

微型信贷与扶贫战略——理论与实践

《经济视角》

美国国务院电子期刊
第9卷第1期，2004年2月

目录

[序言：微型企业为经济发展打下基础](#)

科林·鲍威尔，美国国务卿

在许多发展中国家，成功的小企业是经济发展、收入增长和减少贫困的主要动力。此类企业也是实现社区稳定、公民社会和男女平等的基础。但是，基础设施薄弱、公共服务欠缺、效率低下的争议化解机制、以及缺乏市场和正式融资途径仍然是小企业成长的重大障碍。

焦点透视

[微型企业援助在美国发展政策中的作用](#)

埃米·西蒙斯，美国国际开发署助理署长，主管经济增长、农业与贸易事务

微型企业是世界上亿万人口的主要收入和就业机会来源，美国政府把支持微型企业作为减贫战略的重要内容。在可以预见的未来，美国在微型企业援助方面将日益侧重于其经济遭受战乱和艾滋病破坏的社区。

[为创业者开拓进入市场经济的道路](#)

加迪·瓦斯克斯，美国和平队队长

和平队正在把援助导向社区小企业和微型企业，特别是妇女和青年创办的企业。和平队志愿人员与低收入创业者并肩努力，帮助他们和他们的国家建立与国内市场和国际市场的联系。

[微型信贷是不可或缺的减贫工具](#)

克里斯托弗·H·史密斯，美国国会议员

微型企业项目之所以有效，原因是它们帮助贫困人口自助。与大多数对外援助机构采用的自上而下的运作方式不同，这是一种自下而上的方式。一位国会议员阐述了由他起草并经布什总统签署的法律如何增加拨款，援助最贫困人口创办的微型企业。

[为发展融资：微型企业银行借贷](#)

凯瑟琳·麦基，美国国际开发署微型企业发展处处长

世界各地只有 5% 的低收入家庭获得金融服务，而这些服务现在被视为各国发展小企业以及提高收入和就业的关键因素。麦基概述了美国为增加向贫困

创业者提供的金融服务而建立的支持项目，包括以其他途径取代传统的抵押担保，推行灵活的还款计划和提供一系列更广泛的金融服务，如保险和灵活的储蓄帐户等。

[从美国国际开发署的角度看微型企业发展的最佳方法](#)

美国国际开发署微型企业发展处

成功地发展微型企业的前提是：根据个人和企业的多种金融需求定制产品，成本结构允许为微型企业服务的机构盈利，监管和税收政策鼓励企业发展。

专家评论

[建设有利环境：微型企业远期展望](#)

查尔斯·卡德韦尔、凯瑟林·德鲁谢尔和蒂里·范·巴斯特雷尔
马里兰大学机构改革和非正式经济中心

在牢固建立了良好管理方法的国家中，小企业和微型企业最能发挥作用。作者建议调整对外援助方向，把重点放在建立有助于企业发展的法律和监管框架。

[妇女与微型金融：开放市场和观念](#)

苏茜·切斯顿，国际机会组织资深副总裁，主管政策与研究

在承认妇女是一支国际发展力量并构成值得关注的市场方面，微型金融业发挥了先驱作用，但是，该行业如果着手消除妇女参与和授能(即增强被帮助者的能力)方面的障碍，将能够取得更好的成果。

关于微型企业信贷的两种观点

[微型金融与全球发展的挑战](#)

亚利克斯·康茨，美国乡村基金会主席

事实已清楚表明，微型金融能够在地方和全国范围内对减贫产生重要影响。女性经营的企业信用风险往往最低，并更有可能将收入用于孩子的教育。作者认为，正式的企业管理培训并不总是企业成功发展的先决条件。

[创办和发展成功的微型金融机构](#)

格雷戈里·F·卡萨格兰德，南太平洋企业发展基金会创办人、主席

数额经常不超过几百美元的小额贷款已帮助很多萨摩亚人和太平洋各独立岛国的居民增加了收入，并促进了就业机会的增长。作者介绍了南太平洋企业发展基金会采取的某些发放贷款的策略，这些策略使借款人的贷款偿还率几乎达到百分之百。

[微型企业家的故事](#)

本文叙述了贝宁、海地、俄国和菲律宾的四位微型企业家成功创业的经历。

微型企业为经济发展打下基础

美国国务卿，科林·鲍威尔



在许多发展中国家，成功的小企业是经济发展、收入增长和减少贫困的主要动力。此类企业也是实现社区稳定、公民社会和男女平等的基础。但是，基础设施薄弱、公共服务欠缺、效率低下的争议化解机制、以及缺乏市场和正式融资途径仍然是小企业成长的重大障碍。

美国和多边发展机构以及许多双边援助机构正在通过制订新项目、帮助微型企业参与活跃的竞争性行业而努力改变这种局面。微型企业指由当地人拥有、雇员不超过 10 人的小企业。在过去五年中，美国平均每年为微型企业提供的资金约为 1.55 亿美元。世界各地有 370 万个微型企业从这笔资金中获得支持，这些企业的业务包括生产出口产品(如鞋类、家具、农作物及其他食品)；提供各类服务(如设备修理和信息技术)；向制造商出售原材料；从事商品贸易等。随着此类企业成长壮大并融入本国的正式经济部门，世界上的贫困人口会因此增强能力，获得更高的收入，创造更多就业机会，为经济发展做出贡献，加强民主社会。

我为美国在促进微型企业发展方面发挥的关键作用而感到自豪。美国有三重目标：推动向世界贫困人口提供金融服务；推动专门帮助较贫困创业者解决问题的企业服务；通过监管、法律和政策改革改善经营环境。从非洲的马里和近东的约旦到欧洲的阿塞拜疆和拉美的秘鲁，我们的努力遍及全球。基于国际社会的共同努力，我们将在全世界取得成功。我希望你们能够和我们一道为实现该目标采取行动。

在本期《经济展望》中，重要的政府官员和微型企业领域中的一流学者阐述了他们对信贷和企业发展及其社会影响的看法。我认为，在二十一世纪，这些问题比以往任何时候更加重要，因为微型企业为世界上最贫困人口改善自己的生活、在自力更生的基础上获得基本尊严提供了希望和具体途径。

微型企业援助在美国发展政策中的作用

埃米·西蒙斯

美国国际开发署

负责经济增长、农业与贸易事务的助理署长

(Emmy Simmons, Bureau for Economic Growth, Agriculture and Trade, USAID)

美国国际开发署(USAID)助理署长埃米·西蒙斯指出，美国政府认为其减贫战略的一个关键环节在于扶助被称为微型企业的超小型企业。目前，该项援助的范围不断扩大，被用于应对世界发展所面临的一些最艰巨的挑战，包括重建遭受战争蹂躏的经济和艾滋病及其病毒困扰的社区。

西蒙斯在这篇文章中概述了美国国际开发署在扶助微型企业方面采取的关键举措，并说明了这些努力在帮助业主和社区减贫方面所起的作用。她说：“作为世界各地数亿人口收入和就业的主要来源，微型企业对个人、家庭和国家经济的深远影响是显而易见的。”

在许多国家的企业中，微型企业占大多数，其规模很小，没有正式的组织方式，拥有者和经营者大都为贫困人口。它们在整个就业市场和国内生产总值中占有很大比例，为减贫做出了显著贡献。它们往往为内战或自然灾害等高危环境中处境最艰难的家庭提供主要经济保障。作为世界各地数亿人口收入和就业的主要来源，微型企业对个人、家庭和国家经济的深远影响是显而易见的。

过去 30 年来，为微型企业的开发提供支持始终是美国对外援助的一个重要特徵。美国政府中负责双边外援和人道主义援助的首要机构美国国际开发署将“微型企业”定义为雇员——包括不领薪水的家庭成员——不超过 10 人、其业主和经营者为贫困人口的企业。美国国际开发署为促进微型企业发展采取了下列措施：

- 为向贫困户提供信贷、财务及可持续商业发展服务的机构和网络提供资金和技术支持。
- 推动政策改革，使最小的企业能够同较大的公司竞争，实现小企业创造收入和就业机会的潜力。
- 为试验和研究提供支持，找出和推广最佳经营模式。

2000 年的《自力更生与国际反腐败微型企业法》(The Microenterprise for Self-Reliance and International Anti-Corruption Act)把微型企业的发展作为美国外援的一个组成部份。法律授权美国国际开发署提供资金扶持贫困的微型业主，并进一步规定，必须把所有款项的一半用于非常贫困、一天生活费通常不足一美元的人口。美国国际开发署与美国、地方和国际上的 700 多个组织为落实这项计划而共同努力。这些组织中大多数是为具有强大生命力的微型企业提供服务的民间金融和商业服务机构。

作为微型企业发展的首要捐助机构，美国国际开发署过去 20 年来总结出极其有效的长期减贫方法。它与美国民间志愿组织及微型业主的合作表明，支持微型企业既能够减轻贫困，又能产生良好的商业效益。

由于美国政府的支持，发展中国家目前有 200 多万贫困人口能够获得各类金融机构的信贷服务。贷款人用贷款来增加收入，建立资产和改善生活。他们还以通常超过 95% 的偿还率来证明他们的信用。有 300 多万贫困人口在贷款机构存款，以便更好地为家庭的未来进行筹划和应对危机。有将近 67 万服务对象从美国国际开发署支持的企业发展服务中受益，这有助于他们打入新市场，提高技能和生产力，并增加收入。

微型企业为何如此重要？

在许多国家，特别是非洲和亚洲国家，微型企业部门在劳动人口中占很大比例。有几项数据可以说明微型和小型企业在创造就业机会方面发挥的关键作用：

·雇用五名或五名以下雇员的公司占拉丁美洲非农业劳动力的一半，占非洲非农业劳动力的三分之二。

·在泰国，每四个新创造的非农业就业机会中，有三个源于非正式部门的企业。而印度尼西亚的新增就业机会有一半源于非正式部门的企业。

·在印度尼西亚制造业的就业人口中，雇用五名或五名以下雇员的公司几乎占一半，小型公司另占18%。

·在泰国，微型和小型企业在制造业和贸易/服务业企业总数中占97%以上。微型企业创造的就业机会占服务/贸易业全部就业机会的71%。

许多美国国际开发署援助的微型企业开发项目对减贫产生了广泛的影响，具体表现为企业收入增加和家庭收入稳定。但这种收益不仅限于企业。许多家庭往往能够获得多种金融服务，例如学费、急病医疗费、结婚和安葬费用等专项贷款以及保险和汇款服务，这类汇款服务使家庭能够更快收到海外汇款，而且收费较低。获得金融服务对帮助贫困家庭建立资产，应对突发事件和把握经济机会非常重要。世界银行扶贫协商小组(CGAP，由29个捐助国组成的微型金融协商组织)在2002年的一项研究中列举了一组例子，说明不同国家从中获得的各种益处。在萨尔瓦多，国际社会援助基金会(注1)服务对象的每周收入平均增加了145%。在印度，“帮助唤醒农村贫困人口教育协会”项目(注2)参加者中有一半人摆脱了贫困。CGAP的调查显示，在教育、卫生和营养方面同样获得了显著效果。在越南，“拯救孩子”(Save the Children)项目的一个合伙组织的服务对象把缺粮期从三个月减至一个月。在孟加拉国，“乡村银行”(Grameen Bank，亦称为“伽马银行”)服务对象家中的女孩几乎全部就学，而非“乡村银行”服务对象家庭只有60%的女孩上学。

国家一级的经济数据同样令人信服：

·在许多国家，雇用五人或五人以下的公司所创造的价值在国内生产总值中占有相当大的份额。

·在印度，至少90%的工人靠非正式部门的工作为生(注3)。这些工人创造了60%的国内生产净值和70%的国内收入。在菲律宾，一半以上参加经济活动的人口受雇于微型和小型企业。(注4)

·墨西哥的微型企业创造了32%的国内生产总值和64%的就业机会。(注5)

·秘鲁大约49%的国内生产总值、尼日利亚和埃及70%的国内生产总值来自以微型企业为主的非正式经济部门。(注6)

·在乌克兰，260万个企业(占全国企业总数的87%)是个体经营者，他们生产、分销及(或)在当地市场上出售产品。

微型企业还可以为主要经济部门的成功做出不可或缺的贡献。以南非为例，建筑业创造了三分之一的国内生产总值；南非的9万个公司中，有8.7万个为微型和小型企业。大建筑公司将业务承包给专业化小型分包商是建筑行业非常普遍的做法。在孟加拉国，在营业额达3.5亿美元的虾出口行业

中，90%以上的企业是微型企业。洪都拉斯在米奇飓风之后涌现出4万个园艺公司，其中3万个是微型公司。它们与较大的公司联手，争夺出口市场，改进产品加工和质量控制。

美国国际开发署从三方面扶持微型企业

美国国际开发署微型企业项目的战略支持重点在以下三个方面：政策支持(创造有利环境)、商业服务和微型金融服务。

一个有利的政策环境——包括有利的商业和投资环境——对微型企业的长期成功发展至关重要。美国国际开发署支持法律、法规和政策改革，以促进微型企业的创建和运行，扩大贫困人口获得金融和其他服务的机会。此类工作可以包括帮助各国精简企业注册手续，培养微型业主通过独立的企业协会倡导政策改革的能力，加强反腐败努力和促进税制改革。

