

拉丁美洲小额信贷初探

张 勇

作为世界“三P”(贫困、人口和污染)难题之一的贫困问题备受关注。它不仅是指人们所处的那种贫困状态,而且反映了由于社会各种环境的限制使人们丧失有价值的生活。因此,世界银行在提出反贫困战略时强调,把赋予穷人权利、提高穷人参与社会的程度和他们的社会经济地位确定为减缓贫困的关键。在《世界发展报告 2000/2001——反贫困》中,人们的资产被分为5类:个人资产(如劳动能力、技能及健康),自然资源(如土地),物质资产(如基础设施的使用权),金融资产(储蓄及获得的贷款),社会资产(以取得他人信任和互助为主要内容及穷人参与政治活动的机会)。小额信贷就是通过一定的金融中介为具有潜在负债能力的穷人(常被正规金融机构排除在外)提供信贷服务的一种特殊信贷方式。

从70年代中期开始,亚洲和拉美一些发展中国家中率先从事小额信贷业务的人借鉴传统民间信贷的一些特点和现代管理经验,结合本国的经济和社会条件及穷人的经济和文化特点,在不断摸索和试验的基础上,创造出多种适合穷人特点的信贷制度和方式。在拉美和加勒比地区,面向低收入企业的小额信贷机构如今已经成为金融市场上无可置疑的重要组成部分,这些信贷机构为150多万个小企业主(大多数都比较贫困)提供服务。比较著名的小额信贷机构有玻利维亚的阳光银行(Banco Sol),安第斯信贷所(Caja Los Andes), PRODEM, FIE, 和 Sartawi; 哥伦比亚的社会信贷所(Caja Social); 多米尼加的 ADEM I; 墨西哥的“我们一起分享”项目(Compartamos), 以及秘鲁的 ACP/M Banco 自助银行。

(一) 小额信贷的基本原理

宏观前提: (1) 为加速农村经济发展, 需要加强商品市场竞争和完善金融市场, 尤其是面向“三农”的农村金融市场; (2) 非补贴的金融服务是增长和摆脱贫困的必要条件; (3) 与社会就业相比, 自我就业是解决农村贫困问题更有效的手段; (4) 现代市场制度与传统伦理道德观念的兼容。

微观前提: (1) 绝大多数具有正常智力和体能的穷人存在一定的有效资金需求; (2) 在正确的指导下, 穷人能够有效使用贷款并取得社会经济收益; (3) 为单个穷人提供信贷服务具有风险大、交易成本和管理费用高的问题,

而穷人之间的组织有助于增强穷人承担风险的能力, 实现信贷交易的规模经济效应, 降低信贷机构的交易成本和管理费用; (4) 穷人具有储蓄的能力和习惯, 只要金融中介能够提供方便和可信任的服务, 不仅可以为穷人提供储蓄服务, 而且会因此增强金融中介的贷款能力, 增加金融机构与穷人双方对贷款的信心。

基于上述宏观和微观前提, 拉美小额信贷形成了与传统信贷不同的特点。首先, 在机构所有权和管理上, 传统金融机构(商业银行和金融公司)的股东追求利润, 而专业化的小额信贷机构通常由非政府基金会拥有, 股东主要是非营利机构。其次, 在客户方面, 传统信贷面向各类正规企业和工薪阶层的个人, 而且客户的地理分布很分散, 而小额信贷面向低收入的企业主、初具规模的家庭企业, 客户往往位于特定的地理区域。再次, 在贷款产品方面, 传统信贷数额较大, 期限较长, 利率较低, 而小额信贷则数额较小, 期限较短, 利率较高。最后, 在贷款方法上, 传统信贷需要抵押担保和正规文件, 要求月还款, 而小额信贷注重借款人人品和现金流量的分析, 通常要求每周还款或者每两周还款。

(二) 拉美小额信贷的发展

从需求方面看, 拉美地区就业结构的“第三产业化”和“非正规化”, 形成了小额信贷的潜在市场。早在20世纪70年代初, 发展中国家就关注经济内部的“非正规部门”, 到80年代以后, 拉美地区的这种趋势更加明显。据国际劳工组织界定, 非正规经济部门包括家庭服务、非专业劳动者各种自谋生计的形式及5个劳动力以下的微型企业。1980年, 拉美地区在非正规经济部门就业的劳动力占就业劳动力总数的40%, 1990年增至52%, 1996年达到57%。据另一项统计, 巴西在1989~1999年期间, 非正规经济部门就业人口增加了1100万, 1999年从事非正规经济的劳动力为3890万。随着时间的推移, 非正规经济部门已延伸到农村, 无地劳动者和土地不能满足生活需要的家庭也通过多种自我雇用形式维持生存。实践表明, 小额信贷不仅能够帮助穷人增加收入、做小生意并降低其面临外部冲击时的脆弱性, 而且还是维护自我权益的强大工具, 因为它可以帮助穷人, 尤其是贫困妇女实现经济自立。

