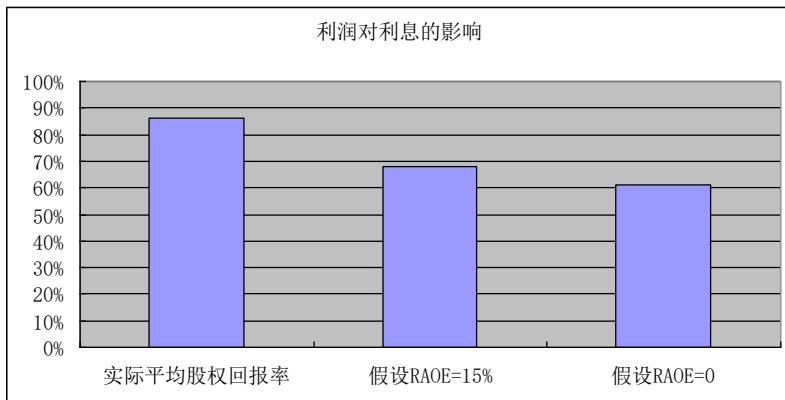
批注 [PX19]: 可行吗？举例要反复测算，要有可信度。

图 1: 利息分配图



还有一种方法可以帮助我们理解高利率和高利润率之间的关系。即使我们假设股权回报率下降为 15%甚至是 0，必要的保本利率依然很高，因为只是成本部分，就达到了 60%左右。见下图 2:

图 2:

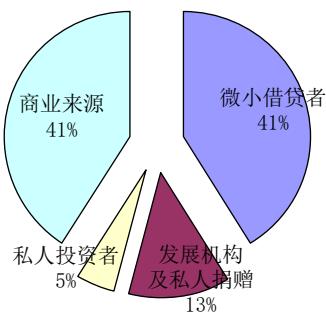


可以看出，compartmos 的利率虽然高，主要是源于高昂的成本所致；随着机构的发展，规模效益的出现、以及随着资金的主要来源转为低成本的存款，贷款利率是完全可以慢慢降下来的。

compartmos 的成功上市，首要原因自然是源自其良好的业绩，但其他一些因素也不能忽略。因素之一，是墨西哥证券市场缺乏竞争，能够为公司带来实际价值以外的溢价。因素之二，是国际投资者出于在全球分散投资的目的，也需要配置墨西哥的证券，而可供选择的公司太少，这两个因素都会推高 compartamos 股票的价格。这部分溢价并没有抬高 compartamos 借款人的成本，所以这部分回报与机构的发展目标并不矛盾。因素之三，是 compartmos 在 2006 年获得的银行资格（Banking License）——虽然还没有开始吸收存款，但投资者有理由相信 compartmos 可以利用成本相对较低的存款资金拓展业务，能实现更高的利润，所以对其长远业绩持乐观态度。银行资格作为一种政策性的资产，并不会直接抬高借款人的成本，所以，这种资本收益也不会影响机构的发展目标。

目前 compartmos 保持了非常高的增长率，这得益于其高利润带来的资本积累、以及充足的商业资金来源，如图：

Compartamos资产来源 (2006. 12. 31)



从图 **compartmos** 上市前的资金来源可以看到，商业资金来源占比为 41%，而维持这一来源的前提，是保持相对有吸引力的收益率。只有这样，才能促进 **compartmos** 的快速发展、扩大市场份额、确立优势地位，从而确保能为更多的穷人提供金融服务。

那么，**compartmos** 从公益组织获得的援助资金是否使用不当，成了少数人获利的工具呢？这可先看一看 **compartmos** 获得的捐赠的情况，如表：

年份	资金来源	数额（万美元）
1990	USAID	5
1993	IDB grant	15
1993	IDB loan(near-grant terms)	50
1995	Alfredo Harp & family	130
1995-98	Other private Mexicans	30
1996	CGAP	200
2000	USAID (to ACCION)	200
总计		630

结合前面上市前的股东持股比例可以看到公益组织的捐赠已经在 **compartmos** 商业化后转为了股份，所以，最大的股东是 Compartamos AC 占 39.2%，其实这是一个 NGO 组织，其资金主要来自于 CGAP 和 USAID/ACCION 的捐赠；其次是 ACCION Gateway 基金占股 18.1%，IFC (International Finance Corporation) 占股 10.6%，所以。而这些组织在上市获利后，将会继续服务于公益目标，例如 Compartamos AC 的资本利得就继续留在了 NGO 组织中用于公益事业，比如投入 100 万美元用于墨西哥穷人的疾病防治等。而 ACCION 卖掉了其大部分股份并得到近 13500 万美元，这部分资金则是用来支持了世界其他地区小额信贷机构项目的发展。而 IFC 获得的 4 千万美元，其 5/8 用在了机构的发展目标上。也就是说，**compartmos** 商业化前所获得的捐赠，并没有落入后来加入的私人投资者手中；相反，在 **compartmos** 项目上获得的利润和收益，更好地促进了这些公益组织的发展。

IPO 后是否会对公司的盈利模式产生影响，使得公司难以兼顾社会目标和商业目标？这个问题并不是上市后才出现，而是 2000 年 **compartmos** 商业化的时候就出现了。社会目标是微型金融机构存在的原因，而商业目标是微型金融机构可持续发展的前提。公司上市后的确可能出现从股东利益最大化出发，偏离服务底层民众的可能，但那也意味着失去了其存在的价值，而且还会面临其他竞争者的威胁，也是这些机构不得不考虑的问题。例如，目前 Compartamos 所面临的最大竞争者 Finsol，就已经拥有 175 000 个客户，而且都在农村地区发展、都采用了类似乡村银行的模式。同 Compartamos 一样，Finsol 的利率同样很高（平均为 81%），利润率也很高（44%左右）。可以想象的是，随着竞争的加剧、利率会逐步下降，服务水平会逐渐提高、底层人民得到的实惠更多，只有不断创新产品，提高服务质量才能在竞争中保持地位。

微型金融机构上市是微型金融发展上的一个里程碑，表明微型金融的运作模式已经逐渐成熟，得到了资本市场的认可。最初以扶贫为目标出现的微型金融机构，其社会目标理应该贯穿在微型金融机构发展的整个过程中，虽然上市后可能会带来一些问题，但是通过适当的制度安排，可以有效地降低可能的负面影响。对于条件成熟的微型金融机构上市，在具备一

定的外部环境条件后，应加以鼓励，这既有助于微型金融机构的可持续经营、也有利于全社会参与共同强化对微型金融机构的监督，对于优秀的微型金融机构，上市还能成为对高管层的有效激励机制，促进微型金融业更健康的发展。

第三节 摩洛哥 Al Amana

一 机构起源与发展

Al Amana 是摩洛哥目前最大最成功的微型金融机构，在摩洛哥微型金融领域占有 40% 的市场份额，也是北非乃至全球领先的微型金融服务机构，为摩洛哥中低收入群体提供创新性、高质量、持续性的金融服务。

Al Amana 成立于 1997 年 1 月 1 日，是以美国国际开发总署（USAID）1050 万美元的援助为基础建立的。当时，美国国际开发署为了促进摩洛哥的扶贫工作，决定帮助摩洛哥发展其微型金融业，当时的方案是：(1) 用 8 年时间培养一家新的、可自我维持²⁰的、有一定规模的微型金融机构；(2) 帮助摩洛哥建立一套有助于发展微型金融的制度体系。Al Amana 就是在这样的背景条件下建立的，美国国际开发总署的资金和技术支持使得 Al Amana 发展迅速，而国内政策环境的改变也为 Al Amana 的发展提供了良好的外部环境。1999 年美国国际开发总署促成摩洛哥制定了关于微型金融的新法律，即允许 NGO 组织提供小额信贷服务，且利率不像银行一样受到管制。截至 20011 年 12 月，Al Amana 的总资产从 1997 年的 55 万美元增加到 2010 年的 3.287 亿；贷款余额由 1999 年的 297.5 万美元增加到 2010 年的 2.75 亿美元；活跃客户数从 1997 年的 1495 人增至 2011 年的 307000 人；分支机构由 1998 年 27 家发展到 2011 年 454 家；营业利润由 1997 年的 1.65 万美元增加到 2010 年的 6441 万美元；员工数由 1997 年的 22 人增加到 2011 年的 2069 人。这一串数据真切的反映了 Al Amana 的快速发展情况，也展现了微型金融的广阔发展空间。美国国际开发署原本计划 8 年时间 Al Amana 才能实现财务可持续，但 Al Amana 在 2000 年就实现了运营成本的自我维持，2002 年实现了财务上的可持续发展，比预定计划提前了 2 年。下面一组图可以更直观地说明 Al Amana 的发展情况。²¹

批注 [PX20]: 这些数字，能不能以图表的方式体现出来？那样会更清晰，而且一目了然。

²⁰ 按照一般观点，小额信贷机构的“可持续性”标准可以由低到高经历如下四个阶梯：第一，最低层次的可持续，业务收益不能弥补资金成本，也不足以弥补运营成本，要依靠捐助和补贴才能运行；第二，业务收入仅能弥补运营成本；第三，业务收入可以弥补运营成本和软贷款(soft loan)或者低息补贴资金的资金成本；第四，业务收入可以弥补包括运营成本和商业性资金成本在内的所有成本，这是最高程度的可持续发展的概念，被称为“财务可持续”。

²¹ 本组图例数据均来自 <http://www.mixmarket.org/>

图1 Al Amana历年资产与所有者权益(单位: 美元)

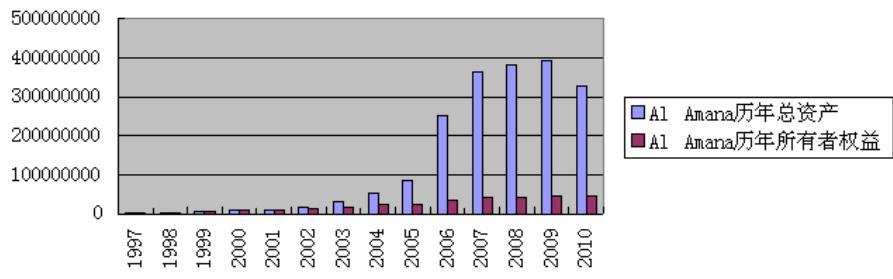


图2 Al Amana历年贷款余额(单位: 美元)

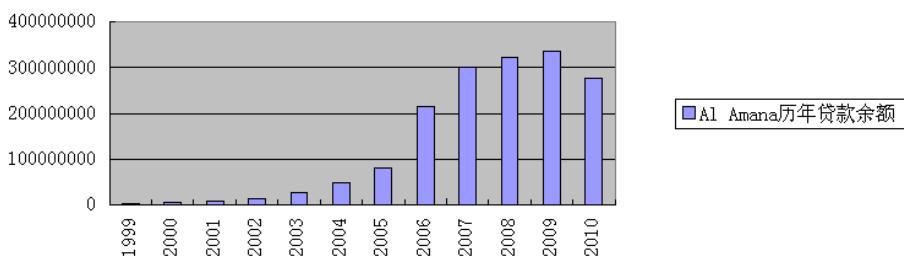


图3 客户数量(单位: 人)

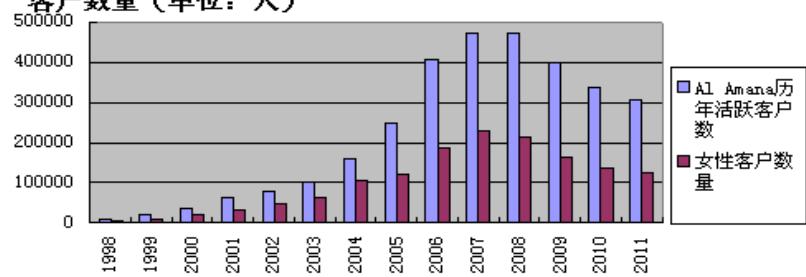


图4 Al Amana营业收入与营业利润(单位: 美元)

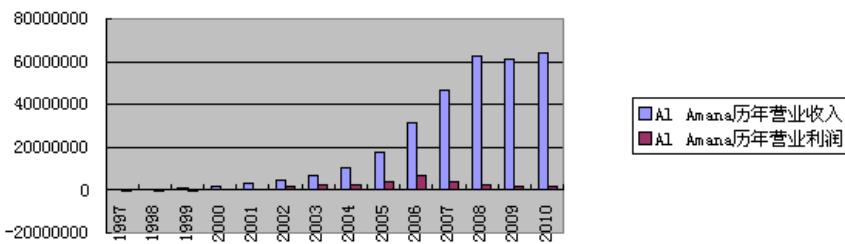
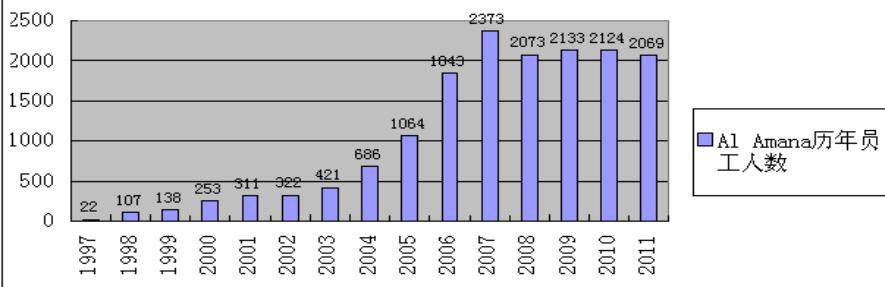


图5 Al Amana历年员工人数(单位: 人)



上面的五张图从不同的方面展现了 Al Amana 在它成立的 14 年之间快速的发展过程, 尤其是 2004 年以后, Al Amana 进入了发展的快车道, 发展速度远远超过了以前。在 2009 年后 Al Amana 的发展速度减慢下来, 甚至有一定的下降, 这主要受到从 2008 年开始的金融危机影响有关, 并不是其经营上出现了问题。

二 机构资金来源

目前 Al Amana 在法律上还是一家 NGO 性质的微型金融机构, 所以它还不能公众吸收存款, 所以其贷款资金来源主要是捐赠资金、来自其他机构的低息或者免息贷款、商业银行的贷款和股东的资本投入, 从 2007 年起 Al Amana 还发行了次级债筹集资金。在成立初期, 美国国际开发总署的援助资金是 Al Amana 的主要资金来源, 在 1998-2002 年间, 美国国际开发总署分几次将 1050 万美元的资金注入了 Al Amana。2002 年后 Al Amana 实现了财务上的可持续后, 援助资金不再是主要的资金来源, 前期的援助资金转化为了股权, Al Amana 开始大规模的对外借款, 借款成为了主要的资金来源, 而且比例相对稳定, 这些借款有效地支持了 Al Amana 的快速发展。从图 22 中可以看出各种资金来源的占比情况²²:

²² 本组图例数据均来自 <http://www.mixmarket.org/>

图6 各种资金来源占比

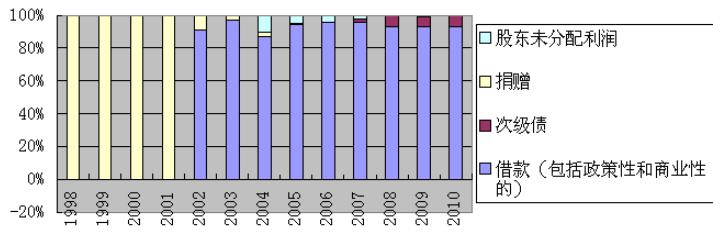
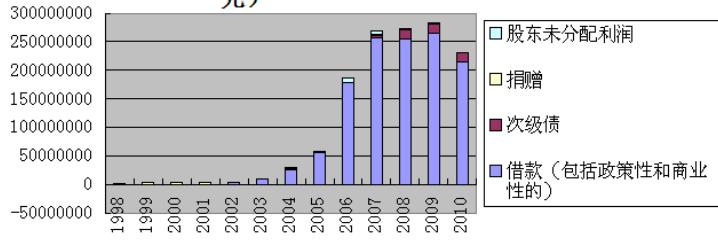
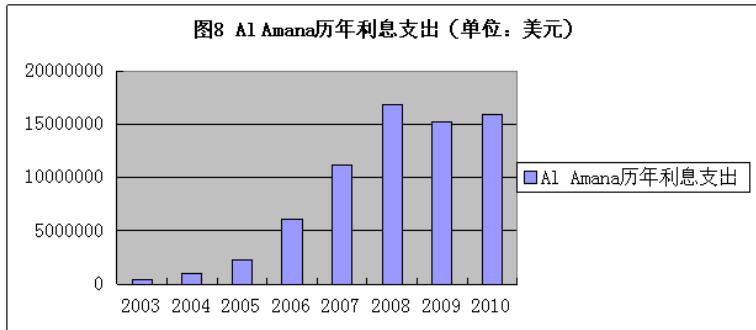


图 6 显示的是各种资金来源的数量对比，可以看到，2006 年以后，对外借款在规模上远远超过了其他的资金来源，成了当前最重要的资金来源。再结合前面的图 5、图 6 可以看出，在大规模的借款后，Al Amana 最近 5 年无论是总资产、贷款余额还是客户数都有很大的发展。但其营业利润并没有同比例增加，反而有下降的趋势（见图 7），对这个问题，这可能与大量借款所造成的高额利息有关²³。在图 8 对财务费用的分析中可以看到，存款是成本比较低的资金来源，而现在大多数的微型金融机构并不能吸收公众存款，难得获得这类低成本的资金，所以不得不以更高的贷款利率来覆盖高昂的资金成本。显然，对那些所有权清晰、经营业绩优秀、内控健全有效的微型金融机构，应该允许他们在一定地理范围、面向特定对象、以一定的方式吸收存款，对更为优秀的机构，甚至可以完全放开允许他们像商业银行一样吸收存款，以有效降低微型金融机构贷款的成本。

图7 Al Amana贷款资金来源（单位：美元）



²³ 由于没有找到借款中政策性低息贷款和商业性贷款的比例，这只是笔者的合理猜测。

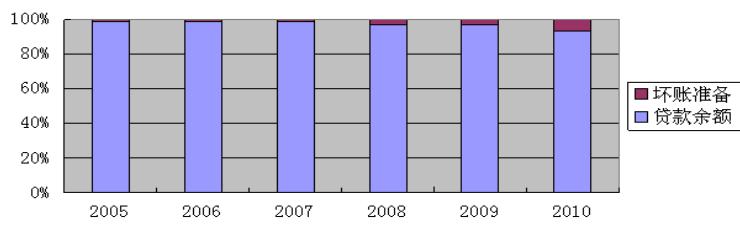


三 Al Amana 在治理和管理上的特点

Al Amana 在管理上，由董事会负责总体的决策和监管，包括对外融资和对分支机构的技术支持工作。454 家分支机构散布于摩洛哥各地，负责具体的业务运营。目前 Al Amana 还只能开展信贷业务，所以其员工主要是信贷员，信贷员负责接受贷款申请和贷款的初步核查以及贷款的及时回收。Al Amana 为了控制信贷风险，还在全国建立了 12 个地区管理中心（Regional Coordinator），对信贷员提交的贷款申请进行审查。Al Amana 在发放贷款时，不仅仅只是看是否有担保，更需要综合评估借款人的借款目的和还款能力。Al Amana 建立了规范的贷款审核制度，其内部建有审计制度，主要任务这一，就是保证贷款和发放的合规性。这些审计包括：在贷款发放前需要将贷款的详尽信息告知客户，包括利率、期限、可能的风险和费用等，这些做法可以有效避免信贷员片面追求业绩而导致贷款质量下降的情况。Al Amana 目前保持着严格的风险标准，包括对贷款期限的控制（见图 9）和坏账准备的计提（见图 10），这也会在一定程度上导致利润率的下降。



图10 坏账准备占比情况



贷款逾期时间	8-30 天	31-180 天	180 天以上
坏账准备计提比例	33%	67%	100%

批注 [PX21]: 表, 要有表头哈。

从图可以看出 Al Amana 计提的坏账准备, 相对贷款余额的比例在不断增加, 此外, Al Amana 还结合其贷款的特点采取了一些有针对性的风险防范措施。干旱是摩洛哥气候最常见的特点, 干旱季节几乎每 2-3 年就发生一次, 且近年来旱情日益频繁和严重, 给农业与养殖业带来了越来越大的破坏, 频繁的旱情也严重影响农户和养殖户的偿贷能力。根据 2007 年一份关于农村贷款风险的分析报告, 52% 的农牧贷款存在风险; 跟农牧有关的坏账占全部坏账的比例大约为 40%。为此, Al Amana 专门发展了干旱管理工具以确保农牧贷款的安全。其基本方式是: 自我管理(self-management)和协作管理(management through partnerships)。自我管理的方法又分为两类: 区域管理(the management in the field)和总部融资管理(the financial management from the headquarters)。区域管理, 一方面是通过团体贷款成员职业的多样化来降低旱情带来的影响; 另一方面, 由区域信贷员作为“农村生产顾问”为客户的农牧生产活动提供技术指导来降低旱情的影响。而总部融资管理, 则是指利用资本市场的相关衍生品转移客户融资面所临的气候灾害风险的一种管理办法。协作管理, 则主要是联合农业保险公司对旱情进行管理。具体做法, 方案之一是提供农业天气保险产品, 如降雨指数保险(rainfall (or vegetation)-index insurance)、谷物干旱(drought programs for cereals)及牲畜死亡保险(cattle mortality insurance); 方案之二, 是与政府一起合作, 对与农业和养殖业相关的资源, 如河流, 水库水利建设进行的持续管理。