许多不同类别的组织为微型企业提供业务开发服务，以便帮助它们增加收入，培养能力，开创新的经济活动，或增强其市场优势。此类服务包括营销协助、产品开发、商务培训、咨询或信息服务、有助于提高生产力的技术以及与金融服务部门建立联系等。

美国国际开发署不支持以直接补贴形式为微型业主提供的商务服务，而是通过业务开发服务供应商支持微型企业开发市场，以便增加收入和竞争力。为了针对贫困客户的需要提供服务，供应商自身往往需要帮助。适当的金融和商务服务使微型业主能够利用新的经济机会，扩大持续减贫所产生的影响。

沟通小型生产商与较大的公司和高利润市场之间的联系往往是成功的关键。例如，在孟加拉国，美国国际开发署支持的就业项目(JOBS)(注7)为生产出口到巴黎的手编凉鞋的微型企业提供支持。在该项目协助下，较大的出口商把较小的生产者组织起来，为该出口市场提供商品。除提供出口服务以外，这些出口商还为小生产者提供市场反馈、设计和质量控制。JOBS协助提供的商务服务帮助灵活而劳动密集的微型企业打进不适于较大公司的新兴缝隙市场(niche market)。

在海地，代表2.5万名小型咖啡种植者的37个咖啡种植者协会在为“蓝色海地”优质咖啡品牌设计一个共用商标时得到了协助。由于有稳定的良好质量标准 and 定位明确的市场作保障，“蓝色海地”为微型种植者提供的回报显著高于在建立质量控制和被命名为优质品牌之前的回报。

微型金融指的是为那些被排除在正规金融市场以外的家庭和公司提供的多样化金融服务。当这一领域还处在初始阶段时，微型金融意味着为微型业主提供用于创办或经营企业的小额贷款。最流行的借贷办法是根据在孟加拉国发展起来的乡村银行模式建立的集体贷款，它要求个人业主组织起来集体贷款，每周开一次会，共同承担偿还贷款的责任。

多年来，微型金融已发展成包括多种借贷方式的体系。它现在囊括广泛的金融服务。贷款可以提供给集体或个人，贷款的金额和偿还条件越来越灵活通融，适合客户的需要。其他微型金融服务包括储蓄、保险和转帐/汇款服务。随着微型金融机构开发出适合客户需求的新产品，此类服务将继续增加。

在美国国际开发署为微型企业提供的扶助资金中，约有三分之二被用于发展以贫困业主及其家庭为对象的信用和金融服务。这些服务通常包括提供用作营运资本和投资的贷款、储蓄、保险以及各种类型的结算服务。由于美国国际开发署提供的支持，过去20年来建立起富有成效、适用于多种环境和客户团体的微型金融方法。贷款偿还率通常在97%以上。

美国国际开发署对微型金融的支持有两项同样重要的目标。一是发展和扩大牢固的微型金融机构——即那些具有有效管理结构和有效的经营计划的机构。根据此类经营计划在某一合理期限内赚取

的营业收入足以支付所有经营费用，包括资本成本。第二个目标是推广产品和服务，使贫困和极端贫困业主——特别是原来难以获得服务的农村住户、妇女和处于战乱或危机的贫困人口——能够得到这些产品和服务。

美国国际开发署的大多数资金用于扶助赤贫业主——即生活水准大大低于本国贫困线以下的人。(注8)为这些客户提供的项目内容包括，用小组联保取代传统的贷款抵押机制以及偿还频率较高的超小额贷款。尽管微型金融机构从每一笔贷款交易中赚取的收入很少，但它们能够把客户组合起来获得规模经济效益，收回成本。它们进行的一项创新是，允许客户根据家庭现金流量经常进行小额存款。

微型企业发展的新方向

近年来，在基于各地实际情况建立微型企业项目的过程中，美国国际开发署已逐步将微型企业的开发活动融入包容范围更广的项目，以帮助微型业主及其家庭克服一些重大困难，如内战和艾滋病等。例如，格鲁吉亚的微型金融机构康斯坦察(Constanta)于1998年内战结束后在“拯救孩子”项目的协助下创立，其产品设计和宣传策略旨在为在本国内流离失所的妇女提供服务。康斯坦察现有1.5万多客户，并已经为2万多名极端困难的微型业主提供服务。该机构从美国国际开发署和其他捐助者总共获得400万美元的资金，用作贷款资本和运营费用。根据最近对828位客户所做的效果评估，72%的客户得以改善家庭的营养状况，28%改善了儿童教育，22%通过微型企业创造了新的就业机会。74%的调查对象报告收入增加，其中92%的人把收入增加归功于获得信贷服务，这使他们能够利用新的经济机会。这些结果揭示，即使是在最恶劣的经济和政治环境中，微型金融也可以成为减贫的有力途径。对微型金融的支持是美国在阿富汗和苏丹及其他许多国家加速重建工作的战略之一。

在像津巴布韦这样受到艾滋病严重侵害的地区，美国国际开发署工作小组利用微型金融服务减轻该疾病对孤儿和其他受害者造成的经济影响。目前，在津巴布韦15岁到45岁的人口中，每4人有一人携带艾滋病病毒，大约62.4万名15岁以下的孩子被病魔夺走父亲或母亲或双亲。美国国际开发署资助的项目为病区提供培训、经商技能和金融服务。它还为全国微型金融网——津巴布韦微型金融协会(Zimbabwe Association of Micro Finance Institutes)——以及国际网络在该国的分支机构提供协助。为满足津巴布韦从事经济活动的贫困人口的多重需要，美国国际开发署始终把为国家网络和多国网络提供支持作为其统筹战略的一个组成部份。

有效经营微型企业的战略日益得到扩充。美国与微型企业相关的努力也在加强。我们正在看到前所未有的变化，为这一重要经济部门提供适当的专项金融和商业服务的理念正在表现出帮助千家万户摆脱贫困的巨大潜力。

注释：

1. 国际社会援助基金会的英文名称为：The Foundation for International Community Assistance (FINCA)。
2. 帮助唤醒农村贫困人口教育协会(Society for Helping Awakening Rural Poor through Education (SHARE)是妇女世界银行(Women's World Banking)的一个夥伴组织。
3. 国际劳工组织，"Women and men in the informal economy: A statistical picture" (无日期)。国际劳工组织统计的非正式部门的就业人口包括非正式企业(即小型及/或未登记注册企业)的个体经营者和从事非正式工作(指不定合同、没有福利或社会保险的工作)的就业人员。
4. 国际劳工组织，第34和36页。

5. 国际劳工组织，第 37 页。

7. JOBS 的英文全称是"Job Opportunities and Business Support"(就业机会和商务支持)。

8. 《美国国际开发署 2000 年微型企业结果报告》，第 26 页(图表)。

公法第 106-309 篇第 105 条在《美国对外援助法》(Foreign Assistance Act)规定新增第 131 条，要求拨给微型企业的资金总额中有 50% 必须提供给极端贫困的业主。根据法律定义，极端贫困者为生活在本国政府规定的贫困线下 50% 的最底层人士。第 131 条还按不同地区规定了不同的贷款数目，作为衡量贷款户贫困水平的标准。根据这一标准，欧洲和欧亚地区的贷款额不超过 1000 美元，拉丁美洲地区的贷款额不超过 400 美元，世界其他地区的贷款额不超过 300 美元。

(完)

为创业者开拓进入市场经济的道路

加迪·瓦斯克斯 (Gaddi Vasquez)

美国和平队队长

和平队队长加迪·瓦斯克斯指出，和平队在它所服务的国家为社区小企业和微型企业提供援助时，其工作侧重于落后地区的人口，特别是妇女和青年。和平队志愿人员为这些群体提供创业、企业管理以及领导能力培训，成立青年创业俱乐部以帮助年轻人实践他们所学到的技能，从而帮助受援者建立与国内市场及国际市场之间的联系。加迪·瓦斯克斯说：“以往的志愿人员帮助搭建木桥，而二十一世纪的和平队队员则通过为创业者开拓进入市场经济的道路而建设经济桥梁。”

目前，美国和平队正在世界上许多最贫困国家努力推动开发社区小企业和微型企业项目。通过综合传统的企业管理培训和新的信息技术，和平队志愿人员致力于培养新型企业家，协助建立发展中国家供应商与本国和国际市场之间的联系。

从非洲和拉美到中欧和东欧，和平队在过去 43 年来为数十万创业者提供了大量协助。与其他发展机构不同，和平队的志愿人员经验丰富，通晓当地语言、文化和市场。他们在当地社区生活和工作，帮助社区成员融入项目的各个方面。

随着共产主义在二十世纪八十年代末期崩溃，随着市场经济在中欧和东欧及前苏联的兴起，和平队在这个地区创办了一系列正式的小企业开发项目。同时，志愿人员在继续推动拉丁美洲的合作社运动，并努力促进非洲和亚洲的创业传统。这些项目以传授创业技能为目标，同时加强地方组织和服务部门为微型和小型企业提供协助的能力。

和平队现已在世界上 36 个国家建立起独立的小企业开发项目，并通过它在其他 65 个国家运行的项目推展小企业开发活动。在 2002 财政年度，有将近一千名小企业开发志愿人员为八万多名个人创业者和八千个服务提供商及组织提供了协助。以往的志愿人员帮助搭建木桥，而二十一世纪的和平队队员则通过为创业者开拓进入市场经济的道路而建设经济桥梁。

建立社区支持

在乌克兰经过 12 个星期的语言、跨文化、健康、安全和保安以及商务技术的强化培训后，和平队队员乔恩·戴格尔(Jon Daigle)被分配到赫梅利尼茨基地区(Khmelnytsky Oblast)经济部工作。凭借着新掌握的乌克兰语言和地方商务及文化习俗知识以及对乌克兰经济形势的了解，戴格尔与当地同事一起推动发展“群体经济”，该经济模式旨在鼓励当地某一行业内企业间协同发展。

戴格尔协助其同事设计并实施了一项鼓励在赫梅利尼茨基地区和基辅的乌克兰股票交易所进行投资的研讨会。他还帮助同事制订招商项目，吸引美国和欧洲投资。通过这些努力，国家微型金融银行(Micro-Finance Bank)在赫梅利尼茨基建立了一个分行，为这个地区的中小企业提供种子基金。赫梅利尼茨基地区政府的下一步计划是为微型金融银行的潜在客户筹建商务培训中心。

在世界的另一个角落有一个更小的社区，这就是塞内加尔的达加纳(Dagana)。该城市是分区首府，距地区首府圣路易斯 80 英里，人口 2.5 万(每个地区有三个分区首府，地区行政级别相当于乌克兰的 Oblast)。达加纳是汇集了沃洛夫族(Wolof)、颇尔族(Peulh)和穆尔族(Moor)等族裔传统艺术的中心。可惜的是，游客很少前往达加纳观光，而且那里很少举行节日庆典和其他文化活动。这使传统的艺术工匠难以出售自己的艺术品，也难以建立把艺术品导向更大市场的渠道。

在了解到其他和平队队员在塞内加尔圣路易斯每年一度的爵士乐节期间的手工艺品集市上所做的工作以后，志愿队员埃里卡·米勒(Erika Miller)找到了在下次集市上宣传推销达加纳艺术家和旅游点的好机会。在米勒指导下，达加纳市长同意拨出 320 美元的微薄经费，用于展开一项宣传计划。这笔经费部分用来在圣路易斯的集市上设置一个宣传摊位，并为艺术工匠提供交通工具和午饭。米勒说服六名工匠离开家人——这在乡下可是件不易之举——把他们的艺术品带到节日集市上。她帮助每个艺术家制作宣传册，向他们传授重要的营销原理。艺术家们在到达达加纳后走访了当地工艺品店，推销自己的工艺品。市长的另一部分拨款用于创立旅游宣传委员会，委员会在米勒的指导下制作了一个旅游宣传手册。她在节日结束返回达加纳后，当地人民热情赞扬她把达加纳“绘入了地图”。

乌克兰的戴格尔和塞内加尔的米勒都成功地帮助所服务的社区吸引了较大市场的注意及外来投资。他们基本上代表了在各国服务的和平队志愿人员，由于对当地商务环境的了解和跨文化经验，他们获得当地同事的信任，找到新机会并帮助促进当地的经济的发展。

微型企业开发模式

和平队协助发展微型企业的做法是：从项目规划和培训设计到服务前及服务中培训乃至项目实施的整个过程都有东道国参加。乌克兰赫梅利尼茨基地区政府和塞内加尔达加纳市政府对和平队活动的认同和参与是获得满足地方需要的可持续成果的关键。如果社区——特别是社区中像青年和妇女这样受到忽视的群体——看不到某个项目切合当地的需要，他们就不可能有认同感。和平队通过设在东道主国家的总部——而不是在华盛顿——运行这些项目来保证项目具有实用性。和平队志愿人员由设在东道国的办事处分配，同东道国的志愿人员一道开展工作。双方都努力确保他们的工作切合当地发展的需要以及对当地工作人员的培训在志愿人员离开后能够支持当地的项目活动。这些活动往往包括地方志愿人员提供组织管理和经营方法的培训，培训对象为国际或地方非政府组织、或者像农民合作社或手艺人协会这样的社区组织成员以及个人微型和小型企业家。

