

从农村发展协会到农村互助基金,再到引进诺贝尔和平奖获得者尤努斯的“穷人银行”模式,专门为乡村女士提供小额贷款,高战在自己老家苏北农村搞的金融实验已艰难前行了9年,现在,这场实验早已超出他最初的设想。在中国城市化进程中,很多留守农村的妇女几乎被这个时代所抛弃,而高战们的努力,不仅在经济上帮助她们获得了独立,更让她们意识到自己在家庭和社会中的价值。

# “穷人银行”的苏北实验

文/片 本报记者 刘彦朋

58岁的江苏省新沂市窑湾镇刘宅村妇女张英,从没过过有这样的“银行”,专门贷款给她这样的人:年过半百、一个字不识。今年春天,她像做梦一样,和同村的五个姐妹一起贷到了两万元款,还学会了写字,当她在信贷合同上庄重又轻松地签下自己的名字时,丈夫惊呆了。

而这一切,都得益于邻村那个早已走出农门,却一直沉迷于农村民生改革实验的同乡人高战。

## 58岁妇女第一次签下自己的名字

这些天,在江苏省新沂市窑湾镇的几个村庄,2000多张统一内容和样式的贷款广告贴满了大街小巷的电线杆。上面用红色大字写着“妇女贷款”,黑色小字是“月息八厘三,五人一组,每周上门收款。”

“月息才八厘三,不会是给下个套,再利滚利,雇用黑社会来收款吧。”7月6日下午,在窑湾镇胜利村口,对着这幅广告,大家你一言我一语,“还专门贷给妇女,说不定有啥企图”。

但窑湾镇刘宅村和万庄村10名妇女,却已经从中得到了实实在在的益处。58岁的张英(化名)是刘宅村村民,丈夫身体不好,家里的一亩半韭菜大棚、三亩鱼塘全靠她。“别人的摊子越铺越大,俺们家只能一点一点慢慢攒,俺跑不来贷款啊。即使这回,俺也觉得人家能相信俺得上吗。”

说起张英和4名同村村民借款的事,新沂市陆口生态养殖专业合作社理事长高战和信贷员张成勋印象都很深,“她们5人都是老实巴交的农民,过去从没贷过款。”张成勋说。

接到贷款申请,合作社对她们培训了5天。“每次培训,每个人都必须坐在固定的位置,起初张英总是坐在墙角里,我就专门让她坐得离我近一些。”张成勋说,他知道张英不会写字,在培训间隙,单独教张英写自己的名字。

“第一次教她写字,才注意到她的手,就像老柳树树皮。五个手指把笔攥得很紧,笔尖却不停地晃。”张成勋说,可能是对那



▲7月5日,合作社唯一的信贷员张成勋(左一)到万庄村收款,并和组员们拉家常。

## 格莱珉银行——穷人的银行

1979年,孟加拉国经济学家尤努斯教授创立了格莱珉(意为“乡村”)银行,开始为贫困的孟加拉国妇女提供小额贷款业务。最初,尤努斯从自己的口袋中拿出27美元借给42名穷人,这是格

莱珉银行的第一笔生意;30年后,尤努斯的小额贷款已经帮助了630万名借款人(间接影响到3150万人),其中超过一半脱贫,而格莱珉银行亦持续保持盈利。2006年,“为表彰他们从社会底层推动经济和社会发展的努力”,他与孟加拉乡村银行共同获得诺贝尔和平奖。

## “这已经不是银行的概念了”

7月4日,坐在刚装修完的办公室里,说起“格莱珉穷人银行”,高战仍难掩兴奋。

2002年,高战研究生毕业,回到苏北农村老家,先后在官墩乡所房村和老家窑湾镇陆口村成立农村发展协会,最终都“名存实亡”。

2004年1月,高战又成立了“窑湾镇农会扶贫基金会”,给两个村400多户农民解了燃眉之急,帮助百余名农民工返乡创业。因为当时高战先后在北京、广州等地工作,基金会业务只能委托给村里曾经的小学校长季克平等外人代管。

“原本扶贫基金只面向陆口和桑庄两个村,他们却偷偷把钱借给外村的人;规定半年到期必须本息还清,两三年不还的有的是。”高战说,仅靠道德约束和乡村精英们的影响力,基金会发展到一定规模,肯定要出问题。

2009年,高战了解到孟加拉

国经济学家尤努斯的“格莱珉银行”模式,这让他豁然开朗。

2010年底,高战注册了“新沂市陆口生态养殖专业合作社”,自任理事长,开始尝试尤努斯的“格莱珉银行”模式。

“在旧模式运行中,经常是把钱借给了农户,农户挣到了钱,但很少会把本息攒够,一次还上。这并不是农民不守信,而是本身贷的钱就少,资金周转快,稍有一点盈余,农户就会投入再生产,等还款时没了钱。”高战总结说。