据国际劳工组织的资料,到 20 世纪 90 年代中期为止,微型企业吸纳的劳动力占拉美地区就业总数近 50%,(见表 1)而公共部门和雇员超过 10 人以上的企业只占

44%(其余 6% 从事家庭服务)。20 世纪 70 年代以来,微型企业的就业呈稳步上升趋势。

表 1 20 世纪 90 年代中期拉美微型企业就业状况

国家	经济自立人口 (EAP)	微型企业主占 EAP 的比重(%)	微型企业工人占 EAP 的比重(%)	EAP 占总劳动力的比重(%)	微型企业就业人数
阿根廷	14 345 171	27.0	18.1	45.1	6 469 672
玻利维亚	2 530 409	37.1	19.0	56.1	1 419 559
巴西	59 420 165	23.4	24.5	47.9	28 462 259
智利	5 219 300	23.7	20.6	44.3	2 312 150
哥伦比亚	11 669 274	26.4	30.9	57.3	6 686 494
哥斯达黎加	1 187 005	17.8	23.1	40.9	485 485
厄瓜多尔	3 359 767	31.5	15.0	46.5	1 562 292
洪都拉斯	1 728 599	31.5	15.1	46.6	805 527
墨西哥	33 651 812	30.7	20.9	51.6	17 364 335
巴拿马	940 301	19.5	12.9	32.4	304 658
巴拉圭	1 097 724	22.3	34.9	57.2	627 898
秘鲁	2 945 101	35.2	16.2	51.4	1 513 782
委内瑞拉	7 537 817	27.3	14.5	41.8	3 150 808

这里的微型企业通常指雇员在 10 人以下的企业。

资料来源: Microfinance: An Emerging Market within the Emerging Markets, by Marguerite Berger, Inter-American Development Bank Washington, D. C. 2000

从信贷供给机构看,由于拉美小额信贷不断专业化和商业化,曾经一度为小型非盈利组织所主导的小额信贷领域现在已由正规的金融中介所领导。现在,这些机构——正在缩减规模的银行和专业化的金融中介——服务

的客户数量与非盈利组织相同,但提供的贷款数额却是它们的 3 倍。表 2 从 5 个方面对从事小额信贷行业的机构类型作了比较。

表 2 为微型企业服务的信贷机构类型

	综合金融机构	专业化金融机构	专业化非政府组织	综合性非政府组织
小额信贷的目的	新市场 树立形象 慈善事业	社会影响 盈利能力	社会影响 可持续性及其增长	社会影响 可持续性
法人形式	银行、金融公司和合作社	银行和金融公司	基金会 协会	基金会 协会
客户	各种各样,微型企业只占少数	小型及微型企业	微型企业	微型企业
服务	各种各样,针对特定的市场,个人贷款,储蓄	个人贷款,小组贷款;代收账款;储蓄等	个人贷款 互助性贷款 村银行系统	个人贷款 互助性贷款 村银行系统
资金来源	储蓄 股票 债券 商业贷款	商业贷款 股票 储蓄	商业贷款和软贷款 担保 捐款	捐款 软贷款 担保

资料来源: Tor Jansson, Microfinance: From Village to Wall Street, Inter-American Development Bank, Washington, D. C.

(三) 小额信贷商业化趋势: 推力和引力的共同作用
长期以来,传统观念认为,小额信贷是一种具有福利性质的扶贫工具,不可能成为可持续发展的产业,更不用说盈利了。但是,拉美的小额信贷机构正在以事实反驳这一观点。一些专家将小额信贷机构划分为 4 种。第一种机构,也是最低水平的机构,主要是依靠捐款或软(低息)贷

款来支持其机构信贷项目的运作,这是一种传统的、高度依赖补贴的项目。如果经营不善,拖欠或通货膨胀压力较大,项目则很难维持,除非有源源不断的补贴资金。第二种信贷机构所需的补贴已大大低于第一种信贷机构,但是某些运作成本仍需捐赠支持。这些项目用于放贷的资金主要来源于接近但仍低于市场利率的贷款。第三种信