在发展中国家，妇女生产的食品占有所有食品生产的 80%，妇女占世界上有偿劳动力的三分之一。在非洲、亚洲和拉丁美洲，身为微型企业管理者的妇女负责生产和销售农副产品、加工食品和手工艺品。志愿服务人员经常直接同妇女合作社和微型金融机构展开合作，帮助妇女获得创办和扩大企业所需要的适当培训、商务咨询以及资金。

例如，2000 年在多戈巡回服务开始时，和平队一名志愿人员为妇女建立了一个叫做“Tatchoyim”的信用合作社，这是一种周转信贷机制。该合作社在运行了三年后仍在不断发展壮大。现在，它已积聚了足够的资金，可建立银行帐户，把资金重新投入企业，以及为合作社成员的孩子支付教育经费。这个制度使成员们能够把钱存起来，使之不会由于社会压力(如家庭或社区成员要求分享利润)而受到蚕食。合作社在开始时没有任何资金，而现在的年度收入已经达到 40 万 CFA(14 个非洲国家通用的货币，约折合 800 美元)。

世界上有大约 12 亿 10 岁到 19 岁的青少年人口，其中 87% 的人生活在发展中国家。尽管许多国家政府机关的就业人数下降，年轻人往往期待着在中学毕业时受到国家的聘用。在和平队所服务的许多国家，这个年龄段不断增加的人口面临的就业不足导致青少年犯罪增加，尤其是在城市地区。为了改变人们的态度和为未来的发展提供机会，和平队队员一直在为校内外的青年提供创业、企业管理以及领导能力培训，同时建立青年创业俱乐部，帮助年轻人实践他们所学到的技能。

志愿人员约兰·劳伦斯(Joran Lawrence)与尼加拉瓜教育、体育和文化部协调，在当地中学、青年中心和为无家可归青少年提供的收容所展开创业企业技能培训。有 300 多名尼加拉瓜青年参加了这些培训。结果，一群年轻人创办了体恤衫印制店，所得利润被用作制止艾滋病及其病毒传播的宣传经费。

项目实施创新

随着对信息和通讯技术、微型金融和生态旅游等能够为地方、地区和国际投资带来商机的专门技能的需要不断增长，和平队志愿人员正在积极采取应对措施。他们通过建立计算机化的会计系统、存货数据库和因特网存取能力为微型企业提供商务解决方案。他们利用当地广播向全国各地传播成功的商业管理经验，并向农民传播当前市场价格信息。信息和通讯技术有助于贷款机构追踪客户贷款和利用全球定位系统在没有街道的地段提供虚拟地址。

和平队志愿人员还通过为潜在客户和借款人提供必要的商务培训来提高按时还款率和企业利润，从而帮助微型金融机构提高资金补充率。志愿人员还鼓励社区公平地管理和经营生态旅游点，使之同时满足社区和旅游者的需要。介入生态旅游业务的微型企业还受益于志愿人员提供的营销四大要素——价格、产品、销售渠道和促销——以及质量控制、服务和会计核算培训。

大有可为的做法

和平队志愿人员在东道国社区一般服务两年，在这段时间里，参加小企业开发的和平队志愿人员把“给人鱼吃不如教人钓鱼”这一格言作为指导思想。但是，这些志愿人员不仅仅限于传授基本技能，同时还帮助创业者建立供应商、生产者和购买商之间的联系，了解信贷机会，销售产品，加强组织，使之能够长期为企业活动提供支持。

无论是在巴拿马帮助当地工作人员将某个学校的资源中心改造成自立的信息技术微型企业，还是在尼泊尔教妇女协会会员如何在互联网上出售她们自己的工艺品，和平队志愿人员为数十万社区的全面发展做出了贡献。他们成功的关键是他们能够并愿意融入所服务的社区。由于他们说的是当地语言，了解当地文化习俗和规范，并且在一定程度上采取当地居民的生活方式，因此这些志愿人员为可持续发展和繁荣打下了基础。与此同时，东道国的人民一方面在全球经济中获得了一席之地，另一方面也增加了对美国人的了解。敞开交流、相互尊重和共同协作为走向繁荣开拓了道路。

(完)

微型信贷是不可或缺的减贫工具

克里斯托弗·H·史密斯(Christopher H. Smith)

联邦众议员(新泽西州)

联邦众议员克里斯托弗·H·史密斯十分赞赏微型企业项目，因为这些项目能够为贫困人口自助提供直接帮助。与大多数对外援助机构采用的自上而下的运作方式不同，这是一种自下而上的方式。

史密斯起草的有关扩大并改革美国联邦政府微型企业项目的议案经布什总统签署成为法律。据这位议员说，这项新法律不仅增加了援助经费，而且要求把更多资金用于最贫困的人口。史密斯是众议院国际关系委员会(*House of Representatives International Relations Committee*)副主席和欧洲安全与合作美国委员会主席(*U.S. Commission on Security and Cooperation in Europe*)。

博丽亚·帕拉·普鲁内达(*Baulia Parra Pruneda*)可能永远不会成为一个家喻户晓的名字，也可能永远不会成为主要金融杂志的封面人物，更不会引起金融界的广泛注意，但这位墨西哥蒙特雷市(*Monterey*)的居民却以自己的经历写下了一篇令人刮目相看的成功故事：一位平凡的女性靠一小笔贷款和一个宏大的决心改善了她自己和家人的生活。

博丽亚在丈夫于 1998 年失业后下决心养活她的六个孩子。她过去从未工作过，也不识文断字，但她却比照杂志上的图案学会了缝纫。

美国国际开发署帮助她获得了一笔 150 美元的微型企业贷款作为资本，她用这笔钱购买了足够的材料，从此走上了自力更生的道路。她用美国支持的一系列微型贷款建立起自己的小本生意，现在每星期销售的商品达 100 多件。她用这样挣来的钱不仅养活孩子，而且在家里安装了自来水，并给自家的房子加了一层楼。

博丽亚的故事非但令人鼓舞，更有幸的是类似的例子还有很多。一旦得到机会和种子资本，人们就能迅速改善自己的经济状况。我们下一步的目标是，如何从成千上万人的成功之中借鉴经验，从而制定出更完善的美国对外援助微型信贷项目。

2003 年 6 月，乔治·W·布什总统签署了我提出的议案，使之成为法律，这就是《微型企业援助法》(*Microenterprise Enhancement Act*)(公法第 108-31 篇)。该法将扩充美国的现有微型企业项目，使世界上最贫穷的国家中有更多人能够像博丽亚那样充满成功的希望。该法律更加重视为微型企业提供资金来源，把该项目在 2004 财政年度的预算额提高至 2 亿美元，增幅达 2500 万美元。

我所起草的这项新法还确立了一个新框架，即制订和实施低成本、高效益、便于使用的贫困程度评估项目和办法，确保把更多资金提供给最贫困人口。

以往的立法没有实现将 50% 的经费拨给最贫困人口的目标。过去的项目仅仅依靠平均贷款额这一指标来评估扶贫努力并进行定级。项目管理人员一度认为，只有最贫困人口才会申请这样的小额贷款，因此发放许多小额贷款就是达到了目标。

但是，由于各国货币的币值不同，并且贷款额的多少取决于企业的类型，因此把“平均贷款额”作为评估贫困和减贫效果的方法是一个失败。

因此，公法第 108-131 篇要求美国国际开发署设计新的、更能说明问题的贫困评估工具，侧重低成本、易于实施的工具。与最初的设想相比，发现能够从微型企业贷款中受益最大的最贫困人口并针对他们提供贷款的难度更大。一旦设计完毕，上述贫困评估工具不仅可能对微型企业更有用处，亦可能惠及对外援助的其他领域，对此我充满希望。

必须指出的是，200 多万客户从美国国际开发署支持的项目中受益。这些项目通过提供有时总额只有两、三百美元或四百美元的小额贷款为贫困人口提供了必需的资本。这些微型贷款在我们的社会中看来可能微不足道，但对那些贷款人而言可能发挥关键作用，例如帮助他们发展自己的企业、买屋建房和养家活口，从而显著改善其生活。

上述贷款中有大约 70% 是为女性业主提供的，用于帮助她们克服发展中国家妇女仍旧面临的额外障碍。这些贷款和靠这些贷款建立的企业增强了妇女的能力，使她们拥有自立的工具，得以打破贫困和歧视的恶性循环，免遭贫困国家屡见不鲜的被奴役和贩卖的命运，逃脱从事这些活动的犯罪分子的魔爪。

另一项令人瞩目的数据表明，全部贷款的偿还率达到大约 97%。如此之高的偿还率有助于引入更多的援助资金，从而使更多的人能够申请微型信贷并从中受益。

我对微型企业项目充满希望的原因之一是它们与传统的外援项目有根本的区别。这些项目采取的是立足基层、自下而上的模式，而不是自上而下的模式。这种模式使需要援助的贫困人口能够直接得到援助，而无须通过政府机构，此类机构可能会因自己的政治议程而分散注意力或陷入无休止的纠缠。

有关微型企业项目效果的研究表明，这些项目有助于提高家庭收入和改善家庭福利，包括改善儿童的营养和教育等。

由于博丽亚和其他很多人的成功经验，我对微型信贷项目的潜力感到振奋。我将一如既往地会在国会中倡导微型信贷事业，以确保那些贫困人口能够继续得到所需要的资金。

(完)

为发展融资：微型企业银行借贷

凯瑟琳·麦基(Katharine McKee)

美国国际开发署微型企业发展处处长

美国国际开发署微型企业发展处(Microenterprise Development Division, USAID)处长凯瑟琳·麦基指出，世界各地只有5%的低收入家庭获得金融服务，而这些服务现在被视为各国发展小企业以及提高收入和就业的关键因素。

麦基在以下这篇文章中概述了美国国际开发署为支持目前处于全球反贫困战略前沿的微型金融所采用的关键战略。她说，为低收入创业者和家庭服务的创新做法包括以其他途径取代传统的抵押担保，推行灵活的还款计划和提供一系列更广泛的金融服务，如保险和灵活的储蓄帐户等。

为了实现增长和繁荣，各国大小企业需要得到金融服务。对于世界各地需要贷款、信用和储蓄来创建、维持和扩大小企业和微型企业的贫困家庭来说，得到这样的服务尤其困难。曾一度被视为处于主流发展政策边缘的微型金融现已处在全球减贫战略的前沿。无论是在地方上还是在国家一级，这一战略对于增加收入和扩大就业都具有巨大的潜力。

金融服务对于防范因家庭主要劳动力生病、丧失工作能力或死亡以及自然灾害、战争和其他危机带来的意外后果也同样具有重要意义。金融服务使贫困家庭在资金和食品匮乏之时能够送孩子上学，购买药品，熬过困难时期。

虽然金融服务对于减贫和促进公平的经济增长具有重要意义，但专家估计，世界各地只有5%的低收入家庭能够获得这种服务。国际上的发展机构和组织正在鼓励广大银行和非银行金融机构向世界各地更多的低收入和中产阶级家庭扩大各种各样的金融服务。它们把这一构想称为“深化金融行业”。

逾25年来，支持微型金融始终是美国对外援助项目的一个重点。美国国际开发署每年提供一亿多美元，用于为发展中国家和转型国家的低收入和中产阶级家庭创造大规模、高效益和可持续的微型金融服务项目。

除了对微型金融发展进行直接投资外，美国还为像世界银行、国际金融公司(International Finance Corporation—IFC)和地方发展银行这样的国际金融机构(IFIs)提供支持。包括美洲开发银行(Inter-American Development Bank)、亚洲开发银行(Asian Development)和欧洲复兴与开发银行(European Bank for Reconstruction and Development)在内的几个国际金融机构在为微型和小型企业提供金融服务方面有着良好的记录。

美国国际开发署多年投资的成果令人瞩目(参看本文末微型企业投资表)。

在一些国家，过去几年对微型金融的支持改变了国家金融环境，银行增添了几十万客户，创新改变了主流银行经营业务的方式。在吉尔吉斯斯坦、乌干达和玻利维亚这样国情极不相同的国家接受金融服务的人士中，微型金融客户现在占绝大多数。例如，在玻利维亚，美国国际开发署的微型金融项目正在推动金融服务的迅速扩展，借贷人数和储蓄人数大幅度增加，总体金融市场也获得改善。

据美国国际开发署根据玻利维亚中央银行提供的信息而整理的信息，微型金融机构——即主要向小型企业和低收入家庭提供贷款的机构——1992至2001年间的美元资产增长近300%，是商业银行增

幅的八倍多。截至 2001 年，向微型金融机构贷款的人数达到向商业银行贷款人数的两倍以上。玻利维亚微型金融机构的储蓄客户为 797,000 人，而商业银行的储蓄客户仅为 658,000 人。

美国国际开发署为微型金融划拨的资金大部分是通过其在发展中国家和转型国家开展活动的工作组提供。目前，美国国际开发署有大约 50 个工作组支持微型金融和微型企业发展项目。资金分配在非洲、拉丁美洲及加勒比海地区、亚洲和近东、欧洲和欧亚大陆等四个地区大致均等。

