

บทที่ 4

ธนาคารเท้าเปล่า

อีริก เทอร์แมน (*Eric Thurman*)

เมื่อเหมาเจ๋อตุงขึ้นครองอำนาจในจีน การดูแลสุขภาพอนามัยของมวลชนถือเป็นหนึ่งในปัญหาใหญ่ที่น่าหวาดหวั่นและทำลายเขามากที่สุด เด็ก 1 ใน 5 เสียชีวิตขณะเป็นทารก อายุเฉลี่ยของชาวจีนเพียง 35 ปีเท่านั้น ประเทศจีนได้รับสมญานามแบบไม่อ้อมค้อมว่า “คนป่วยแห่งเอเชีย” ชาวไร่ชาวนาซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่แทบจะมีโอกาสเข้าถึงบริการด้านการแพทย์ทุกรูปแบบ

ขณะที่หลายนโยบายของเหมาเจ๋อตุง เช่น นโยบายก้าวกระโดด และปฏิวัติวัฒนธรรม เป็นที่วิพากษ์วิจารณ์อย่างกว้างขวาง แต่โครงการด้านสาธารณสุขของเขาก็คงเป็นตำนาน ในปี 1978 ที่ประชุมองค์การอนามัยโลกได้ผ่าน Declaration of Alma-Ata อย่างเป็นทางการยกย่องการแก้ปัญหาสุขภาพอย่างทั่วถึงของจีน ตามวิธีที่รู้จักกันในชื่อ หมอเท้าเปล่า (*barefoot doctors*)

ปี 1965 ประธานเหมาประกาศแผนการให้บริการดูแลสุขภาพอนามัยในชนบทโดยใช้ หมอเท้าเปล่า

พวกเขาเป็นเพียงชาวไร่ชาวนาธรรมดาจากคอมมูนด้านการเกษตรต่างๆ ซึ่งผ่านการฝึกอบรมภาคปฏิบัติเกี่ยวกับการเย็บรักษาคนไข้ราว 2-3 เดือน ได้เรียนรู้การจ่ายยา จัดกระดูก ทำคลอด รักษาแผล และโรคพื้นๆหลายชนิด จบการฝึกอบรมก็เดินทางกลับบ้านเกิด แบ่งเวลาให้กับการทำไร่นาและรักษาเพื่อนร่วมงาน

โครงการนี้อย่างน้อยทำให้เกิดการดูแลสุขภาพระดับพื้นฐานแก่สังคมทุกชนชั้น เมื่อกรกฎาคม 1995 สถาบัน British Institute for Development Studies แห่งมหาวิทยาลัย Sussex ในเมือง Brighton ยกย่องโครงการหมอเท้าเปล่าในการสรุปนโยบายได้หัวข้อ *Playing for health - New Lessons from China* ว่า “ปลายทศวรรษ 70 ประเทศจีนมีบริการด้านสุขภาพในชนบทที่มีประสิทธิภาพยิ่ง....

หมู่บ้านประมาณ 85%
 มีสถานอนามัยที่มีเจ้าหน้าที่ซึ่งรู้จักในชื่อหมอเท้าเปล่าอย่างน้อย 1
 คนหรือมากกว่า” พวกเขารับประกันว่า
 ประชากรส่วนใหญ่ได้รับการดูแลรักษาอาการเจ็บป่วย ช่วยเหลือ และ
 คำแนะนำเกี่ยวกับวิธีการป้องกันโรค ช่วงสูงสุด
 กองทัพหมอเท้าเปล่ามีจำนวนทั้งสิ้นกว่า 1 ล้านคน
 แต่โครงการนี้ล้มเลิกเมื่อปี 1981
 พร้อมกับกับการสิ้นสุดระบบคอมมูนทางเกษตร

