

微型金融中的批发机构

APEX INSTITUTIONS IN MICROFINANCE

什么是批发机构?

批发机构是一个二级或从事批发销售的组织, 它将资金(赠款、贷款、担保资金)批发给一个国家或区域的不同微型金融机构。提供的资金可以附带或者不附带技术支持服务。

为什么批发机构对捐助者有吸引力?

在微型金融机构繁多、规模很小, 且直接提供资金不方便的国家, 捐助者常常利用批发机构来提供资金和技术服务。批发机构之所以具有吸引力是因为它们使捐助者得以将困难的和耗时冗长的筛选微型金融机构的任务交给一家当地机构, 而该机构具备这方面的相应能力。

批发机构的总体运行情况如何?

遗憾的是, 大部分批发机构运作的结果令人失望, 通常是因为在其所设立的国家内, 没有一批能较好地吸收批发资金的优秀微型金融机构。

一个好的批发机构应该具有什么特征?

1. 批发机构应拥有明确的培养可持续的微型金融供给者(包括银行)发展的目标。有证据表明, 发展永久的、可持续的微型金融机构(而不是微型金融机构数量的最大化), 是增加获得金融服务的贫困人口数量的最有效途径。
2. 批发机构在政治上独立, 应有一个强有力的理事会来保护其自身不受政治干预, 从而确保管理部门能够从技术层面上做出决策。
3. 批发机构吸收资金的数量基于对该国或区域具有使用资金资格的微型金融机构的数量所进行的现实评估。
4. 微型金融机构获得批发资金要建立在清晰的筛选标准上, 比如贷款质量、服务人群的贫困程度(深度)、管理质量以及向可持续发展目标迈进的状况等。对于不能满足这些标准的微型金融机构, 批发机构有权停止向其继续提供资金。
5. 批发机构的贷款是根据微型金融机构的现金流特点和需求计划定制的, 而不是预先制定好资金发放计划。
6. 批发机构对微型金融机构的监督以少量几个定义精确的、必须达到的经营目标为基础。
7. 批发机构须具有高质量的管理, 它融合了微型金融的专业技术、管理和金融技巧及完整性。

批发机构面临的共同挑战:

- 批发机构的规划者们几乎总是高估能够完全满足筛选标准的微型金融机构的数量。具备自我生存能力的微型金融机构的数量对大多数批发机构来说才是真正的限制。尽管孟加拉的批发机构PKSF使用的资格标准较宽松, 但也只有10%的最初申请者符合获得资金的资格。肯尼亚的批发机构K-Rep、多米尼加共和国的FondoMicro、哥伦比亚的Fundacion Carvajal, 以及巴基斯坦的PPAF等面临的情况都是资金富余, 而满足获得资金资格的微型金融机构却很少。
- 在不同地方复制一个“成功”的批发机构的模式很难成功。Fred Levy研究了包括阿根廷和也门的28个批发机构(见资料来源部分), 没有发现任何一个“放之四海而皆准”的模式。

- 捐助者和其它利益相关者迫使批发机构迅速发放资金。严格按照筛选标准挑选微型金融机构的批发机构往往无法迅速发放资金，因为他们发现合格的微型金融机构要比预期的少。有些批发机构则屈从于资金发放的压力，也向合格程度较低的微型金融机构提供资金。
- 政治压力对微型金融机构的融资决策起反作用。政府对批发机构的干涉，如驱使批发机构向不合格的微型金融机构提供资金，会损害批发机构的宗旨。在斯里兰卡，NDTF机构受到了严重的政治干预。结果，在其提供资金的所有微型金融机构中，几乎没有一家达到该批发机构的最低标准，并且那些微型金融机构服务的客户数量也非常有限。
- 批发机构很少在微型金融机构和商业资金来源之间建立桥梁。一些出资者以为批发机构会为商业资金进入微型金融机构铺平道路，但这个目标很少列入批发机构的宗旨里。事实上，廉价的批发资金很可能减弱微型金融机构寻求商业资金的动力。
- 使用批发资金的商业银行和金融公司在批发资金撤出后很少再继续提供微型金融服务。巴拉圭 GlobalMirco 的经验证明，只有当银行自身的资金面临风险，且批发机构的融资附带强有力的技术支持时，银行才有可能继续提供微型贷款服务。

捐助者如何支持好的批发机构的发展？

批发机构的设计

- 在建立一个批发机构之前，对有可能使用批发机构资金的微型金融机构进行大范围的、严格的财务和运作分析。这种分析也有助于确定批发机构的规模。
- 将发放资金的压力减小到最低程度。有可能的话，首先提供适度的资金，后期资金量的增加根据合格的微型金融机构所证明的需求额来确定。在最初的资金发放量必须非常大的地方，资金发放周期必须拉长，而且须让所有的出资人清楚地认识到大笔资金不可能在头几年就被发放出去。如果可行的话，可以建立一个临时性的投资渠道（例如：社会目标的政府债券），批发机构可把这些暂时不用的资金投资到这些渠道，而不至于因拥有闲散资金引起外界对他们的批评。
- 在设计过程中就应该确定高质量的批发机构的管理人员，而不是期待以后能发现这样的人。

批发机构与捐助者的关系

- 加强对具备自我生存能力的微型金融机构的战略关注。改善批发机构用以衡量微型金融机构贷款质量、财务可持续性和客户覆盖面的方法。
- 对批发机构和捐助者（或政府）报表内容的评估应集中于微型金融机构的业务质量、可持续性和覆盖面方面的目标上。
- 将未来捐助者或政府发放的资金与批发机构的业绩相结合。
- 确保批发机构的政治独立性。限制或消除政府参与理事会，任命既有影响力又忠于批发机构技术独立性的理事。

批发机构的运作

- 除为防止微型金融机构欺诈而要求他们提供资金使用的详细报告外，批发机构应该减少对微型金融机构如何使用批发资金的限制。
- 根据机构业务计划内规定的业绩目标来监督微型金融机构。把跟微型金融机构的有关活动（评估、合同要求、报告以及监督）集中于微型金融机构的生存能力方面。

资料来源: Fred Levy, “Apex Institutions in Microfinance,” CGAP Occasional Paper No. 6 (January 2002) and “Microfinance Apex Assessment Framework” by Richard Rosenberg and Brigit Helms (CGAP, forthcoming 2002).

如想获得更多信息，请参看：

论文：“Water, Water, Everywhere...,” CGAP Donor Brief No. 3 (May 2002); “The Second Story: Wholesale Microfinance in Latin America,” by Marguerite Berger, Allison Beck, and Maria Lucia Lloreda (IADB paper, forthcoming September 2002).

网站: www.microfinancegateway.org/ for “Capital vs. Capacity” discussion and Format for Appraisal of Microfinance Institutions at www.cgap.org/publications.html.