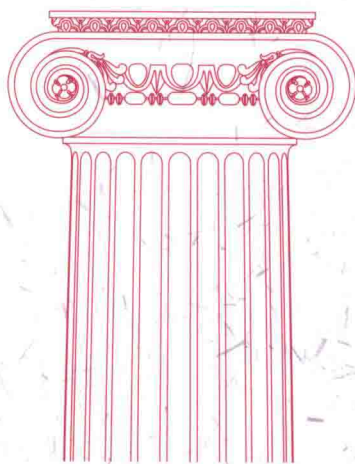


小企业金融丛书
中国社会科学院中小银行研究基地文库

Due Diligence : An Impertinent Inquiry into Microfinance

微型金融

[美] 戴维·鲁德曼 (David Roodman) 著
全球发展中心 (Center for Global Development)
游 春 译



中国金融出版社

小企业金融丛书
中国社会科学院中小银行研究基地文库

微型金融

(Due Diligence : An Impertinent Inquiry into Microfinance)

[美] 戴维·鲁德曼 (David Roodman) 著
全球发展中心 (Center for Global Development)
游 春 译

 中国金融出版社

责任编辑：张哲强

责任校对：刘 明

责任印制：丁淮宾

Due Diligence: An Impertinent Inquiry into Microfinance © 2012, The Center for Global Development

Licensed by the Center for Global Development, Washington, DC, U. S. A.

北京版权合同登记图字：01 - 2012 - 7823

《微型金融》一书中文简体字版专有出版权属中国金融出版社所有，不得翻印。

图书在版编目 (CIP) 数据

微型金融 (Weixing Jinrong) / [美] 戴维·鲁德曼, 全球发展中心著; 游春译. —北京: 中国金融出版社, 2015. 3

ISBN 978 - 7 - 5049 - 5876 - 1

I. ①微… II. ①戴…②全…③游… III. ①金融业—研究 IV. ①F83

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 249426 号

出版
发行 **中国金融出版社**

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>
(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 北京松源印刷有限公司

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 21.25

字数 376 千

版次 2015 年 3 月第 1 版

印次 2015 年 3 月第 1 次印刷

定价 60.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 5876 - 1/F. 5436

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

丛书总序

随着经济全球化的不断推进，以及科学技术的创新和发展，全球的企业组织形态出现了两种截然不同的趋势：一是并购浪潮迭起，行业巨头垄断市场份额；二是中小企业繁荣发展，成为社会经济体系不可或缺的组成部分。从中国的经济运行状况看，中小企业对民生、就业、创新和税收具有的重要意义毋庸置疑，但是发展过程中存在的金融服务资源分配不合理、融资难度大等共性问题一直明显存在。

从中国经济周期的波动情况看，往往在经济的回落阶段和紧缩阶段，中小企业成熟的紧缩压力常常因为融资渠道的单一等而受到更大的冲击，如何在充分借鉴国际经验的基础上，立足中国的金融市场环境，着手化解中小企业融资难问题，成为下一步金融改革的重要问题。

在新的经济金融环境下，中国的金融改革应当如何推进？从金融改革已经取得的成就和当前实体经济对金融业的现实需求看，小微企业金融服务相对滞后，利率市场化等推进相对谨慎，经济相对欠发达的农村以及中西部地区的金融服务供给不足。从金融服务于实体经济的总体要求出发，小微金融服务的改进与上述金融服务需求都程度不同地相关，并可能成为下一阶段金融改革的重点。小微金融的有效发展，可以服务“三农”、完善农村金融服务，缓解农村金融市场资金需求；培育和发展竞争性农村金融市场，开辟满足农民和农村小微企业资金需求的新渠道，进而促进经济欠发达地区的经济发展；有利于合理有效利用民间资本，引导和促进民间融资规范发展；以及支持小微企业发展，缓解小微企业融资难问题。

据统计，当前中国具有法人资格的中小企业 1 000 多万户，占全国企业总数的 99%，贡献了中国 60% 的 GDP、50% 的税收，创造了 75% 的新增城镇就业机会。我国中央银行发布的《2011 年金融机构贷款投向统计报告》显示，截至 2011 年 12 月末，小企业贷款（含票据贴现）余额为 10.76 万亿元，同比增长 25.8%，比上年末下降 3.9 个百分点。全国工商联调查显示，规模以下的小企业 90% 没有与金融机构发生任何借贷关系，小微企业 95% 没有与金融机构发生任