ตลอดเกือบ 3

ทศวรรษที่หมอเท้าเปล่าอยู่ในแถวหน้าของการแพทย์จีน
 ส่งผลให้พัฒนาการด้านสุขภาพโดยรวมของชาวจีนดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด
 คณะสาธารณสุขมหาวิทยาลัย Harvard เขียนเรื่องนี้ใน *Harvard
 Public Health Review* ฉบับฤดูร้อนปี 2006 ว่า
 “ การที่เหมาให้ความสำคัญต่อการสาธารณสุขทำให้ประเทศจีนควบคุมการ
 ระบาดของโรคต่างๆได้ ตั้งแต่โรคโปลิโอและโรคฝีดาษ
 ไปจนถึงโรคท้องร่วงและโรคพยาธิใบไม้ในเลือด
 หมอเท้าเปล่าชุดสวมหลายล้านแห่งเพื่อให้น้ำใช้ปลอดภัยยิ่งขึ้น
 สอนชาวบ้านเรื่องการเตรียมอาหารที่ถูกต้องลักษณะ จัดการวัคซีนให้
 ระหว่างปี 1952 -1985 อายุเฉลี่ยของชาวจีนเพิ่มจาก 35ปี เป็น 68 ปี
 อัตราการเสียชีวิตของทารกตกฮวบลงจาก 200 ต่อ 1,000 เหลือเพียง
 40 ”

สืบเนื่องจากกรณีที่หมอเท้าเปล่ามีส่วนสำคัญในการนำการดูแลสุขภาพอนามัยขึ้น
 พื้นฐานมายังชาวจีนทั่วประเทศเป็นครั้งแรก ปัจจุบัน
 วิธีการคล้ายคลึงกันได้ถูกนำมาใช้กับบริการด้านการเงินในจีนซึ่งมีประชา
 กรมากที่สุดในโลกแต่ยังขาดแคลนบริการนี้ที่ชอบด้วยกฎหมาย
 จัดเป็นโครงการคู่ขนานกับโครงการหมอเท้าเปล่า ดังนั้น บางครั้ง
 เมื่อพูดถึง microcredit ย่อมหมายถึง *ธนาคารเท้าเปล่า (barefoot
 banking)*

หมอเท้าเปล่าไม่มีภาพลักษณ์ของหมอตามเมืองใหญ่ๆในฟอรัมสีขาว
 ทำงานอยู่ในโรงพยาบาลที่ทันสมัยและสะอาด ในทำนองเดียวกัน
 เจ้าหน้าที่ระบบ microcredit
 ก็มีภาพลักษณ์ต่างจากนายธนาคารในโลกพัฒนาแล้วอย่างสิ้นเชิง
 เมื่อคุณไปเยี่ยมสำนักงาน microcredit ในท้องถิ่น ควรคาดหวังได้เลยว่า
 พนักงานอยู่ในชุดลำลอง แทนที่จะเห็นใส่สูท 3 ชั้นหรือเนคไทเฮิร์มส์

ในสำนักงานไม่มีพรม ไม่มีเคาน์เตอร์หินอ่อนขัดเป็นเงา
ไม่มีรถคันหรูจอดอยู่ที่สำรองไว้ให้
คุณจะได้พบกับจักรยานสนิมขึ้นหรือสกู๊ตเตอร์เก่าจอดพิงตามต้นไม้ด้านนอกสำนักงานขนาดเล็กซึ่งแทบจะไม่มีเฟอร์นิเจอร์เลย

ธนาคารทำเปล่าอาจฟังดูแปลกๆ
แต่อย่าให้ความสำคัญหรือพลังของมันต่ำ เพราะระบบmicrocredit
ประสบความสำเร็จในการเปลี่ยนแปลงชีวิตอย่างน่าประทับใจมาแล้ว
อย่างไรก็ตาม จำไว้ว่า อำนาจในระบบ microcredit
อยู่กับกลุ่มสมาชิกผู้กู้ยืมมากกว่าเจ้าหน้าที่เงินกู้
ความกดดันภายในกลุ่มผู้กู้รับประกันว่า ทุกคนต้องจ่ายเงินคืนตรงเวลา
การถ่ายโอนเงินทั้งหมดเกิดขึ้นอย่างเปิดเผยในที่ประชุมกลุ่มตามปกติ
แนวทางนี้เป็นหลักประกันความรับผิดชอบร่วมกัน
และสร้างความไว้วางใจอย่างรวดเร็วขึ้นในชุมชนที่การคอร์รัปชันและการ
อาเปรียบเป็นพฤติกรรมมีมานาน

สถาบันการเงินระดับรากหญ้าเหล่านี้โดยทั่วไปแล้วหมายถึง
ธนาคารหมู่บ้าน หรือธนาคารชุมชน
เรื่องราวต่อไปนี้จะประกอบด้วยหลายเรื่องที่คล้ายคลึงกัน
เป็นตัวอย่างบอกให้รู้ว่าธนาคารชุมชนได้ผลอย่างไร

