

## 扶輪公關訣竅

Rotary PR Tips (2006/10/28)

2006 年諾貝爾和平獎得主讓小額貸款世界揭曉

### 2006 Nobel Peace Prize Winner gives Microcredit World Exposure

穆罕默德·尤努斯博士，孟加拉經濟學家倡導小額貸款的想法贏得了2006年諾貝爾和平獎。透過例如：扶輪基金會人道獎助金和世界社會服務，扶輪社員已研發出他們自己的「小額貸款」計劃。自從1984年起，國際扶輪支持村莊銀行已在12個國家成立，並且扶輪社目前正在全世界參與著60個「小額貸款」計劃。

貴社是否正在參與一個「小額貸款」計劃？你是否考慮及時與分享貴地報紙有關 11 月 12-15 日於加拿大新斯科細亞省所召開之「小額貸款高峰會」你們的故事。請閱讀下面的聯結更多的資訊。  
<http://www.microcreditsummit.org/>

Dr. Muhammad Yunus, the Bangladeshi economist who pioneered the idea of microcredit loans won the 2006 Nobel Peace Prize.

Through programs such as The Rotary Foundation's Humanitarian Grants and World Community Service, Rotarians have developed their own microcredit projects. Since 1984, Rotary-sponsored village banks have been established in 12 countries and Rotary clubs are currently involved in 60 microcredit projects around the world.

Is your club currently involved in a microcredit project? Consider sharing your story with your local paper in time for the Microcredit Summit held 12-15 November in Nova Scotia, Canada. Please read more at the link below.  
<http://www.microcreditsummit.org/>



附錄：



2006 年諾貝爾和平獎得主

# 小額信貸的創始人尤努斯： 我的銀行只貸款給窮人

※轉載自環球時報：2006 年 09 月 10 日 07:51:49

不用任何抵押，窮人也能貸款；沒有一點利息，乞丐也能借錢。這就是孟加拉國穆罕默德·尤努斯博士目前倡導的小額信貸項目。1976 年，尤努斯博士嘗試發放小額貸款給窮人，讓他們有資金從事生產勞動，改善生活狀況。1983 年，經國會通過，孟加拉國政府特許尤努斯博士創建格萊珉銀行，在農村全面開展小額信貸業務。至今，小額信貸的成功模式已經在全球 100 多個國家得到推廣，數百萬貧困人口成功脫貧。為更多了解這位傳奇性人物，記者最近在尤努斯博士簡樸的辦公室裏對他進行了採訪。



## 銀行要到窮人中間去

**記者：** 隨著您的自傳《窮人的銀行家》中文版的發行，越來越多的中國人開始了解您以及您的小額信貸項目。在這個項目下，貸款的發放無需任何抵押或法律文書保證，還貸風險如何控制呢？

**尤努斯：** 這裡有一個經驗的積累過程，而我們在小額信貸這個領域已經有了 30 年的經驗。我一開始並不確定究竟能否順利收回貸款，因此貸款金額非常小。我的第一筆貸款只有 27 美元，發放給了 42 個人，這些人都是在我的大學校園旁邊的村民。即使我收不回錢，損失的也無非是 27 美元。然而所有人都及時償還了貸款。後來我作為擔保人在當地銀行貸了一些款發放，由我來確保貸款的回收。一切都進行得很順利。

當然，我們也制定了一些辦法，首先就是貸款堅持小額，其次要求每個星期償還部分貸款，這樣借款人還貸也變得容易。假設一筆貸款是 52 美元，一週只需要還 1 美元，一年把貸款還清不是一件困難的事情。今天我可以說，小額信貸的償還沒有任何問題。我們的格萊珉銀行現在每年發放貸款的規模已經超過 8 億美元，平均貸款額每筆是 130 美元，還款率達到了 99%。

