

文/Rachel Sandler

在卢旺达一个偏远的村庄，三个孩子的母亲、47岁的埃斯特 (Esther)

坐在一张木凳上，向听者解释

她将如何花费超过85万卢旺达法郎

。这笔能改变人生的款项——大约850美元，相当于她一年多的工资——将由总部设在纽约的非营利组织GiveDirectly在两个月内以赠款的形式发放。

6月初，埃斯特参加

了一场展示非营利组织GiveDirectly在

这个东非

国家的业务的视频会议。会上，一名翻译告诉一小群捐助者和记者：“她将购买一个农场。”有了这座农场，埃斯特打算为自己和家人种植足够的食物。和村里大约100人中的绝大多数人一样，她靠务农为生。随后，GiveDirectly的工作人员递给埃斯特一个袋子，里面有如何通过手机收款的说明。

成立于2009年的GiveDirectly旨在让埃斯特所在村庄的每户家庭都被纳入其直接现金转移项目，让那些通常每天生活费不足2美元的人获得前所未有的收入。现金补助通常分两个月发放。

这种不附加任何条件地为非常贫穷的人提供资金，而不是向他们提供他们可能不需要或不需要的服务的概念曾经很陌生，但在过去两年里，它受到了来自科技和加密货币领域的一批新晋亿万富豪慈善家们的青睐。迄今为止，GiveDirectly的富豪赞助人包括：慈善家麦肯齐·斯科特 ( MacKenzie

Scott，亚马逊创始人杰夫·贝索斯

的前妻，自2020年以来已经向GiveDirectly捐赠了1.25亿美元)、30岁的加密货币亿万富豪萨姆·班克曼-弗里德 ( Sam

Bankman-Fried )、特斯拉首席执行官埃隆·马斯克 ( Elon

Musk，世界首富)和推特前首席执行官杰克·多尔西 ( Jack Dorsey，亿万富豪)

。得益于这些富豪们的慷慨解囊，捐赠给GiveDirectly的善款从2019年的4,200万美元跃升至2020年的3.03亿美元，增幅超过600%。据估计，这使得GiveDirectly成为2020年全球增长最快的非营利组织，其运营预算在一年内增长了近五倍。

在卢旺达

的Mugombwa，一位名叫Uwitonze的GiveDirectly善款接受者展示她用来接受现金转移的手机。图片来源：GIVEDIRECTLY

GiveDirectly的理念关键是：给穷人现金，从而使他们能够解决自己的具体需求，同时保持他们的尊严。GiveDirectly的总裁兼联合创始人迈克尔·费伊 ( Michael

Faye ) 在接受《福布斯》采访时表示，在其他形式的援助之下，“每个人得到的东西都是一样的，而现实情况是，人和人的需求并不一样。我刚从马拉维回来，你可以去一个那里的村庄看看——一个家庭决定（用善款）喂养他们刚出生的孩子，另一个家庭决定（用善款）在他们头上盖一个屋顶。他们的需求真的各不相同。”

这个非营利组织在肯尼亚、乌干达、卢旺达、利比里亚、马拉维、刚果民主共和国和摩洛哥七个非洲国家开展工作，这些国家都有大量人口生活在极端贫困中。由于许多农村村民没有手机，GiveDirectly还会为他们提供非常简单的手机，价格通常为14美元，从他们的现金资助中扣除。GiveDirectly表示，自2009年以来，它总共向125万个贫困家庭发放了超过5.5亿美元的现金。

GiveDirectly还在非洲以外的地区开展规模较小的直接现金转移项目。在也门，内战导致了灾难性的人道主义危机和严重的饥荒，因此GiveDirectly正在筹集资金，准备从8月份开始为至少4,200个家庭启动一项现金转移计划。在肯尼亚，该非营利组织还正在进行全民基本收入（UBI）试验，在五年内每月向受援者提供补助。在美国，GiveDirectly于2017年开始为受飓风“哈维”影响的德克萨斯州人提供慈善捐赠。现在，它正在乔治亚州运行全民基本收入计划（两年内为650名妇女每月支付850美元），并在今年早些时候被联邦政府选中管理由政府拨款资助的芝加哥基本收入试点项目。上个月，该公司开始向5,000名低收入的芝加哥人每月发放500美元。

GiveDirectly的捐款激增，很大程度上与该组织对新冠疫情的应对有关。在疫情期间，无条件现金转移支付计划从一种相对不为人知的政策干预变为现实。全球200多个政府为应对疫情实施了现金转移项目，包括美国。费伊说，这使现金转移以一