四 Al Amana 的产品与服务

Al Amana 提供的产品主要是微小企业贷款, 农业贷款和房屋贷款, 以下简要介绍一些特色和代表性的产品。

(一) 微小企业贷款

微小企业贷款是针对微小企业主扩大经营, 购买设备所需资金的一种贷款。贷款期限为

6 个月至 5 年，贷款额度为 1000-48000 迪拉姆²⁴，可以选择每两周或是每月分期归还；贷款需要提供适当担保。Al Amana 对于信用良好的微型企业主还可以提供流动资金支持，额度上限为 50000 迪拉姆。

(二) 农业贷款

农业贷款一般采用团体贷款的形式，要求团体内的成员间互相担保，并且期限较其他贷款种类短。贷款期限一般为 3-18 个月，贷款额度为 1000-30000 迪拉姆。可以选择每周、每两周或是每个月分期偿还。一般来说，其他种类的贷款在开始贷款的当月就需要开始还款，农业贷款可以宽限 2 个月再还款。

(三) 房屋贷款

这种贷款是用于改善贷款用户的居住条件的，可用于自建、改建和购买住房资金的补充，贷款的期限从 6 个月至 7 年不等，贷款额度为 1000-48000 迪拉姆，可以选择每月或每两个星期分期偿还。一般而言，这种贷款需要根据客户的实际情况提供适当的担保，包括信用担保或者房屋抵押。

上述贷款可以是团体贷款，也可以是个人的贷款。团体贷款的成员必须是 18-70 周岁之间、有一年或以上的工作经验、居住稳定、收入能满足日常需求才能申请。个人贷款时，个人年龄必须在 21-70 周岁之间，有一年以上的工作经验，居住稳定，且必须提供由国家或者企业开具的收入证明。房屋贷款客户还需提供房屋产权证明和购房合同。上述贷款一般还需要提供担保，包括担保人或者财产担保。

除了这些产品以外，Al Amana 还提供一些金融类或者非金融类的服务，比如针对企业员工的医疗保险、贷款客户的意外伤亡保险、金融知识教育、职业安全教育和企业创立的前后期支持等。下面简要介绍一种非金融服务——预防童工行动（Fight against the Work of Children with the beneficiaries of Al Amana）。这一项目也反应了 Al Amana 的公益性质。

Al Amana 在与大量的微型企业打交道的过程中，发现很大量数的微型企业存在雇佣童工、且工作条件极为恶劣的现象。于是在 2007 年 1 月 Al Amana 启动了预防童工这一项目，项目的一个主要目标就是教育其客户关注童工问题。2007 年 2 月，Al Amana 在 20 个地区进行了试点。同时，Al Amana 也建立了监管其客户的系统，信贷员接受了专门的培训，以帮助微型企业主规范其用工行为。自 2007 年项目设立以来，400 000 多个客户接受了关于童工问题与权力的教育，童工的数量得以减少，其工作条件也得到了提高。

正如很多微型金融机构一样，Al Amana 采用的是孟加拉的格莱珉模式，在贷款时主要采用团体贷款的形式，但是这种贷款模式实际上会限制新贷款种类的出现²⁵，而且相对而言，

²⁴ 1 迪拉姆约等于 0.2722 美元。

²⁵ 因为团体贷款往往需要信用状况类似，而且彼此之间财务状况不互相影响的人组成，选择面不如个体贷款客户广。

个体贷款客户的贷款额度更高，服务成本更低，机构的收益更大，这也提高对那些需要更大发展空间的微型金融客户的服务水平。所以随着业务的不断发展，现在 Al Amana 也在积极发展个人客户，一个主要方法就是从之前的团体贷款中发掘有价值的个人贷款客户，这是一个比较有特色的方法，具体的方法如下：

根据已有的经验，Al Amana 依照其团体客户的经营状况与增长潜力对客户分成五类：

第一类：收入下降且不稳定，而且没有可用于抵押的有形资产；

第二类：收入状况好于第一组，往往全家都在从事劳动，工作和收入不是很稳定，可满足家庭的日常开支，但可能不足以偿还贷款；

第三类：客户往往以家庭为单位从事某种稳定的工作，比如餐饮业，他们处在事业的上升期，对微型金融的需求很旺盛；

第四类：收入稳定，有注册登记的实体，具有一定数额的资产，偿债能力较强；

第五类：开设有自己的微型企业，企业状况良好、业务稳定、偿债能力强，需要资金扩大经营。

这实际上是将不同的客户按照风险情况进行了分类，第一、二类往往是限制贷款的对象；第三类则更适合做团体贷款；而后两类客户是个人贷款的目标客户群体。

Al Amana 为发展个人贷款业务还做出了一些组织上的调整，包括从业务上把团体贷款业务和个人贷款业务分开、有一个董事会成员专门负责个人贷款业务、组成跨部门的团队来制定个人贷款的产品和政策等。Al Amana 还制定了专门的营销计划，刺激现有客户对个人贷款产品的需求，并鼓励信贷员将符合条件的团体贷款客户发展成个人贷款客户。

Al Amana 成立了一个核心管理团队，对其信贷员进行了关于个人贷款业务的三阶段的培训。

第一阶段：课堂培训（Classroom training）。包括两个星期的课程，通过讲座、案例研究等方式学习个人信贷技术的概念和原则，目的是让信贷员熟悉筛选客户的方法。

第二阶段：业务培训（Field training）。由高级贷款管理人员组成核心团队，通过十个客户业务合约的案例对信贷员进行培训。培训合格者再实际操作一个个人客户的筛选和合约签订的项目；整个过程会在相关机构的监督下完成，以确保工作质量。

第三阶段：业务轮换（Transfer to the branch）。在完成大约 15 个个人客户合约之后，信贷员就已经掌握了处理个人贷款申请的技能和工具。信贷员将轮换到其他岗位或者分支机构中，在业务主管的监督下正式开始处理个人贷款业务。这样的监督会持续两个月，经审查合格信贷员就可以独自开展个人贷款业务了。

当然 Al Amana 需要在发展个人贷款客户及其服务于低收入人群的宗旨之间进行平衡，目前 Al Amana 的主要贷款还是团体贷款形式向低收入人群发放的。随着市场情况的不断变化，Al Amana 需要不断创新其产品和服务的形式，在帮助客户发展的同时，实现自身的持续、健康发展。

第五章 小额信贷批发机构

第一节 小额信贷批发机构是什么？

小额信贷发展之初成立了大量的零售机构，它们持有自有资金，独立设计产品，直接面对微小企业和低收入人群。但是随着小额信贷发展的不断深化，各国政府监管的加强，拉高了进入小贷的门槛，一方面使已经进入行业的一些小贷机构面临资金流转和产品无法多元化的困难，另一方面使一部分金融机构，甚至是资金雄厚的商业银行不能涉足小贷领域，将来可能导致小贷行业的萎缩，无法达到普惠的社会效应。在这种情况下，小额信贷批发机构应运而生。它通过资金支持、产品设计或者监管培训和提供其他服务方式投资于大批的零售机构，维持小贷的第二层级——传统微型金融机构的运营。小贷由此发展成如下模式：

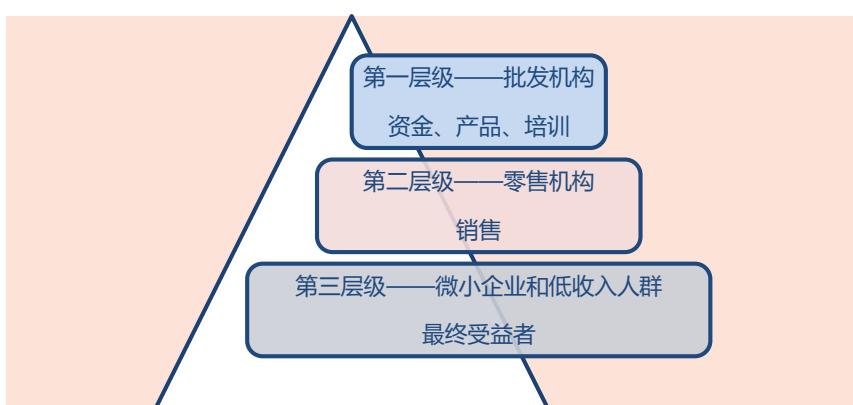


图 5-1 小额贷款模式的三个层级

批发机构的出现和发展，拆分了零售机构的运营，使得整个小贷行业操作流水线化，从而可以在帮助已有机构扩大市场的同时让更多机构参与到小贷来中，扩大传统微型金融机构的影响力，提高整个系统的运作效率，促进金融深化。下面我们选取四家不同类型的小额信贷批发机构，就不同的批发机构模式进行介绍。

第二节 印度尼西亚 BRI 批发银行 —— 批发银行中的产品提供者

本节要讨论的主要问题：

- ✧ 印度尼西亚 BRI 批发银行的发展历程、内部治理、政策扶植和发展及前景。
- ✧ BRI 批发银行如何发挥其产品提供者的作用？

批注 [PX1]: 这三个层级的划分，似乎与别人的划分不一致？有的划分，是将零售机构，做为第一层级、批发机构做为第二层级？建议你看一下，有一份讲议，就是讲 PROGREMOS 的那份讲议

批注 [L2]: 同意，这种分级确实不对。

批注 [Bosh3]: 建议潘老向其他同学推广下哈，呵呵

◆ BRI 批发银行对 BRI 银行系统有什么意义？

一 发展历程

印度尼西亚人民银行小额信贷部（Bank Rakyat Indonesia-Unit Desa，简称 BRI-UD）成立于 1970 年，最初主要为政府实施的稻农补贴贷款项目服务。当时 BRI 是服务于农村经营的唯一的一家国有商业银行，并将机构设立到乡镇一级。但是补贴贷款的发放效果并不理想，农户无法真正从中受益。1982 年，政府允许 BRI 作为金融中介组织自定利率提供信贷服务，并在两年内持续提供资金，但要求 BRI 开展的小额信贷项目在这两年之内做到自负盈亏。于是 BRI 银行从 1984 年开始发放高利率并与客户紧急需求相联系的一般农村贷款（KUPEDES），同时 BRI-UD 也开始经营自愿储蓄业务。到 1986 年，BRI 开展了一种称为 SIMPEDES 的农村储蓄项目并获得成功，至此，政府已经不再需要为 BRI 执行的小额贷款项目提供财政补贴。BRI 通过其 3700 多个村行（UD）分支机构组成的网络作为盈利中心，通过存贷利差所获的信贷服务收入不仅可以覆盖其运营成本，而且还利用所获利润不断扩展金融服务的广度和深度，就这方面而言，BRI 可谓是正规金融机构经营小额贷款业务的典范。

二 内部治理

（一）组织结构

BRI 作为国有商业银行，被政府赋予了为农村和农业提供服务的使命，因此拥有分布最广的网点和网络。它有 23 个运营部门，分别承担四项主要业务：零售银行、商业银行、投资银行和农村小额贷款。村行系统从 1986 年开始盈利，近年来一直是 BRI 利润的主要贡献者。它从上至下有四层：第一层是位于首都雅加达的总部；第二层是 15 个地区分行；第三层是 230 个地区的支行；第四层是 4057 个村行和乡村服务站。四层组织结构中负责 BRI 批发银行业务的是总部，它设计产品和制定利率，分行和支行出售产品。

1. 总部 —— 批发银行职能的承担者

BRI 村行总部的职责是开发产品，运行和控制村行系统。它下设 5 个处：

- 产品管理处：负责识别和开发新产品，分析产品的营利性；开发市场，推出新的概念和项目，并提供该领域的培训，因此产品管理处是 BRI 批发银行属性的主要承担者；
- 村行研究和发展处：承担村行产品、市场、客户、人力资源、组织和运行状况的研究，评估村行发展活动的效果，帮助策划村行的发展和区域战略；
- 信息系统处：负责计算机硬件和软件的开发、维护和改进；
- 国际考察项目处：负责计划和陪同考察者进行实地考察，准备培训的有关资料，介绍村行的国际经验。

2. 分行 —— 信息中介

BRI 的分行一般设立在省会城市，不处理任何具体业务，只是对本地区的支行业务协调、监督和领导，汇总和分析各类数据并向总部报告，向支行传达和报告总部的信息，招募村行员工。它下设两个处：行政处和自动化处。

3. 支行 —— 初级监测

BRI 支行设立在区中心，负责银行的商业和零售银行业务，具有初级监督和检测的职能。每个支行一般负责 10 个村行。支行经理除了负责村行的工作外，还负责支行其他的商业和零售业务。支行另设两个员工小组（行政部门和候补部门）直接参与村行管理工作，分别负责事务性工作和人事管理。

4. 村行 —— 零售职能的承担者

BRI 村行直接与小额信贷的客户接触，出售批发机构设计的产品，通常位于农村乡镇的中心位置或市场附近。一个村行而已覆盖 16-18 个村庄，服务 4500 名储户和 700 名贷款客户；每个村行有四名职责明确的员工：经理、信贷员、出纳和会计。单个村行的人数规定不超过 12 名员工。

村行实行高度自治：大部分贷款决定由村行经理做出，并在征询信贷员意见后发放；村行的员工特别是经理，要对村行的盈亏负责，衡量指标包括效益、流动性、组织资金的记录、是否符合总部政策等。



图 5-2 BRI 银行组织层级及职能

（二）管理报告制度

BRI-UD 开发了一种简单透明的贷款会计和报告制度。该管理报告系统使用收付实现制，向村行经理提供所需信息，迅速地逐级向上反映，避免过多繁杂的报告。支行监测人员会在每个月最后 2-7 天得到村行的报告，分行职员通过电子系统得到汇总数据，总部工作人员在

此后两周中汇总全国 3600 个村行数据，包括贷款报告、村行发展报告、项目抵达目标报告、月资产负债表和月损益表。村行系统每个月要提出所有报告，信息逐级上报不得逾级，但仅适合于某一级的管理材料不再上报。总部的报告只包括全国和各分行的数据。这样的一种管理报告制度可以看作是一项风险管理措施，它使基层的信息可以及时地得到反映。村行系统虽然存在几层结构，但信息仍能较快地向上流动。总部的批发机构也能够根据信息的反馈迅速了解到市场的变化，从而改变产品的设计。这种制度既可以即使获得信息降低风险，又可以使得批发机构很好地监督指导零售机构的运作。

(三) 人事制度

1. 层级设置

BRI-UD 完全由政府所有，因此由金融管理部任命董事长和六位**管理董事**管理。董事长的任命必须经过总统的同意，**管理董事负责银行的操作人员，每个人负责 BRI 23 个营业区的 3 个。**三人组成的董事会由金融管理局任命，但只有监督管理权，不参与银行的直接管理。BRI-UD 职员的待遇相当于政府公务员。

职员设置反映出银行的权力下放：在分行以上机构工作的职员只占不到 1.1%，如果不包括计算机管理和开发的技术人员，只有 0.6% 的员工从事银行分行以上的业务和行政管理。这种机构设置是建立在四个基础上的：一是简洁标准化的管理程序；二是每个银行的独立性和**自负盈亏**；三是直接和持续的监测，减少了向高层提供详细报告的需要；四是总部批发银行职能的发挥，产品的设计和资金的管理不由村行负担。

2. 招聘制度

BRI 的村行制定职位，决定村行和支行两级的要求。职位随时间而变化，依据是技术水平的变化和村行活动效果的阶段性研究。如果村行营业进展顺利，招工建立在提前计划的基础上。员工到位的时间较长，从招考到经过培训进入岗位大概需要 10 个月。由于村行员工很少，一旦员工缺失，收款纪录会迅速变差，影响到银行业绩，因此在支行设置了候补人员，当村行出现职位空缺时，支行职员立刻候补，以确保村行的正常运营。除村行外，BRI 对人招募的基本态度是库存而不是现进现出，也就是说招募不是满足现存的空缺，而是考虑今后发展可能出现的需求。这种提前计划以及定编使得人员招聘井然有序，同时也避免了人员短缺的问题。

3. 培训

BRI 投入了大量资金培训员工，以保证高水平的任职资格和标准化的运营程序。担任批发职能的总部设立了五个分行培训中心，负责各村行的培训，包括入职培训，晋升培训，以及每个阶段的培训。所有雇员都需要定期接受培训。虽然五个中心都提供一样的课程使用同样的教材，但是会根据业务的需要而更新课程。这种系统培训的内容和方式都是针对微型金融的，使得职员的知识不至于老化，同时也可学习其他国家和银行的经验。

经验：BRI 薪酬和晋升制度

村行是独立核算的经营单位，实行利润分享计划，每年机构净利润的 10% 在下年初分配给职员，根据

批注 [L4]: 一般参与公司管理的董事，叫做执行董事

批注 [PX5]: 表述不清。是董事长管理董事，而每个董事分管 3 个营业区吗？

批注 [PX6]: 能否增加一些其内部是如何从财产上负责的？例如，损失如何承担、利润如何分配、财产如何组织，尤其是面对国有这一背景的情况下，看看有没有值得我们国家借鉴的东西。

批注 [PX7]: 这里有了分利的内容；如果出现风险或损失，是如何承担的？建议能增加这部分内容。

职位不同发放不同的额度，约为月薪的 2.5 倍。职员的大部分工资是由村行所创造的利润决定的，业绩突出还可获得半年的现金激励。职员的工资和奖金与当地标准相比高得多，支行的监督官员和支行经理根据下属村行的绩效，可以得到不超过 1.6 月工资数额的奖金。除了年终奖，村行每半年进行一次经营情况的比赛，依据下述标准和权重评价每个村行的经营情况：营利性 30%，贷款质量 20%，管理有效性 20%，扩大贷款户 10%，增加贷款余额 10%，吸收储蓄量 10%。评分最高的村行获得奖励，奖金由村行员工和上级支行的全体员工共享。

三 主要业务

BRI 批发银行主要负责产品设计和制定利率政策。

(一) 产品设计

1. 一般农业贷款 (KUPEDES)

一般农业贷款是用来发展和改善小型企业的贷款，它的最终客户是农户，为他们提供额度从 5 美元-5000 美元不等的各类贷款服务。产品的推销和审批都在分行及以下层级的银行中完成，批发银行只涉及到衡量贷款质量的部分，它包括三个方面：

- 业务状况：把每月预期的分期贷款本金的数量和全部本金余额进行比较，如果只是由村行层级的来完成，可能会过高估计分期付款的风险。因此批发机构负责业务状况的审核可以控制贷款的风险，确保整个银行运营的安全性。
- 长期亏损率：把累计的预期贷款和村行开业以来从未偿还过的贷款相加，同预期贷款总量相比，衡量村行开业以来的绩效。
- 短期亏损率和长期亏损率结合：既可以衡量变量短期内的变化，又可以有一个足够长的期限来比避免短期指标的不稳定性，反映业务变化的趋势。

虽然只有一款贷款产品，但该贷款产品根据借款人的现金流来确定，偿还设计很灵活，。这样既能及时发现借款人现金流的问题，同时也减轻了借款人的还款压力。贷款的审核是根据借款人的项目当前的现金流而不是借款后的现金流，这样就降低了银行贷款风险。另一方面，银行对借款人不进行监督和培训，也不干涉借款人对资金的使用，使得银行成本下降。

2. 储蓄产品

村行根据客户需求特点 —— 安全性、方便性和流动性，设计了四种储蓄产品：SIMPEDES, SIMASKOT, DEPOSITO 和 TABANAS。对储蓄利息的计算是基于储蓄额而不是储蓄时间，这一方面部分解决了小额储蓄成本高的问题，另一方面也可以通过储蓄利率的设计达到稳定存款的目的。

(二) 制定利率政策

批注 [PX8]: 资金方面呢？批发贷款是如何发放出去的？有何条件？如果在众多的分支机构之间进行平衡？如果没有批发贷款，还算不算批发机构？如果批发贷款，下面村行的资金供给如何解决？会不会存在规模无法扩大的问题？

根据批发机构利率政策的基本原则：小额度、高利息、多层次、广范围，政策具体实施方式有以下三点：

- 利率政策不受中央银行的利率管制，利率结构每个月由总行批发机构和银行资产负债协调委员会进行一次总结。利率调整主要根据以下几个因素：资金市场变化，整个银行的资金流动情况，支付实际利息的需要。
- 以贷款利率覆盖所有成本和未来发展所需要的利润。总部批发机构根据该行的成本，确定发放贷款的有效利率，再根据贷款期限、还款方式等确定名义利率。
- 发挥利率的杠杆效应，促进资金回笼。批发机构设计了36种还款方式组合供借款人选择，在贷款发放后的一定期限内不允许借款人提前还贷。