何借贷关系。中小企业为社会创造的价值和与其获得的金融资源相比是明显不匹配。特别是在经济紧缩时期，金融机构容易将更为稀缺的信贷等金融资源向大型企业倾斜，客观上形成对小微企业的挤压，加大了小微企业的经营压力。

要逐步缓解这个问题，需要针对小微金融的不同金融需求，为不同的金融机构找到为小微企业服务的商业定位与可行的商业模式，一方面要积极发展村镇银行、小贷公司等小微金融机构，同时要推动大型的商业银行为小微企业提供服务，大型商业银行要通过建立差异化的考核机制和商业模式推进客户结构调整。

当前金融业严格的准入管制，使得面向小微企业的金融服务明显不足，即便是在民间融资十分活跃的 2011 年，主要面向小微企业的小贷公司在年底的贷款余额也仅仅达到 3 914.74 亿元，仍远远不能满足市场的需求。其实，不仅小贷公司，从整个金融机构的分布看，在小微企业较为集中的中小城镇，能够提供金融服务的金融机构十分有限，金融服务的供应不足，也使得面向小微企业的金融服务市场竞争不充分，从而使得小微企业贷款利率相对较高。从这个意义上说，面向小微企业服务的金融业的严格准入管制导致竞争不充分，直接提高了小微企业的融资成本。而且严格的准入管制，带来了显著的牌照溢价，也使得金融机构往往习惯于依赖牌照管制带来的溢价等来经营，内在的改进经营管理的动力不足。

因此应当适当放松管制指标，以促进小贷公司等小微金融机构为小微企业提供金融服务，并通过引进新的小贷公司，促进竞争，降低小微企业贷款成本。

小微金融机构可持续发展的内涵是小微金融机构提供的金融服务所获得的收入可以覆盖其营业成本和资金成本，以实现其独立生存并不断发展壮大，小微金融机构的财务可持续性是其主要内容之一。

从总体上看，利率市场化有利于促进小微金融机构本身的财务可持续发展。从发展历史看，中国的一些早期小额信贷经营状况欠佳的原因之一是政策导向上一度错误地认为低利率才是“扶贫”，这一方面使得商业化的金融机构不愿意从事小额信贷业务，或者从事小额信贷业务的机构只能依靠扶持性质的特定外部资金，从而无法实现小贷公司的财务独立；另一方面低利率可能导致的寻租现象往往使得真正需要资金的小微企业无法获得信贷机会和资金扶持。可见，要促进小微金融机构的健康可持续发展，就必须使其能够通过正常经营获取必要的利润，十分重要的一点就是逐步对小微企业金融服务放开利率的管制。

在利率市场化的过程中，小微金融机构应聚焦小微企业的客户定位，提供那些最能体现小微企业需求的金融服务，并发挥小微金融机构区域特征明显、

信息成本较低以及业务审批速度快、交易成本较低的优势，集中精力发展有潜力的小微企业客户，加强小微企业金融服务的风险管理创新，调整业务结构和业务竞争能力，走与大银行等大型金融机构有差异化的发展道路。这样在客观上也有利于推动整个金融结构的调整。

从实践经验来看，不同国家和地区解决中小企业融资问题的方法各有千秋，成效也不尽相同。在南亚，格莱珉银行有力地推动了小额信贷发展，虽然格莱珉银行主要的贷款对象是贫困妇女，贷款的主要目的和意义在于扶贫，但其在运用担保方式降低贷款信用风险方面的做法还是值得金融机构借鉴的，其为解决世界贫困问题所作出的贡献值得深入分析；中国台湾地区在中小企业金融服务方面也有不少成熟的经验，金融机构等不仅提供资金、减免税收，还全方位地为中小企业提供信息和技术，培育中小企业成长的沃土。

在欧洲，虽然各国情况略有差异，但中小企业最重要的融资渠道还是银行信贷，银行也十分注重与中小企业的信贷业务关系，银行业有针对中小企业的信用评级系统，也建立了较为完善的中小企业信用记录档案；美国则发展了成熟的中小银行和社区银行网络来对中小企业和个人提供金融服务，其提供的金融产品不仅限于信贷方面，还包括各种金融工具和衍生品，可以说是多层次、多样化的金融服务。

