

国际小额信贷、目标偏移 对金字塔底层市场的影响

杨海兰(教授), 胡宁(教授)

【摘要】近年来,以服务贫困人口为初衷的小额信贷机构出现了向逐利性目标偏移的问题。随着这一趋势的不断增强,各类小额信贷机构的绩效结果以及对金字塔底层市场的影响产生了差异。以国际MFIs经验为基础,从国际视角探究小额信贷及其双重目标的情况,提出解释小额信贷机构目标偏移概念的理论模型。通过回顾和评析国外已有的研究,进一步梳理我国小额信贷机构出现的背景、研究过程以及争论,结合我国深化农村金融体制的现实背景,从理论和实践两方面探索我国小额信贷的改革,以期为我国小额信贷的发展提供有益的指导和风险提示。

【关键词】金字塔底层; 小额信贷; 资源基础论; 战略意图; 目标偏移

【中图分类号】 F830 **【文献标识码】** A **【文章编号】** 1004-0994(2018)18-0145-10

一、引言

小额信贷是指为低收入贫困人群提供贷款及其他金融产品和服务的活动,它能够提高金字塔底层贫困人群的收入水平、提升贫困女性地位、改善贫困人群生活质量,因而被认为是减贫的有效工具。然而随着小额信贷机构(简称MFIs)商业化趋势的不断增强,MFIs逐渐偏移了服务于贫困人口的初衷转而追求机构盈利,此现象即为目标偏移。随着时间的推移,这一趋势不断凸显。鉴于此,越来越多的学者开始关注:这些新兴的金融业态在多大程度上可以坚守该行业内早期的开拓者所承担的“服务于贫困人群”的社会使命?目标偏移是否意味着MFIs向赤贫人群提供有效支持的能力降低?同时,这一商业化趋势也引发了以下问题:MFIs是否能轻易、成功地由追求贫困减缓的非营利性组织转型为追求财务可持续的营利性组织^[1]?这一转型对贫困人口的覆盖面会产生何种影响^[2]?有关MFIs的财务可持续性(财

务目标)和减缓贫困(社会目标)之间关系的探讨与以下两项研究十分相似:①金字塔底层中双重价值创造的探讨^[3];②兼顾双重目标的混合型企业和非营利性组织中目标偏移问题的研究^[4]。

虽然营利性MFIs备受诟病,但是也引发了学者们对非营利性组织和非政府性组织MFIs有效性的质疑。研究者对非营利性组织和非政府性组织MFIs的主要质疑是:其在提供小额金融服务方面受到捐赠机构对其施加的各种约束,如项目评估、报告、评价、核算等,从而在一定程度上降低了运营效率^[5]。一般而言,非营利性或非政府性组织机构可能面临捐赠机构更严格的审核,而且这些社会机构由于存在自身特有的意识形态和社会政治目标,构成了非营利性、非政府性组织的战略意图,该战略意图也存在与“为穷人提供服务”这一目标定位相违背的可能。

有学者认为上述约束因素不仅阻碍了非营利性组织持续筹集资金和实现规模经济的能力,同时也

【基金项目】 山东省社会科学规划项目“经济新常态下家族企业完善职业经理人引入新路径的研究”(项目编号:17CRCJ09)

降低了其贷款组合的效率,而这些因素恰恰是为穷人有效提供金融服务的必要条件。捐赠疲劳、无效成本及欠缺管理纪律与管理控制等问题使非营利性组织无法实现MFIs日益追求的既定目标,即成功维持小额信贷业务和财务自给^[6]。以上思路中隐含着这样一个逻辑:非营利性组织或非政府性组织模式无法有效缓解贫困。而对于以财务目标为导向的营利性MFIs,研究者指出它们的主要目标在于尽可能扩大客户规模,从而惠及更多的贫困人群。这些营利性MFIs不仅可以利用资本市场作为融资渠道,享有针对信贷功能和存款服务的技术能力与人力资源,而且行业内为规范其经营活动已存在健全的法律和监管制度。然而值得注意的是,由于营利性MFIs可能缺乏处理和评价自身决策和行为所带来的诸如社会、教育、环境及发展结果的专业知识和能力^[6],因此这类MFIs可能会忽略以社会、文化为导向的扶贫目标,机构所有者或董事会没有致力于社会价值的创造,而是以追求商业最大化或经济回报最大化为主要目标。除上述两种观点外,还有部分学者认为MFIs可以实现社会和财务双重目标的统一。

营利性MFIs与非营利性MFIs不同的战略定位并不必然产生不同能力水平的组织,而是导致异质性组织的产生——具有不同宗旨、法律框架和经营方式的组织。既有文献对营利性、受管制的MFIs在范围、规模、目标客户等方面与不受监管的非营利性MFIs的异同进行了实证研究^[7],但是当前的学术界对这一领域仍缺乏深入的理论分析。本文从资源基础论的角度对这一问题进行了梳理,提出由于战略意图的本质差异而推动了组织通过不同方式开发、利用资源,从而导致组织内不同的开发能力与整合水平。资源内容、使用及管理不同,往往表现为所提供的产品和服务的侧重点不同、惠及客户的特点不同及运营绩效的不同。另外,本文认为对战略意图转换及新资源开发的动态性探讨有助于理解目标偏移研究过程中结论分歧的现象^{[8][9]}。

作为解决我国农村融资难题的重要途径,小额信贷改革和发展是我国党和政府十分关注的重大问题。农村金融改革的重要内容是规范发展小额信贷,这也是发展农村普惠金融的重要方式。目前虽然也有针对不同国家或地区的具体案例研究,但是大部分集中在印度与非洲国家,现有的国内外文献很少涉及以中国为背景的具体分析。而我国作为世界最大的发展中国家,面临的经济与社会发展不平衡问