因应实际借贷环境

为创造就业机会和利用新的经济机遇，企业需要营运资本贷款，需要期限较长的融资以购置设备和进行其他投资，并需要储蓄和结算服务。家庭需要灵活的储蓄帐户、汇款和结算服务、保险、用于住房、学费以及应急的贷款，具备了这些条件才能增加收入和资产，减轻危机带来的打击和承受与生死婚嫁有关的负担。为满足这些不同的需要，美国国际开发署对一系列广泛的服务项目进行了投资。

从这项工作学到的关键一课是，金融机构在提供新的金融服务之前，周密的市场调研至关重要。例如，长期以来，大多数微型金融机构只提供短期营运资本贷款。在各类金融机构争相吸引客户的新情况下，微型金融机构认识到必须针对不同客户的需要设计服务产品和服务方法。例如，如果有一家微型金融机构寻求为偏远地区的农民家庭提供服务，它必须根据这些家庭和社区的现金流动周期——可能因季节和农业生产周期而出现急剧变化——对偿还贷款的条件和储蓄服务进行调整。该微型金融机构可能会发现，它需要的不是建立一个固定的分行，而是雇用流动型贷款员，让他们以走村串户的形式为客户提供服务。

最初几乎无人认为贫困家庭偿还企业和家庭贷款的能力能够同效益最高的银行的客户相比，但自那时以来，微型金融已取得巨大进展。当时也没有多少人认为贫困家庭会通过储蓄成功地建立起自己的金融资产。那么，微型信贷和微型储蓄的这些突破是如何实现的呢？取得这些成就的几项关键原则是：收取的利息足以弥补贷款成本，谨慎管理拖欠款，设计抵押机制和还款计划具有灵活性的金融产品(参看"美国国际开发署的视角：微型企业发展的最佳方法"专栏)。

微型金融机构认识到，很少有人能够按照许多银行的要求提供充足的贷款抵押，因此微型金融机构开发出抵押替代品，即在设计产品时包含强有力的鼓励还款机制。其中一种方法是"逐级贷款"。初始贷款时贷款金额小而且借贷期短，但贷款人如果建立良好的还款记录，就可以得到贷款期限较长和额度较大的贷款。另一种抵押替代方法是集体借贷计划，它实质上要求参加计划的成员相互提供按时还款担保；一旦有人欠付，其他成员就不能继续贷款，因此使参加贷款计划的成员既相互施加压力又相互支持。

还有一种做法是根据家庭的全部收入——而不是根据依靠贷款建立的企业的真正或预计收入——确定贷款资格，因为家庭内部的其他现金亦可用于偿还贷款。

创新做法不限于信贷项目。在储蓄方法上也有创新，这包括派出流动人员每天向小贩收取存款以及在农村地区安装采用指纹识别技术的自动取款机，使不识字的客户也能存取自己的帐户。

将金融机构与市场挂钩

美国国际开发署为支持微型金融采取的第二项重点战略是，对能够为不同市场提供服务的多种零售金融机构进行投资。在美国国际开发署支持下，很多非政府组织、协会、信用社及商业银行现已能够专门向更加贫困的客户和更小的企业提供微型信贷和微型储蓄服务及其他金融产品。

在微型金融服务较少的国家，美国国际开发署经常帮助培养“市场先导机构”，此类金融组织表明，贫困人口可以建立良好信用并且能够以负责任的方式使用各种金融服务。同样重要的是，这一措施证明，为这一市场部门提供金融服务是有利可图的，从而鼓励其他商业银行进入服务不足的市场。

美国国际开发署为建立初始营运资本、借贷资本和管理信息系统提供拨款，帮助数以百计提供专门服务的微型金融市场先导机构创建业务。随后的拨款使这些机构得以扩大并具有可持续性，营业收入得以完全补偿提供这些服务所需的费用，包括贷款损失、通货膨胀和通过借贷为未来增长融资的费用。

为羽毛未丰的微型金融机构提供专门技术援助和培训是这些机构获得成功的一个关键组成部分。国际美侨社区协会(ACCION International)、国际社会援助基金会(FINCA International)国际机会组织(Opportunity International)等主要国际微型金融网帮助其分支机构成为市场领先者，显示出微型金融在情况各异的国家具有活力。在美国国际开发署的支持下，世界信用社理事会(World Council of Credit Unions)采取的“储蓄先行”的办法——即社区把自己的储蓄用作借贷资本——在十几个国家成功地得到运用，为地方信用社网络提供支持，这为如何向低收入和劳工阶层家庭提供有效储蓄、信用和其他服务提供了一个令人信服的模式。

通过美国国际开发署开发信贷局(Development Credit Authority)提供的贷款担保和其他信用强化措施使成功的微型金融机构能够进入地方和国际资本市场，通过发行债务和债券募集促进快速增长的资金。有针对性的小额拨款和技术援助还帮助银行和其他主流金融机构提供微型金融服务，这往往是通过一个专门的分支机构来进行的。它根据某个社区小企业和较贫困家庭的需要来设计金融产品和提供金融服务的方式。

支持市场基础设施和监管改革

在一些微型金融市场比较成熟的国家，美国国际开发署把战略目标从支持单个零售机构转向为整个微型金融业及其繁荣发展所需的市场基础设施提供更广泛的支持。这往往需要提供竞争性拨款，帮助金融机构开发新产品或对信用调查局和微型金融信用评级公司等专门机构进行投资。由此而产生的进一步竞争可以成为通向产品创新、更高效益以及为顾客提供廉价优质服务的有效途径。

改善与微型金融相关的法律和监管环境的努力为美国国际开发署的三项战略提供了坚实的基础。例如，如果实施利率限制，则金融机构的收费可能不足以补偿为较贫困和偏远地区提供服务所导致的较高费用和风险。为保护贫困人口而通过的法律可能会妨碍他们得到所需要的金融服务。如果不对贷款记录和储备金的规定进行调整，以反映成功的微型金融机构使用的特殊的风险管理和成本控制方法，则银行可能无法为上述人口服务。那些有着在这一市场提供长期借贷成功经验的非政府微型金融机构可能最有资格提供较贫困人口通常需要的灵活的储蓄服务。但是，如果不改变银行法，这些机构可能被禁止为普通民众提供存款服务。

在政策方面，美国国际开发署力争帮助取消目前限制非政府组织和其他专门金融机构提供微型金融服务的法律和规章制度壁垒。美国国际开发署还提供资金，帮助培养银行和信用社监管人员保护贫困人口储蓄的能力。训练有素的监管人员可以帮助确保微型金融机构受到应有的监督。随着一流的非政府组织微型金融机构演变成受监管储蓄机构，银行监管机构可能需要对有关规定、制度和人员配备做出调整。

为扩大成功的微型企业提供支持

金融市场中存在的一个新缺口开始受到关注，这就是为中型企业提供的服务欠缺。随着最成功的微型企业的扩大，它们需要的企业发展资本超过了微型金融机构和微型金融项目所能提供的资本。很多国家的中小型企业发现，它们获得适当金融服务的可能性比微型企业和小业主获得服务的可能性

更加有限。美国最近的对外援助工作把为中小企业服务作为一项目标，努力确保发展中国家成功的微型、小型和中型企业获得必要的资本，以便能够创造新的就业机会，提高生产力，改进技术以及利用新的市场和出口机会。

解决这个融资缺口的一项重大举措是建立非洲小企业基金(Africa Small Business Fund)。这项金额为2.25亿美元的试行项目是世界银行的优惠借贷分支国际开发协会(International Development Association)与世界银行的民间附属机构国际金融公司(IFC)的合作项目。这个项目系基于微型金融的优秀记录——特别是欧洲复兴与开发银行、国际金融公司、美国国际开发署及其他组织之间通过成功协作在格鲁吉亚、科索沃、塞尔维亚和俄罗斯等转型国家创建了专门为微型和小型企业提供服务的高效益银行。

有待非洲小企业基金批准的第一个项目是世界银行为尼日利亚提供的3200万美元的信用。为响应尼日利亚政府就促进自下而上的经济增长提出的援助请求，小企业贷款项目将把资金用于加强支持小企业的地方金融和非金融机构，使之能够更有效地运行，提供可持续的商业服务。

美国政府致力于帮助世界各地发展中国家和转型国家创造富有活力的金融行业。金融服务刺激广泛的经济增长，改善就业状况，为所有公民创造新机会。因此，它们在根除贫困的全球性战役中是一个关键因素。

美国国际开发署对微型企业的投资

	1999	2000	2001	2002
贷款客户总数	1,997,839	2,175,198	2,904,152	2,723,146
贷款总额(美元)	\$655,906,588	\$883,273,258	\$934,253,554	\$1,269,622,200
储蓄客户总数	3,069,604	3,155,100	3,514,200	3,196,300
储蓄总额(美元)	\$349,663,487	\$533,500,000	\$424,800,000	873,400,000
业务开发服务客户总数	401,530	254,809	835,458	668,808
妇女客户比例(微型金融)	69%	70%	73%	69%
妇女客户比例(业务开发服务)	61%	75%	47%	48%
极端贫困客户(微型金融)	67%	67%	69%	59%
极端贫困客户(业务开发服务)	29%	18%	30%	53%

从美国国际开发署的角度看微型企业发展的最佳方法

美国国际开发署微型企业发展处

微型企业发展活动应基于需求

信贷、储蓄和其他金融产品及服务的设计和提供应照顾到个人和企业的多种金融需求。最理想的是，在产品开发之前进行周全细致的市场调研。

例如，微型贷款的条款必须反映客户的商机、现金流量和抵押能力的现状。无论项目提供的是个人还是集体贷款，相对而言可能金额小，成本低，偿还期限短，抵押规定灵活。为了最大限度发挥微型金融的减贫潜力，针对极端贫困人口和农村家庭设计产品尤其重要。市场调研往往表明，客户要求的产品不限于信用，还包括灵活储蓄服务或汇款服务等。

捐助方对企业服务的支持应该帮助沟通民间各种不同服务——从财会和信息服务到兽医和产品设计服务——的供应商和为保持竞争力而需要这些服务的创业者之间的联系。例如，市场准入服务应该协助微型企业与原料供应商和产品收购商沟通。

支付机制应该考虑到客户现金流量的水平和周期。例如，比较贫困的客户可能无力支付数目较大的企业服务预付金。为解决这个问题，可以将客户集中起来，统一提供服务，统一付款，把收费计入企业销售毛利中，或者把服务分解为若干部份(例如培训)，以此降低收费。

服务供应商必须能够收回成本，确保业务的可持续性

很少有发展中国家和转型国家有能力大规模地为其公民提供企业和金融服务补贴。因此，如果微型企业想要获得保证业务成功的服务，那么这些服务必须具有可持续性。有幸的是，实践证明可持续性可以在各种不同的环境下实现。

微型金融机构(MFIs)收取的利息必须足以补偿全部成本，包括贷款损失和为扩大经营筹集新资本而支出的费用。通过收取足够的利息、控制经营成本和最大限度地提高效益，微型金融机构应在五至七年内实现可持续性。企业服务供应商应提供商业或收费服务，或者把服务费包括在其他交易收费中。违反按商业收费标准提供服务会扭曲企业服务市场，使之在长期内难以为继。

推动具体的企业服务应与发展广阔、可持续的企业服务市场这一更大的目标保持一致，以便加强经济部门内部及各部门之间的联系。

基于商业原则经营是关键

坏帐管理对发展可持续微型金融机构和健康的金融业至关重要，它使贫困人口能够不断获得金融服务。

为了确保微型企业获得保持竞争力所需要的企业服务，捐助方应通过帮助沟通微型企业与民间服务供应商之间的联系——而不是为这些服务提供补贴——推动发展一个强大的企业服务部门。

仅仅提供服务可能是不够的。要使微型企业发展投资产生最大影响，可能需要改变限制小企业发展 and 阻碍个人获得金融服务的政策。

对贫困人口用作信贷抵押的资产进行限制可能会阻碍他们改善生活的努力。

繁褥的企业登记规定和递减税政策仅仅是不利于微型企业发展并可能阻碍国家经济增长的政策壁垒的两个例子，在那些微型企业对国家经济有重大贡献的国家尤为如此。

(完)

建设有利环境：微型企业远期展望

查尔斯·卡德韦尔(Charles Cadwell)、凯瑟林·德鲁谢尔(Kathleen Druschel)
蒂里·范·巴斯特雷尔(Thierry van Bastelaer)

马里兰大学机构改革和非正式经济中心
(Center for Institutional Reform and the Informal Sector, 简称"IRIS")

马里兰大学机构改革和非正式经济研究中心的查尔斯·卡德韦尔、凯瑟林·德鲁谢尔和蒂里·范·巴斯特雷尔指出，在政治、经济和社会环境有助于小企业主在解决温饱问题后获得进一步成功的国家中，微型企业最能发挥作用。

这几位作者列举过去 20 年来的经验说明，捐助方应进一步侧重于帮助微型企业发展的基本要素，包括：有坚实基础的法律和金融体制、监管制度改革、关心人民需求的政府以及有能力代表其会员倡导政策和规范改革、使之有利于企业创建和发展的行业协会。文章作者指出，要有效地解决当今贫困人口的问题，就必须更好地了解使贫困永久化的机制以及改进这些机制的程序。