从当前的情况看，要解决中小企业信息不对称问题，满足中小企业融资需求，就要从多个方面着手，重点是建立适应中小企业特征、迎合中小企业需要的银行服务体系。只有为中小企业度身打造一套科学完整的风险定价、贷款审批、贷后管理系统，培养专门的人才队伍，才能为其提供对口的金融服务，逐步化解中小企业的融资难问题。

在这方面，一些中国本土金融机构已经作出了不少有益的实践并取得了一些经验，事实证明，地方性金融机构所具有的地缘优势和人力资源优势特别适合发展中小企业信贷这种“劳动力密集型”业务。此外，在信贷的基础上还能够进一步展开相关的金融服务，为中小企业提供更加充足的金融资源。还有一些将中国实际市场状况与成熟的商业模式、信贷模式相结合而搭建的微小贷款平台，为推动我国微金融和普惠金融发展作出了积极的探索，同时也为解决中小企业融资问题开辟了新的路径。

现在一些大型的金融机构也开始注重开辟中小企业金融服务市场。大型金融机构在这方面拥有强大的技术优势和营销优势，即使是零售业务也能够进行批量化推广。一方面通过标准化产品为客户提供简单快速的服务，另一方面也可以为目标客户群量身定做融资方案，进行全方位服务。除了银行贷款以外，

还要完善其他各种融资渠道。例如鼓励发展机构和个人创办的天使投资基金，为初创期的企业提供成长的资金支持；放宽民间资本进入金融业，引导民间融资规范化运作。

健全的金融系统对一个经济体所起的作用应该类似于灌溉系统，将源源不断的资源充分有效地分配于社会各个阶层，满足不同主体的需要。目前我国已有不少对于国内中小企业金融服务的研究及对国外经验的借鉴分析，即将陆续出版的这套小企业金融丛书可以进一步围绕小企业金融，提供有特色的专业研究成果。

小企业金融丛书涉及小企业金融服务的方方面面，既包括研究社区银行、小贷公司等专门为小企业提供金融服务的机构方面的书籍，又包括小企业信用风险评估、融资担保方式等技术层面的实用手册和研究报告；既有国外文献的译著，又有针对国内问题的著述，详细系统地介绍了小企业金融的各个方面。希望这套丛书能够为我国小企业和金融业的发展开辟新的视野，带来新的启迪。

是为序。

巴曙松

研究员、

国务院发展研究中心金融研究所副所长、

中国银行业协会首席经济学家、

中国宏观经济学会副秘书长

推 荐 语

鲁德曼是最近几年来最能够坚持并系统阐述小额信贷的分析家。我期待这本书能够受到读者的广泛欢迎，并且为低收入人群的金融服务带来持久广泛的改善。

——穆罕默德·尤努斯，孟加拉乡村银行创始人

正当人们对微型金融的态度从持久关注到冷嘲热讽时，鲁德曼公正的基于事实证据的评估给微型金融带来了及时的有创意的贡献。微型金融领域的开创者、促进者和批评者都有必要读一读这本书。

——法兹勒·阿拜德，BRAC 的创始人兼主席

这本书是多年严密且立足于事实分析的成果，是关于微型金融所真正需要的模式的深入思考。任何对未来微型金融发展感兴趣的人都应该认真阅读这本书。

——卡洛斯·丹尼尔·瑟杜亚，康帕图银行的共同创办人

《微型金融》是大家一直期待的关于微型金融的书籍，同它的主题一样复杂、吸引人。这不是一本关于伟大思想的书。鲁德曼没有用口号标语和过于简单的定理来揭示微型金融的悠久历史和目前的多样化发展。任何想寻找微型金融是否有效且如何运作这些问题答案的人都有必要读一读这本书，最重要的是这本书读起来很有乐趣。

——菲利克斯·萨蒙，路透社

微型金融已经不是人们普遍认识意义上的事物了，包括正面和负面的认识。微型金融领域极其需要冷静、理性且基于事实依据的分析。戴维·鲁德曼已经证明了他在这方面的突出能力。