**記者：** 還有其他控制風險的辦法嗎？

**尤努斯：** 我們有一個理念，就是人們不需要到銀行來，銀行要到人們中間去。格萊珉銀行的員工是挨家挨戶上門服務的，這對還款也有幫助。我們要求貸款人要加入一個 5 個人的小組，主要目的是增加借款人的還貸信心。很多婦女從來沒做過生意，她們會擔心失敗。如果有了一組人互相幫助促進，事情會變得容易。

**記者：** 如果小組的一個成員不能償還貸款，其他成員會受到影響嗎？

**尤努斯：** 不會的。儘管貸款人必須加入小組，但每個人只對自己的貸款負責，沒有義務負擔其他人的還款。一個成員不能還貸也不會影響小組其他成員今後獲得貸款，最多只是會有輿論上的影響。比如別的小組會說，看，這個小組還款不好。其實，如果有人不還款，我們固然會有一筆損失，但是這個人不能獲得新的貸款，她很快就會明白不還款是一個不明智的選擇，她往往會把錢還上以再次獲得貸款的機會。當然，還貸好的小組會有機會在今後獲得大一點的貸款額，這算是一種激勵機制。

## 所有窮人都值得信任

**記者：** 孟加拉國小額信貸項目借款人的主體是貧困的婦女，為什麼呢？

**尤努斯：** 在我們 650 萬借款人當中，96% 是婦女。最初，我在上世紀 70 年代開始作為擔保人到銀行給窮人申請貸款的時候發現，最需要貸款的是一無所有的窮人，可他們也是銀行不願貸款的人；同時，銀行更不願意貸款給婦女。我認為這種情況極不正常，明顯有性別歧視的因素。因此，在小額信貸之初，我設定了男女借款人各半的比例。一開始，這非常不容易，因為我必須說服婦女接受貸款。當我提出要貸款給她們的時候，她們會說，不行，你不能把錢給我，你還是給我丈夫吧，家裏的錢都是他管的。我被拒絕很多次，但我一直在努力。我花了 6 年的時間才達到借款人男女比例各半的目標。在這個過程中，我發現一個規律：婦女得到貸款後，一個家庭更容易受益。婦女會把錢用在刀刃上。基於這樣的事實，我決定給予婦女優先貸款的權利，並開始提高婦女在借款人中的比例，直到今天達到 96%。

**記者：** 您的小額信貸項目只貸給窮人，為什麼您認為窮人是值得信任的呢？

**尤努斯：**正如我剛才講過的，我們的項目歷經了多年的實踐，信任也是經過多年的實踐建立起來的。我的第一筆 27 美元的貸款成功了，隨後我嘗試作為擔保人利用銀行的貸款幫助更多的人成功了，再後來更多的村子加入小額信貸項目成功了，最後推廣到全孟加拉國仍然成功了。這證明窮人是值得信任的。我們不能僅僅說孟加拉國的文化傳統和宗教信仰是這種信任的基礎，因為我們在世界各國的經驗說明，不只是孟加拉國的窮人，任何其他國家的窮人都是值得信任的，所有開展小額信貸的國家還款率都非常高。

**記者：**中國有句古語，授人以魚不如授人以漁，發放貸款給窮人做生意，但怎樣才能確保貸款人有必要的技能呢？

**尤努斯：**的確，我們貸款的目的不是用於消費的，貸款必須用於生產活動。一個人如果要申請貸款，她必須首先提出她的設想。她的設想不是向我們銀行提出來的，而是首先要向她要參加的小組的其他成員提出。比如一位婦女希望貸款 50 美元養雞，小組的其他成員首先要了解她是否有養雞的經驗以及場地條件，大家如果認為沒有問題了，貸款的第一步就通過了。

小組同意了該成員的設想後，提交大組討論。大組由 10 個小組組成，每週都有例會。會上大組成員會進一步探討申請人的提議是否合適，比如申請人要養的雞只可能對她來說太多了，需要減少。或者認為現在雞肉賣不出好價錢，還是賣雞蛋好了。甚至也有可能大組成員認為組裏已經有很多人養雞了，不宜繼續增加養雞戶，於是不批准申請人養雞，要改成其他經營項目，大家會一起出主意想辦法。因此，對於我們銀行來說，我們不必考慮貸款人是否有生產技能，這些完全由組員們自行考慮。