在阿富汗首都喀布尔，2001 年塔利班逃离后很快涌现出一批新型微型企业，它们争相出售以前的违禁物品，如音乐带和收音机以及食品、衣服和燃料等短缺的生活必需品。在孟加拉国各地，数百万缺少教育、资本或者外地市场信息的人从事着活力非凡的商业活动，为孟加拉国的出口业做出显著贡献。在艾滋病肆虐的许多非洲地区，家庭既要照顾病魔缠身的成年人又要照顾收养的孩子，但这些地区仍然有着活跃的市场，而且能够创收的经济活动还在不断增加。

虽然小企业和微型企业在提供就业和增加国家收入方面的重要作用广泛得到承认，但这样的结果却鲜见于最贫困国家。在政治、经济和社会环境有助于小企业主在解决温饱问题后获得进一步成功的国家中，微型企业最能发挥作用。这一有利于微型企业的环境在很大程度上取决于良政。公民对决策者和政府部门影响有限的国家最缺乏这种有利的环境。

至于采取什么措施才能为微型企业的发展繁荣提供机会的问题，答案并不总是很明确。虽然捐助方支持的重点常常是提供微型金融服务——业务开发服务也日益普及——但这些努力未能广泛地提高贫困社会的生活水平。在孟加拉国，率先为微型企业提供小额贷款的“乡村银行”(Grameen Bank)已经具有相当大的经营规模，但大多数贫困人口仍难以从政府和民营部门得到各种市场支持服务，包括信贷和储蓄服务。这些企业最经常列举的实现增长的障碍是：面临罪犯侵扰时缺乏警察的保护；获得政府的服务要靠裙带关系，而不是企业业绩；政府官员非法收费；法规及其执行方式不可预测性；缺乏政府对私人协议和对个人之间及个人与公司之间的集体协议的保护。鉴于这些挑战，贫困国家的决策者应如何重订方案？捐助方又如何对该过程产生影响呢？

二十年来的经验表明，捐助方必须为有利于微型企业发展——即为之创造有利条件——的项目和政策投入更多资源。“有利环境”包括下列机制：法律、政策、非正式规则以及落实这些法律法规的机构。此类机制支持的经济活动超越了街头的简单交易。经济领域中的一个常见机制是信贷。为确保还款，必须有一种履约手段。在集体贷款中，靠成员间形成的相互压力保证还款是一种基本履约方法。但是，微型企业的发展有赖于多种复杂的协议形式，这些不同形式的协议不仅允许地方性机构提供小额贷款，而且能够调动储蓄，在企业内积累资本，促进所有权正规化和建立透明的信息披露程序。

最贫困国家缺乏有利环境有多方面的原因。政府及官员工作效率低，缺乏信誉，全面削弱了政策，包括对微型企业至关重要的政策。缺乏具体的政策和落实政策不力也有碍微型企业环境中具体领域的改善。

依赖国外捐助者轻松和迅速地填补这些缺口不是件容易的事。仅靠“技术协助”服务(如对小企业主进行培训或为进入市场提供便利等)并没有能够解决问题。即使在受援国以低成本或免费得到这类服务项目的情况下，政府通常也未能实施项目。因此，捐助方越来越注重调动积极性，因为这样做可以激励官员、决策人士以及其他经济和政治活动参与者采取积极行动。经济决定是如何做出的？谁做出这些决定？其目的是什么？关注这些问题是改善微型企业环境必须进行的一项重要工作。如果法庭不始终如一地强制履行信贷契约，如果财产登记制度不存在或管理腐败，那么为小企业获得信贷提供便利而采取的措施就会失败。因此，必须了解为什么有些地方的法庭提供较好的履约服务，为什么地方政府中有一些对企业进行敲诈，而另一些则鼓励创业。

如果任何时候与政府打交道——从上学和看病到领取营业执照——都需要贿赂，那么微型企业面临的障碍反映的仅仅是更为根本的政府行为问题，如上文所揭示的那样。在政府管理体制薄弱的地方，不仅通讯和交通基础设施更有可能处于落后状态以及分布不平衡，而且微型企业也难以获得至关重要的服务，如土地所有权证书的发放及对履行契约的监督。这些基本服务中有一部分可由民间机构提供，从而填补政府留下的缺口，但它们本身又往往面临因同样的管理体制薄弱或腐败而形成的壁垒。因此，“增强市场功能的政府”——即努力扩大而不是取代市场的政府——的另一个方面是，它为市场发展其自身的机制或为政府根据市场情况制定决策提供空间。在这些机制受到压制时，人们就会以其他方式寻找经济和政治机会，如迁徙、或退回没有官方记录或不被官方承认的经济活动领域，或表达不同的政治和社会观点等。

这些情况表明，随着捐助方资源的逐渐减少，较之于有针对性的企业支持项目，集中精力建立一个对微型和中、小型企业有利的环境更有可能以较低的人均成本对更多企业产生显著影响。例如，在2001年10月1日开始的财政年度中，美国国际开发署(USAID)为支持微型企业斥资近1.7亿美元。其中92%的经费用于直接援助微型金融计划和业务开发服务，其余8%用于改进有利于微型企业的环境，但其中很大一部分用于制定与微型金融提供资助相关的政策，而不是更广泛地改善微型企业环境。这并非意味着美国国际开发署对微型企业面临的挑战的性质认识有误——事实上，美国国际开发署的许多工作人员是该领域中的重要思想家和实际操作者——而是要指出该署面临来自国会和利益集团的很大压力，即要求国际开发署推行侧重短期人道援助而不是长期发展的项目。

毫无疑问，很多——甚至是多数——受援国家的境况因此出现好转。但同样显而易见的是，在为发展微型金融或微型企业进行了长期辛勤努力的地方，抑制经济和社会发展的主要原因仍未消除。必须对支持微型企业项目的重点进行重新调整。

越来越多的捐助计划开始反映这一现实，并把这一新思维变为实际行动。世界银行和国际金融公司的联合项目“中、小企业能力建设信贷计划”对建立有能力代表其会员倡导政策和规范改革、使之有利于企业创建和发展的行业协会提供了支持。在马拉维，全国女企业家协会(National Association of Business Women)倡导修改与土地法相关的政策，以允许妇女获得产权证书，从而获得商业贷款。在白俄罗斯，18个当地行业协会一道努力，促使媒体关注阻碍创造有利环境的政策。美国国际开发署也在这方面展开工作，对政策与贫困如何相互发生作用的问题展开研究，实施有利于微型企业环境的项目，并进一步强调政府管理方面的问题，特别是在政府机制脆弱、管理不善的国家，这些国家也往往是世界最贫困人口集中的国家。

解决这些问题非一日之功——这些问题很复杂，并且人们尚未充份了解政府管理方式变革之必要性。只有少数几个国家迅速改善了环境(而且有人会提出，像波兰或斯洛文尼亚这样的国家是特殊的例子)。在大多数地方，改善这一环境仍是件棘手的事。不合理的政策有其既得利益者，即使从

长远来看这些人的处境也会因变革而日益改观，但他们仍紧紧抓住眼前利益不放。无论在哪里，要把微型企业组织起来克服习惯势力的阻碍都很困难，在政府与人民之间很少沟通的地方尤其如此。

如果我们关心的是发展(或认为美国的国家安全考虑使减贫成为一件更紧迫的任务)，那么就必须制定对更广泛的经济和社会目标产生全面效果的政策和项目，仅仅满足直接援助对象的需求是不够的。这要求我们在很大程度上重新思考在微型企业方面的做法，长期致力于建设政策环境和支持该环境的管理机制。

如果捐助方愿意从该更广的视角来看待减贫，那么他们需要得到贫困人口和微型企业利益倡导者的支持，并且需要得到那些宣称支持民营部门发展的人们的支持。捐助方需要进一步了解在创造有利环境中能够取得实际进展的步骤。地方政府(甚至在专制国家)可以提出哪些政策？用什么方式组织维权团体？有没有办法支持民营部门提供"公共部门"服务(例如裁决争议或制订商业性标准)？

这些是自发展经济学家曼库尔·奥尔森(Mancur Olson)于 1990 年创建马里兰大学机构改革和非正式经济中心以来我们所研究的问题。

由于受政府不良政策和管理不善影响最大的是贫困人口和微型企业，因此注重政府管理和体制环境是应对贫困人口真正需求的强有力措施。为了有效解决今天贫困人口的问题，我们必须更好地了解贫困永久化的机制以及改进这些机制的步骤。

(完)

妇女与微型金融：开放市场和观念

苏茜·切斯顿(Susy Cheston)，国际机会组织资深副总裁，主管政策与研究

国际机会组织资深副总裁苏茜·切斯顿(Susy Cheston)说，在承认妇女是一支国际发展力量并构成值得关注的市场方面，微型金融业发挥了先驱作用，但是，该行业如果着手消除妇女参与和授能(即增强被帮助者的能力)方面的障碍，将能够取得更好的成果。国际机会组织是支持微型企业发展的非营利组织。

切斯顿指出，微型金融取得了巨大成果，2002年，据估计能够获得微型贷款的特贫妇女达到3270万人。不过她认为世界上仍有许多妇女根本得不到服务或得不到充足的服务。

她说，微型金融行业存在着巨大的创新机会，但必须具备下列条件：新的奖励机制侧重于新市场，例如目前被排斥在外的妇女、农村地区的客户和——最重要的是——贫困户；提供新产品，包括扩大储蓄服务和客户培训，以促进企业、个人和社会的发展；采取新的经营方式，例如排除妇女授能方面仍然存在的障碍，让更多妇女在微型金融机构中担任领导职务。

向妇女提供贷款一度被认为是划时代的变革。但是，在短短三十年里，一系列突破表明，妇女——特别是贫穷妇女——信誉良好，可以成为非常理想的金融产品消费者。

今天，世界上大多数微型金融客户是妇女，这一点在针对特贫人口的项目中尤其明显。事实证明，微型金融不仅适合妇女，也受益于妇女。妇女特别注重储蓄，其贷款偿还率超过男性。微型金融取得的一项重大突破是它能够发现妇女企业及其使用金融服务的特征，然后根据其需求定制产品。C·琼·魏德曼(C. Jean Weidemann)在其经典著作《妇女金融服务》中阐述了向贫困妇女提供信贷的基本方法：提供适合销售和服务型企业的小额短期营运资本贷款；帮助妇女克服行动不便的困难，上门服务；帮助她们克服法律障碍，采用集体担保和品格推荐的方法，而不依赖抵押品；依赖相互关系和群组程序取代书面文件，以便不识字的妇女参与；向妇女讲解如何成为良好的信贷消费者。近年来，微型金融业还更加注重妇女长期以来提出的储蓄需求以及其他金融服务需求，例如消费、住房和教育贷款。

经济和业务益处

衡量微型金融成就的根本标准是客户在脱贫方面是否取得进展。据微型金融影响评估专家苏茜·萨利卜-鲍尔(Suzy Salib-Bauer)对国际机会组织在加纳设立的一家微型金融机构斯那皮·阿巴信托公司(Sinapi Aba Trust)所做的研究，42%的“老客户”(加入项目至少两年)在脱贫方面取得进展(从“特贫”转为“贫”或从“贫”转为“脱贫”，基于标准家庭资产与收入指数评定)。菲律宾的一个专门为贫困妇女服务的微型金融机构ASHI发现，在首次申请其服务的客户中，77%为“特贫”人口，而两年之后该比率下降至13%。

贫困妇女不仅重视投资于收入和增长机会，而且关注风险管理和应急能力，以便应对突发事件和重大事件，例如结婚、生育、子女教育、丧葬等。因此，她们十分看重储蓄服务，总体而言在投资方面比男人更加谨慎，与男人管理的企业相比，妇女企业的成长速度较慢，但却较持久。我们对妇女企业增长的了解大部分是基于她们使用营运资本贷款的方式，因为迄今为止只有为数极少的妇女能够获得以资产为抵押的较大数额的贷款。2001年，国际机会组织的微型贷款产品经理和妇女贷款顾问丽莎·库恩·弗莱奥利(Lisa Kuhn Fraioli)分析了加纳妇女企业由于营运资本增加而发生的变化。

她发现，随着这些企业资源增加，可靠性提高，经营项目多元化，开发获利率较高的产品，增强竞争力，提高市场声誉，妇女对企业的控制能力增强，与供应商和客户的关系也得到改善。

即使资本略有增加也会带来重大变化。一笔 50 美元的贷款使萨尔瓦多一位有八个孩子的单亲妈妈兼卖豆类和大米，而此前她仅仅做豆类生意。在产品多样化方面这一微小的改变使她的生意更加稳定，也增强了她养家糊口的能力。除了这种缓慢的渐进增长模式外，也不乏企业迅速扩大的事例。例如，菲律宾一位妇女从在路边卖乾柴起家，利用一系列贷款建成了一个颇具规模的木材加工场，拥有十名雇员和一辆卡车。有了资产贷款，妇女就能进行战略投资。一位加纳妇女利用资产贷款购买了一台制冷机，一个月之后每天就能生产和销售 500 只冰淇淋。