——提姆·哈福德，《The Undercover Economist and Adapt》的作者

其他关于微型金融的书籍都没有这本书见解深刻且客观。鲁德曼有内行人

的理解深度，然而他置身于这一领域之外又能够让他更清楚更有穿透力地认识这一问题。

——伊丽莎白·里恩

鲁德曼从多个角度且不失中心地审视了微型金融，最终他的努力没有白费。这本书是微型金融领域已经出版的众多书籍中最有思考性的一本书，因此也是最引人深思的一本书。

——斯图尔特·卢瑟福，《THE POOR AND THEIR MONEY》的作者

这是一本杰出的书籍。它见解独到，思维巧妙，能够深深地吸引读者。最重要的是，它充分显示了知识研究上真实诚恳的重要性。这些对于一直跟随鲁德曼微型金融博客的人来说是不吃惊的。这也是我在阅读书籍之前唯一没有删掉的博客。

——理查德·罗森伯格，扶贫协商小组（CGAP）

戴维·鲁德曼在做研究分析时把定量研究、定性研究和历史环境结合起来，形成了一系列内容丰富、整体性强、没有大肆渲染的分析。它不是我们以前见到的关于微型金融最全面最平衡的评估。它是一个案例研究，讨论如何进行一次彻底的公正的评估。

——HOLDEN KARNOFSKY 和 ELIE HASSENFELD，GiveWell 的创始人

鲁德曼的这本书让我很震惊。这本书经过充分的调查研究，富有洞察力。它能够帮助微型金融产业从帮助穷人解决贫穷问题转变成帮助他们远离贫穷。

——迪帕·纳拉扬，世界银行“穷人的呼喊和远离贫穷”系列节目的导演，《减少贫困》的前高级顾问

小额贷款也许从不应该得到 1997 年到 2006 年以来的各种不加批判的赞誉和诽谤。戴维·鲁德曼的声音是重要的且没有偏见的。他提出了一些深刻的见解，这些见解有助于人们重新认识这一领域。

——维贾伊·马哈詹，BASIX 主席，扶贫协商小组执行委员会主席

《微型金融》是公正的、受人尊重的、诊断性的努力的结果，它使小额信贷成为促进社会进步的更加强大的工具。对于小额信贷的活动者来说，他翻开了新的一页。如果你想称自己为小额信贷领导者，那么你就有必要读一读这本书了。

——强纳森·路易斯，MicroCredit Enterprises 创始者兼主席

前 言

很多全球发展的重大新颖的课题很少会引起实践家、政策分析师、研究者这些专业人士之外人们的兴趣。小额信贷就不同了，它冲破了这些界限，得到了各种背景人士的关注，包括许多富有国家的人们。他们很少或者根本不了解发展中国家的情况，也不了解发展政策争论的其他方面。

从30年前的一些小实验开始，如20世纪70年代后期孟加拉国的格莱珉计划、20世纪80年代初多米尼加共和国行动的国际实验，给穷人提供正式的金融服务发展成为了一项全球性的运动和产业。它起始于小额信贷，但是随后出现了微型金融这个词汇，它的出现表明其他金融服务包括储蓄和保险也可以大量有效地帮助穷人。在这一方面微型金融的成功是无可争议的。这一运动的发展使很多发展中国家的人们受益，其人数远远不止于估计的一亿五千万人次。

但是从其他方面来说，小额信贷的成功是受到质疑的。微型金融在促进微型企业发展、赋予妇女更多权利、使家庭摆脱贫困这些方面赢得了良好的声誉，从这一方面来说，微型金融的发展是成功的。但是判定其是否对得起这个声誉要比大多数人理解的难得多。最近几年高水平的随机试验试图回答这些问题，对原来的结论有支持也有质疑。同时，由于信贷泡沫、政府抑制和众多的批评声，微型金融的发展受到了阻碍。

对于这一争议，戴维·鲁德曼进行了冒险性的尝试研究。他基于一种无偏见的分析模式，认真倾听支持者和反对者的争论，聆听人们迫切需要事实论证的声音。这本书对微型金融作了全面的回顾，包括它的发展历史、商业原理、影响和前景。通过回答发展微型金融的意义、什么时候它的发展受到了质疑、微型金融是否有效这三个问题来评估微型金融。最终，鲁德曼提供了评估大型的发展干预项目的新方法。在这一点上，他的工作意义远远超出了向贫困人群提供小范围的金融服务这一层面。