四 BRI 批发银行对 BRI 银行的意义

BRI 村行作为整个 BRI 的一部分，它从其他部门获得的服务主要是流动性管理和分行储蓄的投资，人事后勤以及自动化服务，法律和内审服务等，其他部门提供非正式的服务给村行。村行只是提供微型金融服务，批发机构也只是承担产品设计和政策制定的角色，因此不同于其他部门提供的商业银行和零售银行的业务。

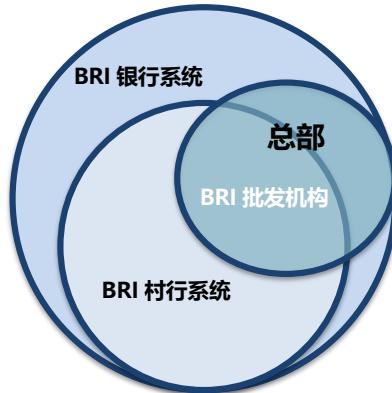


图 5-3 BRI 批发银行与 BRI 银行系统的关系

五 政策扶持

BRI-UD 虽然作为国有银行的一个部门而存在，但是后来成为独立的盈利中心，资金来源也是主要依靠储蓄为贷款融资，通过贷款和储蓄之间的利差来获利。这是传统商业银行的盈利模式，从而使得 BRI-UD 完全商业化运作。政策扶持主要体现在银行建立的初期，包括 1969 年 BIMAS（集约式水稻发展计划），1973 年总统 4 号令扩展村行系统，1983 年放松对银

批注 [PX9]: 既是国家的，又是个盈利中心，国家利益如何体现？国家的权利如何保证？

行部门的管制，并且对农贷业务提供国家补贴等。

六 成就及前景

BRI-UD 目前是国际上开展微型金融范围最大的一个模式，也是国有银行开展微型金融很成功的模式之一。它的成就主要体现在两个方面：政府支持和管理制度。

从政府支持来看，BRI 批发银行是作为国有银行 BRI 的一个部门存在，计算盈利率的时候不会扣除税收，同时在运作的过程中得到银行其他部门的支持，产品设计也向村行定向销售。这些支持保证了批发银行的良好运作和较高盈利。然而这种银行集团内部批发机构和村行同存的模式使得 BRI-UD 在印尼微型金融竞争不激烈的情况下可以运作得很好，但是由于批发银行设计的贷款产品单一，随着越来越多的批发机构和零售机构的建立以及小贷产品的多元化发展，微型金融市场竞争加剧，这一模式在未来可能面临巨大的挑战。

BRI-UD 的另一成就体现在标准化扁平化的管理制度。批发银行设计产品和统一规划整个体系，具体的业务操作主要是在村行进行，因此村行的利润是批发银行、支行和分行的盈利来源。这种组织结构一方面使得上层的管理成本降低了，另一方面使得村行运作的灵活性较大，体现了标准化和灵活相结合的特点。

由于这一模式的特色和基础在于透明快捷的管理报告制度，因此 BRI-UD 未来的发展依赖于 IT 联网的建设。它不仅可以增加小型分支机构的盈利，大大改善服务质量，增加对原有客户的吸引力，同时还可以减少 IT 设施及其运营维持成本，加快对市场的反应速度，获得新的商机。若 IT 设施在未来几年建设完毕，BRI 的产品和服务将得到极大的发展。

第三节 孟加拉国 PKSF 批发银行 —— 批发银行中的资金提供者

孟加拉国的小额信贷发展得相当完善：一方面，小贷市场渗透力较高，覆盖的贫困人口是世界之最，还形成了一大批著名的微型金融机构，如 GB, BRAC, ASA 等等；另一方面，市场集中度极高，虽然在孟加拉国有众多的微型金融机构，但是排名前十位机构的储蓄占比达到了全国总储蓄的 87%，贷款占比达到了全国总贷款的 81%。尽管孟加拉国的微型金融已经发展得比较好，大量的中小型小贷零售机构由于资金缺乏而无法做大做强。这里就介绍一种区别于零售式微型金融机构的批发式金融机构——孟加拉国 PKSF 批发银行。

批注 [PX10]: 最好能有中文名及英文的全名

本节要讨论的主要问题：

- ◆ 孟加拉国 PKSF 批发银行的发展历程、内部治理、政策扶植和发展及前景。
- ◆ PKSF 批发银行如何扮演好自己资金提供者的角色？
- ◆ PKSF 批发银行如何设计监管制度和合伙者制度？

一 发展历程

为了向小型非政府机构和其他小额信贷机构提供资金，使得没有土地的人可以获得非农部门生产性就业贷款，并且吸引国外的捐赠资金，孟加拉国政府于 1990 年建立了 Palli Karma Sahayak Foundation，简称 PKSF。它的目的在于通过政府、当地组织和扶贫性质的非政府机构向农村穷人提供贷款，帮助他们自我就业，改善生活状况。PKSF 自身并不向贫困者直接提供贷款，而是通过合伙机构（零售式微型金融机构）来帮助穷人。这一批发过程还可以帮助提高合伙机构的素质，鼓励创新和多模式的共同发展。

二 内部治理

(一) 组织架构

PKSF 的组织结构分为三个层级：决策机构，理事会和理事会下设部门。

1. 决策机构

决策机构一年举行一次会议，制定 PKSF 接下来一年的政策，它规定人数最多为 25 人，其中政府指定的成员分别来自政府机构、自愿者组织和个人，且不超过 15 人。另外 10 人是合伙机构成员和其他相关人士。

2. 理事会

理事会成员规定人数为 7 人，由政府指定主席和两名成员，主席必须是非政府公务员，任期三年；决策机构任命总经理和三名成员。

3. 理事会下设部门

理事会设四个部门：一是贷款操作部，它负责选择合伙机构、发放和回收贷款、监管和评价项目、向合伙机构提供培训和咨询等服务；二是行政管理和财会部；三是审计部，直接向总经理负责；四是研究培训部，研究贫困问题，向合伙机构提供培训。

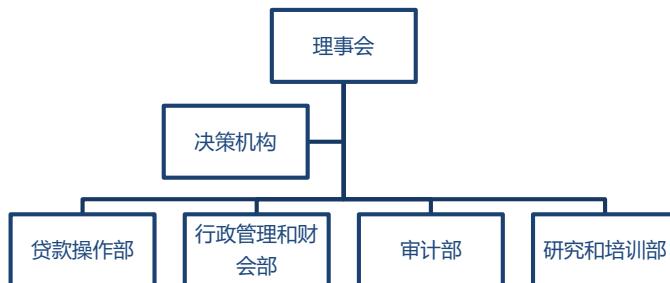


图 5-4 PKSF 各部门组织结构

批注 [PX11]: 审计部, 有没有直接向理事会报告的责任或路径?

这里的文字表述与下面的图, 不尽一致, 哪个才是对的?

批注 [PX12]: 图注, 请编号, 如 图 4-1, 并放在图的下方。

(二) 人力资源管理

PKSF 的人力资源管理很大程度上决定了它的成功。

1. 招聘政策

PKSF 开发了有关人力资源管理的服务规则，它招聘高于一般水平的大学毕业生，该政策对提供高质量的服务，建立良好的公司文化和专业水准起到了很重要的作用。同时它还设计了一个审查程序对招聘过程进行监督，确保了招聘的透明化和公信度。

2. 职员培训

培训项目的目标是培训职员信贷项目管理、审计技术和公司管理的经验和专业知识。PKSF 向职员提供理论和实践经验在职培训，包括在公共管理培训中心学习和合伙机构培训两部分。培训中最有效的一部分，是每一个职员都会由一名高级职员带领访问合伙机构，这样职员可以全方位地学习合伙机构的评价程序、审计技术、风险管理等。

3. 薪酬

PKSF 职员的工资略高于正式公务员和大型非政府机构员工的工资，这有效防止了人才的流失。

批注 [PX13]: 再加上几句简要总结其特点和最有意思的内容。

批注 [PX14]: 看不懂

关于招聘和培训，可以适当补充内容，把其精华呈现出来。这里叙述的太笼统而且没见实际内容，不足以支持你自己写的结论。

三 主要业务

(一) 信贷项目——核心业务

PKSF 目前向 199 个合伙机构发放贷款，它的主要信贷项目包括四个：农村小额信贷、城市小额信贷、微型企业信贷和赤贫信贷。这四个贷款项目主要发放给三类合伙机构：OOSA—Organizations operating over a small area（小区域内发放贷款的机构），BIPOOL—Big PO operating over a large area（大区域内发放贷款的机构），预备合伙机构。对 OOSA 和预备合伙机构每年收取服务费在 3%-4.5% 之间，该费率也依赖于发放贷款的额度：小于 500 万费率是 3%，500 万-7500 万费率是 4%，7500 万以上费率是 4.5%。OOSA 和预备的合伙机构偿付期都是 3 年，刚开始 6 个月是宽限期，服务费和本息在余下的 30 个月偿付。对 BIPOOL 收取的服务费是 5%，偿付期是 10 年，刚开始 4 年是宽限期，在宽限期间，服务费是半年收取一次，服务费和本息在余下的 6 年中每半年收取一次。PKSF 的合伙机构将获得的贷款发放给没有土地产权和资产的人。这些贷款的最终受益者 5 人组成一个小组，所有小组成员居住在一个村庄，小组成员有类似的经济地位且相互信任。合伙机构向小组成员收取的贷款利息取决于合伙机构的实际情况，偿付期为 52 周。实施信贷项目的相关支出和管理费用通过收取服务费弥补。

批注 [PX15]: 达卡，还是美元？中间差别很大呢

另外，不同范围之间，是累退的，还是平均利率水平？这也不一样哈，这里没有讲清楚。

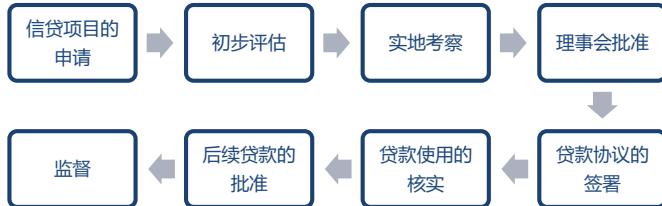


图 5-5 PKSF 信贷项目管理程序

经验：PKSF 对合作机构后续贷款批准的决定因素

- 前次贷款使用满意度
- 基层运营保持高还贷率（98%）
- 向PKSF提交定期报告
- 贷款项目有扩张潜力
- 能按期向PKSF还贷，额度不超过250万塔卡的后续贷款的申请由贷款委员会批准，超过250万塔卡的贷款则由理事会批准

经验：PKSF 的监督制度

- 收集项目信息，PKSF每月使用标准报表收集借贷者、储蓄、贷款发放和回收变化的信息；
- 财务状况，合伙机构提交累计和每月的收支和现金流量，了解其财务健康状况；
- 合伙机构定期向PKSF发送借贷者的名册，包括新贷款和再循环贷款在内；
- 现场考察，PKSF官员每三个月考察一次，对于规模较大或者经营多样化的机构，由一个考察组前往。在考察期间，将核实合作伙伴已提交的信息和资料，并提出工作改进意见；
- 内部审计，PKSF对每个合伙机构每年都进行审计，审计报告直接交送给PKSF的CEO；
- 外部审计，由外部审计公司对选定的合伙机构进行外部审计，核实内部审计的结果。

（二）机构开发项目——与合伙机构可持续发展的关键

机构开发项目意在提高合伙机构持续向穷人提供服务的能力，主要培训PKSF和合伙机构的员工、开发管理信息系统、为合伙机构提供用于购买基本固定资产的无息贷款。

批注 [PX16]: 从这个意义上，PKSF不仅是资金提供者，也是技术提供者？

1. 培训

PKSF将培训看作是对合伙机构的小额贷款项目机构化的一部分。它培训自己的员工、管理人员和合伙机构的工作人员，提高员工的专业技术和能力。PKSF培训团队在PKSF的培训中心开展高度定制化的培训，主要针对实际操作，除此以外的其他培训课程外包给培训机构。PKSF现已开发了22种培训模式，7种针对自身员工，15种针对合伙机构员工。PKSF还定期举办跨合伙机构的案例研究、经验共享以及现场培训项目。同时PKSF定期实地访问监督合伙机构的项目运作，并向合伙机构提供小额信贷运作和管理各个方面的建议。

2. 会计和审计制度

PKSF 特别重视 PKSF 与合伙机构会计和审计系统的开发，并与国际会计准则保持一致，其金融交易都由内部审计团队提前进行审计。

3. 为合伙机构购买固定资产提供无息贷款

1997 年开始，PKSF 实施了一个针对合伙机构管理能力加强的贷款项目，为合伙机构购买计算机、摩托车自行车等基本交通工具和复印机等固定资产提供无息贷款，同时提供建造办公室和培训中心等建筑的软贷款。

4. 讲习班和研讨会

定期举办讲习班和研讨讨论不同的问题，如小额贷款的政策和法律等，以加强合作机构的信贷操作水平。

5. 研究项目

PKSF 以监督和评价小额贷款项目和改善穷人生活状况为导向，极其重视小贷机构发展的研究。为指导该研究项目，PKSF 成立了研究资讯委员会，由杰出的经济学家和研究人员组成。

PKSF 为合伙机构和参与到小额贷款中的相关人员编写了一系列的指导方针和标准，并且根据政策和项目的变化不断调整指导方针和标准的具体内容。另外，PKSF 定期接受来自国内外的实习生，就小额贷款项目进行研究。

6. 其他项目

PKSF 的其他业务项目包括：构建计算机化的合伙机构管理信息系统和会计系统；建立信用数据库；绘制小额信贷覆盖地图；设立灾难与突发事件基金，向其合伙机构提供 1000 万塔卡补助建立灾难管理资金，每一个合伙机构也把服务费收益的一部分投入到该基金，用于提高全国小额贷款客户处理灾难的能力；向政府和非政府组织提供技术援助；颁布土著少数民族小贷融资政策。

批注 [PX17]: 这个似乎可以和培训放到一起

四 政策扶持

孟加拉国对 PKSF 的政策扶持主要体现在资金支持上。PKSF 当局授权其管理层可以以贷款、捐赠等不同形式从政府、私人机构、外国政府、国际捐赠者、贷款机构和资本市场上筹措资金。PKSF 建立之初主要是依靠政府的资金，后来也接受了其他来源的资金。目前它的资金组成是：1. 捐赠款，政府 2160 万美元，世界银行 500 万美元，美国国籍开发署 1270 万美元；2. 贷款，政府 1000 万美元，世界银行 1 亿美元，亚洲开发银行 1800 万美元；3. 其他 60 万美元。全部资金总计 1679 亿美元。

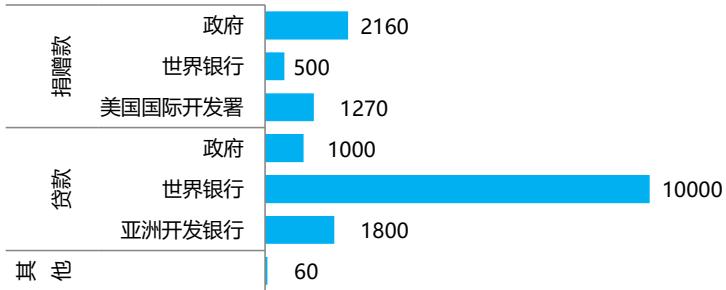


图 5-6 PKSF 资金结构

五 成就与前景

PKSF 自 1990 年成立后每年都吸收零售式小额信贷机构作为合作伙伴。它的合作伙伴分布在国内 64 个省的 62 个中。它的主要成就之一是对合作伙伴机构发展方面的贡献。它的绝大多数合作伙伴只从 PKSF 借贷，以进行零售小额信贷扶贫业务，而且它们能够成功地以信贷服务收入覆盖经营成本，并且其中不少已经达到金融自负盈亏。除此外，由于获得 PKSF 的培训、咨询服务和机构发展建设服务，例如各类培训、财会知识和管理信息系统的开发、对改善管理的跟踪的建议，PKSF 的合作伙伴现在的管理能力正在不断获得提高。PKSF 为合作伙伴的负责人举办了若干次研讨会，目的在于向合作伙伴介绍统一的运作和管理制度。同时，PKSF 也为合作伙伴的工作人员准备了多种培训，包括为信贷工作人员提供的财会和管理信息系统的培训班。

经验：PKSF 的合伙机构应该满足的条件：

- 组织：组织应该有法律基础，如非政府组织和自愿组织，应该在适当的地方登记注册；
- 组织人：组织人或创始人应该有社会声誉，有诚意为穷人服务，组织人应该被员工、小组成员和社区所接受，组织人应该有能力和发展有关组织发展的未来前景和战略规划；
- 管理：组织应该有组织架构，主管应该是全职并且是愿意长期工作的，行政长官应该具备良好的素质和灵活的领导能力，并能显示好的管理能力，能够形成有组织的战略规划，有足够的全职和定期工作人员以保证小额贷款项目的正确实施。行政长官在职员、小组成员和社区有良好的声誉并且能被他们所接受；
- 人力资源：组织应该有意识培训技术人力以维持完善的会计系统；
- 工作区： 应该有很好的通讯网络、银行设施以及易接近市场的条件，贫困农村地区优先，同时避免在同一地区复制其他机构的同类活动；
- 实地工作：组织成员必须是没有土地产权或者没有任何资产的人，这些人的共同特征是：拥有的土地

- 不到 0.5 英亩，或拥有的资产价值不超过 1 英亩地的价值。成员组织成小组，并且有一个小组长对小组负责，定期举行小组会议。储蓄成员必须至少储蓄 6 个月，组织至少有 400 个组员，20 万塔卡的未清偿的信贷业务以及有至少 6 个月的成员小额信贷运作经验。有组织的成员的数量要同组织的运营资本相匹配。如果当地组织的总部在操作区域内，该组织必须有至少 98% 的贷款回收率；
- 过去表现：组织确保具有在能够正确利用贷款资金的基础上保持较高贷款回收率的经验，有承接的项目成功运作的经验；
 - 管理信息系统：具备可以从小组成员和办事处等地收集信息的能力和条件，以便为小额信贷运作提供充足的信息；
 - 会计制度：维持一个健全、系统、正确、详细和透明的会计制度，没有任何非法或者不正当抽回资金的案例，所有账务应该审计并且更新，监督报告妥善整理。

第三节 肯尼亚 Jitegemee Trust Limited 批发机构 —— 以 M-Banking 为支持的后起之秀

肯尼亚小额贷款市场历史没有东南亚和南亚地区的历史长，但是却依靠 M-PESA 系统的创新和利率透明化成为微型金融的后起之秀。一方面，肯尼亚国内的所有的小额贷款机构都已经建立或正在建立移动银行（m-banking）平台，以拓展支付渠道，扩大市场；另一方面，肯尼亚是非洲唯一一个参与 MF 透明化调查的国家：调查数据来自于 21 家微型金融机构的每月利率报价加上额外费用和其他成本。虽然肯尼亚的微型金融发展较快，但是国内的监管非常严格，只有两家 MFI 成功获得执照可吸收存款。这种环境催生了肯尼亚一些小额贷款批发银行的产生。它们以贷款形式为零售机构提供资金支持，确保大批零售机构正常运营，促进小贷市场的深度发展。这里就介绍肯尼亚最大一家批发机构——吉特格米信托有限公司（Jitegemee Trust Limited, JTL）。

批注 [PX18]: 是 MicroFinance 吗？最好别这样夹起来用

批注 [PX19]: 微型金融机构 (MFI)

批注 [PX20]: 机构？

批注 [PX21]: 目前没有对这一公司的官方中文名称，先音译吧。后文，可以用这一译名，或用 JTL 的简称。

本节要讨论的主要问题：

- ✧ 肯尼亚 Jitegemee Trust Limited 批发银行的发展历程、内部治理、政策扶植和发展及前景。
- ✧ 肯尼亚 Jitegemee Trust Limited 批发银行如何以 M-banking 系统支持其运营？

一 发展历程

Jitegemee Trust Limited 是肯尼亚最大的微型金融批发机构。它成立于 1998 年，向微型金融零售机构和信贷联盟（SACCO）提供全方位的服务，对象包括为低收入人群提供小贷服务的各种规模的微型金融机构，SACCOs 和非政府机构（NGOs）等。它最初是 Netherlands 地方政府 Arid and Semi-Arid Lands (ASAL) 项目的一部分，旨在为无法获得主流金融服务和人口众多的农村地区提供小额贷款，随后被肯尼亚政府扩展到 Kajiado, Keiyo,