个人影响和家庭福利

许多关于效果的研究发现，在一些情况下，仅仅有一笔现金——以及对该现金更强的控制力——就能够增强妇女的能量。的确，世界各地的研究一致发现，增强自信是微型金融最显著的影响之一。

随着自信增强，妇女在家中的社会地位也得到提高。加纳微型金融机构斯那皮·阿巴信托公司(SAT)的妇女客户发现，由于她们的收入增加，丈夫和子女对她们更加尊重，她们能够要求丈夫分担一部分家务(特别是洗衣)，避免金钱导致的争吵，也更受家族和婆家的尊重，甚至能够导致家庭暴力终止。印度的妇女联盟/合作社"工作妇女论坛"(WWF)发现，由于妇女能力增强，该组织曾经遭受家庭暴力的成员中分别有 41%的人通过自己的努力和 29%的人通过组织的力量制止了暴力继续发生。妇女也更多地参与决策。尼泊尔的妇女授能项目(WEP)就是一个例子，该项目综合了储蓄、信贷和扫盲工作。WEP的统计表明，参加项目的妇女中有 68%的人在计划生育、子女婚嫁、买卖物业和送女儿上学方面取得了更大权力。

最显著的授能影响见于"信贷配套服务"以及把信贷与教育、培养领导能力、解决社区问题、业务开发及其他活动相结合的集体项目。

良好的效果并非局限于个人能力的增强。为妇女提供金融服务还会产生"多重效应"。简言之，妇女把较多收入用于家庭，改善了家庭居住条件、营养、医疗保健和子女教育，而家中的女孩受益尤大。伦敦经济学院教授西尔维娅·钱特(Sylvia Chant)在拉丁美洲做的研究以及对非洲和亚洲的一些研究表明，男人通常把 50-68%的薪水用于家庭，而妇女"基本上不给自己留下分文"。

社区参与

虽然大多数研究侧重于对企业、个人和家庭的影响，但也有证据表明妇女的自我意识以及社区内其他人对她们的看法发生了变化。这些观念上的变化导致越来越多的妇女参与社区的领导事务，有些妇女甚至担任了政治职务。

据一个称为"根除饥饿(Freedom from Hunger)的"信贷与教育网络"报告，其在加纳的客户在参加项目后为别人提供业务咨询的可能性明显提高，其在玻利维亚的客户则比普通妇女更有可能竞选公职或参加社区委员会或工会。印度的 WWF 发现，该组织超过 89%的成员曾经就本社区的急迫问题参加民权活动。国际机会组织在哥伦比亚的附属机构"博爱"(AGAPE)支持的微型金融机构"美洲信托银行"(Las Americas Trust Bank)的客户为把电源接入本社区从事了组织、谈判、集资活动。

未完成的图画

但是，毫不奇怪，仅仅依赖传统的微型金融服务并不能导致在经济、社会和政治领域全面增强妇女能力。事实上，在许多情况下微型金融产生效果的原因并不是它改变了占据主导地位的法律或文化，而是避开了这种法律或文化。虽然在一些家庭中丈夫帮助做家务或经营企业，但在大多数情况

下妇女客户都未能——甚至没有尝试——挑战现状，她们所承担的责任常常使她们的工作负担更重，也因此更加劳累。不过对大多数妇女而言，增加的收入和独立能力使她们感到值得付出这种代价。

在某些情况下，随着妇女的收入增加，男人对家庭的贡献降低。有些妇女受到压力，要求她们把贷款转移给丈夫或另一位男性亲属，使她们的负担加重，却并非总能受益。据某些微型金融机构报告，在妇女成为其客户后，家庭暴力增加。但是，在孟加拉国研究信贷对妇女的影响逾十年的萨义德·哈什米(Syed Hashemi)和悉尼·舒勒(Sidney Schuler)发现，与普通妇女相比，参加信贷组织的妇女较少遭受家庭暴力。个别妇女在社区中的声望提高，但宏观层面通常并无变化，无论是在市场中还是在社会中，妇女的权利和机会都没有普遍增加。

在增强妇女能力方面发挥巨大作用的微型金融行业也遭遇了贯穿整个社会的文化壁垒。多年来，孟加拉国率先发展妇女客户的“乡村银行”(Grameen Bank)聘用的贷款工作人员中只有 5%至 10%是女性，而且这种情况相当普遍。许多微型金融机构在招聘人员方面接受了排斥妇女的文化偏见(有时表现为对安全、辛劳、能力、教育等因素的考虑)，而没有对偏见提出挑战。在津巴布韦，一种流行的偏见是歧视骑摩托车的妇女，但对许多贷款工作人员而言这是工作需要。虽然许多男性在担任贷款工作人员时很受妇女欢迎，但一些个案表明，妇女担任贷款工作人员还会产生另一种益处，即树立楷模和“姐妹”的形象。总体而言，微型金融行业没有努力推动妇女担任董事或高级主管等领导职务。许多微型金融机构有至少 85%的客户是妇女，而担任领导职务的妇女却不足 25%。

更糟糕的是，有些微型金融机构基本上不把妇女视作一个市场。贷款人员仍然认为许多妇女拥有的企业只不过是创造收入的工具，并不是具有增长潜力的正式企业。如果微型金融机构在营销金融产品时没有主动把妇女考虑在内，妇女的理解常常是她们被排斥在外。哥伦比亚的一个信托银行项目清楚地表明了这一点。该计划原来仅仅为妇女服务，改成同时为两种性别服务后，第一次介绍会上的 14 名可能的客户中有 13 名是男性。另外，为妇女设计的信贷项目常常拘泥于一成不变、不考虑客户具体情况的方法，没有就客户的资产和需求等更深一层的信息做出反应。因此，许多妇女在无意中排斥在外或无法取得她们本来有能力取得的进步。

即使是关于妇女企业的性质和以最佳方式向她们提供金融服务的基本知识有时也被忽视或在新情况和压力下丧失。值得赞扬的是，美国国际开发署(USAID)就其在塞尔维亚和黑山的项目委托了一项性别评估。该项研究的报告指出，令人忧虑的是，向妇女提供金融服务的“基本方法”被忽视，部分原因是强调中小企业借贷。另一个例子是，世界各地许多个人信贷产品仍然要求提供抵押品，即使是通过数额日益增高的集体贷款建立了良好信誉的妇女也不例外——尽管金融机构普遍了解与男人相比妇女较少有能力提供抵押品和个人担保——这种要求基本上阻碍了妇女的信用升级，使她们无法利用层次较高的金融产品。

未来的突破性进展

综上所述，与过去三十年向贫困妇女提供金融服务的突破相比，进一步创新可能具有同样重大的意义。微型金融行业中的奖励机制导致该行业中的金融机构在增强可持续性、开发大批客户、迅速扩展业务、建立新的资金来源等方面取得了长足的进展。但是，巨大的潜力尚有待开掘，必须有更强的奖励机制，以便促使金融机构更好地理解项目要素中导致增大客户影响的综合性方法，例如上文所述的妇女授能方法及下列方法：主动向妇女提供“升级金融服务”，包括通过信用升级为妇女提供较高层次的贷款产品；满足妇女对安全便利的储蓄服务的需求；不仅重视提高收入，而且重视累积资产和社会资本；主动为农村地区的客户服务；以接受微型金融服务的集体为途径化解艾滋病危机；促进妇女担任微型金融机构的领导职务；最重要的是，向最贫困人口提供金融服务。

在讨论妇女和微型金融的题目时，前段列举的最后一点——向最贫困人口提供金融服务——必须予以充份重视。微型金融行业如果要制订客户导向的日程，就必须了解哪些人未能获得服务，尝试超出目前的限制，以便确定能否在盈利基础上向此类妇女——以及最贫困的男人——提供金融服务。微型

金融行业在以往的基础上形成的信条是，微型金融最适合城市或近郊的中等贫困人口和不属于贫困但容易遭受灾难打击的人口，尽管有些证据表明事实并非如此。该信条可能反映了微型金融机构目前掌握的情况，但是，仅仅在 20 年以前还很少有人相信微型金融机构能够收回其融资成本。

只要看一下埃及的微型金融服务就会知道上述困难能够克服。根据美国国际开发署 2000 财政年度的一份报告，有六个埃及微型金融机构报告了总共 72,634 名客户，其平均贷款额为 506 美元。这些客户中只有 17% 是妇女。在 2002 财政年度，这六个机构报告了总共 115,345 名客户(增长 59%)，其平均贷款额为 372 美元，客户中有 54% 是妇女。秘诀何在？美国国际开发署极力鼓励长期接受其资助的金融机构增加了一种专门为妇女设计的集体贷款产品，目前这些金融机构的新增业务几乎全部源于该产品。这是一个具有经典意义的例证，它说明了真正把妇女当作一个市场所能产生的变化。另一个例子是国际机会组织在阿尔巴尼亚的合作夥伴 PSHM。在推出针对妇女的一种个人信贷产品后短短六个月内，该机构的妇女客户业务量从占总业务量的 22% 上升至 44%。这种新产品的特徵是贷款规模小、担保要求灵活和营销方法新颖。上述机构在短期内取得的惊人成就表明，长期的妇女参与障碍是可以排除的。

我个人的经验表明，微型金融行业的大多数人——业务人员、捐助者、研究人员、决策者——都希望发展更多妇女客户，确保对其本人及家庭产生最大的良性影响。但是，该问题没有像许多其他紧迫问题一样受到重视。金融机构局限于眼前的生存竞争，而捐助者不愿在拟定日程方面担当妇女的代言人，或者不愿给人以把自己的意愿强加给当地文化的印象。

人们常说，变化的第一步是认识到可能性。过去数十年中，我们看到有可能向妇女——包括非常贫困的妇女——提供服务，改变她们本人及其家庭和社区的经济、社会、精神和政治状况。事实证明，向妇女提供金融服务是一个极好的想法，而且今后的成果将更大。

(本文大量参考了作者与丽莎·库恩·弗莱奥利(Lisa Kuhn Fraioli)共同完成的研究及书面报告。欲更加全面地了解微型金融对妇女的影响，请查阅苏茜·切斯顿(Susy Cheston)和丽莎·库恩·弗莱奥利合著的《通过微型金融服务向妇女授能》(Empowering Women through Microfinance)一文。该文载于《脱贫之路：针对特贫家庭的微型金融创新》一书，由库玛里亚恩出版社(Kumarian Press)于 2002 年出版。)

备注：本文表达的意见不一定反映美国国务院的观点或政策。

微型金融与全球发展的挑战

亚利克斯·康茨(Alex Counts)，美国乡村基金会主席

美国乡村基金会(Grameen Foundation USA)主席亚利克斯·康茨说，事实已清楚表明，微型金融能够在地方和全国范围内对减贫产生重要影响。该基金会为向世界贫困人口提供贷款的金融机构提供金融和技术援助。他说，微型金融成功运行的一个关键是，政府制定支持小型企业发展的监管政策。

康茨曾经是派往孟加拉国的富布赖特学者，并曾与乡村银行创建人穆罕默德·尤诺斯(Muhammad Yunus)密切合作。他在本文中探讨今天微型金融业的基本要素。他的研究结果表明，女性经营的企业信用风险往往最低，并更有可能将收入用于孩子的教育，正式的企业管理培训并不总是企业成功发展的先决条件。

世界上的赤贫人口达 13 亿，国际社会制定了到 2015 年把这个数字减半的目标(作为"千年发展目标"(Millennium Development Goals)的一项内容)，因此我们从未像现在这样需要针对性强、规模上具有灵活性、可持续的扶贫战略。

可以说，贫困既是众多国际问题的根源，也是这些问题带来的后果。这些问题包括全球性饥饿、环境退化、人口过剩、文盲、内战、经济萧条和武装冲突等。国际社会要想认真和全面地解决这些国际问题，那就应该将微型金融这样的做法放在全球议程之首。

微型金融业源于上个世纪七十年代为贫困人口提供以贷款为主的金融服务和非金融企业咨询服务的试验。这方面的最早的一个试点便是孟加拉国的乡村银行项目(Grameen Bank Project)。这个项目是由穆罕默德·尤诺斯教授(Muhammad Yunus)在 1976 年创立的，旨在解决 1974 年给这个刚独立的国家带来毁灭性破坏的饥荒。它基本上是一项摸索性的试验，目的是尽快找出在世界上这个最不发达国家中为最贫困人口的经济活动提供支持的方法。该项目用小额贷款(最低仅为 25 美元)为饲养牲畜、贸易、各种各样的家庭小工业和服务业提供资金。那些偿还贷款的人能够获得金额更高的贷款和利用其他投资机会。对其他方法也做过尝试，但坚持下来的方法是提供金融服务，特别是通过集体机制向个人发放贷款。

到 1983 年，在充分掌握了情况并有充足的证据表明这个办法行之有效以后，乡村银行项目被改造成专门为没有土地的贫困人口——特别是妇女——提供金融服务的独立银行。在试验阶段(1976 年至 1983 年)，贷款人数从不到 100 人增至 45000 多人。在银行建成之后，出现了一个持续增长阶段，到 1990 年贷款人数增至 85 万人，2000 年达到 240 万，到 2003 年 12 月进一步攀升至 300 万。孟加拉国另有约 200 家金融服务供应商——其中有很多成功地模仿了乡村银行的做法——它们目前为 900 万个家庭提供服务。