ผมไว้วางใจคุณ

องค์กรระบบ microcredit ที่ไม่หวังผลกำไรในเมือง
Tegucigalpa ประเทศฮอนดูรัส (Honduras) ได้ระดมทุนได้ 25,000
เหรียญสหรัฐจากผู้บริจาคชาวอเมริกันโดยมีแผนเปิดสาขาธนาคารชุมชนห
หลายแห่งในหมู่บ้านที่อยู่ห่างไกลของฮอนดูรัส
เจ้าหน้าที่เงินกู้คนหนึ่งซึ่งบริหารสาขาในย่านนั้น
ได้ขี่มอเตอร์ไซค์ไปยังหนึ่งในหมู่บ้านเหล่านั้น
และเชิญชาวบ้านไปยังโรงเรียนท้องถิ่นเพื่อรับฟังวิธีการใหม่ๆเพื่อพัฒนาชี
วิตของพวกเขา ชาวบ้านซึ่งเป็นคนช่างสงสัยอยู่แล้ว รู้ว่า
เขามาจากหมู่บ้านข้างเคียง จึงอยากฟังว่าเขาจะพูดอะไร

โรเบอร์โต้ได้ปั่นช่างซ่อมยางรถยนต์
ไม่เชื่อว่าธนาคารจะเดินทางถึงหมู่บ้านของเขา
ธนาคารที่เขารู้จักนั้นอยู่ห่างออกไป 2 ชั่วโมงในเมือง Tegucigalpa
ซึ่งเป็นเมืองหลวง และไม่มีใครที่เขารู้จักเคยผ่านประตูที่มียามเข้าไป
เขารู้ว่าคนจนอย่างเขาไม่มีทางเป็นลูกค้าของธนาคารได้
เอลิซาภรรยาของเขารู้สึกตื่นเต้นที่ธนาคารแห่งใหม่อาจมีความหมายต่อชีวิต

ตพวกเขา

แต่โรเบอร์โต้พยายามขจัดความเชื่อโง่ๆของเธอที่คิดว่าธนาคารจะช่วยเหลือ
พวกเขาได้จริง เขาไปประชุมโดยคาดหวังล่วงหน้าว่าต้องผิดหวัง
เขาเกิดมาจน จึงคิดว่าคงต้องตายเพราะความจน

ความประหลาดใจครั้งแรกของโรเบอร์โต้คือ

นายธนาคารคนนั้นซึ่งชื่อ เบอรรนาร์โด เอสตาบัน ทักทายเขาที่ประตู
ก่อนหน้านั้นหลายเดือน