批注 [PX22]: SACCO 是什么意思？最好在引入的时候加以说明。看到了，在后面，建议提到这一段下面来，或者，做一个脚注，放在页下，谢谢。

批注 [PX23]: 这些东西，是可以翻译的，就请译成中文。

批注 [PX24]: 这也有固定译法

Marakwet 和 Laikipia 地区。现在 Jitegemee Trust Limited 已经成为一个独立的小贷批发机构，为小贷零售机构提供多样化的金融专业服务。它的核心价值观包括：

- 变革：相信低收入人群可以改变他们的命运
- 整合：社会责任和专业性的结合
- 品质：持续追求提供高品质的产品和服务
- 创新：致力于支持小贷模式的创新
- 成长：让企业和员工共同发展
- 共赢：寻找长期且有责任感的金融机构，实现共赢

案例：

Jitegemee Trust Limited 最近同 Adok Timo（一个总部在 Kisumu 向 Nyanza 省中五个地区的穷人提供微型金融服务的零售机构）成为合作伙伴。一个从 Adok Timo 受益的团体就是 Ahero Widows Gtoup，其中有 250 多个寡妇。JTL 通过提供资金的方式让这些寡妇和她们的孩子从事可维持生计的农业活动，帮助他们脱离贫困。

二 内部治理

JTL 的管理决策和组织结构由董事会决定。董事会成员由来自政府部门和与小贷相关的私人部门的人员组成。职员设置包括董事长、财务总监、秘书长和三名常任董事。机构的日常管理分给四个部门：CEO 及其办公室，CFO 及财务部，战略发展部和行政部。

批注 [PX25]: 董事会是如何产生的，受制于什么？虽然简略，但要说清其基本的制衡关系。

三 主要业务

(一) 客户群体

当前 JTL 的客户包括各种规模的信贷联盟以及注册登记过的传统微型金融机构。

1. SACCOS 和传统 MFIs

当前 JTL 的客户 60%都是 SACCOS，只有不到 30%的是传统微型金融机构。然而由于传统 MFIs 比 SACCOS 有更广的客户面，超过 90%以上的收益都是来自于 MFIs，剩下的少于 10%的收益才来自 SACCOS。通过零售机构，JTL 间接贷款给了 330000 个客户，人均贷款规模达到了 12000 肯尼亚先令。

小知识：

信贷联盟 (SACCO) 是 Saving and Credit Co-operative 的简称。它是在一个国家或者地区范围之内的成员互助的一种联盟。联盟中每个成员有相同的股份，他们共同管理联盟中的资金。成员承诺将他们的资金聚集到一起，以大家都可以接受的利率放贷给其中有资金需求的成员。放款利率要覆盖资金的管理成本和存款利率。成员选举出一个管理层轮流负责联盟的日常经营活动。管理层的人数一般在 10-15 人。成员还需要选举出一个监管委员会对管理层的管理进行内审。

批注 [PX26]: 这个译法，是权威的固定译法吗？如果没有，应更好地体现其原意：储蓄与信用合作组织？

2. 客户分类

JTL 依据零售机构的客户数目，运营规模和监管等因素，将客户分成了如下几类：

表 5-1 JTL 客户分类指标

客户分类	最终受益客户数量	信贷结构	信贷规模	占比
大型客户	≥20000	成熟	覆盖全国	30%
中型客户	≥5000	发展良好	至少覆盖一个地区	30%
小型客户	≥500	刚刚开始发展	地区内	40%

3. 客户甄选

● 经济指标

信贷联盟和传统微型金融机构的申请成为 JTL 客户的条件几乎相同，都需要提供以下资料：一份表明资金需求的正式信函；最近三年的审计报告；当年的还未审计的利润表；发展规划，且要以当年度的预算和能够抵补贷款的现金流作支持；公司注册的附件或者具有同等法律效应的文件；商业计划（包括机构历史，治理结构，信贷渠道和信贷结构，董事会构成，当前所覆盖区域的运营情况，产品种类、结构、还款方式和销售情况）；资金来源；今后两年的运营计划；过去三年的运营数据（包括客户总量，放款总金额，人均贷款规模，信审员数量，不同期限的 PAR）。只是 SACOs 提供过去三年的运营数据时还需要提供存款总量，职员人数和违约金额。

批注 [PX27]: 最好说明是什么意思，不然读者可能不明白。

● 非经济指标

所有成为 JTL 合作伙伴的零售机构都必须满足以下条件：支持 JTL 其他已有合作伙伴，并且享有与其他合作伙伴相同成本的愿景；是否有发展多元化贷款产品的意愿；是否有对职员素质定期培训；是否有完善管理体制的计划；是否在法律的监管下扩展信贷渠道。

批注 [PX28]: 这是什么意思？有点让人费解

批注 [PX29]: 前面是条件，现在是“是否”，究竟是是否作为条件呀？下面几点也是如此

(二) 信贷业务

1. 普通贷款

普通贷款的目标市场是符合甄选条件的各种规模的金融中介，最终旨在为低收入人群提供他们所需要的资金。它的最低金额是 5 000 000 肯尼亚先令，还款期限为 2-4 年，依据中介的现金流回收期不同而有所变化。

2. 资产贷款

它只提供给发展成熟、信贷结构比较良好的传统微型金融机构。

3. 合伙风险贷款

提供给合伙伙伴中规模最大的一部分微型金融机构的贷款，它的金额一般较大，并且有特殊的协议规定。

(三) 辅助业务

JTL 的资金只支持从事实业活动的人群。所谓的实业活动主要是指能产生收入的种植活

动，一般不包括渔业、牲畜饲养和副业等。为了让低收入人群真正受益于小贷资金，JTL 的合作伙伴必须公示放款规模。但是由于很多机构还处于发展阶段，很可能为了追求盈利提高利率或者改变目标市场，因此 JTL 采取一些措施在保证低收入人群的利益的同时支持合作伙伴的成长，这些措施包括：

1. 增强信贷渠道的效率和透明度
2. 以市场为基础提高零售机构职员的管理能力和专业水平
3. 颁布明确的扶贫政策
4. 保证政策实施的连续性
5. 在法律监管和保护下确保整个体系的平稳运作
6. 每季度分地区以自己设计的问卷进行调查调查，评价目标群体是否真正获得了贷款

批注 [PX30]: 广义的农业，是包括下面的渔业等内容的，这里根据你上、下文的意思改的，你看一看，与原来的意思是否一致？感觉上有些问题，按理，支持种植业，一般都会支持养殖业？

(四) 售后业务

由于贷款金额的增长并不一定表明业务的扩张，而更高比例的再次贷款和贷款产品的多元化才能确保机构的长期发展和达到扶贫的目的，因此 JTL 会定期对它提供的产品和服务进行评价。途径有以下两种：

1. 合作的零售机构的数量是否有增长，零售机构服务的最终客户的数量是否有增长；
2. 最终客户获得并且有效偿还的贷款金额，贷款偿还后是否续贷，续贷的金额是否同前次比较大。

四 成就及前景

到 2011 年为止，JTL 有 150 多个微型金融机构和 4678 个 SACCOs 成为它的客户，前者服务的低收入人群超过 350 000 名，后者人数超过 200 万，两者总计放贷金额超过 1100 亿肯尼亚先令。鉴于小型零售机构在肯尼亚未来的需求还会加大，JTL 的发展将以市场为指引，更加关注快速发展的小型 SACCOs 和微型金融机构；加强对农村地区小规模 SACCOs 和微型金融机构的支持力度；实施更加严格的申请程序和流程，降低信贷风险，提高运营效率；扩展抵押品种类，提供储蓄产品和中期贷款产品以迎合市场需求的扩大。

第五节 菲律宾 PCFC 批发机构——**专门贷款的致力者**

批注 [PX31]: 不通

本节要讨论的主要问题：

- ◆ 菲律宾 PCFC 批发机构的发展历程、内部治理、政策扶植和发展及前景。
- ◆ 菲律宾 PCFC 批发机构甄选合作伙伴的标准是什么？
- ◆ 菲律宾 PCFC 批发机构的专门批发贷款设计。

一 发展历程

1995 年，在 261 号法案和 148 号行政命令的指引下，菲律宾人民信贷金融公司（The People's Credit and Finance Corporation, PCFC）成立。随后 1998 年的 148 号公共法案和反贫困社会运动进一步加强了 PCFC 为穷人提供流动性小额贷款服务的国有企业职能。PCFC 致力于为低收入人群提供微型金融服务，扩展他们进入信贷行业的途径，提高他们的经济地位。在此宗旨下，它向传统微型金融机构批发短期和中长期的贷款。只要是为穷人提供贷款服务的村镇银行、商业银行、非政府组织和企业财务公司都在 PCFC 的客户范围之内。它的核心价值观包括：

- 专业：形成高产、透明和精英化的运营风格
- 品质：为客户提供最好的服务和产品
- 与时俱进：对变化的市场环境迅速做出反应
- 团队协作：同客户、政府同心协力

二 主要业务

(一) 合作对象

PCFC 的合作对象主要分为村镇银行、财务公司、商业银行、非政府组织和企业五大类，合作伙伴中村镇银行占比最大，达到了 35%，放款量也是这两者的比例最高，其次是非政府组织和企业。但是通过村镇银行惠及的最终客户数量占比只有 27.28%，由非政府组织服务的低收入人群占比过半。

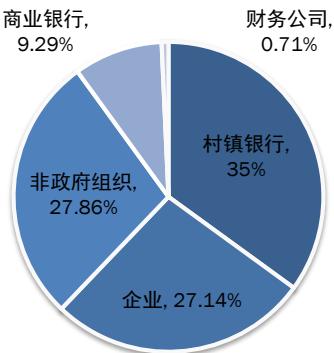


图 8：PCFC 客户放款数量占比图

批注 [PX32]: 是机构数量，还是指占用的贷款总量？
批注 [PX33]: 前面只有一者，这里如何变成两者的？
批注 [PX34]: 这里的文字说明，与图中表述差别很大，请注意修改。注意区分你几个图的不同含意，在文中加以清楚描述。另外，文中需要用到图的时候，请直接指明是哪个图，例如，如图 4-7 等。
这些图很好，但要补充足够的文字，清晰加以描述和说明，不然就浪费了。



图 9: PCFC 客户惠及低收入人群数量占比 (2011)

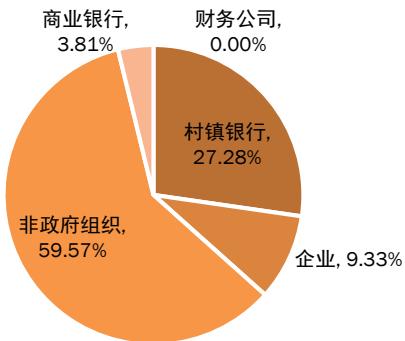


图 10: PCFC 客户惠及低收入人群累计占比

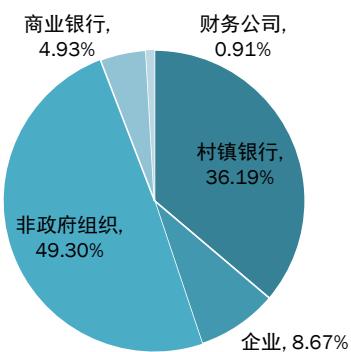


图 5-7 PCFC 客户类型分布图

(二) 篮选合作伙伴

PCFC 篮选合作伙伴有两个准则，如下：

1. 信贷准则

法人资格	在菲律宾合法注册的机构或者企业
门槛	至少有三年的小贷信贷业务经验或者机构的主要领导人有至少三年从事短期小贷业务的工作经验
董事会成员	接受国家和法律监管约束的自然人
核心管理团队	全职的 CEO、, 审计和出纳
员工发展	有完整的小贷和微型金融培训计划和实施方案
运营体系	有完整的会计核算和内部控制系统
信贷和背景调查	没有负面消息, 过去没有不良贷款记录

2. 运营准则

A. MFI 总体运营指标	
资金来源	至少 500 万比索的运营资金, 为防止缺口出现, 每年要提取 5%的坏账准备
净资产	至少 200 万比索
流动性:	
流动比率	不少于 25%
现金比率	至少 200%
杠杆率	
风险资本资产比率	至少 10%
资产组合质量	
逾期率	不高于整个机构运营资本留存的 15%
贷款估值准备	遵从机构自己的规定
盈利性	
净收入	过去三年都盈利
总负债应付票据比率	不超过 80%

B. 小贷业务运营指标	
业务范围	至少有 500 个最终贷款者
储蓄流动性	有产生储蓄的项目
资产组合质量	
风险资产组合比率	不超过 5%
贷款估值准备比率	遵从机构自己的规定
收缴率	年收缴率至少 95%
盈利性	
净利润	除开营业外收入和营业外支出的净收入

(三) 贷款种类

PCFC 的产品分成微型房屋贷款、微型能源贷款和微型员工专用贷款三类。除小额一般贷款以外，其余的三类贷款都分别专门制定了批发机构对零售机构的政策，以及零售机构对最终贷款者的政策。通过明确制定的政策，可以利用产品变相监管整个信贷过程，保证贷款真正拿到穷人的手中，实现社会性和营利性的双赢。

批注 [PX35]: 原文是什么？感觉这些翻译为微型有点怪的，是不是还是叫小额好点？否则，容易让人想：什么叫微型房屋？呵

1. 微型房屋贷款

为了支持政府提高穷人生活质量的努力，在DPUCSP 的协助下，PCFC 推出了微型房屋贷款，专门用于低收入人群房屋翻修和扩建。PCFC 向合作伙伴提供房屋信贷额度和额度续杯，合作伙伴需要将财务状况和额度使用报告反馈给 PCFC。

小知识：

DPUCSP，全称 Shelter Finance for Low Income Communities Sector Project of the Development of Poor Urban Communities Sector Project，含义是穷人社区发展项目下的低收入社区发展融资，这是在政府引导下由房屋及城市发展委员会（HUDCC）和菲律宾发展银行（DBP）协助，并由亚洲发展银行（ADB）集资创建的一个项目，目标是为改善菲律宾穷人的居住环境提供金融服务。

● PCFC 房屋贷款对微型金融机构的要求

贷款门槛	获得批准成为信贷机构后运作了至少一年的信贷业务
合格的贷款者	微型金融机构
贷款目的	使微型金融机构能够向低收入人群发放贷款，改善房屋居住水平

贷款金额	以贷款者最终信贷需求的 85%为基准
贷款期限	最高贷款期限为 5 年，5 年中包括 6 个月的承兑票据本金宽限期，承兑票据期限至少需要两年
还款方式	每季度本息等额还款
利率和服务费	一年及一年内贷款：年利率 11%加上 1%服务费 一年以上贷款：年利率 12%加上 1%服务费
安全要求	向 PCFC 公开过期的支票、贷款合约和贷款抵押品
附加要求	需要向 PCFC 上交房屋贷款计划书 (HAP)

批注 [PX36]: 这里怎么会涉及承兑汇票，能不能适当解释一下？是以这种方式发放的贷款？或其他原因？而且期限这样长？

批注 [PX37]: 这是什么意思？有什么作用？看不懂

- PCFC 规定的微型金融机构对最终借款者贷款必须遵守的要求

贷款门槛	城市和农村中的低收入家庭
贷款目的	贷款用于房屋修缮和扩建
贷款金额	由零售机构的信贷政策和依据最终还款者现金流状况确定的还款能力而定，但最高不能超过 150000 比索，这个上限不仅指包括房屋贷款，还包括同一零售机构中获得的其他类型小额贷款。
贷款期限	依据零售机构的信贷政策而定，但最高不能超过 5 年
还款方式	依据零售机构的信贷政策而定
利率和服务费	依据零售机构的信贷政策而定
安全要求	依据零售机构的信贷政策而定
附加要求	贷款必须有证据或者是家庭收入支出说明，以证明确实是生计需要

2. 微型能源贷款

PCFC 发放微型能源贷款的目的是让农村地区能够使用上可靠和安全的太阳能。它只针对农村地区的小型太阳能源建设。这类贷款由世界银行协助，并获得了菲律宾产业和能源部门的投资。

- PCFC 能源贷款对微型金融机构的要求

贷款门槛	获得批准成为信贷机构后运作了至少一年的信贷业务
合格的贷款者	微型金融机构
贷款目的	使微型金融机构能够向农村低收入人群发放贷款，获得生活所必须

批注 [PX38]: 这个表与前面的非常相似，不需要重复列出，呆在叙述中，把不同的部分提出来说明一下就可以了。

	的能源
贷款金额	根据最终贷款者信贷需求的 85%为基准
贷款期限	最高贷款期限为 5 年，5 年包括 6 个月的承兑票据本金宽限期，承兑票据期限至少需要两年
还款方式	每季度本息等额还款
利率和服务费	一年及一年内贷款：年利率 11%加上 1%服务费 一年以上贷款：年利率 12%加上 1%服务费
安全要求	向 PCFC 公开过期的支票、贷款合约和贷款抵押品
附加要求	需要向 PCFC 上交能源贷款计划书（SAP）

- PCFC 最终借款者贷款对微型金融机构的要求

贷款门槛	农村中的低收入家庭，尤其是 Barangays 地区的低收入家庭
贷款目的	用于低收入家庭太阳能源设备的购买和修缮
贷款金额	由零售机构的信贷政策和依据最终还款者现金流状况确定的还款能力而定，但最高不能超过 150000 比索，这个上限不仅指包括房屋贷款，还包括从同一零售机构中获得的其他类型的小额贷款。
贷款期限	依据零售机构的信贷政策而定，但最高不能超过 5 年
还款方式	依据零售机构的信贷政策而定
利率和服务费	依据零售机构的信贷政策而定
安全要求	依据零售机构的信贷政策而定
附加要求	贷款必须有证据或者是家庭收入支出说明是生计需要

3. 微型员工专用贷款

PCFC 的微型员工专用贷款作为一种员工激励政策，同零售机构员工的工作绩效挂钩。如果员工为菲律宾小额贷款事业发展的贡献越大，可以申请的专用贷款额度也就越高。

- PCFC 员工专门贷款对微型金融机构的要求

贷款门槛	获得批准成为信贷机构后运作了至少一年的信贷业务
合格的贷款者	微型金融机构
贷款目的	解决 MFI 员工的资金需求困难问题

批注 [PX39]: 这张表，也与前面另一张表相差无几，也请省掉，只把不同的内容加以强调即可。

批注 [PX40]: 门槛，是否能表述为准入条件或前提或其他方式？

批注 [PX41]: 与前面相似或相同的表格，尽量避免不必要的重复，把差异强调出来就可以了，也不一定都要用表格的方式来表述。另外，所有的表格，都要编号，并在正文中加以说明。

贷款金额	根据最终贷款者信贷需求的 85%为基准
贷款期限	最高贷款期限为 3 年，5 年，包括 6 个月的承兑票据本金宽限期，承兑票据期限至少需要两年
还款方式	每季度本息等额还款
利率和服务费	一年及一年内贷款：年利率 11%加上 1%服务费 一年以上贷款：年利率 12%加上 1%服务费
安全要求	向 PCFC 公开过期的支票、贷款合约和贷款抵押品
附加要求	需要向 PCFC 上交表明贷款用途的支票，合同、契约或者是抵押品证明

- PCFC 最终借款者贷款对微型金融机构的要求

贷款门槛	至少在 MFI 工作了一年的员工
贷款目的	为员工提供多种形式的贷款，如生计贷款、工资贷款、教育贷款、紧急贷款、房屋贷款、医疗贷款等
贷款金额	依据员工的收支或者是所在家庭的现金流来据顶，但是不能超过 50000 比索/人
贷款期限	依据零售机构的信贷政策而定，但最高不能超过 3 年
还款方式	等额本息从工资中每 15 天扣除一次直到还清为止
利率和服务费	依据零售机构的信贷政策而定

三 政府支持

政府对 PCFC 的支持主要体现在两个方面：员工激励和政策。对那些为小贷事业做出贡献较多的员工，菲律宾政府出资以专门贷款的方式进行奖励。贷款额度的大小与员工平时的绩效挂钩。另一方面，政府为了促进批发机构的发展，从 PCFC 成立以来还颁布了大量的法案和政策：

- 1994 年和 1995 年，总统 Ramos 签署了 148 号和 261 号行政法案，成立了信贷扶贫会（PCFP）。PCFP 同菲律宾大陆银行（LANDBANK）共同发起了两个扶贫项目，其中之一就是成立了 PCFC 小额贷款批发机构；
- 1998 年，前总统 Joseph Estrada 签署了 11 号法案，批准 NLSF 以 90000 万比索对 PCFC 注资，扩大 PCFC 的运营规模；
- 2001 年，总统 Gloria Macapagal Arrouo 将微型金融作为国家扶贫的重中之