令人惊奇的是，在孟加拉国，一个贫困妇女获得私营机构提供方便和廉价金融服务的可能性与被排除在外的可能性之比是 3:1。在世界其他地方，只有 15% 的贫困妇女如此幸运。这种情况无疑显示：如果可持续杠杆投资在不同国家逐一落实，将能够发挥巨大的增长潜力。例如，巴基斯坦的市场普及率不到 1%，今后几年的重点目标因此显而易见。

据独立和高度可信的调查，到 90 年代中期，每年有大约 12 万个接受乡村银行服务的家庭突破贫困线，这种情况通常在接受服务五、六年后发生。所以，虽说微型金融不是权宜之计，也不是灵丹妙药，但它却在微观层面达到了不寻常的、甚至是前所未有的减贫目的。另外，乡村银行在大多数年

头还稍有盈利。同大多数微型贷款机构一样，乡村银行的贷款偿还率在大部分时期以及目前一直保持在 95%到 99%之间。(自然灾害和其他意外事件有时导致偿还率低于该水平。最后一次发生这种情况是在 90 年代末期。)

乡村银行在试行阶段提供的经验是今天构建微型金融部门的基本要素，对此发展专家们已经进行了研究和辩论，其他独立试验的结果也证实了其可行性。这些经验可简要总结如下：

- 必须实施有效的宣传战略——由当地贷款员挨家挨户动员、进行经济状况调查或采取其他类似的有效战略——积极动员最贫困妇女，只有这样她们才会从微型金融项目中受益。

- 或许与常理不同，就连最贫困的人口(即那些每天人均收入不到一美元的人)一般也不需要接受正规培训就可在微型金融扶助下创建企业。他们在既没有社会保障也没有有偿就业可以依赖的情况下磨炼出一套“生存技能”，但因资金严重不足而未充分得到发挥利用。强调在借款人相互负责的框架内提供资金是保证迅速取得进展的最有效、最尊重人格的办法。因此，常常可以取消昂贵的企业管理培训和技术援助项目，或只在特殊情况下才采用这些项目。

- 妇女构成的信用风险往往最低，而且她们更有可能通过投资把盈利用在孩子身上，从而最有可能打破一代又一代陷入贫困的恶性循环。世界银行对乡村银行和孟加拉国另外两个微型金融机构的研究发现，一个妇女借贷的数额与其女儿上学的机率成正比。男性借贷的情况未显示出类似的联系。

- 只要微型金融业的领导人和业务人员始终优先考虑最重要的减贫目标和“授能”理念，就可以按正常商业经营的方式提供微型金融服务，而仍然使大批贫困家庭受益。保障这一点的关键是对第一线雇员和微型金融机构提供奖励(前者由管理层提供，后者由捐助者、董事会及其他利益相关者提供)。最近有人请我担任海地为贫困人口开设的第一家银行 Fonkoze 的董事，以便我能够充当这个新机构的“良心”(这家银行系从非政府组织演变而成)，并帮助确保该组织在转变成商业金融机构的过程中不至于偏离原来的宗旨。

八十年代积累的微型金融经验基本上是减贫模式在某些条件下可以推广。这一认识导致了全球微型金融业的巨大发展。据微“型信贷高峰运动”(www.microcreditsummit.org)提供的信息，世界各地有大约 6760 万个家庭受益，其中 3770 万个家庭在开始加入微型金融系统时属“赤贫”户。这已经不再是一个由富有魅力的领袖带领推动的成功故事(即使曾经有过这种情况)，而反映了国际社会有计划的、不断壮大的减贫努力。

1997 年成立的美国乡村基金会始终处于这一斗争的前沿，通过提供资金、技术援助和技术咨询(往往由义工承担)帮助微型金融机构扩大经营和改进服务质量。

乡村银行二十年来的经验为决策者提供了他们创造有利环境所需的手段。这样的有利环境转而使微型金融能够为减贫最大限度地发挥潜力，正如它在孟加拉国的成就所展示的那样，该国三分之二以上的贫困家庭正在受益于 200 个微型金融机构。其中的经验包括：

- 我们不仅了解到贫困人口迫切需要信贷并能按照保证微型金融机构赢利的条件贷款，还了解到贫困人口迫切希望得到方便的储蓄存款和保险服务。通过提供此类服务，微型金融机构可建立新型和可持续的资本来源，同时减轻作为贷款机构所承担的风险。监管体制很少对这些活动提供支持，但它对于微型金融机构的持续和加速增长至关重要。

- 也许最妥当的比喻是把微型金融视作一个平台，而不单纯是又一种干预。微型金融建立的基础设施有助于动员过去被视为与世隔绝、没有物质资产或社会资本的大批贫困人口，为这些人提供参加经济和社会项目的资金。通过微型金融渠道运作可大大加快获得重要规模效应和培养品牌忠实程度的过程。把贫困家庭和曾经贫困的家庭组织起来，为之提供便利的金融服务，可使之以供应商或消

费者身份或双重身份大批加入社会和商业计划。例如，1997年乡村银行与挪威的 Telenor 公司合作成立了一家移动电话公司(GrameenPhone)。今天，45000个村庄(占孟加拉国总数的三分之二)的45000个乡村银行借款人已经贷款购买了移动电话和安装了为各村服务的付费电话。他们这么做为自己、为乡村银行(贷款机构)和 GrameenPhone 带来了利润。该电话公司提供基础设施，并按批发价格提供服务，去年赚取的税前利润达4500万美元。美国乡村基金会的乡村技术中心(Grameen Technology Center)刚刚在乌干达推出一个同样的项目。另一家名叫 Grameen Kalyan 的公司随乡村银行开办了15个卫生所，借款人只需缴付不到两美元的年度保费即可享受服务，保费可自动从投保人的储蓄帐户中扣除。这项举措使公共卫生得到改善。此外，诊所在短短数年内收回了70%的成本，并预计很快将实现收支平衡。

·政府在微型金融方面可发挥重要作用。但政府不应把重点放在为贫困人口直接提供微型金融服务方面，因为这种做法容易政治化且效益低，而应建立辅助性监管框架，通过建立基金或其他不会被政治化的机制为微型金融机构提供资金。在这方面摩洛哥的例子很有启发性。1997年，摩洛哥是微型金融部门客户总数达到约一万个的几个阿拉伯国家之一。由于采取了一系列总体上有利的监管措施和通过哈桑二世基金(Hassan II Fund)拨款一千万美元，摩洛哥的微型金融业超过了埃及(此前埃及在客户量和其他方面居这个地区之首)，其客户量在2002年突破20万人大关。与此同时，其他一些国家的微型金融业客户量的增长非常有限甚或没有增长，例如黎巴嫩和约旦。同样，据美国乡村基金会最近公布的一份报告，中国的微型企业发展也主要因缺乏有利的监管环境而受阻(见<http://www.gfusa.org/chinareg.htm>)。美国乡村基金会有关建立有利于微型金融的监管体制的建议概要载于<http://www.gfusa.org/gbrp/whitepaper.htm>。

信息和通讯技术对微型金融业近期和未来的发展具有关键作用，对传统上人工操作的微型金融程序实行自动化在提高效率以及减少差错和贷款员欺诈方面具有巨大潜力——仅乡村银行的信贷员就有7000多人。如 GrameenPhone 电话公司的例子所表明，技术还可被用于帮助贫困人口创建盈利更高的企业。最后，标准化数据传输协议可更清楚地显示贫困人口和为他们提供服务的机构信用风险很低。同时，私人资本市场也将增加对微型金融的商业性投资，特别是在像印度这样鼓励对扶贫项目投资的国家。事实证明，只有在决策者和其他人——主要是政府官员(特别是银行业监管者)以及私人 and 政府捐助者——把微型金融当作首要任务时，微型金融才可能在微观层面和国家一级对减贫产生重大影响。他们如果遵循最佳做法，就会催生出一个能够不靠无止境的补贴而自给自足的行业，并同其他减贫项目协同展开工作。从最广义上说，这或许是在我们有生之年为实现千年发展目标(Mellennium Development Goals)和实现真正的普遍社会保障所能进行的最佳投资。

注：本文所表达的观点不一定反映美国国务院的观点或政策。

(完)

创办和发展成功的微型金融机构

南太平洋企业发展基金会创办人、主席

格雷戈里·F·卡萨格兰德(Gregory F. Casagrande)

南太平洋企业发展基金会(the South Pacific Business Development Foundation, 简称"SPBD")创办人、基金会主席格雷戈里·F·卡萨格兰德说, 数额经常不超过几百美元的小额贷款已帮助很多萨摩亚人和太平洋各独立岛国的居民增加了收入, 并促进了就业机会的增长。

南太平洋企业发展基金会是一个独立的、非营利的、慈善性微型金融机构, 它为开办缝纫企业、各类食品加工企业、养猪、养牛和养鸡场、贸易公司及出租车和分销服务企业之类可持续经营的单一企业提供无抵押贷款。本文作者介绍了该基金会采取的某些发放贷款的策略, 这些策略使借款人的贷款偿还率几乎达到百分之百。

几十年来, 尽管实施过各种发展计划, 但萨摩亚和其他太平洋独立岛国的经济仍然未能为绝大多数当地居民创造多少经济机会。很明显, 采用新的发展模式对这个地区有至关重要的意义。作为一个独立的、非营利的、慈善性微型金融机构(MFI), 南太平洋企业发展基金会恰恰提供了这种模式。创办至今尽管只有短短几年时间, 基金会做出的努力表明, 经过周密构思并由当地工作人员实施的微型企业计划能通过提供无抵押贷款和企业经营培训对家庭和社区收入、生活条件和教育状况产生重大影响。

南太平洋企业发展基金会

南太平洋企业发展基金会于 2000 年 1 月成立于萨摩亚独立国。我创办这一基金会的使命是为贫困家庭提供培训、无抵押贷款、持续指导和创业动力, 帮助他们获得创办和持续经营企业之能力, 大幅改善生活条件。基金会自创办以来, 与 2600 个贫困家庭建立了工作关系, 发放了 110 多万美元的无抵押贷款, 贷款对象多为女性。2003 年, 欠付超过一周的借款人不到 1%。以国际标准衡量, 南太平洋企业发展基金会虽然规模较小, 但现已成为太平洋岛国地区最大、最成功的微型金融机构, 并正在稳步发展。

太平洋各岛国的经济状况

尽管在萨摩亚和太平洋其他独立岛国尝试微型信贷的努力曾多次失败, 但该地区对此却有急迫的需求。联合国开发计划署(UNDP)将萨摩亚列为全世界最不发达的 49 个国家之一, 贫困率高达 48%。其经济处于初级发展阶段, 大多数人都几乎没有希望找到正式工作。缺乏就业机会, 加上难以得到信贷, 使多数人都缺乏真正的机会。大多数人生活在农村地区, 勉强糊口度日, 希望家中能有人移民到新西兰、澳大利亚或美国。这些移居国外的家庭成员在新社会中往往是最贫困的一群人, 而家人还指着他们往家中汇款。

在加入南太平洋企业发展基金会之前, 一个典型家庭的生活状况是: 居住在四面无墙、地面是碎石的茅草屋里, 清洁的自来水要到远处提取, 室外的环境卫生不合标准, 电力供应非常有限。因无免费的公共教育, 很多孩子不能上学。家庭收入微薄, 经济来源不稳定, 劳动者通常销售鱼类或农产品以及偶尔打些零工, 每小时只能挣 50 美分左右。儿童往往在充满家庭暴力的破旧房舍中长大。

2000年之前，那里曾实施过两项资金充裕的微型企业计划，在萨摩亚多次未能取得成功，整个地区也遭受过十几次失败。很多学者认为，导致这些失败的原因是国民经济过小的规模和大众传统文化的非商业导向，这些因素都不利于资本主义的解决办法。我认为，导致先前失败的主要原因是管理方式不力，因此，尽管得不到在该地区发挥主要开发作用的机构(联合国开发计划署、南太平洋委员会、新西兰国际开发署、澳大利亚国际开发署和亚洲开发银行)的有力支持，我还是决定着手创办南太平洋企业发展基金会。在上述开发机构中，有几个已遭受过微型信贷失败，不太愿意再支持一个新的类似计划。

为成功做出规划

南太平洋企业发展基金会从一开始就需要对何谓成功有一个明确的设想。我们的长期目标是创办一个“长期致力于为贫困人口提供融资服务的机构”。为了实现这个目标，南太平洋企业发展基金会特别注重以下几点：

专为萨摩亚社会的最贫困人口服务。

确保对基金会成员及其家属的生活产生积极而显著的影响。

持续争取实现财务上的自足。

实现财务自足这一目标对长期服务于大批贫困人口有举足轻重的意义。

明确了成功标准后，我们即着手制订了衡量是否正在实现上述三大目标的评估方法。

我们设计了一种简单易行、有成本效益的“社会指标调查”，以客观地衡量所有愿加入基金会的新申请者的贫困程度，确保基金会仅仅服务于最贫困者。这一量化方法衡量申请者的住房质量、卫生条件、取得清洁自来水和电力的难易程度及其子女受教育的质量等状况。这使我们得以客观地比较家庭贫困程度，并专门将非贫困家庭排除在计划之外。再者，通过对每个家庭进行年度评估，我们可以确切了解其经济状况是否有所改善以及南太平洋企业发展基金会是否产生了影响。