题更为严重,现阶段农村地区仍存在大量贫困人口是我国面对的一个尖锐的社会问题。本文在国外研究的基础上,对我国MFIs小额信贷机构及其目标偏移问题的研究进行了针对性评述,并在认真总结国际MFIs经验的基础上,从国际视角探究小额信贷及其双重目标的情况,总结其经验教训,探究对我国的有益启示,以期积极有效地推动我国小额信贷的可持续发展,为解决农村融资问题提供必要的借鉴和新的思路。

二、战略意图和差异性资源累积

战略意图和资源累积形成了MFIs演变过程的连续统一体,位于这一统一体中的各类MFIs具有不同的绩效产出结果,并对金字塔底层市场产生不同的影响。

(一)战略意图

Hamel、Prahalad^[10]将战略意图定义为“一种设想,设想中各个层面都要取得成功”,并进一步将其描述为一个持续、稳定的发展目标。这一目标定位能够抓住成功的本质特征,激发个人参与组织活动的主动性和承担义务的积极性,并促使企业针对这个意图进行内部资源和能力的积累。战略意图关注的重点是企业的延展性目标,即一个组织制定的战略方向超越了它当前的资源与能力^[10],争取实现一个全新的绩效产出结果。战略意图的焦点不是一味追求资源和环境之间的相互契合,而是通过杠杆来合理分配企业当前拥有的资源,强调在发展组织内部能力的同时如何进行有效投资以促进企业的长远发展。鉴于上述分析,Hamel、Prahalad^[10]将战略意图描述为“当前资源和意图完全不匹配”情况下的一种创新,但与此同时也从一个长远的角度确保了资源配置的连贯性。

战略意图是协调企业分权决策和新资源或能力开发之间关系的工具。因此,研究者们将战略意图的概念扩展为“一个能够平衡组织内部张力和冲突的工具”^{[11][12][13]},它可以确保在一个分权化的组织中协调决策的制定和实施。Lovas、Ghoshal^[14]将战略意图看作是贯穿于资源配置连续迭代过程中的组织情景。他们指出,在企业这个复杂、具有竞争性的系统内,战略意图引导或优化了其演变过程。还有一些研究者认为组织时常面临着战略悖论,因此组织内部张力要求对那些不协调的目标进行战略管理^[15]。战略意图有助于协调组织内外部的张力,并且使组织

沿着一个明确、合理的轨迹开发符合自身发展需求的新的资源和能力。

Elaydi、Harrison^[16]在研究金字塔底层市场时,区分了持续性市场发展和扩大市场覆盖面这两个相互冲突的战略意图。他们指出,持续性市场发展是由资源和能力的开发来推动的,而扩大市场覆盖面是由收益增长来推动的,它只是持续性市场发展的表现形式之一。由Elaydi、Harrison^[16]对二者的比较分析可以看出,持续性市场发展形成了差异性的资源累积和能力发展。在金字塔底层市场中,扩大市场覆盖面的确可以获利,但是在这一市场中通过该方式获得的利润具有不稳定性甚至破坏性,因为该市场的参与者和市场调控者都缺乏有效获得先进贷款渠道的能力,而可持续性市场发展能够促进社会协作以及与社区的紧密联系^{[17][18]}。如1989年斯里兰卡的HNB银行创立的Barefoot小额信贷机构,其贷款的初始目标是长期通过社会嵌入方式将其员工融入当地乡村组织结构中,对个人进行投资,而不仅仅是提供贷款。以上两种不同的战略意图会带来不同的绩效结果和市场影响。一种是在短期内就可以获得较高的经济利润及经济增长率,但是从长远角度看,企业缺乏可持续性发展的动力并且对缓解贫困作用有限。与之相对应的另一种绩效结果和市场影响是经济增长速度虽然较慢,但是能够促进组织的持续稳定发展并且可以持续缓解贫困。从一个组织的角度看,这两种不同的战略意图不仅会导致不同的绩效结果和市场影响,同时还会导致企业内部独特性与差异化能力的开发。按照Elaydi、Harrison的观点,随着时间的推移,一个持续发展的市场不仅能够培育拥有专业技能并熟知当地市场的银行家,同时还可以长期提供多样化的金融产品。

根据战略意图的侧重点不同,MFIs的演变过程可以被视为一个连续统一体,该统一体的一端是以现存市场为主、以单纯追求经济利润增长为目的的商业化运营,另一端是以消除贫困为唯一目的的慈善活动。为了将战略意图这一连续统一体阐释清楚,本文将区分不同类型MFIs展开研究,涵盖从单纯的社会导向到单纯的利润导向等不同的战略意图。在以社会为导向的非营利性机构中,社会革新推动者的战略意图在于缓解贫困和创造社会价值;而在以利润驱动的机构中,受管制的商业MFIs的战略意图则聚焦于企业发展和经济价值的创造。在这个连续统一体的中端,还有两种目标兼顾的机构类型:一种

是以社会价值导向为主同时兼顾经济利润,另一种是以经济利润导向为主同时兼顾社会价值。

通过对不同类型MFIs的分析,可以更加清晰地认识到战略意图会在MFIs的理念及绩效目标中得以体现。社会革新者更多地关注社会导向的市场影响,较少地将财务绩效作为组织绩效的目标重点。相反,受管制的商业MFIs则更注重组织的财务绩效而非金字塔底层市场的社会目标。

(二)差异性资源累积与绩效结果

资源包括物质资源、人力资源,以及以资产、能力、隐性知识、信息和组织惯例形式存在的组织资源。资源基础论分析了企业竞争优势的根源,该理论一直以来强调企业是独特资源的集合体,这种集合体解释了在同一产业或产业集群内部不同企业产生差异性的根源,以及独特资源集合体的不可流动性如何激发了企业的持续竞争优势。