批注 [PX42]: 全文？

批注 [PX43]: 原文及中文译名？

重，更多的小贷项目付诸实施。

批注 [PX44]: 法案和政策体现在哪里？

四 成就及发展

到 2011 年为止，PCFC 的总资产达到了 362539 万比索，总负债 244042 万比索，净利润 6228 万比索，利润水平在菲律宾的微型金融构中名列前茅。另一方面，PCFC 业务伸展到了菲律宾 131 个区中的 129 个，覆盖了 1497 个自治区中的 1235 个，覆盖率高达 82%，合作伙伴的数量达到了 142 个，惠及 3148853 个最终客户，放款总量达到 3442609 比索。在自身盈利增加的同时，PCFC 也积极开展社会公益活动，如在全国范围内举行农业小贷信息征集活动，为聋哑人提供信贷咨询等。未来 PCFC 将会着重开展对零售机构信贷能力的培训，提高整个小额贷款体系的效率，使更多的低收入人群受惠。

批注 [PX45]: 年底？

批注 [PX46]: 什么区？行政区？与下面的自治区是什么关系？

第六节 批发机构的模式和作用

本节要讨论的主要问题：

- ◆ 商业投资如何进入批发性微型金融机构？
- ◆ 巴西的联合贷款模式是什么？
- ◆ 批发金融机构对零售小贷机构的作用是什么？

一 商业投资如何进入批发性微型金融机构？

商业投资进入批发型微型金融机构主要通过以下三种模式：

基金式

- 由非政府组织或者政府以及国际援助成立的扶贫基金建立，首要目标在于帮助低收入人群发展实业，而较少考虑商业营利问题
- 非洲的大部分批发机构都是从此种模式获得投资，代表机构有肯尼亚的Jitemegee Trust Limited和孟加拉国的PKSF银行

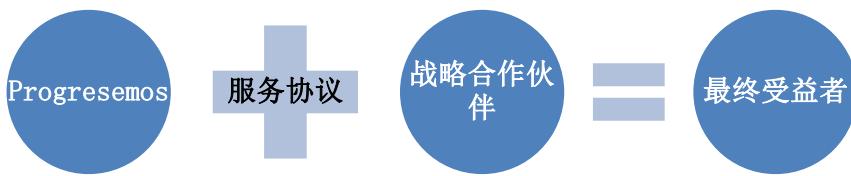
联合贷款式

- 一批信用社组成一个联盟，联盟寻找到战略合作伙伴以后，各自提供50%左右的资金放款给最终受益者
- 运用此模式的批发机构较少，只有巴西的Banciredi旗下的Progresemos采用此种模式

商业银行式

- 原本是商业银行的金融机构同时设立小贷批发机构和零售机构，资金来源于商业银行其他的利差或者是所设立的分行吸收的存款，这种模式在注重普惠效应的基础上更加关注银行的营利性
- 印尼的BRI银行是此类模式的代表

案例：巴西 Progremos 的联合贷款模式



- Progremos 提供最少不低于 50%的贷款资金，提供信息技术支持和放贷标准
- 战略合作伙伴提供最多不超过 50%的贷款资金，管理贷款组合、监控和清收贷款
- 联合贷款让 Progremos 无需对基础设施大量投资即可实现贷款组合的增长，提高运营效率，增加对市场的了解
- 联合贷款让战略合作伙伴在资本有限的环境中能持续运作，为客户提供良好的服务，并且能使用 Progremos 提供的信息技术平台和放贷标准

二 批发型金融机构对于小额信贷的作用

批注 [PX47]: 这一段，没写出你的水平和感觉，写得漂亮点！

批发型金融机构成立的对于小额信贷最大的作用，在于能向微型金融机构提供资金、技术、产品等方面的支持，有利于这些微型金融机构平稳的发展、提高和扩张，使更多的微小企业和低收入人群能够进入金融市场，摆脱贫困。它不会牺牲零售机构的稳定性和利润，可以保证零售机构有更高的贷款规模，提高贷款的流动性，使常规的小贷机构更好的发展微型金融，扩大小贷市场参与度，另一方面还可以加速新建立的微型金融机构的巩固，提供相应的资金技术支持，深化小贷市场，帮助小贷市场更好地成长。

主要参考文献：

【1】 Claudio Gonzalez-Vega. MICROFINANCE APEX MECHANISMS: REVIEW OF THE EVIDENCE

-
- AND POLICY RECOMMENDATIONS. The Ohio State University. 1998
- 【2】 Dr. Salehuddin Ahmed, Creating Autonomous National and sub-Regional Microcredit Funds, 2001, 1
- 【3】 Fred D. Levy. 小额信贷的批发机构. 世界银行扶贫协商小组 (CGAP) 不定期论文 第6篇. 2005. 12
- 【4】 Global microscope on the microfinance business environment 2010, Economist Intelligence Unit
- 【5】 <http://www.bri.co.id/>
- 【6】 <http://www.cgap.org/p/site/c/>
- 【7】 <http://www.entrephelp.mixph.com/?p=220>
- 【8】 <http://www.jitegemeetrust.co.ke/index.php>
- 【9】 <http://www.microcapital.org>
- 【10】 <http://www.mixmarket.org/>
- 【11】 http://www.saccol.org.za/what_is_sacco.php
- 【12】 M. A. Hakim. Micro Credit Program of Palli Karma sahayak Foundation: A Case Study. THE ASIAN REGIONAL CONFERENCE. 2000
- 【13】 Marguerite S. Robinson. The Microfinance Revolution-Volume2: Lessons from Indonesia. THE WORLD BANK. 2002
- 【14】 Marguerite S. Robinson. WHY THE BANK RAKYAT INDONESIA HAS THE WORLD'S LARGEST SUSTAINABLE MICROBANKING SYSTEM And what commercial microfinance means for development. BRI's International Seminar on BRI's Microbanking System. 2005. 4
- 【15】 Mario Villalpando-Benitez and Claudio Gonzalez-Vega. FINANCIAL APEX ORGANIZATIONS: EXPERIENCES FROM MEXICO. Economics and Sociology
- 【16】 Occasional Paper No. 2500. 1998
- 【17】 Occasional Paper No. 2503. 1998
- 【18】 R. Marisol Ravicz. Searching for Sustainable Microfinance:A Review of Five Indonesian Initiatives. Rural Cluster Development Economics Research Group
- 【19】 Robyn Cornford. 'Microcredit,' 'microfinance' or 'access to financial services' What do Pacific people need? 2001
- 【20】 Salehuddin Ahmed. COPING WITH DISASTER IN BANGLADESH: PKSF EXPERIENCE OF FLOOD 1998 AND MICROCREDIT . THE ASIAN REGIONAL CONFERENCE. 1998
- 【21】 Sasha Muench. Brief Review of Indonesian Microfinance and Key Terms. Mercy Corps. 2005(4)
- 【22】 Sergio Navajas and Mark Schreiner. APEX ORGANIZATIONS AND THE GROWTH OF MICROFINANCE IN BOLIVIA. Economics and Sociology
- 【23】 杜晓山 .孟加拉PKSF: 一个成功的自主性批发小额信贷基金机构案例

-
- 【24】 杜晓山. 印尼的经验表明：小额信贷和非政府组织能经受金融危机的考验.
 - 【25】 菲律宾 PCFC 批发机构网站 <http://www.pcfc.ph>
 - 【26】 李宪忠. 小额信贷发展路径探析. 金融理论与实践. 2006 (9): 46
 - 【27】 汪三贵, 李莹星. 印尼小额信贷的商业运作. 银行家. 110-113
 - 【28】 微型金融出资人良好实践指南, CGAP, 2006 年 10 月, 第二版
 - 【29】 熊德平. 农村小额信贷: 模式、经验与启示. 财经理论与实践(双月刊) 2005 年第 2 期
 - 【30】 印尼人民银行的微型银行体系, 2008/2009年小额信贷通讯合集, 中国人民银行小额信贷专题组编, 经济科学出版社
 - 【31】 张永青. 我国小额信贷商业化发展研究. 西南财经大学硕士学位论文. 2006
 - 【32】 The Second Story, Whole Microfinance in Latin America, Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department Best Practices Series
 - 【33】 拉美及加勒比海地区微型金融经验, Terence Gallagher, IFC

第六章 国际小额信贷联合组织

20世纪90年代，小额信贷机构在迅猛发展的同时，也出现了诸多的问题，比如，小额信贷机构之间的过度竞争、缺乏信息沟通以及小额信贷机构的无序发展等等，这些问题已经直接影响到小额信贷行业的发展前景。这些问题的产生在很大的程度上是由于小额信贷机构之间缺乏有效的联系机制，而随着时间的发展和现实的需要，小额信贷机构之间的联系越来越紧密，一些小额信贷联合组织相继出现，例如小额信贷机构合作组织、小额信贷机构协会、小额信贷联盟、小额信贷评级机构以及小额信贷信息共享机构。这些机构与组织都有着或多或少的共同点，也有着许多的不同。

根据联系的紧密程度，这些机构可以做以下区分：小额信贷机构合作组织是三者之间联系程度最低的组织，在共同的合作框架下，小额信贷机构之间只是就某些项目进行合作；小额信贷机构协会的合作程度比合作组织更为紧密，通常有共同的协会章程，小额信贷机构之间不再单单是进行某些项目的商业合作，更多的是共享特定的行业信息，在业务开展中取得必要的协调，比如，在营业网点的布局上、相关顾客群体的划分上等等；小额信贷机构联盟是小额信贷机构之间联系最为紧密的组织，在共同的联盟规则下，小额信贷机构在进行信息交流、项目共担的同时，还可以实现小额信贷机构之间的资金调节、利益共谋、风险分担；此外，同一联盟中的小额信贷机构在制度安排上，可能出现趋同的倾向。

除了一国之内的合作组织、协会以及联盟之外，为了更好的适应现实世界的需求，一些相关的国际小额信贷联合组织也相继出现。其中，小额信贷评级机构和小额信贷信息共享机构的表现尤为突出。小额信贷评级机构出现的较晚，但是，小额信贷评级机构在21世纪中发展的非常迅速，尽管小额信贷评级的方法、标准和指标在世界范围内还没有实现统一，但是小额信贷评级机构却适应了小额信贷的发展趋势，强有力的促进小额信贷评级的发展。小额信贷信息共享机构的出现时间与小额信贷评级机构出现的时间相近，这些机构是专业从事信息收集、分析、共享的组织，这些机构的出现，有效地解决了收集、分析和共享微型金融业相关信息的低效率和高成本问题，以及小额信贷机构之间信息无法有效沟通的问题。

第一节 小额信贷机构合作组织

一 国际小额信贷机构合作组织的产生

国际小额信贷机构合作组织是这样一类机构，它致力于向世界范围内的小额信贷机构服务，包括为小额信贷机构提供资金、技术帮助和发展机会，在通常情况下，这些小额信贷机构合作组织会以帮助世界上最贫穷的人，尤其是妇女为己任。

小额信贷合作组织的发展经历了两个阶段。第一个阶段主要是由其他机构逐步发展出小额信贷机构合作组织功能；第二个阶段以专门从事于小额信贷机构合作组织职能的专门机构的出现为标志。

第一个阶段，以联合国开发计划署的工作为代表。联合国开发计划署是联合国技术援助计划的管理机构，于1965年11月成立，其前身是1949年设立的“技术援助扩大方案”和1959年设立的“特别基金”。总部设在美国纽约，其宗旨是帮助发展中国家加速经济和社会发展，向它们提供系统的、持续不断的援助。联合国开发计划署的援助项目是无偿的、资金主要来源于各国政府的自愿捐款，由联合国开发组织、联合国粮农组织、联合国技术合作部、世界卫生组织、联合国教科文组织、贸易和发展会议等30多个机构承办和具体实施。计划署本身不负责承办援助项目或项目的实施，它主要是派出专家进行发展项目的可行性考察，并委托专家担任技术指导或顾问。在成立之初，联合国开发署并不是专门为小额信贷机构服务的合作组织。在20世纪70年代，随着小额信贷机构的出现和大规模的发展，联合国开发计划署才逐步开始为小额信贷机构服务。在一定程度上成为了小额信贷机构合作组织¹。此外，德国国际合作机构也具有这样的性质。

第二个阶段，以格莱珉基金会的发展为代表。格莱珉基金会成立于1997年，在成立之初，格莱珉基金会的目标就是：让贫穷的人，特别是最贫穷的人可以获得微型金融和技术的帮助，以便他们能自力更生的摆脱贫困。自从格莱珉基金会成立以来，就一直以小额信贷、信息服务以及经济机会为主要手段帮助最穷的人群摆脱贫困而努力。其中，最为人们所津津乐道的就是小额信贷和手机服务。格莱珉基金会是专门从事于小额信贷机构合作组织职能和作用的组织²。此外，这方面的典型机构还有RESULTS教育基金(RESULTS Educational Fund)。

二 国际小额信贷机构合作组织的主要功能

无论是专门从事于为小额信贷机构合作提供服务的组织，还是兼有为小额信贷机构合作提供服务的组织，在为世界上最贫穷的人摆脱贫困中都发挥了重要作用。一般情况下，国际小额信贷机构合作组织都具备以下功能：

第一，为小额信贷机构提供必要的资金。在国际小额信贷的发展过程中，小额信贷机构的资金来源一直是一个最大的挑战。一方面是小额信贷的需求巨大，另一方面，是大量小额信贷机构本身不能吸收存款，资金来源十分有限，供求的资金缺口很大。国际小额信贷机构合作组织，一方面可以作为资金供给者与资金需求者之间的桥梁，以资金批发等方式为小额信贷机构提供资金；另一方面，也中为小额信贷机构发行债券、出售自己的贷款资产等提供担保或保证，帮助小额信贷机构融资³。

第二，为小额信贷机构提供信息服务。国际小额信贷机构合作组织长期致力于为各国的穷人服务，掌握大量各国贫困人口的相关信息，可以帮助微型金融机构和组织确定这些人口的金融需求，帮助这些机构提高效率、规避风险。另一方面，世界上的贫穷在很大的程度上是由于信息的匮乏引起的，例如，关于产品、市场、人才、管理等方面的信息匮乏，是许多人陷入贫困的重要原因。在致力于减少贫困的时候，国际小额信贷合作组织非常注意帮助小

¹ <http://baike.baidu.com/view/83980.htm>

² <http://www.grameenfoundation.org/who-we-are>

³ Grameen Foundation and Grameen Capital India Facilitate US\$7 Million in Funding for Cashpor Micro Credit. pdf. Cashpor-Apr2011

额信贷解决信息贫穷的问题。例如，格莱珉基金会就非常注重信息问题，格莱珉基金会在贫困的乌干达农村地区就大力的推广了移动手机项目，这不仅是进一步推动移动银行业务的需要，同时也是解决农村地区信息匮乏、信息交换成本过高和不便的重要内容。⁴

第三，为穷人提供经济机会。在世界上很多的贫困地区，贫困的根本原因是没有致富的途径和方法。如果没有致富的有效方法，单纯的资金投入有时反而更为危险，因为如果不能通过贷款获得必要的利润，贷款的收回就失去了保障，而且由于利率较高，这还容易把一些穷人陷于贷款困境中难以自拔。摆脱贫穷最为有效的途径就是授人以渔，而不是授人以鱼。国际小额信贷合作组织在解决贫困的过程中，在提供致富途径和方法中有着自己的独到的优势，因为他们具备其他许多国内机构所不具备的专业知识和广阔的思维，并了解多个国家的经济需求和供给情况。⁵

第四，为小额信贷机构间的沟通和交流提供帮助。国际小额信贷机构合作组织通常为许多国家和地区服务，很容易在不同国家和地区间建立起沟通和交流的平台或桥梁，让这些微型金融机构之间共同分享各自的经验和教训、相互帮助、共同发展。

三 国际小额信贷机构合作组织发展的问题

国际小额信贷机构合作组织在为世界上的贫困人口的减少发挥了重要的作用，但是，国际小额信贷机构合作组织在发展过程中也暴露了不少的问题和挑战。

第一，国际小额信贷机构合作组织在消除贫困时的方法往往面临着“水土不服”的现象。由于贫困人口在世界上的分布广泛，并且国际小额信贷机构合作组织的服务范围往往超出一个国家，由于各个国家及每个地区的特殊性，使得国际小额信贷机构合作组织在消除贫困时，所采取的种种措施往往面临着水土不服的现象。这种现象在一定程度上是不可避免的。但是，这种现象的存在很大程度上会影响国际小额信贷机构合作组织在消除贫困时的效果。

第二，国际小额信贷机构合作组织在与当地微型金融机构合作时，缺乏信息交流与沟通。由于微型金融机构是盈利性的商业组织，在向最穷的人提供服务的同时，小额信贷机构往往还会追逐自身利益的最大化。在缺乏有效监督的情况下，微型金融机构往往会表里不一，打着为穷人服务的旗号来敛财。在实际操作过程中，国际小额信贷机构合作组织在向当地微型金融机构提供资金、信息以及技术的帮助时，一定要强化事后的监督、监管和评价，以确保其支持的项目达到了预期的效果。

四 国际小额信贷机构合作组织的发展趋势

正如前面看到的，国际小额信贷机构合作组织在发挥重要作用的同时，也暴露了许多的问题。综合多方面的实践经验，我们认为在以后的发展过程中，国际小额信贷合作组织会有以下一些发展趋势。

第一，国际小额信贷合作组织在开展项目的时候，会更多的关注基层机构、组织和民众

⁴ [livelihoods and the mobile phone in rural Uganda. pdf.Burrell-need-assessment-final-1, 2010-2011 Annual Report Creating Solutions for the poorest.pdf.GrameenFoundationAR2011.PDF](#)

⁵ <http://www.grameenfoundation.org/what-we-do>

的需求。国际小额信贷合作组织在开展项目时，往往出现自己制定的方案不符合那些需要需要小额信贷服务的人群的实际的情况，其中重要的原因之一，就是在制定方案的时候，仅仅是按照小额信贷机构的草案制定，缺乏对当地小额信贷市场有效的实地调研和考察。随着经济的发展，国际小额信贷合作组织在开展项目时，会越来越重视市场调研和实地考察，以使制定的方案更加符合实际的需要。

第二，国际小额信贷合作组织在今后会加大力度促进各地区政策法律环境的改善。国际小额信贷合作组织在不同的国家开展工作时，面临的最大问题之一，是一些国家对小额信贷有着政策上和法律上的限制。如何更好地与各个国家和地区的政府积极沟通，建立并完善各国的小额信贷政策和法律，是有效促进微型金融业发展的重要基础。

第三，积极促进类似小额信贷协会的合作组织的发展。国际小额信贷合作组织仅仅是实现了项目共担与技术支持，但只有国际合作组织是难以同时在各国有效开展工作的，需要各国有对应的机构或组织来配合。随着小额信贷机构的发展和现实的需要，国际小额信贷合作组织将加大对建设各国小额信贷协会等类似机构的支持，与这些机构共享相关信息，协调这些机构和其他国家相关部门。

五 国际典型小额信贷机构合作组织——格莱珉基金会⁶

格莱珉基金会成立于 1997 年，是一个非营利性的组织，它的总部设在美国西雅图。格莱珉基金会是在格莱珉银行的帮助下建立起来的，旨在向世界传播格莱珉银行的经营思想。但是。格莱珉银行和格莱珉基金会在财务和机构上并没有直接联系。格莱珉基金会在南撒哈拉地区、亚洲、中东以及美洲等地发挥了很大的作用。格莱珉基金会在全球范围内，与各个国家的当地组织和协会开展合作，以帮助他们把金融和技术服务更好的带到穷人中去。

格莱珉基金会的目标非常的简单：让贫穷的人，特别是最贫穷的人可以获得微型金融和技术的帮助，让他们可以摆脱贫困、自力更生地过上更好的生活。格莱珉基金会想创造这样一个世界：在这个世界里，贫穷不再受传统的贫穷循环的影响，贫穷的人可以生活的更加有尊严。

格莱珉基金会的使命：使得穷人，尤其是最穷的人摆脱贫困，创造一个没有贫穷的世界。

格莱珉基金会的核心价值观：第一，格莱珉基金会致力于使世界上的穷人、尤其是最穷的妇女，具备摆脱贫困的能力；第二，格莱珉基金会在日常的活动中，确保机构业绩和社会绩效的透明度和可衡量；第三，格莱珉基金会崇尚创新，创新会对穷人的生活产生重要的影响；第四，在能完成我们使命的组织单独行动之前，格莱珉基金会首先与他们建立合作伙伴关系；第五，格莱珉基金会尊重那些在当地投资和促进当地经济发展的社会企业家和当地企业；第六，格莱珉基金会重视团队的团结，非常尊重员工和志愿者的意见。