而在“穷人银行”的模式中,平均本息后,要每周还款,专门有信贷员上门服务,“这样既用贷款挣到了钱,本息也不不知不觉地还完了。”

高战解释说,表面上看,这是给妇女提供一个机会,但它的社会功能很强。“有人说老公在外打工,无法一起签合同,就不贷给款。我们鼓励夫妻团聚,家庭生产。否则孩子是半个留守儿童,很难健康成长。这已经不是银行的概念了,还是重构社会秩序的过程。”

另外,小组成员还定期聚会,谈论村里的公共事务,能产生公共空间,形成舆论场,比如大家认为在村里面开一个污染的厂子是不对的,那想开厂子的人就得慎重考虑村里形成的舆论。

## “存进来这么多钱,贷款户却越来越少”

7月5日是一周中的还款日,看到大家都来主动还款,老会计很高兴。经过半年的磨合,老会计越来越认同这种新模式,但他觉得还有不足,“因为存进来这么多钱,贷款户却越来越少。”

转型之初,参与开创旧模式的元老们坚决反对。季克平觉得:“养猪还要三个月出栏呢,怎么可能每周还款呢,太不近情理了。”

元老们的反对无法化解,但新模式的威力却不断显现。“广告贴出去后,一名村干部的妻子说想借款。”培训时,有三名妇女积极性明显不高,高战就去这三家家访,其中一名妇女的丈夫不经意间跟信贷员说,小组长家里产业很多,帮她多贷几万肯定还得起。

“这就是我们常遇到的幽灵客户。”高战激动地说,五人小组所有组员要经受诚信考验,通过对其家人、邻居的走访,只要发现一人有问题,就能牵出一串问题。同时,5名组员要同时参与所有活动,这样能预防信贷员腐败。

张成勋现在是新转型的陆口合作社唯一的一名信贷员。通过三个多月的努力,他最大的收获就是建立了两个示范小组。但他仍然觉得:“每天都接到咨询电话,既想让其成立小组,有时还得亲自筛选出局,太纠结了。”

“现在发展小组确实很难。我只能定期回来,信贷员一个人很容易产生挫败感。”高战说。

尽管困难重重,但张英们每次还款时那张灿烂的笑容,还是让高战和张成勋深受感动。

这些天,张英也忙着用从“穷人银行”贷来的钱,把自家鱼塘挖得更大。她越来越觉得,有了高战和他的合作社支持,相比村里那些“能人”,她也不会太差。

## 对话高战

# 我得给自己上个“紧箍咒”



▲高战站在自己创建的陆口合作社标识牌前。

齐鲁晚报:你本来已经走出了农门,为何又要重回农村?

高战:这要从我爷爷说起,他在村里很有威望,受人尊重。他去岁时跟我说,你长大了,别光想着自己,有本事就多帮帮别人。

后来读小学,我记得很清楚,课本里说,到2000年,中国会实现四个现代化,楼上楼下,电灯电话。实际上,到了2000年,我发现10年前村里医生用的听诊器现在还在用。

2002年,我就回到了农村,并坚定要走两条路:为农民谋求政治代言人;通过农会的信贷部门,推动农民创业。

齐鲁晚报:走上这条路,有时候是不是觉得很无力?

高战:最大的困惑也是这个,孤立、无力。我觉得我们年轻、强壮、有文化,应该站出来拯救农村。我试图找过同村里考上

大学,或者在城里有一定成就的人,一起为农村做点事,却发现找不到。

齐鲁晚报:你希望尽可能多的人参与到乡村民生改革试验中来?

高战:是的,但我希望大家能具备一定经济基础之后,再回来为农村做点事,不赞成盲目地只求奉献。我大学毕业之后,开了两年公司后才考研,其间我挣了几百万。读完研后,我觉得钱有了,理论基础和学历也有了,就迫不及待地回到农村。那些钱就作为我在农村搞试验的经费。

齐鲁晚报:为什么合作社做的是农村金融公益试验,却申请到了工商营业执照?

高战:根据现在的法律规定,合作社只能在工商部门登记注册。严格讲国家不允许民间和个人的金融行为,但我们做的都是在合作社框架内完成的,有困

款的社员可以通过合作社这个平台借给需要钱的社员,实现资金互助,这个可以盈利,产生的利润全部用于公益事业,如路灯维护费、社员免费体检等。

齐鲁晚报:你对互助基金会的未来有什么样的规划?

高战:将来吸储可能通过电子商务来实现,就是利用“格莱珉”标准负责筛选借款户,将其资料做成海报,挂在网上,通过网络谁愿意借款给这个人,就可以把钱直接打到农户的账户上,我们来负责管理还款。

此外,作为创始人,首先要想办法限制自己。我的一个老板朋友做建筑,他们公司有一个职位叫质量总监,公司章程和双方合同规定,质量总监有权力处置任何质量问题。如果老板以炒掉他为由要求他隐瞒质量隐患,他可以得到巨额赔偿。我觉得我也必须得尽快给自己上个“紧箍咒”。