基于这一理论分析,可以认为小额信贷业务部门是由那些在资源方面具有差异性的机构组成的。由此,该领域各类MFIs绩效结果的竞争性和有效性的差异基于以下三个因素:一是资源性质的差异;二是资源集合体带来的可持续竞争优势程度的差异;三是战略意图导致差异性资源累积的差异。

利润导向MFIs和社会导向MFIs拥有的不同资源及能力会导致不同的绩效结果,即便处于同一金字塔底层市场,以社会导向为战略意图的MFIs所拥有的能力和知识也有别于以利润导向为战略意图的MFIs所拥有的能力和知识^[19]。Conner、Prahalad^[19]在知识基础论的研究中提出,“成员之间的合作形成的组织模式必然会对组织在经济活动中的知识运用产生影响”。这一论点表明在人力资源方面,个人的知识集合体(包括特定经验和技能)决定了他们适合在何种形式企业中工作。这一知识集合体较难在个人或组织之间进行流动,从而使组织具有了不同的绩效结果。这一观点也同样适用于其他组织资源,如机械设备、组织惯例和流程及组织专用性资产都具有不可流动性。

虽然Conner、Prahalad^[19]的研究与“企业为何存在”有关,但是他们的观点同样适用有关战略意图对金字塔底层市场影响的研究。组织间的资源差异及不完全流动性说明各类MFIs会具有不同的绩效结果。战略不同会导致不同的绩效结果,而相同战略意图的组织产生不同的绩效结果则是因为它们的竞争优势不同。因此资源基础论隐含的一个观点是可持

续竞争优势有助于促进预期的绩效结果实现。战略规划必然会尽力对具有可持续竞争优势的资源进行识别和保护,以免其受环境干扰使资源价值降低而危害绩效。

(三)差异性资源累积与市场影响

不同类型 MFIs 拥有的资源和能力不同,对市场的影响也会截然不同。随着时间的推移,社会导向和利润导向的 MFIs 会开发出各自独特的资源。即使这两种不同目标定位的 MFIs 都处于金字塔底层市场,但由于绩效结果与针对的市场参与主体不尽相同,因此在这个连续统一体上 MFIs 会产生不同的社会影响,包括对扶贫方式、市场参与者、市场外部性以及监管制度等方面的影响。

1. 对扶贫方式的影响。以“为金字塔底层市场缓解贫困”为宗旨的社会导向 MFIs 会对那些拥有区位优势的市场进行分权式经营。这些社会导向的 MFIs 会从事以下活动:开展有益于员工确认市场需求的培训项目;根据社会绩效衡量企业是否成功;寻求具有社会责任感的捐赠者;强化企业与所服务社区之间的关系;扩大贷款范围从而惠及更偏远农村地区的赤贫人口;鼓励社区之间的合作以及借款机构与非政府组织或非营利性组织间的社会合作。这种社会合作旨在改善借款者地位和健全社会保障系统,从而为借款群体提供帮助^[20]。

较之社会导向的 MFIs,以利润导向为战略意图的 MFIs 通常采取较为集中的方式组织经济活动从而实现以下目标:削减成本;贷款逐渐偏离农村地区的人群和企业,进而转向城市及周边地区“经济状况较好的穷人”,以降低监管成本和风险;扩大贷款规模从而达到规模经济以吸引专业投资者;强化组织与投资团体之间的关系;在良好投资回报率而非客户需求的基础上进行风险管理并调整产品结构。

当然利润导向的 MFIs 也鼓励社会合作,特别是在金字塔底层市场,利润导向 MFIs 自下而上的创新有助于弥补该市场的制度缺失及基础设施的不足^[21]。然而,利润导向下的社会合作与以社会目标为导向的社会合作意图不同,因此实现战略意图所需的能力也不同。利润导向的社会合作会带来现存市场上的发展机遇和相互学习的机会,但这一合作是由降低交易成本所驱动的,这里的交易成本强调的是降低违约率及其从属风险。这些战略意图因为不利于在借贷双方间建立信任关系及培养借款者自力更生的精神,往往会导致项目失败。Abdelnour、Branzei^[22]

指出,若没有考虑到基层大众关心的问题,在现存市场上的发展举措实际会破坏市场的积极性和持续发展。Zeller、Meyer^[23]以中国为例,发现行政干预和扭曲的定价机制在限制 MFIs 服务延展性的同时导致整个行业存在较高的脆弱性。

2. 对市场参与者的影响。对市场参与者的侧重不同,表明不同战略意图模式的 MFIs 具备的功能不同。利润导向 MFIs 的资源主要针对风险管理,因此发展中国家微型农村信贷机构的小额贷款所惠及的农业部门,由于存在较多不可控风险(如天气风险及农作物歉收),从而降低了自身贷款的吸引力。由此导致一个日益关注的问题:农村信贷在最需要的地区却难以获取,而这些地区迫切需要通过农业的发展推动经济的持续发展。由于农业对处于金字塔底层的发展中农业国家非常重要且目前这些国家与跨国公司竞争难度较大,而在小额信贷这一特殊行业内建立恰当的标准以及开发贷款政策需要专门的技术和资源,与那些将小额信贷业务作为一个独立部门的较大规模商业银行存在差异^[24],因此 MFIs 的商业化趋势对这些国家的发展极为不利。

3. 对社会外部性的影响。McWilliams、Siegel^[25]对企业社会责任进行研究发现,企业的社会责任行为不能仅仅是单纯地创造社会价值,必须是社会价值和可持续竞争优势的统一。他们认为,企业的社会责任创造了正外部性,即“一个经济当事人的行为对其他经济当事人福利的影响”。与此观点相呼应,Maurer、Bansal 和 Crossan^[26]认为,“若企业无意间采取了与社会价值取向不一致的战略,企业将面临着经济利益被侵蚀的风险”;他们进一步解释,企业应在社会问题之间建立价值桥梁从而对战略目标产生积极的社会影响。