⁶<http://www.grameenfoundation.org/what-we-do>

格莱珉遗产与系列公司

格莱珉基金会是在孟加拉国的格莱珉银行的鼓励与帮助下建立起来的。格莱珉基金会建立的初衷就是促进微型金融能够更好的为穷人尤其是妇女服务。1976年，尤努斯教授（Professor Yunus）用仅仅\$27就开始了他的微型金融事业，发展至今成就了举世瞩目的格莱珉银行，为超过7 000 000的贫穷家庭提供着贷款、储蓄和其他的金融服务。多年来，该银行一直是世界范围内微型金融机构的典范。在2006年，尤努斯教授和它的格莱珉银行一并获得了诺贝尔和平奖。尽管，格莱珉基金会和格莱珉银行是独立的组织。但是，他们一直保持着持久的关系。尤努斯教授是格莱珉基金会董事会创始成员和现任名誉董事。格莱珉基金会致力于将格莱珉银行的精神发扬光大和在全球内实现其愿景，所以积极与世界范围内那些赞同基金会愿景与价值观的微型金融机构和反贫困组织开展合作。

就目前为止，以格莱珉银行为轴心，诞生了许许多多的公司，无论这些公司具体分布在哪个领域，都充分坚持和发扬着格莱珉银行的“为了一切的穷人、为了穷人的一切”的企业精神。例如，格莱珉信托（Grameen Trust），就一直致力于支持和促进世界范围内以反贫困为核心的微型金融项目。通过广泛的交流与沟通、培训以及技术援助等，不断地追寻着格莱珉的愿景。截止到目前，格莱珉信托已经支持了38个国家的141个合作伙伴。

美国格莱珉（Grameen America），美国格莱珉是一家微型金融公司，它致力于为低收入工薪阶层，尤其是妇女提供金融服务项目（例如，小额贷款和储蓄）来帮助他们缓解贫困。

格莱珉信贷东方汇理基金会（Grameen Credit Agricole Foundation），它致力于为微型金融机构和社会企业和项目提供金融支持和技术服务。

除此之外，格莱珉家庭还包括卡延格莱珉（Grameen Kalyan）、沙克蒂格莱珉（Grameen Shakti）、施克哈格莱珉（Grameen Shikkha）

批注 [XP1]: 能不能简单举个例，哪方面、怎样的经济机会，不然显得太抽象

基础上推行小额信贷，即在实行小额信贷的时候，不仅仅提供资金，更会为接受小额信贷的人提供创业建议；第三，向贫穷地区的微型金融机构提供资本，由这些微型金融机构把这些资金贷放给那些有能力发展小型商业、或开展其他经营的人；第四，在世界范围内的发展中国家中建立了大规模的、可以轻松复制的摆脱贫困的方法，例如，由于发展中国家在贫穷的处境上有着众多的相似原因，比如信息贫困、创业机会缺乏等，因此，格莱珉基金会推行的小额信贷和手机银行业务可以在众多的发展中国家推行；第五，当客户偿还小额信贷时，格莱珉基金会所提供的资金就可以循环成新的小额信贷，通过循环信贷，可以帮助更多的人；第六，向其他机构提供技术支持，格莱珉基金会开发并传播了一系列的微型金融业务软件，并且还提供了许多软件的源代码，以方便相关机构进行二次开发；这些技术和软件极大地提高

批注 [XP2]: 比如：简要举一例说明

了相关机构的服务效率、有将地降低了业务成本。其中，以移动电话为基础的技术项目，不仅是开展移动银行业务的基础平台，也是消除“信息贫困”、向贫穷的企业家提供商机的重要手段；第七，充分利用当地合作伙伴的知识和专长，提高相关解决方案的有效性；第八，通过支持当地组织的发展，提供了融资效率，对贫困地区经济发展产生了积极引导作用。

格莱珉基金会在衡量消除贫困的效果和传递消除贫困结果方面，一直引领着行业的发展。格莱珉基金会所提出的消除贫困指数（Progress Out of Poverty Index），就成功地以很简单的形式，准确的衡量出了38个国家的贫困水平。这对微型金融机构和组织把握客户需求、评价相关项目的效率，以及预测解决某些贫困问题所需要的时间和需要耗费的资金和精力等，都具有一定的帮助。

格莱珉基金会的合作范围。目前，格莱珉基金会在四大区域、35个国家有着广泛的合作项目。其合作范围可以具体的划分为亚洲、美洲、中东以及北非、撒哈拉以南地区四大区域，这些地区是世界上贫困人口最为集中的地区，其中，共有着35个国家与格莱珉基金会保持着密切联系。

表 6-1 格莱珉基金会的合作国家

格莱珉基金会合作地区	格莱珉基金会合作国家
亚洲	孟加拉国、印度、中国、柬埔寨、尼泊尔、巴基斯坦、印度尼西亚、菲律宾、越南
美洲	玻利维亚、多米尼加共和国、厄瓜多尔、海地、洪都拉斯、墨西哥、秘鲁、美国
中东以及北非	埃及、约旦、黎巴嫩、摩洛哥、巴基斯坦、突尼斯、也门
撒哈拉以南地区	喀麦隆、埃塞俄比亚、加纳、肯尼亚、马里、马拉维、尼日利亚、卢旺达、塞内加尔、坦桑尼亚、乌干达

六 小额信贷机构合作组织在中国的发展

在过去的5年中，中国在消除贫困中取得了惊人的成绩。贫困人口（人均收入低于每天1.25美元标准）占总人口的比重从1981年的85%下降到2005年的15.9%，贫困人口绝对数减少了超过600 000 000。但是，在取得如此巨大成就的同时，仍然有许许多多的人面临着贫穷问题：世界银行的数据显示，我国仍然有207 000 000人仍然生活在贫困之中，他们的平均收入不足每天1.25美元；于此同时，农村人口的70%仍然生活在贫困线以下，城市人口的18%生活在贫困线以下⁷。

尽管在20世纪80年代早期，微型金融就已经在我国出现了，但是仅仅只有不超过10万户贫穷家庭真正享受到了微型金融服务。在其他国家，政府常常赋予了非政府组织和其他类似组织向穷人提供微型金融服务的权力，这些组织中的很大一部分已经转变成了正规的银

⁷ <http://ch.undp.org.cn/>

行和非银行机构。例如在印度，这样的组织所服务的家庭就超过了 55 000 000 户。但是，在中国，政府一直对非政府组织的发展持过分谨慎态度。

近年来，中国境内的小额信贷机构发展迅速，小额信贷机构合作组织在中国也得到了一定程度的发展。这种发展主要体现在两个方面，第一个方面是国际上的小额信贷机构合作组织在中国广泛开展的相关项目；另一个方面是中国境内小额信贷机构合作组织自身的发展。

就第一个方面而言，典型的国际小额信贷机构合作组织，如格莱珉基金会和联合国开发计划署，在中国都开展了相关的合作项目。目前，格莱珉基金会在中国活动很频繁，已经与仪陇县乡村发展协会、四川贫困地区农村发展协会以及赤峰市昭乌达等机构和协会建立了合作关系；2010 年 9 月 15 日，格莱珉基金会与中国社会创业基金开展了友成普融（You Change Foundation）的合作项目。联合国开发计划署从 1994 年就开始支持中国发展小额信贷业务，与中国当地的小额信贷组织保持了很好的合作关系。1998 年，联合国开发计划署与澳大利亚发展署共同在天津建立了企业孵化器，为面临严峻再就业压力的下岗女工服务。2001 年，联合国开发计划署与中国国际经济技术交流中心合作启动了可持续小额信贷扶贫项目，集中 4 个试点村，帮助农村发展协会实现商业上的可持续性。2005 年，联合国开发计划署利用国际小额信贷年的契机，积极探讨了在中国建立中国小额信贷协会，为小额信贷机构提供培训、技术支持、信息分享、自我管理和资金筹集问题，希望在全国范围内建立充满活力的小额信贷部门。

第二个方面，中国境内小额信贷机构合作组织的发展。目前，中国境内小额信贷机构之间有许多非正规的合作，如在项目上、信息上、共同出资开发业务软件等，但尚未形成正规的、有一定规模和影响的合作组织。

第二节 小额信贷机构协会

一 国外小额信贷机构协会的产生

国外小额信贷机构协会是顺应行业发展趋势而逐步产生的，不仅仅是微型金融业，几乎所有行业，都会随着其发展而出现行业协会或类似的组织。20 世纪 80、90 年代，世界上小额信贷迅速发展的地区开始出现小额信贷机构协会，这一方面反映了小额信贷蓬勃发展的现实情况，另一方面，这些协会的出现也更好地促进了各个国家小额信贷事业的发展。

国际小额信贷协会的产生有不同的背景。一些国际小额信贷协会的产生是因为，大量的小额信贷机构感到自己在很多方面需要一个机构或者组织来协调和提高行业的服务，从而自发组织起来的；另外一些国际小额信贷协会是在捐赠者的推动下建立起来的，这是因为许多捐赠者需要一个权威性的协会来确保所捐助的资金能得到合理分配和利用，其中，国际小额信贷机构协会往往被捐赠者看作是传播和宣传捐赠者技术和资金的最有效的方式。

二 国外小额信贷机构协会的主要功能

小额信贷协会在小额信贷组织的发展过程中发挥了重要的功能，这主要包括为小额信贷

机构提供培训、技术支持、信息分享、自律管理、筹资、政策倡导以及学术促进等多个方面。

第一，为小额信贷机构提供培训。微型金融的迅速发展，首先遇到的挑战，就是缺乏专业人才。由各个微型金融机构独自开发、培训和招聘人才，不但会造成各种成本的迅速上升，还会引起微型金融领域内各种标准、规则、业务处理方法等的不统一，对微型金融业的后续发展非常不利。因此，几乎在每一个国家都会出现由政府牵头、建立或引导设立的小额信贷协会，来担当协调培训的工作。

第二，为小额信贷机构提供技术支持。小额信贷机构在发展过程中由于资金的匮乏和经验的缺乏，常常面临技术问题，且这些分散的机构所面临的问题具有很强的相似性，这为小额信贷机构协会组织和协调这些分散的微型金融机构、统一解决类似问题、争取规模效应提供了绝好的机会。这不仅仅可以节约各个小额信贷机构的成本、时间，还可以统一协会成员机构间的技术标准，为进一步的交流和沟通提供方便。

第三，在小额信贷机构之间进行信息共享。小额信贷机构协会可以通过自身的平台，促进小额信贷机构之间的业务交流、经验分享和信息交换。由于小额信贷机构规模小、空间上又相对分散，所以在发展过程中往往面临着同行业之间信息的不对称，很容易造成小额信贷机构的无序发展和恶性竞争，不利于小额信贷行业的健康稳定发展。小额信贷机构协会通过发布行业报告、举办研讨会、学术交流会等等方式，可以有效促进小额信贷行业的有序发展。

第四，在小额信贷机构之间进行自律管理。自律功能是指行业协会通过制定并实施自律规则（如行业规则）和团体内的公共政策（如团体章程、业务规则、职业道德准则和专业约束标准）来实施的组织自我规范、自我管理、自我控制和自我约束。虽然这些并不是国家制定法，不具有法律的权威性和强制性，但是，一般情况下，它们是在遵守法律的前提下制定的，其内容就是相关法律在本行业的具体化，或者是在法律尚没有涵盖的领域由自律性团体制定的行业自律规则。由于小额信贷机构协会与小额信贷机构联系密切且熟悉小额信贷机构的运作方式，所以在制定和执行这些规则的自律管理中，小额信贷机构协会有着无与伦比的优势。

第五，为小额信贷机构筹资。小额信贷机构进行规模扩张和业务拓展时，面临的最主要的问题之一就是资金问题，而单个小额信贷机构通常没有足以证明其融资能力的实力或声誉，以致在捐赠者、投资者与小额信贷机构之间常常存在严重的信息不对称问题。小额信贷机构协会的出现可以加强投资人、捐助者和协会、机构之间的沟通，降低信贷不对称的影响，从而拓展成员机构的融资能力、解决小额信贷机构发展过程中面临的资金短缺问题。

第六，政策倡导。小额信贷机构协会在成立之初就具有沟通和协调政府监管部门与小额信贷机构的桥梁作用。小额信贷机构协会可以在很大程度上深入到小额信贷机构的具体实践之中，对于小额信贷机构发展面临的问题、瓶颈以及监管规则的法理依据等，都有很好的理解和体验，这种优势可以确保协会能为政府制定相关的政策提供符合实际需要的建议。同时，小额信贷协会可以很好的宣传政府的相关政策，例如，在政府政策在制定、颁布、实行之后，各成员机构对各项政策的理解不一定准确和统一，小额信贷协会可以充分的发挥行业组织的优势，进行政策倡导和宣传，更好的促进政府相关政策的实施。

第七，学术促进。微型金融和小额信贷在国际上虽然经历了近 40 年的发展，但很多相

关概念内涵仍然存在许多争议和不同的理解，这种学术上的不统一造成了很多的问题，最典型的现象之一，就是很多并没有从事小额信贷业务的机构也在利用小额信贷的名义，比如，在中国许多公司被称为小额贷款公司，而其经营的业务中，真正意义上的小额贷款业务占比连10%都不到。小额贷款协会可通过举办各种形式的研讨会、学术沙龙、交流会等，可以更好地促进各行各业对微型金融相关概念的深入理解和统一认识，以避免因为概念差异造成的不必要的障碍。

第八，对小额信贷机构进行审计。小额信贷机构协会可根据协会章程对协会内的小额信贷机构进行审计、对小额信贷行业的发展状况进行预估、及时发现并解决存在的问题、预防可能出现的风险。

三 国外小额信贷机构协会发展的问题

自从各个国家的小额信贷机构协会建立以来，小额信贷机构协会的作用日益显著，但是，一些不可忽视的问题也日益受到关注。

第一，小额信贷协会的可持续发展成为了一个不容忽视的问题。一般情况下，小额信贷协会在建立初期往往是由一部分机构和组织发起建立的，这虽然可以让协会获得最初的发展资金，但协会的后续运营仍然需要资金的后续支持。一般情况下，小额信贷协会对会员收取少量的会费；同时，还会利用所收集的数据和资料进行加工并销售、以这些资料为基础进行有偿培训等。但是，收取会费会很大程度上会削弱协会的覆盖范围，特别是过去许多协会不分机构规模收取同样费用的做法，会将许多小规模的小额信贷机构排除在外；而过多考虑机构规模，又会让规模较大的机构获得过多的话语权。所以协会机构的安排中，如何在协会的规模、收费的标准、协会的决策机制等规则之间，如何进行平衡，就成了关键。

第二，小额信贷机构协会内部矛盾重重。小额信贷协会成员较为复杂，而且性质和目标也不尽一致，这包括：小额信贷机构、捐赠者、政府机构、专家、学者等。成分的复杂性导致不同主体有着不同的利益诉求；协会一方面成了各方利益妥协的场所，另一方面，也可能成为冲突的场所。如何建立起科学合理的利益协调机制、减少冲突、增进合作，是协会面临的重要挑战。

四 国外小额信贷机构协会的发展趋势

随着小额信贷机构在世界范围的繁荣。小额信贷机构协会也将不断的发展，呈现出新的发展趋势。

第一，职能多样化。目前，小额信贷机构协会已经具备多项职能，比如成员机构的人员培训、技术支持、信息共享、自律管理、筹资、政策倡导、学术促进以及内部审计等。随着小额信贷机构的进一步发展，对协会的职能要求，也会越来越多，协会的职能也将越来越多元化。

第二，小额信贷机构协会可能出现多个层次。目前，在国际上，一个国家内往往存在一个全国性的小额信贷机构协会，但随着时间的推移，在保持全国性的小额信贷机构协会的基

础上，可能会衍生出地区性的小额信贷机构协会，以充分适应各地区特定的需要，从而形成多层次的协会组织，即：在全国性的小额信贷机构协会下，各主要的地区有地区性的小额信贷机构协会，当然，这样的层次只有在小额信贷产业发展到一定程度后才会出现；这种层次性的结构，对协调全国性的统一标准和地方性的特殊需求发挥重要作用。

五 国外小额信贷机构协会——ICMF⁸

ICMF 的全称是 India Collective for Micro-Finance，它是印度最为古老的小额信贷协会。在 1997 年 2 月，印度小额信贷峰会决定建立一个专门的协会组织来协调全国范围内的小额信贷活动。这个协会的主要成员是政府机构、非政府机构、银行、捐赠组织、专家、研究中介等，它们都是旨在通过小额信贷来消除印度境内的贫困。ICMF 的目标和主要宗旨是：

- 第一， 审慎的评估国际组织、政府以及非政府组织在微型金融方面的政策，促进有利的微型金融政策（尤其是关于妇女的微型金融政策）的制定和实施。
- 第二， 对会员机构各项能力建设提供帮助，协调各成员机构对微型金融活动和小额信贷机构的管理。
- 第三， 作为政府组织和非政府组织信息交流的中介，向最贫穷的人们及时的提供各种微型金融信息。通过电子手段、音频、视频以及书面报告的形式，在成员机构之间传播信息和交流经验。
- 第四， 作为国际非政府组织、双边以及多边机构的联系中介，以更好地促进为贫困人口服务的微型金融目标。
- 第五， 把印度全国范围内与微型金融相联系的各种各样的组织和机构汇聚在一起，进而通过举办讲习班和出版物等进行相关知识和信息的传递，帮助各机构逐步形成统一的认识和看法。
- 第六， 协助关于微型金融方面的议题的实施，拓展与基层组织关于服务范围的联系。
- 第七， 建立 Regional Collectives for Microfinance (RCMF) 来作为各个地区的微型金融地区中心。

六 小额信贷协会在中国的发展

目前，小额信贷协会在中国得到了迅速的发展，中国已经有两家全国性的小额信贷协会：中国小额信贷联盟和中国小额信贷机构联席会。此外，还存在着不少地区性的小额信贷协会。如内蒙古小额信贷协会、上海市小额信贷协会、云南小额信贷协会以及成都市小额信贷协会等。

中国小额信贷联盟，简称联盟，英文名称：China Association of Microfinance (CAM) ，

⁸ <http://dir.indiamicrofinance.com/india-collective-microfinance/>

原名为“中国小额信贷发展促进网络”，由国内小额信贷机构以及国内外支持小额信贷事业的机构和个人组成的全国性首家小额信贷行业协会。该联盟的宗旨是通过为会员机构提供服务和支持，提高小额信贷机构的覆盖面和可持续性以及行业的整体能力与水平，为没有充分享受金融服务的群体（特别是贫困和低收入人口）提供普惠金融服务，促进和谐社会建设。

2003年底，为适应小额信贷发展的需要，参考人民银行政策研究报告的建议，作为最早开展小额信贷实验示范及研究的中国社会科学院农村发展研究所和管理着国内规模最大的外援小额信贷项目的商务部中国国际经济技术交流中心决定发起成立中国小额信贷行业协会（或网络）。后又得到全国妇联发展部的大力支持。经征求民政部意见，2005年11月在花旗基金会的资金支持下，中国社会科学院农村发展研究所、商务部中国国际经济技术交流中心和全国妇联妇女发展部联合发起成立了中国小额信贷发展促进网络。

2010年9月17日，经全体会员代表大会通过，“中国小额信贷发展促进网络”正式更名为“中国小额信贷联盟”。截止2010年12月31日，联盟拥有92家正式会员机构，覆盖全国27个省市。联盟成立初期，会员主要以公益性质的扶贫小额信贷组织构成，随着中国小额信贷行业的发展，联盟逐渐吸收了从事小额信贷业务的商业银行和小额贷款公司等机构作为其会员⁹。

自成立以来，联盟与人民银行和银监会等政策和监管部门保持着密切的联系与合作，在政策倡导、行业自律、培训与技术支持、信息交流和筹资服务等领域开展了大量工作，为会员提供了卓有成效的服务。在花旗网络能力建设项目的支持下，联盟自身的治理结构和服务水平也得到了改善和提高。每年举办的年会和花旗微型创业奖已成为中国小额信贷领域备受关注的重大活动，也是联盟的品牌性活动。联盟与国际小额信贷协会组织建立了广泛的联系，是国际小额信贷网络组织SEEP的会员机构。联盟率先在国内倡导小额信贷机构的双目标原则，积极推广小额信贷客户保护和小额信贷机构社会绩效管理。联盟出版了国内第一份小额信贷专业刊物《小额信贷扶贫》，发布了《2008年中国小额信贷行业评估报告》。联盟每年举办一次中国小额信贷高峰论坛，为会员和非会员机构提供了一个交流的平台。

在全球化背景下，联盟参考国际小额信贷发展状况和规律，将小额信贷定义概括为：为贫困、低收入人群和微型企业提供的信贷服务，并进而将小额信贷服务拓展到包括储蓄、汇款和保险在内的微型金融领域。在关注低端人群金融服务的同时，联盟也积极促进为所有阶层提供全方位金融服务的普惠金融体系的建设，并努力将微型金融纳入普惠金融体系之内¹⁰。