贷机构的信贷收入已能覆盖其操作和软贷款性质的资金成本,而且信贷项目也达到了较大的规模(至少几千户),但它仍需某种程度和较长期的补贴。这种信贷机构近乎实现了操作上的自负盈亏。第四种信贷机构达到金融上的自负盈亏。当项目完全依靠客户的储蓄和以市场商业利率筹集资金而不再依靠任何补贴时,这种信贷机构就属于这一类机构。这时信贷收入已能全部覆盖其资金成本、贷款损失预留、操作费用和通货膨胀的影响。从地区来看,在小额信贷从只求生存向追求盈利的转型中,拉美无疑起到了示范作用,世界上其他任何地区都没有这么多的可持续发展的小额信贷机构。

按照商业化趋势和竞争规则,可以将拉美小额信贷机构分为受监管的和不受监管的两组。第一组受监管的小额信贷机构又分为3类。第一类是已转型的小额信贷非政府组织(31家),它们已经具有与传统银行和金融公司同等的地位,截至2001年1月,其客户为186331户。第二类是得到特别批准的小额信贷机构(21家)、信贷联盟以及市政府所属的本地非银行金融中介,其客户为284218户。第三类是传统银行和金融公司(25家),其客户为337234户。应该说,商业银行进入小额信贷市场是拉美金融市场竞争的一大特色。究其原因,它们看到了这个巨大的潜在市场,也受到了非政府组织所获得的高回报的利益驱动。一份资料表明,在1998、1999和2000年,小额信贷机构取得了4%~6%的资产收益,大大超过了拉美商业银行通常所能取得的约2%的回报率。即使在1999年拉美地区经济和金融陷于困境时,小额信贷机构的资产收益率也保持在4%以上。

第二组是不受监管的小额信贷机构或非政府组织(128家)。在该地区融资给小企业的资金中,它们占1/4的份额,其客户为711955户。目前,拉美小额信贷非政府组织希望成为接受监管的实体,但却经常面临着一个无奈的选择:它们可以作为商业银行而提出申请——这涉及准入标准(如初始资本的要求),或作为金融公司而提出申请——这可能不允许它吸收存款,而对于小额信贷机构来说,允许吸收存款是它们想成为接受监管的金融实体的根本原因,因为保证资金来源是机构实现可持续发展的关键。

总之,拉美地区从事小额信贷的机构正处于意义深远的转型中,它们共同的特点是强调增长、效率和盈利能力。形成这种局面的因素来自两个方面:竞争“推力”和回报“引力”。

一方面,在竞争压力和金融监管改革的“推动”下,信贷机构开始寻找并开辟未曾触及的信贷市场。众所周知,20世纪90年代以来,拉美经济、特别是金融部门经历了深刻的结构改革,其中包括取消利率上限,减少或消除指令性贷款,减少进入金融行业的壁垒(包括取消政府所有

的银行特权,甚至取消政府所有的银行),加强银行的管理和监督。这些改革措施改变了金融部门的结构,为增强部门竞争和开拓新市场(包括小型和微型企业)奠定了牢固基础。例如,为了使小额信贷机构具有合法地位并进行盈利性运作,有关资本充足率、资产风险加权、坏账准备金以及信息发布等方面的专门法规应运而生。

另一方面,在较好的金融回报率“吸引”下,私人投资者涉足小额信贷的兴趣大增,小额信贷机构充分利用业已存在的实力和金融部门新制定的规章制度从事该项业务,商业化的特点日趋明显。表3列出了拉美地区业绩较好的几家小额信贷机构的数据。以商业银行的标准衡量,尽管贷款业务总量和总资产的规模很小,但由于平均贷款规模小,小额信贷机构还是可以盈利的。相对于传统信贷产品而言,小额信贷交易成本虽高,但这一缺陷可以用较高的利息来补偿。

(四)著名案例:玻利维亚阳光银行

玻利维亚阳光银行成立于1992年,其前身是一个以捐款为资金来源的非盈利性组织——PRODEM。该组织成立于1987年,它通过提供信贷服务和培训来扩大就业,并鼓励向小企业投资,其贷款方式采取责任共担的小组贷款,项目运作颇为成功。到1991年年底,该组织已有11个营业所,116名职员,资金已迅速增至400万美元,累计发放贷款超过2760万美元,平均贷款规模为273美元,女客户占77%,拖欠率几乎为零。该组织面临的挑战突出表现在3个方面: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信贷。经过充分的可行性论证、转制的准备和资金的投入,阳光银行于1992年获玻利维亚银行和金融实体监管处的批准,成为第一家专门从事小额信贷业务的私人商业银行。与此同时,PRODEM作为非政府组织,其职能仍然存在,它将原有的14300户客户和400万美元的贷款业务转移到了阳光银行。为了避免与阳光银行竞争,它的目标市场转向农村,而阳光银行的经营活动则集中在城市。

由于非政府组织一直缺乏具有相关经济利益的股东对管理和盈利情况进行监督,其所有权结构被认为是存在缺陷的。这种缺陷也发生在阳光银行。在1992年阳光银行成立时,其股权结构是PRODEM拥有60%的份额,而Acción Internacional(美国)、Cameadow基金会(加拿大)和私人投资者占其余40%的份额。虽然非政府组织和捐赠者的参与对保证阳光银行立足于小企业部门具有重

Commercialization and mission drift: the transformation of microfinance in Latin America, Occasional Paper, January 2001, CGAP

Tor Jansson, *Microfinance: From Village to Wall Street*, Inter-American Development Bank, Washington, D. C.