โรเบอร์โต้เคยมีโอกาสปะยางให้เบอรรนาร์โดมาแล้วครั้งหนึ่ง

เบอรรนาร์โดเป็นหนึ่งในผู้โชคดีไม่กี่คนที่ได้ไปเรียนไฮสคูลในเมือง

Tegucigalpa

หลังจากเริ่มประชุมไม่นาน โรเบอร์โต้ก็ทราบว่า

เบอรรนาร์โดกำลังหาทางให้กู้เงินซึ่งก็ไม่มีเหตุผลที่จะปฏิเสธได้

ระหว่างประชุม

โรเบอร์โต้รู้ว่า

คนที่ได้กู้เงินไปจะมีการพบปะกันประจำทุกสัปดาห์เพื่อทำความรู้จักกันแล
ะกัน

เรียนรู้วิธีทำธุรกิจขั้นพื้นฐาน

และวิธีการใช้สินเชื่อย่างมีความรับผิดชอบ

ผู้มีส่วนร่วมทั้งโครงการนี้จะเข้าร่วมกลุ่มกับผู้กู้ยืมจำนวน

8

คนเพื่อผู้ค้ำประกันเงินกู้ให้ซึ่งกัน

นอกจากนี้

กลุ่ม 8

คนแรกจะค้ำประกันเงินกู้ให้กลุ่มผู้กู้ยืม

8

คนอีกสองกลุ่ม

กลุ่มต่างๆยังคงพบปะกันทุกๆ สัปดาห์จนกระทั่งชำระหนี้ทั้งหมดครบถ้วน

โรเบอร์โต้ตระหนักว่า พวกเขาอาจจะต้องการอยู่ด้วยกันให้นานมากขึ้น

เพราะเมื่อชำระหนี้หมด พวกเขาจะยอมมีสิทธิกู้ก้อนใหญ่ขึ้น

การประชุมครั้งถัดมา

เบอรรนาร์โด

จับมือกับโรเบอร์โต้แล้วพูดบางอย่างที่เขาไม่เคยคิดว่าจะได้ยินมาก่อน

“ผมรู้ว่า คุณจะจ่ายเงินคืนเรา

ผมไว้ใจคุณและเพื่อนของคุณ”

โรเบอร์โต้รีบกลับบ้านบอกภรรยา

เธอไม่แน่ใจว่าพวกเขาควรไว้ใจกลุ่มคนพวกนี้หรือไม่

แต่โรเบอร์โต้ยืนยันกับเธอว่า

เขา

และคนอื่นๆจะไม่หยุดกดดันทุกคนให้เคารพข้อตกลงกับธนาคารและซึ่งกัน

และกัน

ทั้งสองปรึกษาเรื่องราวการสิ่งของที่จะใช้เงินกู้ 200

เหรียญฯซื้ออุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ฝนธุรกิจยางของโรเบอร์โต้

ในอดีต

เขาพลาดโอกาสทำเงินเพราะไม่มีเครื่องมือ

และอะไหล่ที่จำเป็นในการซ่อมหรือเปลี่ยนยาง

เขาใช้ดินสอเขียนคร่าๆลงในเศษกระดาษแล้วลองคำนวณ

หลังจาก

จ่ายคืนเงินกู้

200

เหรียญฯ

2

ครั้งแล้ว

เขาคูจะสามารเพิ่มยอดขายจากธุรกิจขนาดเล็กของเขาได้เป็น 2 เท่า
ดีไปกว่านั้น คือ รายได้สุทธิของเขาเพิ่มเป็น 3 เท่า

ภายในเวลาหลายเดือน

เอลิสซาขอบคุณกระบวนการให้ยืมเงินที่ชาญฉลาดของธนาคาร
ชายทั้ง 24 คนที่ได้กู้เงินพบปะกันทุกๆคืนวันอังคารอย่างซื่อสัตย์
เป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์ของหมู่บ้านแห่งนี้ที่พวกเขาารวมตัวกันเพื่อพ
ดคุยเรื่องธุรกิจแทนที่จะดื่มเบียร์ คุยเรื่องการเมือง และผู้หญิง
ชายแต่ละคนต้องจ่ายคืนอย่างเปิดเผยแก่เบอร์นาโต้สัปดาห์ละ 10 เหรียญฯ
ผู้ค้างชำระซึ่งหายากมากจะต้องชี้แจงมากมาย

ไม่ใช่ชี้แจงกับเบอร์นาโต้คนเดียว

แต่ต้องชี้แจงกับคนอื่นๆที่เป็นผู้ค้ำประกันเงินกู้ของเขาด้วย

หลังจ่ายคืนเงินกู้ครบถ้วนและบันทึกเรียบร้อย

พวกเขาก็คุยเรื่องธุรกิจอย่างกระตือรือร้น ต่างให้คำแนะนำซึ่งกันและกัน
เบอร์นาโต้เสนอให้การฝึกอบรมระยะสั้นในเรื่องที่เกี่ยวข้องกัน เช่น
การควบคุมบัญชีรายการสิ่งของ และกำหนดราคา

ขณะที่เขาให้คำแนะนำระหว่างประชุม ผู้กู้ยืมเป็นผู้ควบคุมการประชุม
ไม่นาน พวกเขาชอบที่จะเรียกตัวเองว่า “สมาชิกรวม” มากกว่า “ผู้กู้ยืม”

เมื่อเวลาผ่านไป

สมาชิกรวมเข้าใจอย่างถ่องแท้ถึงความสำคัญของการชำระเงินกู้คืนให้ครบถ้วน
และตรงเวลา

เพราะนั่นเป็นวิธีเดียวที่ทำให้พวกเขามีคุณสมบัติเพียงพอที่จะขอกู้เงินก้อน
โตกว่าได้ รายได้ของพวกเขาเพิ่มขึ้น