## 乞丐貸款沒有利息

**記者：**聽說您也提供貸款給乞丐，這樣做是否風險太大了？

**尤努斯：**是的，我們提供貸款給乞丐。他們相對而言是有比較大的活動範圍，但是不管怎樣，他們在一定時期內總有固定的住處。也許在橋下，也許在鐵路邊，總要有一個地方住。另外格萊珉銀行是只針對農村的銀行，因此我們的貸款對像是農村的乞丐，他們跟城市乞丐不同。城市的乞丐來自各地，只要錢，農村的乞丐是傳統概念上的乞丐，一般是當地人，挨家挨戶要的只是食物。

**記者：**既然要的只是食物，那貸款做什麼呢？

**尤努斯：**他們可以用貸款買一些糖果餅乾或者玩具什麼的。挨家挨戶乞討的時候接待他們的往往是家庭主婦，推銷這些東西給她們，她們可以買給自己的孩子，這是非常簡單方便的。所以這些上門的乞討者同時也是上門的推銷員，這樣不是很好嗎？

**記者：**乞丐也需要組成小組嗎？

**尤努斯：**不需要，他們貸款更自由。我們不為他們設定任何條款，沒有還款期限，甚至沒有利息，他們只需要告訴我們他們準備怎麼做就可以了。當然只有乞丐可以這樣貸款。我們希望他們能最終積累一些錢從而有條件以其他方式從事生產，不再乞討度日。

**記者：**小額信貸是一個利潤豐厚的生意嗎？

**尤努斯：**這的確是一個利潤不錯的生意。不過這個生意屬於我們的借款人。格萊珉銀行的所有者不是什麼有錢的投資人，而是千千萬萬加入到小額信貸項目的貧困婦女，我只是她們的僱員。（格萊珉銀行只為窮人服務，它的貸款者擁有銀行 94% 的股權，其餘 6% 由政府擁有。——編者注）

**記者：**據我所知，小額信貸項目的利息非常高，高於同期孟加拉國各商業銀行的利息。

**尤努斯：**普通商業銀行的貸款單筆金額都很大，還款期限較長，因此不需要很多人來管理。一筆商業貸款的金額可能等同於成千上萬筆小額信貸，因此小額信貸項目需要遠遠高於普通商業銀行的管理費用。我們總共有兩萬多員工，但是我們有 650 萬借款人，她們是不到銀行裏來的，我們的員工需要每週挨家挨戶上門服務。這就是為什麼我們必須把利息定得高一點的原因。實際上，今天格萊珉銀行的利息是多樣的，不是都高於商業貸款利率。現行孟加拉國商業銀行貸款利率大約在 15% 左右，格萊珉銀行的最高貸款利率是 20%，而我們的住房貸款利率只有 8%。我們還有助學貸款以幫助窮人家的子女獲得教育的機會，這個貸款的利率只有 5%。而給乞丐的貸款利率是零。

**記者：**在小額信貸 20 多年的發展過程中，您遇到的最大困難是什麼？

**尤努斯：**改變人們的觀念是最困難的一件事情，人們對於新的事物通常難以接受。來自外部環境的壓力也相當大。別人會說我剝削窮人，說那些婦女本身持家就很辛苦了，而我還給她們增加了額外的沉重負擔，去賺錢還貸，使她們的日子更加困苦。實際上這些婦女們利用小額信貸改善了生活，獲得了一定經濟上的獨立。我們只能不斷地解釋，讓更多的人了解事實。

**記者：**沒有遇到還貸方面的問題嗎？

**尤努斯：**還貸出現問題僅僅在 1998 年發生過，那是因為波及孟加拉國全境的特大洪澇災害造成了巨大的財產損失，使人們失去了從事生產生活的必要條件，這是自然災害帶來的後果，無法避免。這次災害讓我們花了三到四年的時間才使小額信貸項目恢復正常。

（環球時報 2006 年 09 月 10 日 07:51:49）