要意义,但是,私人投资对保持机构健康发展的重要性也是不言而喻的。上述股权结构的潜在风险是,一旦面临危机,由非政府组织和捐赠者控制的董事会的反应速度难以满足事态变化的需要。因此,近年来,阳光银行开始改善股权结构。截止1999年7月,PRODEM在阳光银行的

股权占有率已由当初的60%降到35%。然而,由于捐赠机构参与度的增加,私人投资者的股权并没有显著增加(大约保持在18%)。因此,管理要求的变化和资金压力的增大依然是阳光银行面临的主要挑战。

表3 拉美4家小额信贷机构的金融业绩

	玻利维亚阳光银行 (Banco Sol)	巴拉圭金融公司 (Vision)	乌拉圭信贷联盟 (Fucac)	哥伦比亚非政府组织 (WWB-Cali)
贷款业务总量(百万美元)	64	19	19	6
贷款期30天的比重	1.11%	8.20%	7.10%	1.62%
客户数量(千)	76.2	12.1	10.4	10.9
平均贷款规模(美元)	828	1563	1868	539
分支机构数量	34	14	2	5
资产收益率	3%	3%	6%	6%
股本收益率	23%	19%	52%	14%
组合收益率	33%	43%	49%	46%
操作费用/平均贷款额	18%	18%	10%	15%
每位信贷员负责的客户数	416	205	2072	407
每位信贷员的业务量(千美元)	349	320	3871	219

资料来源同表1。

(五) 将小额信贷融入主流金融市场

世界上任何地区都没有像拉美拥有这么多的小额信贷机构。虽然它们都是以帮助贫困人口的非盈利基金会开始的,但是,它们在其远景战略中逐步加入了诸如增长、效率和利润等目标,在取得显著成功的同时又没有偏离最初的目标。

从市场角度看,宏观经济改革为小额信贷向商业化转变创造了条件。在机构层次上,一系列管理操作的创新成为该行业扩大和盈利的前提。其中最重要的是,对于进入该市场的银行和金融公司来说,合适的小额信贷产品和技术将是它们吸引客户和降低交易成本的必要条件。非政府组织面临的主要任务是扩大小额信贷机构规模,使它们的运作合法化和正规化。这就需要它们根据实际的成本设定利率,在可接受的参数范围内维持操作成本,在资产和负债两者之间实现一种良好的货币匹配以应对汇率风险,同时完善监管结构和信息发布制度。

从发展的角度看,小额信贷未来的关键是向微型企业提供扩大的、多样化的金融服务,以便使这项服务延伸至规模更小、更贫困的客户。一方面,小额信贷机构要继续改善组织、创新技术、提高信息系统和监管的能力,大

力挖掘降低交易成本的潜力。另一方面,小额信贷本身的某些特点会限制机构的覆盖面和盈利性。例如,由于经济形势存在不确定性,小额贷款的高利率往往同高风险联系在一起。另外,信息准确度问题、日益增多的较小规模贷款的管理费用“瓶颈”问题以及调整成本等问题都会成为向末端市场进行商业性渗透的障碍,进而会影响原来的既定目标。

目前,拉美小额信贷机构面临的主要矛盾是:资金的供给无法满足小额信贷市场的需求。在通常情况下,有4种资金来源:捐赠、公众储蓄、当地和国际债权机构(银行)或投资机构。尽管捐赠一直是该产业资金的重要来源,但是它们的相对重要性正在下降,这类资源有限,跟不上市场的发展。公众储蓄是潜在的庞大的“资金池”,不但数额充裕,而且成本低廉,但是它要求机构必须取得受国家监管的银行资格。而当地和国际债权机构(银行)或投资机构由于缺乏对小额信贷产业的了解和对机构运作透明度的信任,难以做出明智的决策。所以,解决资金“瓶颈”问题的最佳选择就是积极促使小额信贷机构融入金融和资本市场,同时增加该产业的透明度。

(责任编辑 张颖)