小额信贷的若干活动创造了社会价值或积极的外部效应。例如,Becchetti、Conzo^[27]认为“向借款者提供信用贷款的行为间接地反映了对借款者的信任”,这是正外部性的表现之一。若借款者经营的企业雇用了社区其他成员,这一正外部性则惠及了被雇佣成员的家庭,从而带来更大的乘数效应。这些正外部性既可以来自于利润导向的 MFIs,也可以来自于社会导向的 MFIs。然而,社会导向的 MFIs 追求正社会效果,因此更倾向于将创造社会价值的正外部性纳入其报告标准和行为影响评价中;而利润导向的 MFIs 追求正投资回报率,则更倾向于采取易于量化的经济价值指标。

4. 对监管制度的影响。MFIs 定位从服务于低收入人群转为追求利润不仅对金字塔底层市场的参与者产生了不同程度的影响,还引致了监管机构对其更为严格的审查。随着营利性 MFIs 逐渐成为行业主导,一个不容回避的事实是在相同利率的条件下,额度较大的贷款比额度较小的贷款盈利性更高。为了使金融机构的小额贷款具有持久性,提高贷款利率成为一个可行的解决方案。然而,利率的提高会损害 MFIs 的声誉,为了避免这一现象出现, MFIs 报出的利率或名义利率通常隐藏了贷款的附加费用和条件,这些隐性成本使客户贷款的实际成本显著提高。同时金字塔底层市场由于存在信息不对称及借款者财务知识匮乏等问题,导致金字塔底层市场客户无法确切了解贷款的实际利率,这无疑使 MFIs 贷款成本增加这一问题进一步恶化。

对监管的积极推进是 MFIs 商业化趋势的一个意想不到的结果。规则的实施虽然会增加成本,但随着这一领域 MFIs 商业化趋势的加强,规则可以有效控制 MFIs 的片面行为(克服市场缺陷)。当前,以行业道德规范形式存在的非正式监管已经出现。

以上讨论的战略意图、资源和能力、MFIs 绩效结果和金字塔底层市场等因素可在 MFIs 战略意图和差异性资源累积的模型中加以统一(见图 1)。战略意图的差异使企业通过不同的方式运用资源,从而产生了不同的绩效结果及对金字塔底层市场客户的影响。战略意图和资源基础论为理解各类 MFIs 差异等问题提供了理论基础。

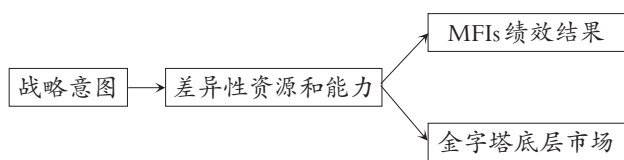


图 1 MFIs 战略意图与差异性资源累积模型

三、小额信贷机构的目标偏移和转型

近年来, MFIs 由非营利转为营利导向机构的目标偏移问题引起了广泛关注,当一个组织将战略意图由社会导向转为利润导向时,它会相应改变其宗旨和绩效目标。

(一)目标偏移的定义及表现

Cull et al.^[8]认为,目标偏移是指 MFIs 将其功能从定位于服务最贫困客户转为追求商业化目标。从绩效结果和市场影响角度分析,目标偏移加大了原

有目标定位和新目标定位的差距,利益相关方对 MFIs 的目标偏移普遍感到沮丧和失望。目标偏移的特征除了表现为更多农村贷款者失去了贷款机会,还表现为女性贷款占比减少,而以女性为主要目标服务群体是 MFIs 的初始目标。妇女世界银行是一个囊括了全球 29 个国家 MFIs 的组织,目前其下属的 27 家 MFIs 已由非政府性组织转型为受管制的金融机构,研究发现这些机构对女性的贷款比例逐年降低^[28]。目前国际上达成的共识是,较之于“赤贫人群”,“条件较好的穷人”更易从商业化的 MFIs 中受益。其原因在于:针对金字塔底层市场的小额信贷创新性战略依赖的产品和服务需具有可接受性、可感知性、可负担性和可获得性等特性^[29],然而赤贫人群对小额信贷业务一无所知,因此大部分赤贫人群被排斥在小额信贷覆盖的网络以外。

(二)MFIs 的转型对金字塔底层市场的影响

MFIs 目标偏移是多种因素共同作用的结果:如 MFIs 在商业领域的资源得以开发,或是由于某些社会导向的绩效结果逐步退化而缺乏规模效益或无法实现可持续发展。由于路径依赖的影响,转型之初的 MFIs 持有的资源从业绩和市场影响方面来看依然是社会导向的,所以处于转型初始阶段的 MFIs 很难成功实现商业化。战略的动态性表明,组织绩效依赖于其所持有资源的水平和性质,并且只有通过改变资源才有可能改变它未来的绩效。然而,资源的不可流动性、竞争企业的隔离机制以及企业在开发和利用动态能力过程中面临的阻碍均表明,当 MFIs 的战略意图由非营利性变为营利性时,绩效结果的变化会有一个时间滞差。

MFIs 转入营利部门将会开发与营利性战略意图一致的资源 and 能力,从而导致目标偏移现象的加剧。随着时间的推移,商业导向的战略意图和持续的资源配置决策逐渐对 MFIs 的绩效结果和金字塔底层市场产生影响,如下页表所示。转型的 MFIs 在产品种类和触及客户类型方面的变化无疑有助于实现其财务可持续性,但是社会绩效目标的实现会受到损害。直到转型的 MFIs 规模化程度较高时,才可以更好地实现对客户覆盖的广度和深度,从而减弱目标偏移现象带来的负面影响。