鲁德曼总结说，微型金融与它受欢迎的形象并不相符。然而这一亿五千万人次不可能都是错的；就像干净的水、卫生设备和电力，金融服务是人们繁荣生活必不可少的一部分。尽管微型金融不能结束贫穷，但是它把这些服务带给

了穷人。在帮助穷人方面，微型金融可以说是成功的。公共和私人援助帮助我们在金字塔底部建立了这些企业和商业非营利性组织，它们每天经过市场测试日渐成长，其他行业有这样的情况吗？接下来要面临的根本挑战是帮助微型金融发挥其力量，使其能够提供大量有效的服务同时防止充足信贷的危险。

这本书对于我们理解什么是这个时代最著名的发展观念有很大的帮助。这本书的写作方式也是具有开拓性的：鲁德曼用公开的方式写作，他通过“开放式图书博客”寻求全球性的反馈意见和读者问题。我认为没有其他写作方式能像这本书的写作模式一样融合新旧媒体。仔细阅读去寻求答案吧。

南希·伯索尔 (Nancy Birdsall)
全球发展中心主席

致 谢

这本书背后的故事始于十年前，当时我正在跟南希·伯索尔讨论作为全球发展中心的新成员，我应该着手解决哪些问题，这一问题也困扰着她。席间我谈到了微型企业和微型金融，当我提到后者时，南希的眼睛亮了，是因为两个原因，这是我后来才知道的。第一个原因来自于她的感觉，当她参加1997年小额信贷峰会时，这一措辞超越了论证；第二个原因是最近华尔街日报由迈克尔·菲利普斯以及后来丹尼尔·珀尔揭露的格莱珉银行发生的还贷问题。就在那时我决定写一本关于小额信贷的专著，与我之前在世界观察研究所写的《国家自然财富》这本书有相同的写作模式，即彻底的、有教育学思考的写作模式。但是现在有博士学位的同事的帮忙，他们都是有好多年的经济发展经验的训练有素的研究者，我很怀疑我为这本书所做的事情的价值。

然而，经过一些延迟和干扰后，我还是完成了这本书的写作。在写作过程中我获得了信心，这在很大程度上归功于全球发展中心推出的小额信贷开放图书博客。它可以令我与公众一起分享写作过程。这场写作之旅从几个方面来说对我是很重要的。它助我成长，使我在职业生涯中获得认同。没有南希对我的信心和支持，这一切都是不可能的。她既有理解上的耐心，也有对结构方面的严格。我将永远感谢她。同时也感谢大家在博客上发表评论，我猜想评论数目应该数以百计吧。使我清晰地看到争论的内容，这正是我寻找的；并使我保持真实诚恳。感谢斯科特·高尔和丹尼尔·罗萨斯，他们复审了我已经发布的初稿。所有的这些评论者给了作为一个作者的我来说最重要的东西，即读者感受的重要意义。

在这个写作过程中我认识了不少人，这些人都使我获益良多。2006年我同乌玛·库雷西一起完成了荷兰银行的苏伦·拉扎鲁斯委托的全球发展中心报告《作为商业业务的微型金融》，这份报告是本书第五章内容的主要组成部分。后来，苏伦的儿子埃本·拉扎鲁斯到全球发展中心实习，我的朋友安娜·瑞恩帮我仔细地编辑了前面的章节。在写作的后半段，迪帕·纳拉扬、格雷格·陈、斯图尔特·卢瑟福、伊丽莎白·里恩、乔纳森·默多克、理查德·罗森伯格耐心

地校对了全部手稿，我对他们表示万分的尊敬。写作上，他们给予我有益的指导。研究助理朱莉·瓦尔茨帮我认真核查这本书对于普通外行读者来说是否有用，他做得非常不错，他的继任者朱莉·卡拉克仔细核查了手稿的排版，保罗·阿巴卡针对第九章的内容进行了充分研究。

除了全球发展中心同事们的帮助外，出版经理约翰·奥斯特曼指导了复杂的刊物出版过程，直到书籍顺利出版。通信和政策推广的副主席劳伦斯·麦克唐纳认真审查了这本书的各个方面和博客评论内容，并提出了建议。正是在他的帮助和戴夫·威策尔的必要监督指导下，我才能够从博客的评论中聆听公众的见解并完成这本书的写作。