จึงมองหาธุรกิจใหม่เพื่อลงทุนด้วยเงินกู้ในอนาคต ปัจจุบัน

ภรรยาของพวกเขาก็ต้องการเงินกู้ด้วย

ผู้ชายชอบความคิดที่ว่าด้วยเงินกู้ก้อนเล็กๆ

ภรรยาของพวกเขาก็สามารถช่วยให้เศรษฐกิจของครอบครัวมั่นคงได้เช่นกัน

องค์กร microcredit ซึ่งริเริ่มธนาคารชุมชนรู้สึกยินดี

แต่ไม่ประหลาดใจที่เห็นความสำเร็จเช่นนี้

ด้วยหลักฐานยืนยันความก้าวหน้าที่ชัดเจนอยู่ในมือ

จึงเป็นเรื่องง่ายที่จะระดมเงินทุนเพิ่มเติมจากผู้บริจาคเพื่อเพิ่มทุนธนาคารช
ชุมชนในการให้บริการแก่ลูกค้ามากยิ่งขึ้น

รายละเอียดการปฏิบัติขั้นพื้นฐานของธนาคารชุมชน

ธนาคารเหล่านี้จะง่าย
แต่ต้องดำเนินการตามหลักการที่พิสูจน์แล้วว่าได้ผลจริง
ต่อไปนี้เป็นคำแนะนำหลักการที่เป็นมาตรฐานของธุรกิจ microcredit

- *เงินกู้ยืมจำนวนน้อย* เพิ่มรายได้ของผู้กู้โดยให้โอกาสยึดธุรกิจ หรือ จัดให้เงินทุนทำงานต่อวัน โดยปกติเงินกู้ก้อนแรกจะอยู่ระหว่าง 50 ถึง 500 เหรียญฯ ขึ้นอยู่กับระดับเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ

โครงการ microcredit
ที่ไร้ประสบการณ์มีแนวโน้มจะให้กู้เงินจำนวนมากเกิน
มากกว่าน้อยเกินไป หนึ่งใน

ลักษณะจำเพาะสำคัญยิ่งขององค์กรระบบ microcredit ที่ดีคือ
มีความรู้เกี่ยวกับท้องถิ่นเพื่อให้กู้ยืมที่ไม่มากหรือน้อยเกินไป

- *กลุ่มขนาดเล็ก* ของนักลงทุน จำประกันเงินกู้ให้ซึ่งกันและกัน
สิ่งนี้ช่วยให้เกิดแรงจูงใจอย่างแรงกล้าที่จะชำระคืน
ความผูกพันกันอย่างแน่นแฟ้นของชุมชนเป็นพลังผลักดันให้ก้าวไป
ข้างหน้า ส่งผลให้เกิดแรงกดดัน
และสนับสนุนระหว่างคนระดับเดียวกันอย่างมีประสิทธิภาพมากกว่า
สมาชิกอดทนธุรกิจของสมาชิกด้วยกันและทำงานร่วมเพื่อประกันค
วามสำเร็จของทุกคน

- *ระยะสั้น* ช่วยให้คนที่ยังใหม่ต่อสินเชื่อได้เรียนรู้วิธีใช้สินเชื่อ
และมีความรับผิดชอบ แรกเริ่ม ระยะเวลา 4-6 เดือน
ทำให้ผู้กู้ไม่พึงพอใจนัก
แต่ช่วยให้ธนาคารชุมชนนำเงินไปหมุนเวียนสู่ระบบการกู้ยืมได้บ่อย
ยิ่งขึ้น

- *การชำระคืนบ่อยครั้ง* สร้างวินัยทางการเงิน
และป้องกันไม่ให้ผู้กู้ชำระคืนล่าช้ากว่ากำหนด
เมื่อพิเคราะห์ถึงปัญหาเศรษฐกิจของคนจน
การชำระคืนรายสัปดาห์ง่ายกว่าการต้องรวบรวมเงินก้อนโตเพื่อชำระ
คืนเป็นรายเดือน ดังนั้น การประชุมทุกสัปดาห์จึงเป็นเรื่องที่จำเป็น

- *เงินกู้ก้อนโตกว่า น่าจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต*
เป็นแรงจูงใจให้ผู้กู้เงินก้อนแรกชำระหนี้คืน
การขยับฐานเงินกู้กว้างขึ้นยังช่วยให้สมาชิกขยายธุรกิจขนาดย่อมขอ
งพวกเขา