四、MFIs 转型后双重目标的权衡

当 MFIs 的战略意图瞄准金字塔底层市场时,在理想的情况下会对扶贫目标和逐利目标加以权衡,

金字塔底层市场MFI连续统一体——战略、资源、组织、绩效

连续统一体的中的各类MFI	社会革新推动者	社会导向为主, 兼顾财务绩效	利润导向为主, 兼顾社会绩效	正规商业小额贷款机构
典型企业代表	孟加拉格莱珉银行; 肯尼亚雅米博拉信托; 移动银行模式	孟加拉乡村促进会 (BRAC); 孟加拉促进社会发展协会 (ASA)	玻利维亚阳光银行; 哥伦比亚 Corposol 银行	智利 BANEFE 银行; 印度尼西亚人民银行乡村信贷部 (BRI-Unit); 花旗银行小额信贷中心
战略意图	减缓贫困; 创造社会价值	通过扩大服务及影响的范围侧重贫困减缓	通过风险管理侧重自给自足和规模经济	利润增长; 经济价值创造
决策制定方式	自下而上	合作方式	民主参与方式	自上而下
财务结构	大量依赖补贴; 捐助者推动模式; 拨款申请	仅针对创业进行补贴; 强调客户储蓄和借款者责任	一定程度的财务自给; 寻求投资者; 极为有限的补贴	高度财务自给; 投资者推动模式; 其发展依赖于健康的 ROI 和零违约率
资源/能力	独特的本地市场知识; 捐助来源; 社会合作能力; 识别高需求地区的能力; 小组贷款专家	提供额外服务的广泛知识基础; 员工和借款者的财务培训; 资产的较高流动性	具备侧重储蓄和其他较复杂贷款工具的知识; 风险缓解的培训; 投资组合多元化	高效的贷款流程; 风险管理能力; 进入资本市场的能力; 商业银行的能力; 个人贷款模式的专家
组织绩效	利润	无盈利, 财务可持续性不确定	有限盈利; 主要依赖捐助者	有盈利, 寻求财务自给, 较低违约率
	资源效率	低	中等	高
	增长	介于停滞与缓慢之间	缓慢	相对较快
市场影响	市场重心	赤贫人群; 农村地区; 覆盖风险较高的借款者; 较高比例女性客户	低阶层穷人; 覆盖风险较低的借款者	中等阶层穷人; 覆盖风险缓解的借款者
	贫困减缓	覆盖广度有限; 寻求覆盖深度	覆盖数量有限, 对覆盖市场有较大影响	有限覆盖深度; 针对较多借款者的较大规模贷款
	外部性	正外部性	社会外部性占主导	经济外部性占主导
	管理监督	有限监管	道德标准的非正规监管方式; 强调资本融资	正规监管; 强调流程的透明性

并且能够获取实现双重目标的资源与能力。因此, 满足金字塔底层市场需求的最佳方式就是寻求这个连续统一体的中间位置, 在这一位置组织将会通过市场机制对社会目标和财务目标加以权衡。也正是在这一位置, 组织才最有可能既强调商业规模又关注社会影响。只有当 MFI 成功地开发出兼顾盈利和扶贫双重目标的必要资源和能力时, 才可以在一定程度上对目标偏移问题有所抑制。MFI 对贫困减缓目标的实现将有助于缓解财务效益和社会效益双重目标间的冲突, 对财务绩效也有显著的正向作用^[30]。若无法兼顾两个目标, 而只是过分关注开发商业化的资源和能力, 忽视了 MFI 的社会效益, 则目标偏移问题不可避免。

相关研究进一步表明, 鉴于消除贫困(社会绩效)和逐利性(财务绩效)双重目标本质上的不可融合性, 二者目标的兼顾很难在单一组织内部实现, 而是需要通过不同组织间的跨部门合作来完成。这些组织具有不同的战略意图、独特的能力和资源以及

多元化的绩效目标。而营利性企业和非营利性组织的管理者会从不同的认知角度来对待合作^[31], 这就要求 MFI 拥有联盟管理能力以取得合作成功^[32]。尤其是处于金字塔底层市场中的组织, 很有必要与经济发达地区的组织进行合作以构建必要资源, 从而实现组织的绩效目标并对市场产生影响, 进而消除目标偏移问题。

以中国为背景对 MFI 使命偏移问题的研究验证了小额信贷商业化会伴随使命偏移的现象。如扶贫社早期将相对贫穷的农户作为小额信贷的主要目标群体, 但在可持续发展目标的压力下, 1997 年后扶贫社的实际瞄准目标为当地中等或偏上收入的农户, 不再是贫困人群^[33]。在可持续性的压力下, 有非农经营项目和可以按时分期还款的农户更受到 MFI 的青睐^[34]。我国目前情况下, 农村信用社难以坚持扶贫原则, 逐利性 MFI 的客户群上移, 贷款倾向于农村的中、高收入阶层, 导致小额信贷使命偏移^[35]。小额信贷在我国受到中央政府高度重视, 2004~

2013年间连续十年发布的“一号文件”均明确鼓励小额信贷的发展。然而,各类MFIs在获得发展的同时目标偏离问题也不断显现:“中小企业”受到小额贷款公司的偏爱,却很少考虑服务“三农”的责任^[36];农村资金互助社的会员并非全是贫困农户,贫困户会员占比不足30%^[37],最贫困人口基本不在农村信用社服务范围。

基于上述讨论可以提出以下理论模型,该模型解释了战略意图的转化如何导致拥有不同资源和能力MFIs的产生。这有助于理解为何处于连续体中的各类MFIs会出现不同的绩效结果及对金字塔底层市场产生不同的影响。该模型的动态性解释了MFIs目标偏移问题(见图2)。