中国小额信贷机构联席会成立于2011年1月6日，中国小额信贷机构联席会由团体会员和个人会员组成。联席会的会员主要是中国小额信贷机构联席会发起单位、全国各省金融办及地方小额信贷协会、小额信贷公司、小额信贷业务突出的商业银行、小额信贷项目、公益性小额贷款以及专家、学者、研究人员等热衷于小额信贷事业的社会人士。中国小额信贷机构联席会的成立将为会员机构搭建专业的业务交流平台，实现机构间的联谊协作，组织研讨行业最新课题、考察先进机构、提供业内专业培训、加强机构自我创新能力，从而引导小额信贷行业规范、可持续发展，不断为中国的普惠金融乃至整个社会的发展贡献力量。

⁹ <http://www.chinamfi.net/portal/PortalHome.asp>

¹⁰ <http://baike.baidu.com/view/4372932.htm>

中国小额信贷机构联席会的主要服务内容是：学术研究，占领国际与国内微型金融领域前沿阵地，为呼吁促进小额信贷行业发展的国家政策奠定理论基础；建设全国性信息平台与信息沟通机制，收集与发布小额信贷机构需要的业务、技术等信息；推动贷款标准颁布、小额信贷机构评级、从业人员资格认证等事宜，引导小额贷款公司守法诚信，遵守国家法律法规，提升职业道德，加强自律管理，积极承担社会责任，并及时的向政府有关方面反映小额信贷机构的合理诉求；组织学习培训、考察交流，评选、表彰、宣传优秀小额信贷机构和从业人员，促进小额信贷行业的品牌建设与自主创新；做好各地小额贷款机构新闻信息的正面宣传工作，为各地小额贷款机构发展提供精神动力和舆论保障；定期举办小额贷款论坛和出版小额贷款蓝皮书、小额贷款公司竞争力报告、小额贷款通讯等¹¹。

自从成立以来，中国小额贷款机构联席会就发挥着积极的作用。不断引导者小额贷款机构的健康发展。

中国小额信贷联盟和中国小额贷款机构联席会都是全国性行业自律组织，但是两者有着不同的侧重点，从其会员机构的业务情况看，中国小额贷款机构联席会是小额贷款公司联席会议，而不是小额贷款机构的协会组织。因为目前国内小额贷款公司大部分经营的是中小企业贷款，而非西方国家传统意义上、微型金融领域所指的真正的小额信贷业务，所以虽然名义上小额贷款公司的联席会议，事实上，这些参与联席会议的机构更多地是在经营着非小额贷款的业务。

七 特殊类型的小额信贷协会——小额贷款联盟

目前，世界范围内有着众多的小额信贷协会，这些协会多以 association 命名，；另一些机构，则称为 alliance，其基本含义是联盟，例如： San Diego Microfinance Alliance、Colorado Microfinance Alliance、Microfinance Alliance of ACCION Chicago、Microfinance for all Alliance (MFAA)、Caribbean Microfinance Alliance、Campus Microfinance Alliance 等。

尽管它们的名字中带有联盟的意思，但是，许多机构和组织在实质上仍然是协会，主要的职能仍然是信息共享、技术支持、资金筹集、学术促进等，并不具备真正意义上的联盟的功能：风险共担和利益共享。风险共担、利益共享的联盟主要是指一些小额贷款机构结成一种较为松散的组织来实现利益的共谋，这些联盟中的机构都是独立的法律实体，只是希望通过结成联盟实现规模优势，共同开发培育市场与业务、共同利用技术设施、共同承担小额贷款风险、共同维护联盟形象以及共同的享受收益。区别于前面的合作组织的区别点，在于单纯的合作更多是建立在项目基础上的，随项目的完结、其合作关系也就结束；而联盟间的合作，是长期、稳定、持续的合作。

第三节 小额信贷机构的评级

国际小额贷款机构在二战后得到了迅猛的发展，国际小额贷款机构在不断为穷人服务以

¹¹ <http://www.china-mia.org/>

及增进社会福利的同时，也出现了一些不尽如人意的情况：国际上一些小额信贷机构陆续出现破产；个别小额信贷机构打着小额信贷的招牌高息放贷、甚至出现滥贷；社会公众对小额信贷机构缺乏信心……，所有的这些问题都或多或少的影响了正规小额信贷组织的发展，也很大程度的损害了相关投资者和借贷者的利益。要解决这些问题，小额信贷机构就必须非常清晰的明白自己的经营状况，同时投资者和相关监管也必须需要知道这些小额信贷机构的经营和管理水平。小额信贷评级机构正是顺应这种趋势而逐渐成长起来的。通过独立的第三方来对小额信贷机构进行评级可以在资金供给方、需求方与小额信贷中介之间进行更加快捷且有效的沟通，进而更好地解决微型金融发展过程中的信息不对称问题。

一 国外小额信贷机构评级的内涵

对公司信用进行评级有着悠久的历史。1900年，约翰·穆迪第一次对第一铁路债券进行了评级；自此以后，评级得到了迅速的发展。然而，对国际小额信贷组织进行评级却是最近几年伴随着国际范围内小额信贷机构不断发展才出现的。自从世界上第一家小额信贷公司——格莱珉银行——建立以来，小额信贷机构得到了极大的普及。对小额信贷机构进行评级随之出现，然而，伴随着小额信贷机构的发展，对小额信贷机构评级的内涵也在不断演变。

在21世纪初，小额信贷评级并没有引起足够的重视，很多人把小额信贷评级等同于对小额信贷机构的审计。其实，小额信贷机构评级与对小额信贷机构的审计是完全不同的概念，对小额信贷机构的审计主要是根据小额信贷机构以往的经营数据来分析评估小额信贷机构以往的经营状况，不需要对小额信贷机构未来的发展进行系统的评估。而评级是指既要评估小额信贷机构当前的经营绩效，又要评估小额信贷机构未来的管理能力、风险控制能力、以及提高经营绩效的能力。通过对审计和评级的比较，我们可以看出，对小额信贷机构的审计虽然可以作为对评级工作的有效补充，但鉴于审计侧重于过去、而评级侧重于未来，审计显然是不可能替代小额信贷评级的。

具体来看，小额信贷评级的内涵分为两个部分：机构评级和社会绩效评级。第一种是机构评级，机构评级是指对小额信贷机构的长期可持续性进行评估。在机构评级中，小额信贷机构的财务报表是非常重要的，这是机构评级的主要依据。在机构评级中，看重的是小额信贷机构作为机构本身的表现。在这方面的评级研究相对较多，过去10年中已经总结出了多套的评级体系。第二种是社会绩效评级，社会绩效评级与机构评级是完全不同的，它考察的是小额信贷机构实现其社会目标的能力。我们知道，对于小额信贷机构来说，他们是有目标和使命的，小额信贷机构的目的就是要弥补正规金融体系的不足，把金融服务带给那些因缺少金融服务而贫穷的人。因此，在实现盈利的同时，增进社会福利就是小额信贷机构义不容辞的责任。

二 国外小额信贷机构评级的标准

目前，世界范围内的小额信贷机构评级没有统一的标准。自从 1996 年，世界上第一个小额信贷评级机构建立以来，国际小额信贷评级机构不断涌现。由于缺乏有效的引导和协调，目前，几乎每一家小额信贷评级机构都有自己的评级标准。

比如，信用合作社世界理事会 (World Council of Credit Unions , WOCCU) 创立的 PEARLS 评级标准；国际行动组织 (ACTION International) 创立的 ACTION Camel；沛丰评级机构 (Planet Rating) 创立的长颈鹿评级标准 (Giraffe rating system)；达米安·冯·施陶芬贝格的 MicroRate 创立的微型金融评级标准 (MicroRate)；援助最贫穷者协商小组 (Consultative Group to Assist the Poorest, CGAP) 资助的微型银行评级项目标准；美洲开发银行 (Inter-American Development Bank, IDB) 和 CGAP 合作开发的 CGAP 微型金融评级和评级基金；标准普尔 (S&P) 小额信贷评级标准以及 M-CRIL 卫星金融评级标准¹²。

这些不同的标准在对小额信贷机构进行评级时，有着共同特点，它们都将注意力放到了小额信贷机构的营运能力、盈利能力、风险管理能力、信息处理能力以及对金融产品组合管理等方面，并且，这些评级标准都运用了相关的指标（比如 ROA、ROE、运营费用比以及成本收入比等）来量化这些方面。同时，基本上每一个评级标准都或多或少的涉及了社会绩效评级。

尽管如此，这些评级标准在具体操作过程中都有着自己的特色。具体衡量指标以及比例在不同的体系下是不一样的，即使是在同一个体系下进行评级，在不同的地区这些指标的含义也是不一样的。这些各具特色的标准在适应世界范围内小额信贷机构要求的同时，也带来了一个棘手的问题，即不同的机构之间没有客观的、公正的比较标准。

三 国外小额信贷机构评级的典型机构——沛丰评级

目前，国际上有很多的小额信贷机构评级机构，根据 CGAP 的统计，截止到 2010 年，就业务量和重要性来说，世界上有着四个最重要的信贷评级机构，他们分别为 M-CRIL, MicroRate, Planet Rating and Microfinanza。这四个评级机构在把注意力关注到小额信贷评级的准确内涵——机构评级和社会绩效评级——的同时，也开创了自己独特的信贷机构评级标准和方法，有着自己独立的小额信贷机构评级业务操作。其中，在这四个最重要的评级机构之中，沛丰 所创造的评级方法和标准得到了广泛的认同和实施。

沛丰在对小额信贷机构评级过程中，创造了自己独特的评级方法。在机构评级中，创造出了独特的长颈鹿 (GIRAFE) 评级方法，其中单独列出了机构的社会绩效评级。

¹² <http://www.gdrc.org/icm/rating/index.html>

(一) 机构评级

机构评级的评级方法

在机构评级过程中，沛丰创造了一个被大家所广泛认同的评级方法——长颈鹿评级方法。长颈鹿评级方法是由 Gilles Galludec 于 1999 年创立。自从长颈鹿评级创立以来，该评级方法得到了 CGAP 和 ADA 评级倡议的赞同，同时得到了投资者、捐款者、监管者、微型金融咨询机构以及微型金融提供者的普遍认同和发展。截止到 2010 年 12 月，沛丰已经累计在 75 个国家实施了超过 500 多次评级。长颈鹿评级方法通过评估小额信贷机构的关键风险因素，来判断小额信贷机构的长期金融活动的可持续性。随着小额信贷机构的发展，该评级方法也随着沛丰评级的不断升级与更新。在 2006 年下半年，沛丰评级 创立了一个由它的技术运营官 Emmanuele 领导的工作小组来对 GIRAFFE 评级方法进行重新评估与测验。经过评估，新的 GIRAFFE 评级方法得到了更新，最新的 GIRAFFE 评级见图 6-1.



图 6-1 长颈鹿评级

批注 [XP3]: 请在上图中的英文后，加上中文。如果不行，就直接重新绘一个图，这并不复杂

目前，长颈鹿评级方法包括 6 个重要的评级领域以及 17 个评级因素。每个领域包括不同的评级因素，并且每一个评级领域具有不同的权重，具体情况见表 6-1

长颈鹿评级机构把小额信贷机构评级分为六个主要的领域并分别赋予了不同的权重，这些领域的划分及其所占的权重，都会随着实际情况的变化而变化。

表 6-2 长颈鹿评级（GIRAFFE）的基本框架

六个主要的评级领域	17 个评级因素	所占评级比重
-----------	----------	--------

G 治理与决策 (Government and Decision)	决策机制 (Decision making) 计划 (Planning) 管理团队 (Management team) 资源管理 (Resource management)	24%
I 信息与系统 (Information and System)	信息与系统 (Information and system)	10%
R 风险管理 (Risk Management)	内部控制 (Internal control) 内部审计 (Internal audit)	10%
A 业务活动 (Activities)	金融服务管理 (Financial Services) 信用风险水平 (Credit risk level) 信用风险保护情况(Credit risk coverage)	20%
F 融资能力与流动性 (Financial Services)	资本充足性及融资战略 (Capital adequacy and funding strategy) 市场风险 (Market risk) 流动性风险 (Liquidity risk)	14%
E 效率与盈利 (Efficiency and Profitability)	资产收益率 (ROA) 收入质量 (Revenue quality) 运营效率 (Operating efficiency) 资产发展 (Asset development)	22%

第一，治理与决策 (Governance and Decision Making)，在这个评级领域中，主要是对小额信贷机构的治理和决策机制等进行评估。首先，决策过程（主要包括决策者的权力、责任的平衡、监管信息的质量以及实施政策的能力），其中，小额信贷机构的战略以及战略是否能够得到有效实施需要首先得到评估；其次，要对小额信贷机构的管理团队及核心人员的能力进行评估。最后，还要对小额信贷机构的机构章程、规章制度等进行评估。这个领域在整个机构评级中所占的权重为 24%。

第二，信息与系统 (Information and System)，主要是对机构获得信息的机制、方式、信息交换和分享的流程、信息获取的数量、信息的精确性、信息控制及其安全性、机构信息系统的完善程度和安全性等进行的评估。通过对这一领域的评估，需要和外部审计者进行专业合作。这一部分在整个机构评级中所占的权重为 10%。

第三，风险管理 (Risk Management)，这一领域主要是评估小额信贷机构风险管理的质量，这包括对小额信贷机构领导者、内部审计者和其他利益相关人能否及时地发现所面临的风险、对风险进行科学评估、并采取有效措施进行防范、控制或转移。评级过程中，通常需要跟小额信贷机构董事会下的风险控制委员会、风险管理部门、包括内部审计人员、风险管理的主要人员，必要时还可能需要与机构的员工进行合作以了解真实情况。这一领域在整个机构评级中所占的权重是 10%。

第四，业务活动 (Activities)，这一领域评估的焦点，主要是小额信贷机构开展金融

业务的服务质量、管理水平、以及贷款组合的质量。评估的具体内容包括信贷业务标准、信贷程序、信贷适用范围、信贷资产质量及其控制措施等。评级者在具体评估时，不仅需要与信贷主管进行沟通，必要时还可能需要和信贷客户进行沟通，以从不同角度了解更为真实的情况。这一领域在整个机构评级中所占的权重为 20%。

第五，融资能力与流动性(Financial Services)。这一领域主要包括对小额信贷机构的资本机构、融资战略以及资产的流动性管理方面的情况进行评估。资本的充足性、必要时的应急融资能力、资产的流动性等，直接关系到机构的抗风险和处理危机的能力，所以在整个机构评级中所占的权重是为 14%。

第六，效率与盈利能力 (Efficiency and Profitability)，主要是对小额信贷机构的市场地位、小额信贷机构的竞争力、小额信贷机构的运营效率以及其资产和资本回报率进行评估。这种分析有助于确定小额信贷机构目前的业务可持续性，在整个机构评级中所占的权重为 22%。

机构评级的评级指标

虽然统一的评级方法和指标会极大的促进世界范围内小额信贷机构评级的发展，然而，由于小额信贷机构之间差异明显，所以到目前为止，还没有形成全球统一的评级方法和指标。其中，沛丰评级 Planet Rating 在小额信贷机构评级中所创立评级方法与评级指标，正不断地得到世界范围内小额信贷评级机构的认可。

关于小额信贷机构评级的指标体系，目前国际上主流的评级指标有三种，分别是：标准普尔指标、穆迪指标以及惠誉指标。Planet Rating 指标与这些指标有相似之处、也有显著的区别。例如，这三个主流的评级指标在 A 层次上有 7 个不同的级别，例如穆迪的指标在 A 级层次上就有 Aaa、Aa1、Aa2、Aa3、A1、A2 和 A3 这 7 个级别)，而 Planet Rating 指标则在此 7 个级别的基础上又增加了 “++” 这个级别。其目的是为了说明这么一种情况：一个具有 B+ 评级的小额信贷机构在 2007 年已经做出了相应的努力，但是到 2008 年，这种进步离 A- 仍然还有一定的距离，这个时候就可以给予 B++ 的评级。沛丰评级的评级指标的详细内容，请见表 6-3

批注 [XP4]: 因为有公认的、明确的中文名，所以，请改为其中文名：沛丰，下同

表 6-3 沛丰评级的评级指标

评级指标	指标简介
A++	当前机构的运营表现、业务活动的表现是最好的，短期内没有下降的风险。中长期计划执行良好，相关目标可以确保完成。短期和中期风险很小且已经处理有效管控之下。长期风险经常被检查、且在可以预期的范围内。机构对经济环境、政治环境以及社会环境的变化有着很强的适应性。
A+	与行业标准相比较，当前机构运营表现和业务活动表现优秀。中长期计划能得到较好的执行。相关的目标实现可能性很大，中、短期和风险很小且得到了有效管理。对长期风险有常规的全面检查、且处于可以预期的范围内。小额信贷机构对经济环境、政治环境以及社会环境的变化有着较强的适应性，面对变化时，小额信贷机构可以迅速做出战略
A	
A-	

	调整并采取切实有效的行动。
B++ B+ B	与行业标准相比较，当前机构运营表现，业务活动表现令人满意。中长期计划执行尚可。相关的目标有可能实现。中、短期风险较小且管理有效。小额信贷机构知道可以进步和提升的地方、且正在努力。小额信贷机构对经济环境、政治环境以及社会环境的变化有一定的适应能力。
B-	当前机构运营表现和金融活动的表现接近于行业标准。中短期项目风险是适度的，但是这些风险都没有被全部处理。计划执行能力是不平衡的。小额信贷机构的一些目标可能不会实现。小额信贷机构在应对经济环境、政治环境以及社会环境的重大变化时是脆弱的。
C++ C+ C C-	当前小额信贷机构运营表现以及金融表现在行业标准之下。中短期项目风险是较高的。虽然小额信贷机构存在着管理程序和管理系统，但是这些程序和系统是需要更新和升级的。小额信贷机构在应对经济环境、政治环境以及社会环境的重大变化时是很脆弱的。
D	高风险。小额信贷机构在运营表现和金融表现上有着很重大的缺陷。小额信贷机构高度脆弱，具有潜在的违约风险。在几个重要的评级领域表现是很差的。
E	即刻存在信用违约的风险。现存的运营表现、金融表现以及战略缺陷造成小额信贷机构巨大的违约风险。在很多评级领域表现是非常差的。

批注 [XP5]: 以下各项，请参考前面的语言进行修改。感觉你是直接翻译过来的，很多地方念起来是 Engneses，呵。

(二) 社会绩效评级

在不断完善长颈鹿评级方法的基础上，沛丰评级也在不断的摸索社会绩效评级的标准，现在沛丰评级已经建立了完整的社会绩效评级方法和评级标准。这套标准倾向于评价小额信贷机构是否全部、且有效的完成了他们的社会目标。他们所提出的评级方法和标准完善了小额信贷机构的评级体系，通过这些标准，小额信贷机构可以更为有效地向利益相关者（董事会、管理层、资金提供者以及监管主体）提供更加全面的信息，所以，近年来这套标准受到了很多国际小额信贷机构的欢迎。

社会绩效评级方法

沛丰评级的社会绩效评级主要集中于三个重要的领域：

第一个评级领域是小额信贷机构制度化的社会使命。在这个评级领域内，沛丰评级 主要关注的是整个机构的利益相关者是否有公认、清晰而明确的社会目标，且这一社会目标的具体内涵是否细化成为了指导整个机构的每个员工，特别是高管层次具体的行为准则。

第二个领域是小额信贷机构的定位和所提供的服务。其中，包括小额信贷机构是否已经有了明确的目标人群、这些人群是不是那些未被正规金融体系所覆盖的人；小额信贷机构提供的金融服务是不是适应了目标人群的需求以及这些目前人群的满意程度如何；小额信贷机

构是不是在尽最大的努力降低相应服务的成本。

第三个领域是小额信贷机构的责任。在该领域，沛丰评级主要关注的是，小额信贷机构的运行体系能否有效保障目标客户群体的尊严；是不是所有小额信贷机构的员工都认可与客户之间的平等权利；小额信贷机构有没有以其他非金融的手段致力于社会的发展；小额信贷机构的业务活动是否对自然环境有着积极影响。

社会绩效评级的评级指标

沛丰评级的社会绩效评级方法为评价小额信贷机构是否实现了自己的社会目标提供了一套系统的评价方法。与此同时，沛丰评级在社会绩效评级方法的基础上创立了相对应的评级指标，共分为五个等级，具体如表。

表 6-4 沛丰评级的社会绩效评级的评级指标

评级指标	具体内涵
5+	高级(advanced): 长期致力于社会目标的实现，在社会表现和社会责任风险方面的管理有效，该机构很有可能发挥出积极的社会影响。
5	
4+	令人信服(convincing): 机构有着明确的社会目标承诺，对社会表现和社会责任风险有着合理的管理，机构有可能发挥出积极的社会影响。
4	
3+	有进步 (in progress): 机构有着明确的意图来实现社会目标、正在建设有着社会表现的管理体系。
3	
2+	初期 (incipient): 机构有着明确的意图来实现社会目标，该机构的社会绩效管理能力很弱。
2	
1+	无形 (intangible): 该机构的社会目标仅仅是口头协议，该机构社会绩效管理能力很弱，几乎看不出其社会表现。
1	