### 新冠疫情经济刺激计划

——“100+项目”，资金开始滚滚而来。到2021年10月该计划结束时，GiveDirectly已经捐出了2亿美元，向美国近20万个家庭发放了1,000美元的款项。此外，还

有1.42亿美元被用于现金转移，目标是肯尼亚、马拉维、利比里亚和卢旺达因新冠疫情而失去收入的人。

“我认为新冠疫情迫使我们每个人都扪心自问，你想要什么？你要帮助的人想要什么？而很多人得出的结论就是，他们想做出自己的选择。他们想要钱。” 费伊说。

越来越多的亿万富豪有着同样的想法。自2020年以来，斯科特已经向该援助组织捐赠了1.25亿美元，这是她迄今为止向单个组织作出的第四大捐赠。斯科特会把钱捐给Give

Directly是很容易理解的，毕竟她自己也会进

行无附加条件的捐赠。Facebook的联合创始人达斯汀·莫斯科维茨 (Dustin Moskovitz) 则自称是一位“注重效率的利他主义者”，他的身家约105亿美元。自2012

年以来，他已经通过自己的基金会Good Ventures向GiveDirectly捐赠了5,800万美元。平面设计创业公司Canva的创始人梅兰妮·帕金斯 (Melanie Perkins) 和克里夫·奥布雷希特 (Cliff Obrecht) 也向GiveDirectly捐赠了1,000万

美元，用于在马拉维启动一个现金转移的试点项目，这是迄今为止GiveDirectly在该国最大的项目，其目标是在12个月的时间里，每个月为超过1.2万人提供50美元，并在此后逐步扩大。

在疫情爆发后的第一年，像麦肯齐·斯科特和推特联合创始人杰克·多尔西这样的亿万富豪向GiveDirectly捐赠了数百万美元——斯科特更是捐赠了1.25亿美元。该组织后来扩大了慈善项目，向美国的穷人也提供现金资助。

在2021年2月加密货币繁荣的高峰期，埃隆·马斯克向GiveDirectly捐赠了价值1万美元的狗狗币

，然后以他典型的行事风格，在推特上随意宣布了这次捐赠：以太坊创始人Vitalik Buterin在推特上说他向GiveDirectly做出了捐款，马斯克则回复说：“刚刚也捐了一些。”一个月后，多尔西将他的第一条推文进行了拍卖，并将所得的全部收益捐赠给了GiveDirectly，价值280万美元。这是他在一年前捐赠给该机构的“100+项目”的1,000万美元之外的又一笔捐款。马斯克和多尔西都没有回应《福布斯》关于他们向GiveDirectly捐款的置评请求。

加密货币大王班克曼-弗里德是FTX交易所的创始人，他通过FTX基金会向GiveDirectly捐赠了50万美元，因为后者完全符合班克曼-弗里德作为一个“注重效率的利他主义者”捐赠财富的哲学，这种哲学的信徒使用数据和推理来试图使慈善事业的利益最大化。

“这是让人们生活得更好的最有效的方法之一，” 班克曼-

弗里德在一封电子邮件中谈到GiveDirectly时说。

2009年，费伊与他的朋友、经济学家Paul Niehaus、Rohit Wanchoo和Jeremy Shapiro一起创立了Give Directly。费伊和Wanchoo在2002年时都曾担任联合国的研究分析师。在那之后，费伊继续在哈佛大学的研究生院学习经济学，然后在那里又遇到了Niehaus和Shapiro，后两人都是经济学博士。

在阅读了有关现金转移有效性的研究报告以后，这几位朋友想找到一家允许任何人直接把钱捐给穷人的慈善机构，但是他们没有找到，于是决定自己开一家。移动支付的出现——即用手机给人们转账的能力——让这个想法变得可行。费伊说：“当时还不存在一个可以让捐赠者向生活在极端贫困中的人直接转账的端到端渠道，虽然我们从一开始就在寻找这个渠道。”

但必须要说，现金转移并不是GiveDirectly发明的。墨西哥和巴西政府早在20世纪90年代都曾试行过这类试验，不过当时这些项目的不同之处在于，只有把孩子送到学校和诊所接受治疗的人才能拿到这笔钱。拉丁美洲、亚洲和非洲的一些政府迄今仍在复制这一模式，并且许多国家仍保留着某种条件。Give Directly也不是第一个实施没有附加条件的现金转移的人道主义援助团体。总部设在内罗毕的非政府组织Adeso的执行董事德甘·阿里 ( Degan Ali ) 于2003年就在索马里启动了一项无条件现金转移计划。她最初建议无条件发放现金，是因为联合国世界粮食计划署 ( WFP ) 发放的食物与当地文化不符。她说：“世界粮食计划署给这些人的粮食 ( 被受助者 ) 拿去喂给了牲畜。他们不吃这些粮食，因为 ( 世界粮食计划署 ) 给他们的是谷物和玉米，但他们不吃这些食物。他们吃米饭和意大利面。”