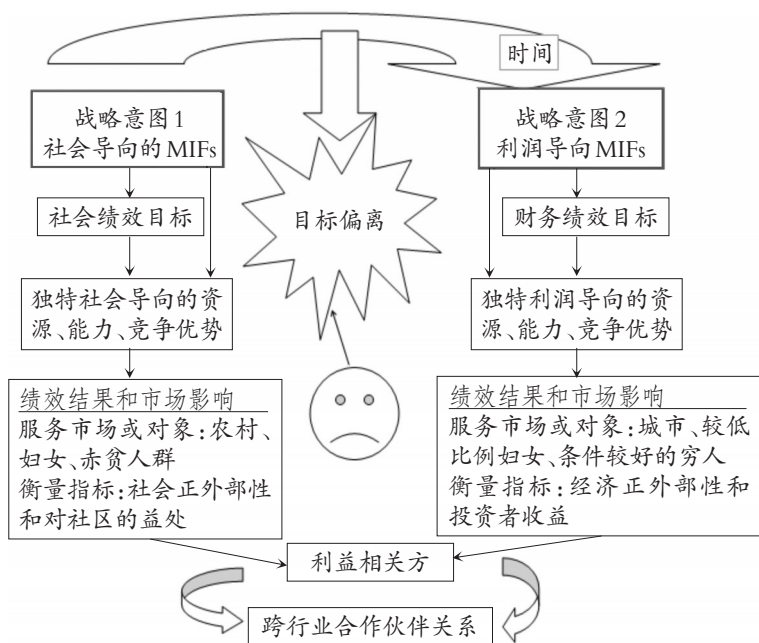


图2 MFIs目标偏移模型:战略意图对能力开发与绩效结果的作用

五、我国小额信贷的发展阶段与现状

(一)我国小额信贷的发展阶段

我国自20世纪90年代开展小额信贷以来,经历了以下四个阶段:

1. 尝试阶段。20世纪90年代初期~20世纪90年代中期,我国引入小额信贷模式。这一阶段是由国际援助机构(美国福特基金会、孟加拉乡村银行)和中国社科院农发所联合进行的一种尝试,主要是解决我国政府1986年在农村地区启动的扶贫贴息贷款计划中存在的问题。该阶段的主要特点是:扶贫开发活动以小额信贷为载体,以经济状况较差但具备

还款能力的中低收入群体为主客户群体。

2. 重点发展阶段。20世纪90年代中期~21世纪初期,改革开放已经进入全面深化改革、加快经济发展方式转变的攻坚阶段,摆在政府面前的重大课题是有效缓解经济发展不平衡、实现经济可持续发展。多层次、广覆盖、多样化、可持续的普惠金融体系为解决这一问题提供了一种有效的途径。从1996年开始政府高度重视小额信贷,扶贫方式由非政府组织安排统筹推进转为以政府扶贫为导向。这一阶段的特点是:以政府作为参与核心和运作机构,并从物力、人力、财力上给予强力保障。这一阶段存在的问题是:在长时间范围内,没有制定明确的可持续发展的具体操作办法。

3. 快速发展阶段。21世纪初期~2006年前后,MFIs发展迅速。2000年以来,在深化我国农村金融体制改革的背景下,小额信贷发展出现了转机。2005年10月,MFIs的试点在我国欠发达的中西部五省展开。2007年全国金融工作会议指出,发展小额信贷成为今后我国农村金融改革的重点之一。这一阶段的特点是小额贷款转变为以正规金融机构为导向,开始试行并逐渐推广。

4. 信贷改革试点阶段。2006年至今,国家金融管理机构在信贷领域逐步推行改革。该阶段国家相继出台了一系列文件以鼓励农村金融机构的建立:2008年5月,中国人民银行和银监会共同下发了《关于小额贷款公司十点的指导意见》;2009年6月,中国银监会出台了《小额贷款公司改制设立村镇银行暂行

规定》;2013年7月,国务院办公厅发布了《关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》。本阶段的主要特点是:在“自主经营,自我约束,自负盈亏,自担风险”的思想指导下,通过商业化、产业化、市场化和创新服务的方式推动小额信贷服务发展。

(二)我国小额信贷的发展现状

《2008~2012年中国小额贷款行业调研及2013~2018年发展趋势分析报告》指出,2008年我国MFIs仅有500家,而到2012年则迅速增加至6080家;另外,中国银监会历年年度报告显示,2007~2012年我国村镇银行从仅有的19家迅速增加到876家。我国目前除了现有的几百个MFIs,还有30

多个相关的国际组织活跃在我国的100多个地区。但是与亚洲和世界其他地区相比,我国的小额信贷发展还存在不少问题:①我国小额信贷目标比较单一。我国政府推动的小额信贷以扶贫为目标,这种单一目标加大了小额信贷的运营成本和金融风险,降低了小额信贷的偿还率,浪费了扶贫资源,使小额信贷无法自负盈亏,最终无法实现可持续发展,进而失去自我发展的动力。由于国内对利率等的控制、行政干预和扭曲的定价机制等因素,我国一些非政府MFIs也无法实现持续性发展。②MFIs数量较少。由于我国金融体系发展尚不健全,而且考虑到项目的经营风险,面向低收入群体和农村偏远地区的金融机构较少,为小微企业提供贷款支持的金融机构较少,可交易的金融产品比较单一、落后。为了解决这一问题,有人提出将小额信贷完全进行市场化运作的思路,然而利率的提高虽然增加了机构利息收入,但是加重了低收入群体的负担,偏离了服务贫困的方向,与政府扶贫目标相背离,无法解决小额信贷的深层次问题。

六、国际小额信贷经验对我国的启示

针对我国小额信贷发展相对落后的现状,政府积极借鉴国际小额信贷经验,推动新型农村金融机构的发展,推行普惠金融体系,试点商业性MFIs,小额信贷在国内得到了前所未有的发展机遇。但我们应认识到,借鉴国外的经验不是简单套用其模式,必须结合具体国情进行科学创新,积极探索适合我国国情的小额信贷制度。