เป็นเรื่องปกติที่จะเห็นผู้กู้ซึ่งประสบความสำเร็จจ้างคนในชุมชนของ
ตนมาเป็นพนักงานเพิ่มขึ้นเมื่อธุรกิจของพวกเขาเจริญก้าวหน้า

วันแห่งความสำเร็จ

สำหรับผู้
หนึ่งในแรงจูงใจสำคัญในการชำระเงินกู้คืนก็คือ
เพื่อได้มาซึ่งคุณสมบัติในการกู้ก่อนโตกว่าเดิม
เงินกู้ก้อนแรกของพวกเขาก่อนอยู่ที่ 100 เหรียญฯ ก้อนที่สอง 200
เหรียญฯ ก้อนที่สาม 400 เหรียญฯ และก้อนสุดท้าย 600 เหรียญฯ
ธุรกิจกู้ยืมเรียกกระบวนการนี้ว่า *การแบ่งระดับ* สุดท้าย
วงจรกิจกรรมและการชำระคืนควรวุติลง ด้วยเหตุผลที่ว่า
ธุรกิจของผู้กู้สร้างรายได้มากพอที่จะเพิ่มเงินทุนของตนเอง หรือ
ผู้กู้สามารถสร้างตัวได้ดีพอที่จะย้ายเข้าไปสู่ระบบการธนาคารตามปกติได้แ
ล้ว

อย่างไรก็ตาม ลูกค้าอาจออกจากโครงการ microcredit
เป็นครั้งคราวด้วยเหตุผลน้อยกว่านี้
เงินกู้ไม่สามารถช่วยเหลือพวกเขาได้ด้วยเหตุผลบางประการ หรือ
องค์กรดังกล่าวอาจสรุปว่า ควรให้ 6 คนกู้ 100
เหรียญฯ ดีกว่าให้คนเดียวกู้ซ้ำเป็นเงินก้อนโตกว่า
ที่แย่ที่สุดก็เมื่อองค์กรที่ให้กู้ยืมขาดแคลนเงินหมุนเวียนจนไม่สามารถให้กู้
เงินก้อนโตกว่าได้อีกแล้ว

เมื่อนักลงทุนก้าวออกจากวงจรกิจกรรมเงิน
เพราะธุรกิจของเธอเริ่มมั่นคงมากพอที่จะยืนบนลำแข้งของตนเองแล้ว
ย่อมถือว่า เธอเรียนจบจากโรงเรียนที่ยุ้งยากและใหญ่ที่สุดในโลก นั่นคือ
มหาวิทยาลัยแห่งความยากจน

ผมได้ยินผู้บริจาคที่เริ่มสนับสนุนองค์กร microcredit
แสดงความกังวลเป็นบางครั้งว่า
วิธีรวบรวมเงินที่ชำระคืนมีประสิทธิภาพหรือไม่
พวกเขาประหลาดใจที่ได้รู้ว่า
สัดส่วนการชำระเงินคืนในโครงการ microcredit ดีๆเกินกว่า 98%
เหตุผลสำคัญก็คือ การค้าประกันซึ่งกันและกัน
กับแรงจูงใจจะขอถูกเพิ่มเติม อย่างไรก็ตาม เมื่อจำเป็น
การเรียกเก็บหนี้ก็มีประสิทธิภาพเท่าเทียมกับการเก็บตามรูปแบบดั้งเดิม
เพียงแต่ดูเป็นการส่วนตัวและสร้างสรรค์มากขึ้น ในประเทศซิมบับเว
การเรียกเก็บหนี้เป็นหน้าที่ของเจ้าหน้าที่เงินกู้
เนื่องจากเขาเติบโตในชุมชนดังกล่าว จึงเข้าใจวัฒนธรรม

และทราบว่าเขาต้องทำอะไร เขาแวะไปหาผู้กู้ที่ค้างชำระในตอนบ่าย พุดคุยกับเธออย่างสุภาพและอ่อนโยน ถามเรื่องครอบครัว ญาติห่างๆ สภาพอากาศดินฟ้าอากาศ และการเมือง ชื่นชมลูกๆ ของเธอ ช่วยลูกชายเธอทำการบ้าน ท้ายที่สุด เพื่อหลีกเลี่ยงไม่ต้องเชิญเขาอยู่ทานมื้อเย็น เธอจึงชำระหนี้