四 国外小额信贷机构评级存在的问题及发展趋势

经过十几年的发展，国际小额信贷机构评级已经相当完善，已经可以提供商业性的机构评级服务了。不过，国际小额信贷评级仍然面临一系列需要解决的问题。

首先，到目前为止，国际小额信贷评级还没能形成统一的评级标准。由于先天的原因，小额信贷评级机构众多，且有着各自的评级方法、评级标准和评级操作流程，虽然也有一定的相似之处，但目前差异仍然十分明显。缺乏统一的评级标准和评级指标给小额信贷机构的评级带来了一系列的问题：第一，小额信贷的相关利益者（投资者、捐赠者、借贷者、监管者甚至小额信贷机构本身）缺乏对小额信贷机构进行横向比较的基础，一方面，这意味着投资者缺乏选择小额信贷机构进行投资的依据；另一方面，意味着不同国家或地区的监管者缺

乏对小额信贷机构进行监管的依据。前一种情况的后果是投资者对小额信贷的投资将更为谨慎，导致微型金融业因为信息不对称而出现资金紧张；后者的后果则是政府可能会采取过分谨慎的微型金融发展战略。无论哪一种情况，都会严重阻碍微型金融业的正常发展。此外，在缺乏横向比较统一标准的情况下，小额信贷机构很难准确定位自身的行业地位，很容易造成小额信贷机构决策失误并造成不必要的风险。第二，没有统一的评级标准，使传统的投资者很难接受小额信贷行业的评级结果。一些传统投资者，比如养老金、私人投资基金、大型公司、私人投资者等，都还没有接受国际小额信贷机构的评级。如果这些评级结果长期得不到业内的认可，小额信贷的专业评级机构将可能会面临被抛弃的风险。

其次，社会绩效评级中主观评价因素所占比例过高。社会绩效评级并不像财务绩效评估那样有着客观的定量指标，而是以检查小额信贷机构是否实现了其社会使命为依据，所以很多情况下，只能通过社会调查问卷、与小额信贷机构的交流、以及收集小额信贷机构所服务的目标人群的反馈信息等方式为评估奠定基础，而所有这些方式都带有明显的主观因素。

其三，小额信贷评级机构中还缺乏大型基础数据库的支持。这相对于传统的评级机构在几十年的实践中已经建立了相对完善的数据库而言，小额信贷评级方面的数据库还存在不系统、不完整、不准确、不标准等重要缺陷，这是当前全球小额信贷评级机构形成全球统一标准的主要障碍之一，也是各评级机构及相应的政府和相关组织，必须尽快夯实的重要基础。

经过几十年的发展，小额信贷评级日益呈现出一些新的发展趋势。

首先，小额信贷机构评级的方法和标准正在不断得到统一。尽管各个评级机构目前使用不同的评级方法、评级标准以及评级指标，一些大型的评级机构已经认识到在世界范围内统一评级方法和标准的重要性。并且，已经有一些大型评级机构已经开始了在个别地区统一评级标准的工作，比如，标准普尔 2008 年在拉丁美洲地区实施的评级项目，为拉丁美洲的不同国家的不同小额信贷机构之间的横向比较提供了一种可能。随着微型金融业及评级机构的不断发展，在世界范围内统一小额信贷评级的标准，将是大势所趋。

其次，世界范围内的小额信贷评级机构之间会共同合作建立起共享型的大型数据库，信息技术将会在小额信贷评级中得到更大范围的应用。随着相关利益主体对小额信贷机构评级数据的大量需求以及评级标准的逐步统一，建立关于小额信贷机构的大型数据库这一重中之重的基础必然得到强化。这种数据库的技术条件已经成熟，目前存在的主要障碍是评级标准以及评级方法的不同和评级机构尚不成熟、积累的数据还很不完善，其中，数据库建设可能是将来较长一段时间的发展瓶颈。

最后，小额信贷机构评级服务将逐步商业化。目前，对小额信贷评级大多是由国际组织和相关基金（比如 CGAP 和美洲银行）资助的评级机构提供的、带公益性质的服务。这是因为，目前每年仅有不到 300 件小额信贷评级业务，整个业务量相当于 250 万美元。这一服务领域的利润空间很小，所以在很大程度上，这些专业小额信贷评级机构还无法实现财务上的可持续发展，只能由一些组织和基金赞助。但随着小额信贷评级市场的不断扩大，小额信贷评级机构也将会逐步实现自营和商业化。

五 小额信贷机构评级在中国的发展

近五年来，中国的小额信贷机构得到了迅速发展，截至 2012 年 3 月末，全国共有小额贷款公司 4878 家，贷款余额 4447 亿元，2012 年第 1 季度新增贷款 531 亿元，内蒙古自治区、江苏省、安徽省小额贷款公司数量分别达到 424 家、413 家和 377 家¹³。随着小额信贷机构数量和业务规模的不断扩大，中国的小额信贷评级也得到了一定发展。一方面，国际上的小额信贷评级机构对中国的小额信贷组织进行的评级不断增多；另一方面，中国自身的小额信贷评级机构也开始出现，其中一些是由省小额贷款协会牵头建设相关评级制度的，例如，四川省小额贷款协会就正着力开展这一工作。

第四节 小额信贷信息共享机构

一 小额信贷信息共享的现状

小额信贷机构在发展过程中，面临的信息问题日益突出：小额信贷机构不仅仅需要相关的行业数据确定自身的战略定位，更需要在全球范围内获得公正、客观、透明的行业分析报告来了解行业的发展动态。前面介绍的一些合作机构，如小额信贷合作组织、小额信贷协会、小额信贷机构联盟以及小额信贷评级机构都做出过许多贡献，但与小额信贷机构的要求仍然有显著的距离。合作组织、协会、联盟只是各个小额信贷机构联系的桥梁，是小额信贷机构之间进行沟通的平台，但是却不能对整个行业和各个不同的机构进行全面的评估。小额信贷评级机构可以很好的为各个机构进行评级，但是，却不能有效的引导整个行业的发展；评级机构也不是专门的从事信息收集、处理、分析与共享的组织，其评级信息服务的范围有限、而且常常是有偿服务，使一些小机构难以承受其高昂的成本。而小额信贷的信贷共享组织就应运而生，当前公认比较成功的组织是小额信贷信息交流中心（Microfinance Information eXchange，MIX）。

二 小额信贷信息共享的作用

作为处理微型金融信息的小额信贷信息共享组织，对微型金融事业的发展有多方面的积极作用，这主要表现在：

首先，减轻小额信贷机构获取信息的成本和压力。如果没有这些专业机构，小额信贷机构就必须依靠自身的力量、每年要拿出大量的时间和精力来收集、分析、处理和发布相关的数据和信息。据 MIX 测算，平均每个小额贷款机构一年要发布 20—30 份报告。如果由专门的机构和组织来处理这方面的信息将会大大的减轻小额信贷机构的负担，小额信贷机构可以把更多的精力真正放到业务的拓展上；不仅如此，由专门的信息共享组织来处理数据还可以提高报告的及时性、客观性和准确性，提高各项报告的可信度。

¹³ <http://money.163.com/12/0510/21/8162AIF400253B0H.html>

其次，小额信贷信息共享组织做出的客观、透明的报告有利于投资者和客户做出合理的决策。小额信贷信息共享组织是一个专门的独立的处理微型金融领域数据的组织，其做出的报告可以在客观性和透明性方面做得更好。由于大多数小额信贷信息共享组织属于非盈利性组织、收集的数据涵盖了很多地区很多机构，而且大多数的报告都是可以免费获得的，这无疑为广大的投资者了解小额信贷机构提供了重要的参考信息来源。

最后，小额信贷信息共享组织通常还要对机构的社会绩效进行分析，可以为人们考察小额信贷机构的社会贡献提供参考。世界上一些小额信贷信息共享组织，比如 MIX 都引入了对小额信贷机构社会绩效评级分析体系，这些指标可以充分反映出小额信贷机构在履行社会使命方面的情况，可以有效避免一些小额信贷机构挂着“小额信贷”的羊头，卖“传统商业银行借款”狗肉的现象。

总之，小额信贷信息共享机构作为独立于政府的非营利性的组织，在收集、处理数据，发布相关报告方面有着巨大的优势，不仅可以大幅度地降低小额信贷机构的数据处理成本，还可以有效地提高数据的独立性、客观性、公正性和透明度。

三 小额信贷信息共享的典型组织——微型金融信息交换中心（MIX）

MIX 的全称是微型金融信息交换中心（Microfinance Information eXchange），成立于 2002 年。它是一家独立的、非政府性的非盈利性组织。其总部设在美国华盛顿，且 MIX 在秘鲁、阿塞拜疆以及印度都设有分支。目前，MIX 主要提供数据收集、数据分析以及数据发布方面的服务。

MIX 是一个很成功的信息共享组织。对全世界的微型金融行业做出了重大的贡献。截止到 2010 年 9 月 30 日，MIX 的数据库涵盖了大约 1,800 家微型金融机构，为 110 个国家的大约 82,400,000 贷款者和 78,500,000 储蓄者服务（年度报告）。有大约 200 家在行业内领先的微型金融机构向 MIX 提供中期财务报告，MIX 也正是利用这些数据随时在更新着自己的数据库¹⁴。

四 小额信贷信息共享机构的组织形式

小额信贷信息共享组织一般由合作者以及组织管理者两部分构成。其中，合作者包括全球合作伙伴、项目合作伙伴以及数据合作伙伴；而组织管理者则包括共享组织的董事会、员工以及科技顾问组等部门。

下面以 MIX 为例介绍小额信贷信息共享机构的组织形式。

表 6-5 MIX 的组织构成

合作者	全球合作者	Bill & Melinda Gates Foundation, OMIDYAR NETWORK, The MasterCard
-----	-------	--

¹⁴<http://www.themix.org/>

		Foundation, CGAP, City Foundation, IFAD, Michael & Susan Dell Foundation
	项目合作者	The McGraw-Hill Company, Ford Foundation, FMO, CISCO FOUNDATION
	数据合作者	AEMFI, GHAMFIN, MABS, MISFA LTD, CMF, INTELLECAP, MCPI, MICRA, PMN, RMDC, AMFA, RMC, FGV, RADIM, FINRURAL, REDCAMIF, COPEME, FEPCMAG, RFR, ASOFIN, SANABEL, ACCTION, FINCA
组织管理者	董事会	
	员工	
	科技顾问组	

资料来源：

<http://www.mixmarket.org/about/mix-team-and-partners/board-of-directors>

MIX 的全球合作者是其最为重要的核心成员机构，它们主要为 MIX 提供经济上或者其他方面的资助。这些核心成员机构都是有志于促进微型金融行业透明化的组织。作为一个信息共享机构，数据合作者对于 MIX 自然非常重要。目前，MIX 与数量众多的微型金融网络机构和服务供应商有着广泛的合作。这些数据合作者大多都支持 MIX 的目标：提高微型金融行业的透明度、促进小额信贷机构履行其社会使命。目前，这些数据合作者遍布于亚洲、非洲、中东、拉丁美洲、加勒比地区、东欧以及中亚地区。

MIX 的董事会由非执行董事构成，是投资者利益的代理机构。

MIX 的科技顾问组（TAG）由 MIX 之外的具有技术背景的专家组成。科技顾问组会向 MIX 提供技术方面的决策建议，包括用户体验、网站框架、数据标准、应用软件开发以及技术基础设施建设等。

五 小额信贷信息共享的业务运作

小额信贷信息共享组织的业务运作主要包括三个方面：数据的收集、数据的分析和数据的发布。如图 6-2 所示。

首先，小额信贷信息共享组织收集和验证来自世界范围内各个地区的关于微型金融机构的财务、运行、产品、客户以及社会绩效方面的数据，并且在收集数据的同时，将数据进行转换、标准化，以便进行比较。

其次，小额信贷信息共享组织对收集的数据进行分析和处理。处理完毕后，将数据进行组织，结构化，然后存入数据库，方便使用者查阅。

最后，小额信贷信息共享组织进行数据发布。要发布的报告一般分为两大类：一类是面向公众用户的，这类是免费信息；另一类是面向专业优质用户的，这类报告往往是要收取费用的。

下面以 MIX 为例介绍下，小额信贷信息共享的业务流程大致为：

数据收集。不仅仅是简单地搜集零星的数据，还包括从业务系统或共享的系统中提取数据。MIX 收集的信息主要是贷款-存款组合数据和财务数据、同时也包括小额信贷机构的社会绩效数据和运营数据。大多数这样的数据来自于小额信贷机构与顾客间的业务活动。在这个环节，数据的收集很大程度上需要靠手工方式完成，在部分业务自动化程度较高的地区，可以从核心业务系统获得大部分直接的业务和财务数据。

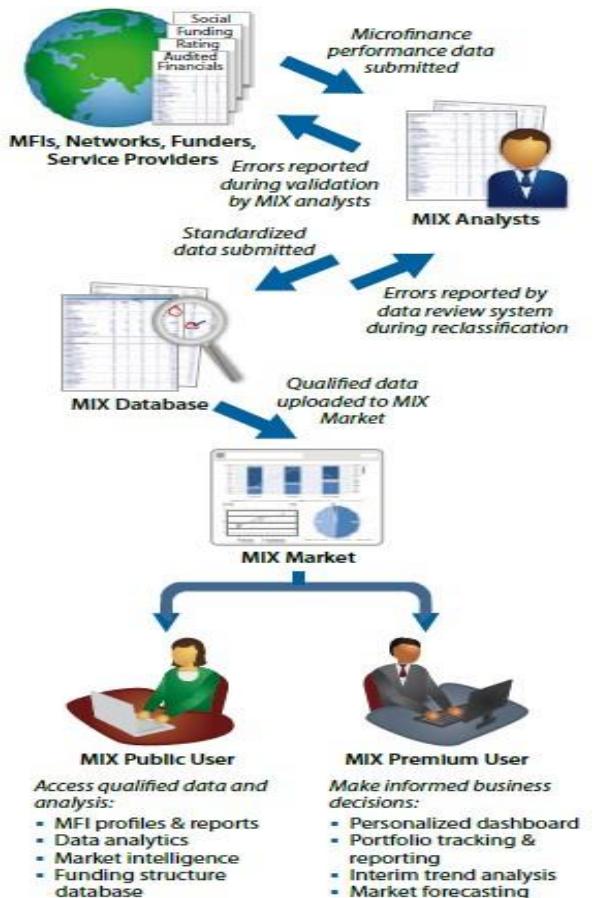


图 6-2 小额信贷信息共享机制的业务流程

标注 [XP6]: 请将图中的英文转换为中文，如果不清楚怎么做，请告诉我。

分析数据。数据的分析，主要是根据分析的目的和要求，对各项数据进行比较、找出相关数据间可能存在的联系，从而得出一定的管理建议。之后，把分析的过程和结果按一定的标准和格式，做成各类报告。

发布数据。MIX 形成的各类报告，分成两类。一类是免费提供给公共用户阅读的报告；另一类是面向高级优质用户的、需要收费的报告，如表 6-6。MIX 有多种渠道和方式发布其数据和报告，例如：Facebook、Twitter、E-mail、网站以及纸质书面报告等。

表 6-6 MIX 的客户分类

	MIX 初级会员	MIX 白银会员	MIX 黄金会员
	免费	\$3,500	联系 MIX
个人数据服务 Personal Dashboard	不能访问 My MIX	可以实时在 My MIX 中访问微型金融机构和市场数据	根据客户提出的报告标准, 监控客户所选定的微型金融机构和目标市场
特征报告 Reporting Features	通过各种比较、趋势分析以及微型金融融资的看法, 评估个人和微型金融机构的表现	运用强大的基础性和复合性工具, 监督微型金融机构的产品组合	可以充分利用基础性和复合性工具和强大的 MIX 数据库、定制追踪变量, 对相关情况进行跟踪监控
市场情报 Market Intelligence	一站式访问 100 个以上国家的市场情报, 既包括 MIX 数据又包括外部数据	通过季度性的市场数据更新和国家间的互动分析, 保持对当前市场水平的观察、对未来发展趋势进行预测	可以与 MIX 专家和微型金融的专业人士互动, 加深对微型金融行业市场发展趋势的理解。
数据访问 Data Access	查看所有最新的年度和中期市场数据	可以利用 2000 个微型金融机构的所有中期和年度数据	可以把自己的投资组合报告与 MIX 的数据结合起来, 然后存入 MIX 的数据库中, 形成自己个性化的“数据库”。

资料来源: <http://www.themix.org/>

六 小额信贷信息共享的经济保障机制

多数小额信贷信息共享组织是非盈利性的, 但这些组织的运作成本高昂, 因此, 如何在经济上保障这些组织的持续服务, 是必须面对的问题。一般来讲, 这些组织有两种资金来源: 投资者投资与捐赠者捐赠来源、业务收入来源。

投资与捐赠。作为公益性组织, 小额信贷信息共享机构在建立之初和早期运行阶段, 一般都能得到相关机构、组织、基金会等的投资与资助。这常常是这些机构早期阶段最重要的资金来源。MIX 在成立之初就获得了 CGAP 的大量资金资助, 在后续运营之中, 更是得到了比尔和梅林达·盖茨基金会 (Bill & Melinda Gates Foundation), 万事达基金会 (The MasterCard Foundation), CGAP, 城市基金会 (City Foundation), 迈克尔和苏珊戴尔基金会 (Michael & Susan Dell Foundation) 的资助和投资。并且, MIX 还专门成立一个非执行董事组成的董事会作为投资者的代表。

业务收入。为了维持信息共享组织的正常运行, 对微型金融数据更为专业、深入的分析报告适当收费既是必要的、也是可行的。比如, MIX 就把客户分为了三类: 初级会员、白银会员以及黄金会员。初级会员是免费的, 但是可以得到的服务有限制; 白银会员的收费是每年 3,500 美元, 黄金会员的收费要与 MIX 进行直接磋商, MIX 会根据会员的实际情况进行差

异化定价。这种业务安排既可以很好的处理各类客户的需求，又可以为小额信贷信息共享机构的长期运作提供经济保障。

七 小额信贷信息共享的法律政策保障机制

由于小额信贷信息共享机构属于公益组织，所以在其发展历程中，得到了联合国开发计划署、世界银行和其他国际性组织的大力支持；同时，各国和各级政府通常也有一系列相关的政策来鼓励和支持这类机构的发展，例如税收政策、人力资源政策、用地政策上，可能都有一些特殊的政策支持。

八 小额信贷信息共享的技术保障机制

小额信贷信息共享机构的技术要求很高，无论是数据的收集、数据的分析以及数据的发布等都需要高科技的支持，所以这些机构一般都会成立自己的科技顾问部门开发所需要的技术、维持机构的正常运行比如 MIX，就广泛的从世界银行、FINRA、Archangel IT、Dantech Corp、Director-Mobile 聘请了相关领域的大量专家组成了自己的科技顾问组，从事技术开发和日常运营。另外，MIX 还花费了大量的资金来保障自己所需的技术，其中，2010 年 MIX 就花费了 295,420 美元来购买设备、花费了 147,553 美元来建设相关的技术设施，分别从人力资源和资金两个方面为小额信贷信息共享机构提供技术保障。

批注 [XP7]: 请将这些机构的中文正式译名列出（如果有），如果没有时，将其意思译出来。避免直接使用英语。其他地方的要求也是一样。

参考文献：

批注 [XP8]: 参考文献，请按《经济研究》的格式列出。

Adrian Gonzalez and Emmanuelle Javoy, 2011, Microfinance and the Role of Policies and Procedures in Saturated Markets and During Periods of Fast Growth, *Microbanking Bulletin*, Published by MIX.

Alex Counts and P. Martiz, 2011, Creating Solutions for the poorest, *2010-2011 Annual Report of GrameenFoundation*, Published by GrameenFoundation.

Bryan Barnett, 2011, Understanding MFIs's Reporting Burden, *Microbanking Bulletin*, Published by MIX.

Cecile Lapenu, 2008, Progress in Social Performance by Microfinance and Its Application in Europe, *Microfinance Europe*, 3(6), pp.4-7.

Fabio Malanchini, 2008, Social Rating: Assessing the Capacity of Microfinance Institutions to Put Their Social Mission into Practice, *Microfinance Europe*, 3(6), pp.15-17.

Jacques Attali, 2008, *Activity Report 2008 of Planet Rating*, Published by Planet Rating.

Manoranjan Sharma, 2008, Rating of MicroFinance Institutions: Issues and Implications, *CAB Calling*, 10, pp. 21-25.

Patricia N. Mechael, 2009, Motech:Mhealth Ethnography Report, *The Final Report of GrameenFoundation*, Published by GrameenFoundation.

Sanjay Sinha, 2006, *David and Goliaths in International Microfinance: the Challenge for Specialized Raters*, Published by Micro-Credit Ratings Internattional Ltd.