(一)国际小额信贷在理论上对我国的启示

国际小额信贷经验表明,不应把小额信贷业务视为一个产品,而是将它重塑为向全球极端贫困地区提供大量金融和非金融产品和服务的平台。如同在商业领域,并不是所有的非金融产品都能够盈利。不论何种战略意图的MFIs,只要提供的产品和服务具有社会导向并创造了正外部性,其产品和服务就会吸引客户、强化与客户的关系并提高客户对后续贷款的管理能力。不论营利性还是非营利性的MFIs,只要通过建立合作伙伴关系形成满足金字塔底层市场的最优服务组合,则都具有承担以上这些活动的 ability。跨部门的合作伙伴关系有能力同时创造经济价值和社会价值,从而“相辅相成”^[38]。正如Copestake^[39]的推论,“尽管许多主流金融机构表现出强势的利润导向,但不论是出于自身利益还是出

于对公共政策的响应,应该更多地考虑自身的社会绩效。”同样,非营利性MFIs应更多地考虑它们的财务绩效以确保符合新兴法规,达到预期效率。组织内部监督的强化以及在行业内不同部门间合作关系的巩固,有助于提高金字塔底层市场客户群在支付MFIs产品时的可获得性和可感知性,进而提高低收入群体的收入水平和生活质量。

(二)国际小额信贷在实践上对我国的启示

1. 对“目标偏移”问题的正确认识。国内的MFIs大多由民间资本全资设立,同时鉴于各项农村金融市场的支持体系的建立和完善需要一个过程,因此在经营过程中资本的逐利天性必然决定其不可避免要以利润为导向,社会舆论不应过多指责这种目标导向^[40]。根据国际小额信贷发展历程和经验,MFIs可持续发展的前提是其财务上的自足,这是为客户提供低成本、可持续的金融服务并最终实现普惠金融目标的重要保证。

2. 设计合理的制度。防止MFIs“唯利是图”是通过设计合理的制度实现的。首先,根据MFIs所在地区经济的发展现状,充分发挥自身优势,引导MFIs在行业结构和经济特色的基础上进行正确的目标定位。政府对于定位“支农支微”的MFIs,应该提高其社会声誉,进行更多的宣传和报道。其次,鼓励MFIs在贷款期限、抵押担保形式、利率等方面开展技术创新,降低信贷过程中的各项成本,开发多样化的小额信贷产品,以更好地满足客户的需要。政府对于MFIs在技术创新和产品开发过程的先期投入,要降低MFIs各项税费,给予一定的补贴,鼓励小额贷款公司“支农支微”。

3. 加强社会信用体系的建设。在信息透明的情况下,还应该调动社会多方面的力量建立一个比较有效的声誉机制,让声誉机制在个人和公司追求盈利的过程中发挥作用。MFIs分享个人征信系统信息,将降低信贷过程中的信息不对称,进而提升经营效率。当存在一个有效的声誉约束机制时,很多对社会产生负面影响的机制就会被抑制,MFIs则能更好地服务贫困人口。

七、结语

在社会发展进程中,学者们对于利润导向和社会导向的MFIs各自优势的争论持续不断。有评论者认为以营利为目的的MFIs为了扩大贷款范围和增加放款业务量,应采取商业和准商业的融资方式。但

是通过降低利率节约的成本并没有惠及客户,反而在社会服务、基础设施建设、员工培训和社会结果跟踪等方面的弱化现象时有发生。而有些人则认为,一些MFIs由于商业化程度不高,它们对社会责任的承诺使它们无法最大限度地发挥潜在的盈利能力,抑制了它们吸引投资从而满足不断增长的服务需求的能力。虽然众多MFIs的目标是从单纯的信贷业务向兼顾社会服务转变,但是MFIs的财务盈利任务还是相当重要的。

目前我国在小额信贷方面取得的成果还极为有限,国际小额信贷实践中的经验和教训为我国小额信贷的发展提供了宝贵的外部参考,从而有利于我们更全面地认清我国小额信贷存在的问题和发展方向,应对发展过程中出现的各种问题,为我国农民获得金融支持、解决农村贫困问题提供有益借鉴。本文侧重于对MFIs由社会导向向利润导向演变过程的探讨,并对这一过程中的各类MFIs加以评析。未来的研究方向将在以下两个领域展开:①MFIs的转型若没有相应的与新战略意图一致的内部资源和能力的重新配置,以及一套基于正确度量指标基础上的全新绩效目标,则意味着MFIs的转型并未取得战略成功。②虽然战略意图、资源、能力、绩效目标和绩效度量之间的一致性会带来理想的结果,而且利润导向MFIs的这些要素间的一致性在市场上可以视为战略成功的标志,但是关键利益相关方及MFIs监管机构对目标偏移的看法会阻碍利润导向MFIs在金字塔底层市场获得持续成功。

主要参考文献:

- [1] Fernando N. A.. Micro success story? Transformation of nongovernment organizations into regulated financial institutions[M]. Manila: Asian Development Bank, 2004: 15~110.
- [2] Hermes N., Lensink R., Meesters A.. Outreach and efficiency of microfinance institutions [J]. World Development, 2011(6): 938~948.
- [3] London T., Anupindi R., Sheth S.. Creating mutual value: Lessons learned from ventures serving base of the pyramid producers [J]. Journal of Business Research, 2010(63): 582~594.
- [4] Jones M. B.. The multiple sources of mission drift [J]. Nonprofit and Voluntary Quarterly, 2007(36): 299~307.
- [5] Chahine S., Tannir L.. On the social and financial effects of the transformation of microfinance NGOs [J]. Voluntas, 2010(21): 440~461.
- [6] Hudon M.. Norms and values of the various microfinance institutions [J]. International Journal of Social Economics, 2008(1/2): 35~48.
- [7] Tchakoute-Tchuigoua H.. Is there a difference in performance by the legal status of microfinance institutions? [J]. The Quarterly Review of Economics and Finance, 2010(50): 436~442.
- [8] Cull R., Demirguc-Kunt A., Morduch J.. Financial performance and outreach: A global analysis of lending microbanks [J]. Economic Journal, 2007(2): 107~133.
- [9] Mersland R., Strøm R. O.. Microfinance mission drift? [J]. World Development, 2010(1): 28~36.
- [10] Hamel G., Prahalad C. K.. Strategic intent [J]. Harvard Business Review, 2005(7/8): 148~161.
- [11] Barney J.. Firm resources and sustained competitive advantage [J]. Journal of Management, 1991(1): 99~120.
- [12] Jayati Ghosh. Microfinance and the challenge of financial inclusion for development [J]. Cambridge Journal of Economics, 2013(37): 1203~1219.
- [13] Gadish O., Gilbert J. L.. Transforming corner-office strategy into frontline action [J]. Harvard Business Review, 2001(5): 72~79.
- [14] Lovas B., Ghoshal S.. Strategy as guided evolution [J]. Strategic Management Journal, 2000(9): 875~896.
- [15] Ashim Kumar Kar. Does capital and financing structure have any relevance to the performance of microfinance institutions [J]. International Review of Applied Economics, 2012(26): 329~348.
- [16] Elaydi R., Harrison C.. Strategic motivations and choice in subsistence markets [J]. Journal of Business Research, 2010(63): 651~655.
- [17] Viswanathan M., Rosa J. A.. Understanding subsistence marketplaces: Toward sustainable consumption and commerce for a better world [J]. Journal of Business Research, 2010(63): 535~537.
- [18] Weidner K. L., Rosa J. A., Viswanathan M.. Marketing to subsistence consumers: Lessons from

- practice [J]. Journal of Business Research, 2010 (63):559~569.
- [19] Conner K. R., Prahalad C. K.. A resource-based theory of the firm: Knowledge versus opportunism [J]. Organization Science, 1996 (5) : 477 ~ 501.
- [20] Philippe Louis, Alex Seret, Bart Baesens. Financial efficiency and social impact of microfinance institutions using self-organizing maps [J]. World Development, 2013(46):197~210.
- [21] Hill T. L., Mudambi R.. Far from Silicon Valley: How emerging economies are re-shaping our understanding of global entrepreneurship [J]. Journal of International Management, 2010(4):321~327.
- [22] Abdelnour S., Branzei O.. Fuel-efficient stoves for Darfur: The social construction of subsistence marketplaces in post-conflict settings [J]. Journal of Business Research, 2010(63):617~629.
- [23] Zeller M., R. L. Meyer. The triangle of microfinance: Financial sustainability, outreach and impact [M]. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2002:300~410.
- [24] Chowdhury T. A., Chowdhury S. S.. Performance evaluation of agricultural banks in Bangladesh [J]. International Journal of Business and Management, 2011(4):75~89.
- [25] McWilliams A., Siegel D. S.. Creating and capturing value: Strategic corporate social responsibility, resource-based theory, and sustainable competitive advantage [J]. Journal of Management, 2011(5):1480~1495.
- [26] Maurer C. C., Bansal P., Crossan M. M.. Creating economic value through social values: Introducing a culturally informed resource-based view [J]. Organization Science, 2011(2):432~448.
- [27] Becchetti L., Conzo P.. Enhancing capabilities through credit access: Creditworthiness as a signal of trustworthiness under asymmetric information [J]. Journal of Public Economics, 2011(95):265~278.
- [28] Bhatia A., Malik Deepak, Sindhi Vikas. Micro Finance in India and its impact on poverty alleviation [J]. Asian Journal of Research in Business Economics and Management, 2013(3):57~67.
- [29] Anderson J., Markides C.. Strategic innovation at the base of the pyramid [J]. MIT Sloan Management Review, 2007(49):83~88.
- [30] Tashman P., Marano V.. Dynamic capabilities and base of the pyramid strategies [J]. Journal of Business Ethics, 2010(89):495~514.
- [31] Lucea R.. How we see them versus how they see themselves: A cognitive perspective of Firm-NGO relationships [J]. Business and Society, 2010 (1):116~139.
- [32] Schilke O., Goerzen A.. Alliance Management capability: An investigation of the construct and its measurement [J]. Journal of Management, 2010 (5):1192~1219.
- [33] 孙若梅. 小额信贷与农民收入——理论与来自扶贫合作社的经验数据 [M]. 北京: 中国经济出版社, 2006:143~144.
- [34] 刘西川, 黄祖辉, 程恩江. 小额信贷的目标上移: 现象描述与理论解释——基于三省(区)小额信贷项目区的农户调查 [J]. 中国农村经济, 2007(8): 23~24.
- [35] 何剑伟. 小额信贷商业化中的目标偏移——一个理论模型及西部小额贷款公司的经验研究 [J]. 当代经济科学, 2012(4):73~79.
- [36] 张正平. 微型金融机构双重目标的冲突与治理: 研究进展述评 [J]. 经济评论, 2011(5):139~150.
- [37] 陈前恒. 会员制村级扶贫发展基金能够瞄准穷人吗?——H村扶贫发展基金个案研究 [J]. 农村经济, 2011(3):57~60.
- [38] Dahan N. M., Doh J. P., Oetzel J., Yaziji M.. Corporate-NGO collaboration: Co-creating new business models for developing markets [J]. Long Range Planning, 2010(43):326~342.
- [39] Copestake J.. Mainstreaming microfinance: Social performance management or mission [J]. World Development, 2007(10):1721~1738.
- [40] 张丹. NGO 小额信贷机构转型是否导致目标偏移?——基于宁夏惠民小额贷款公司的转型实例分析 [J]. 当代经济管理, 2013(4):83~88.
- 作者单位: 山东建筑大学商学院, 济南 250101