2022年4月，卢旺达胡耶地区，GiveDirectly总裁迈克尔·费伊与GiveDirectly乌干达负责人伊万·恩特瓦利 ( Ivan Ntwali ) 和前英国国会议员罗里·斯图尔特 ( Rory Stewart ) 在一个移动支付代理机构的展位上。图片来源：GIVEDIRECTLY

阿里补充说，西方的人道主义援助有着丑陋和种族主义的历史，因为它们喜欢无视当地的实际需求，而支持那些实际

上不起作用的解决方案。她说，最终，她希望看到公民们能靠自己的力量茁壮成长，而不用依赖像GiveDirectly这样的外国组织。她说：“终有一天，你需要从无条件转账过渡到想办法让人们长期就业。”

GiveDirectly对注重效率的利他主义者有很大的吸引力。对于像班克曼-弗里德这样优先考虑效率的捐助者来说，GiveDirectly对每一美元直接给受援者的比例是透明的——在其所有项目中占94%。现金项目绕开了政府的官僚作风，无条件直接打钱项目的管理成本也通常低于其他类型的援助项目。与救助儿童会 ( Save the Children ) 和世界宣明会 ( World Vision

) 等其他国际发展慈善机构相比，GiveDirectly的间接成本也更低。总而言之，现金资助的管理成本更低，而且美元在非洲的用途还更大，例如850美元在美国仅够支付每月房租，但在卢旺达，这笔钱这足以让埃斯特这样的村民购买一个农场。

还需要什么理由吗？关于直接现金转移的全部研究都表明，这是一件好事。而且这方面的研究已经有很多了：GiveDirectly在其网站的可搜索数据库中列出了300多项。

加州大学圣地亚哥分校 ( University of California, San Diego ) 研究现金转移项目影响的经济学家教授克雷格·麦金托什 ( Craig McIntosh ) 说：“曾经有一种观点认为，穷人是不负责任的，如果给他们现金，这些钱就会被浪费或挥霍掉，你需要家长式的政策来产生福利效益；现在这种观点肯定被推翻了。”

麦金托什与他人共同撰写并于本月发表在《发展经济学杂志》 ( Journal of Development

Economics ) 上的一项同行评议研究

发现，GiveDirectly的无条件现金转移资助比美国国际开发署 ( USAID ) 针对卢旺达失业青年的工作岗位培训计划更有效。其他同行评议的研究也表明，现金转移可以改善福祉和经济成果。

不过，在美国开展的研究结果则更加复杂。今年早些时候，密歇根大学的研究人员发表了两篇论文，发现GiveDirectly在疫情期间开展的现金转移资助项

目对低收入受援者几乎或根本没有影响。哈佛大学的研究人员今年6月发表的另一篇论文也发现，500美元和2000美元的现金转移对受援者的影响在15周后都消失殆尽。研究人员甚至推测，获得一些但不够多的钱来满足人们的需求，实际上会让他们感觉更糟，因为这让他们的问题更加凸显。GiveDirectly的传播主管泰勒·霍尔 ( Tyler Hall ) 说，这些结果意味着研究人员“必须研究如何最好地设计美国的慈善项目，以产生最大的影响。”

“到目前为止，我们所看到的有关美国现金转移资助的研究总和仍然表明，它对贫困人口有显著的积极影响。美国一些近期的无效或负面结果并不意味着现金援助是无效的。”他补充道。

但关于无条件现金转移支付对贫困地区的长期影响的研究还不够多。虽然有几项研究记录了现金转移后三到五年的持久结果，但除此之外就没有更多了。“显然，这些影响会随着时间的推移而消散，但它们如何完全消散，这一点仍有一些争论。”麦金托什说。“我认为一次性现金转移本身能够真正让人们摆脱贫困的情况非常少。”

费伊承认，无条件的现金资助并不是世界上所有穷人的万灵药，而GiveDirectly并没有直接解决导致全球贫困的结构性问题，这是对现金转移资助的普遍批评。

“现金转移不应该是人们唯一做的事情，”费伊说。“现金转移不会研发出新冠疫苗。现金转移不能修建道路或保护边疆，也不能做任何你想在公共政府层面做的事情。所以我们需要认识到现金资助的局限性。”尽管如此，费伊对GiveDirectly还是有很大的野心。“消除极端贫困所需的资金很少，我认为我们应该为此建立渠道，我也认为我们应该去做这件事。”