我们为实现财务自足而制订的计划与一般企业的经营规划没有什么两样。南太平洋企业发展基金会的目标是：建立“财务上可持续的企业结构”(Affordable Business Structure, 简称“ABS”)。这样的企业结构要求我们做到利息收入与总成本相抵，是我们的财务准则。根据各个国家的人口状况和经济条件，微型金融机构在不同的国家会有不同的财务上可持续的企业结构。

营业收入因客户数目、平均贷款额和收取的利率而有所不同。经营成本可分为三大类：行政费用、坏帐支出和信贷成本。为此，财务上可持续的企业结构要求收入和成本的各部份达到特定目标。这些目标是我们参照全行业最佳基准来确定的，必须具有内部兼容性，并配备相应的运作策略。

扩大微型金融机构的组织能力

建立可持续发展的组织要求有一个训练有素、享有充分授权、积极努力的团队。南太平洋企业发展基金会以在当地有竞争力的工资招聘和雇用当地的工作人员。我们没有花费很多费用聘请咨询人员，而是受益于很多美国志愿者提供的无偿服务。我们招聘那些看重我们的使命并有志于和我们基金会共同发展的职工。我们通过提供不断发展的机会、有前途的职业发展道路和对工作成绩优异者给予年度提薪和季度奖金等方式激发职工的积极性。所有职工都有明确的工作职责范围，每年都要签约达到具体的目标。工作鉴定定期进行，中高层管理人员受到全体职工的年度评审。

除了正式职工以外，基金会还建立了一个由各种关系组成的网络，该网络包括我们业务范围以内的各村庄的首领、萨摩亚社会各界的领导人以及各种专业人员、资金提供者和全球微型金融业的主要智囊人物。南太平洋企业基金会积极利用这些关系在乡村开展业务活动、吸引资金和志愿者，随时借鉴微型信贷领域的创新。

在扩大能力的持续努力中，我们十分注意将自己的经营和财务程序编制成一套手册。这套手册不断加以更新补充，为持续不断的、有条不紊的程序改进和职工的发展提供基础。

南太平洋企业发展基金会的财务、人力资源和行政程序与一般商业银行的程序没有多大区别。这些程序虽非微型金融机构独有，但对其成功具有重大意义，因而不应忽视。管理信息系统(MIS)和内部控制系统是两个重要的具体领域。一个好的微型金融机构的管理信息系统应包括一个专门的贷款文件管理系统和一套单独的基本会计程序。做出这些投资是值得的。一个可靠的内部控制系统对发现——更重要的是防止——欺诈至关重要。也许因为我们是一个大量使用现金操作的慈善组织，某些人将我们视为一个容易欺诈的目标。我们经受过多次考验，尤其是在初期。无论何时发现有欺诈行为，我们都采取迅速、果断的行动，因此，欺诈问题对基金会来说已不再是一个重大问题，但我们仍然保持警惕。

我们的操作程序是小额贷款领域所特有的，这些程序使我们保持了很高的贷款偿还率，并保证了会员企业的成功。这些程序包括：

南太平洋企业发展基金会向全体会员提供广泛的入门培训和持续培训。为期两周的入门培训的内容包括对南太平洋企业发展基金会项目运作方式的深入了解和小企业管理的基本知识。培训结束时对入会申请者进行一次考试，考试成绩满 80 分者方可成为会员。通过考试淘汰了那些并不全力以赴地争取入会者。对办企业真心诚意表示感兴趣但经努力又未能通过考试的会员可参加补课，并获得重考的机会。基金会还在每个村子举行的每周例会上持续不断地举办小型培训班。

南太平洋企业发展基金会成员通过自行选择组成 4 至 7 人的小组，小组成员互为贷款担保人。由村民自选小组是非常重要的，因为村民们彼此间都很了解，最能互相判断对方有无资格接受信用贷款。

贷款产品是按最适合当地市场的情况而专门设置的。贷款额、分期还款额和还款间隔时间都是必须考虑的重要因素。在萨摩亚，新会员很可能在社区的压力下努力争取数额尽可能大的贷款，而不顾自己的偿还能力，了解这一点是很重要的。从管理角度来说，还款间隔时间短虽成本较高，却有助于会员养成新的习惯，并能保持微型金融机构和会员之间的紧密联系。基金会要保证做到会员的还款额不超过其每周预计总收入的 30%。

会员经营的企业必须获得成功。这是我们工作的中心目标。我们的会员围绕着自己现有的谋生技能开办企业，提供已证明有需求的简单服务和产品。他们的经营计划必须通过联保小组成员的仔细审查，小组有权否决贷款申请。

对贷款的使用要进行检查，以确保贷款按贷款申请书上说明的用途得到使用。滥用贷款往往导致企业的失败，造成对贷款系统的压力。基金会一旦发现有滥用贷款的情况，即将有关会员从项目中除名。

关于再次贷款数额的规定鼓励会员严格遵守项目的原则。大多数会员都很希望能得到进一步的贷款以扩大经营规模、改善住房条件或子女的教育。在基金会里，只有具有完美的贷款偿还记录、周会从不缺席、其所在小组的小组担保完全有效的会员，才能得到最高数额的新贷款。每一次违规行为都会导致下一次得到的贷款数额被降低。如果一个会员的问题太严重，就可能失去再次贷款的资格。

还有很多其他需要考虑的问题，但处理好上述问题就是一个良好的开端。

南太平洋企业发展基金会的项目已对数以千计的萨摩亚贫困人口的生活产生了直接的、积极的影响。通过以信贷和培训的方式提供有意义的机会，南太平洋企业发展基金会帮助妇女开办了简单的、可持续经营的企业，如缝纫企业、面包房和各类食品加工企业；设在村里的杂货店；养猪场、养牛场和养鸡场；菜园和小种植场；贸易企业；出租车和分销服务等各种各样的企业。这些小型企业为居民家庭提供了可观的额外现金，使我们会员的生活水平得到大幅度的改善。我们还为成功的基金会微型企业主提供改善住房条件和子女教育的无抵押贷款。这些贷款产品有助于确保企业获得的利益使整个家庭得到直接的看得到的实惠。还有一种虽不那么容易看到却是同样重要的实惠，即妇女由于在生意上成功而提高了自尊。确实，一旦获得成功，更多的成功就会接踵而来。我们的会员每天都在通过日益增强的自信表现出这一点，并主动地将这种活力和乐观情绪传给她们的子女，并带动整个村庄。南太平洋企业发展基金会会员及他们的家人和社区都有着光明的前途。

注：本文表达的观点不一定反映美国国务院的观点或政策。

(完)

微型企业家的故事

法图玛·迪波莉尔·伊斯福(Fatouma Dijbril Issifou)
贝宁，帕拉库



法图玛·迪波莉尔·伊斯福生活在西非穷国贝宁，五岁时就开始和妈妈一道在拥挤的街市上卖蔬菜。成年后，法图玛继承了妈妈的菜摊，过着和妈妈一样的穷苦生活。

但是，法图玛希望自己的孩子能过上好日子，有机会上学读书。她知道，只要她能存下足够的钱，就能实现她的梦想。她努力每天存一点钱，但很难有可观的积蓄。

后来她从一位朋友处了解到 PADME 项目，这是 ACCION 组织在贝宁建立的合作项目。PADME 工作人员看到法图玛很努力，有成功的潜力，就批准向她提供 130 美元的贷款。她用这笔钱以较低的成本购进大量蔬菜，增加了收入。她获得的第二笔贷款为 260 美元，这使她得以进一步扩大营业规模，存更多的钱。现在，她每出售一普式尔胡萝卜能赚大约 2 美元，卖马铃薯的利润更高一些。

这些利润似乎微不足道，但却为法图玛及其家人带来了巨大变化。获得贷款前，她一年只能节余 13 美元，她把这笔钱投资于她的菜摊，很难养活三个孩子。今天，两个孩子已经进校读书，最小的孩子也盼望着入学。

法图玛说：“这些贷款给我很大帮助，我能有钱买药，孩子们也能吃饱饭。现在我不再担忧了。”

让-艾克苏瓦拉·约里默(Jean-Exuvara Jolimeau)
海地，克鲁瓦-德布凯

在那个炎热、尘土飞扬的海地小镇克鲁瓦-德布凯，一批具有非凡天份的金属雕塑师用不起眼的材料和原始的工具构成了富有流动感的线条和精美的形状。五十年来，他们潜心钻研，砥砺技艺，在一片叮叮当当的敲打声中引来了买主、设计师和收藏家。

二十世纪五十年代初期，雕塑家乔治·里奥托(Georges Liataud)开始在平面上创作柔美、雅致的海地风情、神话和梦幻场景。他用回收的油桶和废金属制作了蜚声国际的艺术品，开一派之先河。今天，年轻一代艺术家和工匠们步其后尘，技艺和主题与日俱丰。

让·阿克苏瓦拉·约里默就是其中的一位工匠。他最初师从兄长，但正如克鲁瓦-德布凯的许多同行一样，他也是一位独具创意的艺人。约里默每日早上六点起作，晚间六点歇工，他的所有作品都透露出对完美的热切追求。在 ATA 设计顾问弗雷德里克·阿尔康塔拉指引下，他学会了在回收的废金属上添加金叶，他用这种方法制作的天使和饰盘可谓无人能出其右。没有粗糙的边缘，也不会有嗜血的齿锋。仅仅凭借一些原始的工具——铁凿、榔头、金属刷以及不可或缺的老式砂纸——约里默制作出畅销欧美的艺术品。



由于约里默的金叶作品深受买主欢迎，他不得不把这种精密而费时的技艺传授给其他工匠。而这正是 ATA 的目的所在——即为有才华的工匠创造和增加工作机会，使他们能够与我们分享其对艺术的挚爱及其精美的创作成果。

塔蒂娅娜·帕诺瓦(Tatyana Panova) 俄国，奥特拉德尼



塔蒂娅娜·帕诺瓦住在奥特拉德尼，这是一座五万人口的小城市，距俄罗斯地区首府萨马拉两小时车程。塔蒂娅娜是一位职业厨师，她在这个城市中的一家主要餐厅工作了 16 年，后来由于健康原因辞职。她的丈夫在炼油厂工作，但常常不能按时领取工资，因此这个家庭——包括两个孩子——没有一份稳定的收入。由于他们需要增加收入，塔蒂娅娜希望孩子能上学读书，她开始经营自己的小企业。她做了一些馅饼，把它们拿到集市上去卖。她的馅饼很畅销，于是她想扩大经营规模。几年后，丈夫被炼油厂解雇，一家四口便依靠塔蒂娅娜的馅饼生意谋生。她没日没夜地工作，但钱总是不够用。她说：“俄国妇女已经习惯了艰苦的工作，因为她们在养育子女方面有很强的责任感。1999 年夏季，她有了一个提高效率的机会。她听说了 FINCA，便参加了 FINCA 在俄国最早创办的组织之一“护身符”。她用第一笔贷款买了肉、糖和其他原料，开始制作正式午餐在市场上出售。她发展了一批永久顾客，他们每天都在耐心等待她送午餐来。塔蒂娅娜用第二笔贷款购买了制作面食的原

料，她做的“克尼基”特别受欢迎，这是一种俄罗斯传统面食，用肉和马铃薯做馅。她找到了一些愿意代卖的咖啡店，现在每天卖出 200 至 250 份面食和 40 份午餐。她的丈夫已经回炼油厂工作，她的儿子也在那里找到了工作。由于妈妈的收入，塔蒂娅娜的女儿目前在技术学院读书，不做功课

时便帮着妈妈忙生意。塔蒂娅娜的理想是用下一笔贷款买一台现代化的煤气炉，在未来或许还能买一辆小车给顾客送餐。她在谈到 FINCA 时：“FINCA 帮助妇女，这样做很对——妇女总是承担养家糊口的主要责任。”

劳拉·塔苏那(Lola Tasuna)
菲律宾，马尼拉

劳拉·塔苏那在马尼拉的住宅门前是一条路边下水道。她和同住的另外五人属于非法占居者。像邻居们一样，她们住在用废料搭起的简陋房屋中。劳拉今年 72 岁，辛劳了一辈子，应当是舒舒服服退休的年龄，但她知道自己一天不工作就没有饭吃。

她的营生是做煤油灯，在经常停电的居民区，煤油灯是少不了的。她花五分钱买一个灯座，把盖子涂上漆，加上灯芯，再装上金属柄。这样每盏灯可以卖一毛到两毛五分钱，视大小而定。在家人帮助下，她每天能做三百盏灯，净赚三十美元。

现在的日子比过去好多了，以前劳拉买不起新灯座，只好每天一早到垃圾箱里去拣。她把拣来的灯座放在桶里，用冷水冲洗，然后用指甲刮去标签和污垢。

尽管住在黑乎乎的街区中，劳拉仍然为自己的手工制品及其谋生能力感到自豪。她不认为自己是穷人，一言一行也不像穷人。在这个没有社会保障的国家中，劳拉知道自己是一位幸存者。



(完)