ดอกเบี้ยย และค่าธรรมเนียมช่วยให้โครงการระบบmicrocredit ดำรงอยู่ได้

ช่วงที่ยังไม่มีระบบ microcredit คนจนที่ต้องการเงินสดจำนวนเล็กน้อยต้องยืมเงินจากผู้ให้กู้ยืมนอกระบบโดยต้องเสียดอกเบี้ยแพงมาก โครงการเงินกู้ที่ผู้ให้กู้อริตนาทาเร็นคนยากจนอย่างไม่ละอายแก่ใจในประเทศฟิลิปปินส์เป็นตัวอย่งที่ดี กู้ 5 เปโซตอนเช้า ตกค่ำต้องจ่ายคืน 6 เปโซ ดอกเบี้ย 20% ต่อวัน หรือ ถ้าสัปดาห์ละ 6 วันทำงาน ดอกเบี้ยมากกว่า 6,000% ต่อปี! หากผู้กู้ค้างชำระด้วยเหตุผลใดก็ตาม วิธีเรียกเก็บอาจถึงโหดเหี้ยมมาก ในทางตรงกันข้าม ดอกเบี้ยของระบบ microloans ต่ำกว่ามาก และวิธีการลงโทษกรณีผิดกำหนดชำระคืนหากรุนแรงแต่ก็ไม่เกี่ยวข้องกับ การลงโทษทางกาย หรือ ใช้วิธีการโหดร้ายใดๆ ผลร้ายแรงจากการผิดนัดชำระหนี้คือ สูญเสียความเคารพนับถือในชุมชน และเสียโอกาสที่ต่อไปในอนาคต

ผู้บริจาคที่ใหม่ต่อระบบ microcredit อาจแปลกใจที่พบว่าโครงการที่พวกเขาสนับสนุนนั้นเรียกเก็บดอกเบี้ยประจำปีสูงถึง 50% นี่เป็นการกู้ยืมเงินที่คิดดอกเบี้ยสูงมากหรือไม่? คำตอบคือไม่ จากประสบการณ์ของผม เมื่อโครงการระบบ microcredit ทำผิดเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ย ไม่ใช่เรื่องที่เรียกเก็บสูงเกินไป แต่เรียกเก็บน้อยเกินไปต่างหาก ทำให้ไม่เพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายจริงในการให้บริการครบวงจร การตรวจสอบอย่างละเอียดแสดงให้เห็นว่าโดยปกติแล้ว อัตราดอกเบี้ยที่เรียกเก็บโดยผู้ให้บริการระบบmicrocredit อยู่ระหว่างประมาณ 10 - 15% รวมอัตราเงินเฟ้อของประเทศ ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยที่เรียกเก็บนั้น ปรับเงินเพื่อเข้าไปด้วยแล้ว ถือว่าสมเหตุสมผล องค์กร microcredit จะต้องยืนบนลำแข้งให้ได้อย่างมั่นคง และซึมซับค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน หนี้เสียจำนวนไม่มาก