我还要感谢万事达基金在这本书的完成和推广上给予的帮助，为了感谢上述所有人的帮助，在这里免责声明是适用的：这本书的所有言论仅限于我个人。所以我万分感谢基金会提供的帮助，它使我在严密调研和研究争论的基础上完成了这本书的写作。

同时我十分感谢扶贫协商小组与全球发展中心的合作，感谢万事达基金会在宣传本书观点上所做的贡献。

我也要感谢一位特殊的校对者乔·马琳，她是我亲爱的妈妈，没有她这本书根本就不能完成。致本杰明和亚历山大，从他们有记忆以来，他们的爸爸一直在从事着小额信贷的研究，如果有一天你们能以大人的眼光阅读这本书，你们将会更加了解你们的爸爸。最后，致梅，我爱你。

目 录

第一章	故事从这里开始	1
第二章	针对穷人的金融服务	13
第三章	信贷历史	30
第四章	背景调查	54
第五章	商业计划	93
第六章	以促进穷人摆脱贫困看待微型金融发展	116
第七章	以增强穷人自由看待微型金融发展	146
第八章	以行业建设看待微型金融发展	183
第九章	服务于数十亿人们	222
附录	博客内容精选	243
参考文献		278
索引		294

第一章 故事从这里开始

为了尽可能充分地估量人民银行的价值，调查人员应该走进受益人群——小型零售商、农民、佃农。通过令他们感到自豪的调查体会到这些人的受益程度。他们应该像我做过的那样，走过一个村庄又一个村庄，听听他们描述过去和现在的对比，聆听他们的麻烦和苦恼，以及银行如何帮助他们减轻负担。众多这样的故事，会大大温暖一个慈善家的心。

——亨利·W. 沃尔夫，1896^①

人们不会因为饼图而向华盛顿进军。

——安迪·古德曼，2006^②

向穷人提供的大部分小额信贷服务是大规模的、务实的，我的故事就从这里开始。我认为我应该从微型金融领域最出名的小额信贷开始，小额信贷会给日收入不足2美元的人们提供50~1000美元的贷款。我认为这两个故事都是真实的。第一个故事是由穆罕默德·尤努斯讲述的，他是诺贝尔和平奖得主，并开创了格莱珉银行。

莫士塔（Murshida）出生在一个有着八个孩子的穷苦家庭，她的父亲和爷爷都没有任何的土地，15岁的时候她嫁给了邻村一个在工厂做小工的男人。前几年的婚姻生活相对安稳，但是当他们有了孩子以后生活就开始艰苦起来。随着家庭开支的增加，她的丈夫每天带回家的钱越来越少，最后他变成了一个不折不扣的赌徒，1974年大饥荒时期，公司给了他1800塔卡的奖金，他在一场赌博中全部输掉了，当莫士塔抱怨此事的时候，他的丈夫居然打她……

一天，莫士塔的丈夫在消失了几天之后突然来到家里，抱怨说已经好几天没有吃饱饭了。莫士塔已经做好了饭菜，她自己也一整天没有吃饭了，他的丈夫打完她后生气地离开了，并说明天早上再回家。那天风雨交加，电闪雷鸣，她的丈夫把屋顶卖了拿去还赌债，她和她的三个孩子被淋得湿透了。那一刻，

① Wolff (1896), 12。

② Goodman (2006)。

莫士塔觉得必须改变了，当她的丈夫在午夜归来时，她开始反抗了。

“每次你只给你女儿带回少之又少的米。”她回忆说，“但是从来没有给我带过任何东西，村子里的人们却都说你赚了很多钱。”她的丈夫勃然大怒又打了她。他当时就要和她离婚，并让她马上离开。

“孩子怎么办？”莫士塔问道。

“你可以把他们扔到河里让他们淹死。”他回答说。

莫士塔捎信给她的哥哥说明了她的情况，他同意让她住在自己的家里，她搬进去之后发现有更多的纺织工作要做。当格莱珉银行来到他们村庄时，她也听说了。起初，村里的领导人反对格莱珉银行并阻止其在村庄里设立中心，格莱珉银行的一位工作人员也不鼓励她加入小组，认为她应该回到自己丈夫的村庄去，但是当莫士塔在村庄小路上遇到另外一位工作人员的时候，她拦住了他并请求借钱。

“我对他说，如果可以加入格莱珉银行会议，我愿意游过一条河，不管他在哪里成立小组我都愿意跟随，这样我就可以加入小组了，我说我必须贷到款，否则我跟我的孩子们将无法生存。他说现在他无法成立小组，但是他将会在几天之内来我家成立小组，而且他真的来了！”

起初，莫士塔借了1 000塔卡（约30美元）买了一只山羊，6个月之内她利用卖羊奶赚取的利润还清了贷款。她自己得到了一只山羊，这只小山羊没有任何负债。接着她又借了2 000塔卡，买了一些原棉，还有一台纺车，开始生产女式围巾。她现在以100塔卡的价格向外批售带有流苏的围巾，没有流苏的围巾价格是50塔卡。莫士塔的生意越做越好，生意最好的时候，她在村子里招了25个女工生产围巾。此外她还利用她的资金买了一英亩的土地，用从格莱珉银行的房屋贷款买了一幢房子，还带动了她的兄弟们从事纱丽交易和原棉交易。在她的小组里她也成为了领导者，几次被选举成为中心主席。^①

第二个故事来源于汤姆·海尼曼的一份叫做小额信贷的文件。

解说员：我们来到了孟加拉国北部的一个小村庄，在这里我们遇到了拉齐亚和她的女儿。拉齐亚也在格莱珉银行贷款，她希望利用这笔钱投资于女儿的教育。

拉齐亚：我家曾经有牛，有珠宝，有房子。我把它全部卖掉用来偿还债务。

海尼曼：你刚才跟我说你不得不把房子卖掉，那么你可以让我看一下你的

^① Yunus (2004), 199-201。

房子吗？

拉齐亚：嗯，可以的。

海尼曼：好的，我们现在就出发吧，拉齐亚，你拥有这所房子多少年了？

拉齐亚：15年了。

海尼曼：你是和你的家人们一起建的这所房子吗？

拉齐亚：是的，我们买了一块地一起盖了这所房子，现在我没有可以变卖的了，除了厨房的炊具。

海尼曼：有时候你会不会觉得当初不应该贷第一笔款啊？

拉齐亚：这样我就不用卖掉我的房子了，不建这所房子就没有贷款。

海尼曼：现在这段经历对你们家人来说变成了永无止境的噩梦了吧。

拉齐亚：说得很对，我无法摆脱它，我尝试了所有办法，但是到目前为止还是行不通，我无力偿还分期付款，所以我决定卖掉房子。这些小额信贷组织从不停止的给我施加压力，直到拿到钱他们才肯走，为了给我压力，他们说要卖掉我们的东西，所以我卖掉房子来偿付利息。（在一旁是拉齐亚年轻女儿顾长悲伤的脸庞，一行眼泪从她的脸颊滑落，可以感受到在她身上多年的负担）。

我讲这两个故事是想说明叙事方式的力量和局限，像莫士塔和拉齐亚的故事每天都在发生。可以想象如果你只是听说了她们其中一个人的故事，你会认为小额信贷要么是救世主，要么就是陷阱。你会收集小额信贷如何改变人们生活的故事，用具体的实例和自己的经历证明故事是具有说服力的。一堆统计研究不会留下强烈的印记。与其他帮助世界上穷人的方法相比，小额信贷总是能够产生潜在支持者的共鸣。易趣网站的创办者皮埃尔·奥米迪亚正是利用市场导向的社交网络，通过举债获得成功，这印证了他在微型金融领域的成功。他是小额信贷最大的支持者之一，他给母校塔夫斯大学捐了一亿美元来支持其投资于这一领域。^①

尽管这两个故事分开看都很有说服力，但是把它们放在一起看就产生了认知上的不一致性。莫士塔生活质量的提高给我们带来了希望，但是拉齐亚生活质量的下降又让我们觉得很愤慨。我列举出这两个矛盾性的故事，是为了让大家注意到一些关键性问题。小额贷款在什么情况下是陷阱，在什么情况下是有益的呢？拉齐亚和莫士塔的故事是不是只是个例呢？大概尤努斯和他的银行工作人员们从数以千计的格莱珉银行的成员中挑选出了莫士塔的传记。同样地，海尼曼可能寻找的是最坏的案例：新闻上的无限荣耀会紧接着独家爆料。这两

^① Connie Bruck, "Millions for Millions," New Yorker, 2006年10月30日。