และความผันผวนของค่าเงิน มิฉะนั้น
ทางเดียวที่จะรับมือกับจำนวนเงินที่ขาดหายไปได้ก็คือนำเงินออกจากระบบ
กั๊กยืม การลดหรือตัดทอนจำนวนก็จะทำให้โครงการชะงักงัน
และล้มเหลวในที่สุด ในหลายประเทศที่ผมเคยไปเยี่ยมกลุ่มmicrocredit
ผู้ที่มีความเห็นเป็นเอกฉันท์ว่า
การมีเงินให้กั๊กยืมในราคายุติธรรมเป็นสิ่งที่คุณเขาต้องการมากที่สุด
เงินกั๊กยืมที่พร้อมจะให้ยืมสำคัญต่อพวกเขามากกว่าการลดอัตราดอกเบี้ยเพ
ยงเล็กน้อย หากปราศจากระบบ microcredit ก็ไม่รู้จะไปกั๊กยืมที่ไหน หรือ
ต้องหันหน้าไปพึ่งผู้ปล่อยเงินกู้นอกระบบที่คิดดอกเบี้ยอย่างโหดร้าย
การวิเคราะห์อย่างละเอียดเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมนั้นเป็นป
ระเด็นสำคัญพอสมควร อย่างไรก็ตามก็ตามกล่าวโดยสรุป
เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปว่า ในทางปฏิบัติ สำหรับธนาคาร microcredit
ที่ดีที่สุดคือ คิดง่าย ๆ ง่ายๆ ตัวอย่างเช่น เพราะรู้กันว่า ผู้กู้เป็นคนจน
ดังนั้น จึงควรคิดดอกเบี้ยต่ำ ต่ำกว่าอัตราตลาดท้องถิ่น
จากประสบการณ์หลายปี ผมเรียนรู้ว่า
โครงการที่อัตราดอกเบี้ยต่ำซึ่งไม่เป็นไปตามธรรมชาติปกติมักล้มเหลว
เนื่องจากการลดดอกเบี้ยจะทำให้ช่วยพยุงธุรกิจที่อ่อนแอแทนที่ปล่อยให้ต
องปิดกิจการ สิ่งที่คุณต้องการคือแหล่งรายได้ที่แท้จริง และยืนยัน
พวกเขาไม่ควรยืมเงินเพื่อธุรกิจของตัวเองยกเว้นเงินกู้พร้อมดอกเบี้ยนั้นจะ
ส่งผลให้รายได้ขยายตัวเพิ่มขึ้น
นี่กลายเป็นหลักการชี้แนะที่ผมใช้พิจารณากำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม
สำหรับmicroloans

บทบาท Microcredit

ในเมืองทมิฬนาฑู (Tamil Nadu) รัฐใต้สุดของประเทศอินเดีย
แซนตี คุณแม่วัย 28 ปีที่มีลูกชาย 2 คน ทอผ้าไหมสำหรับขายให้เพื่อนบ้าน
เธอเกิดท่ามกลางความยากจนสุดๆซึ่งระบดไปทั่วย่านนั้น
ความสามารถในการทอผ้าของแซนตียอดเยี่ยมมาก ผ้าจึงสวย
เธอทำงานอย่างขยันขันแข็งตั้งแต่เด็กเพื่อความอยู่รอด
แม้คุณภาพ紗หรีของเธอจะเป็นที่รู้จักกันดี แต่แซนตีมีรายได้เพียงแค่
2.30 เหรียญสหรัฐต่อวัน แทบจะไม่พอเลี้ยงดูลูกๆ
เธอต้องการเงินทุนเพื่อนำไปขยายธุรกิจ
เธอยอมเป็นหนี้ของผู้ปล่อยเงินกู้นอกระบบซึ่งคิดอัตราดอกเบี้ยสุดโหด
ต่อมา เธอรู้เรื่อง microcredit จึงขอกู้ 60

เหรียญนำไปลงทุนในธุรกิจของเธอ ตั้งแต่เป็นต้นมา
รายได้ของเธอเพิ่มขึ้นเป็นมากกว่า 6 เหรียญสหรัฐต่อวัน ตอนนี้
เธอปลดหนี้ได้หมดสิ้น แชนติ่มุ่งสร้างความก้าวหน้าแก่ธุรกิจของเธอ
และสร้างชีวิตครอบครัวที่ดีกว่า

ความมั่นคงจากการออม

บ่อยครั้งที่ธนาคารทำเปล่าเกี่ยวข้องกับมากกว่าเงินกู้
เช่นเดียวกับที่ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปทำกันอยู่
กิจกรรมเสริมอย่างหนึ่งซึ่งกลายเป็นเรื่องธรรมดาสำหรับกลุ่ม
microcredit ทั้งหลายคือ การออมทรัพย์
แปลกใจไหมที่คนจนเป็นนักออมทรัพย์ตัวง ? คนนอกอาจคิดว่า
ผู้กั๊กมักรอดเกินกว่าที่จะออมทรัพย์ แต่ในความเป็นจริง
พวกเขาจนเกินไปจนกระทั่งไม่มีเงินที่จะออม
การออมทรัพย์อาจทำได้ในรูปเลี้ยงลูกหมูแล้วขายเพื่อจ่ายค่าเล่าเรียนในปี
หน้า หรือหยอดลงกระปุกได้เพียงวันละเหรียญ
การออมทรัพย์ลักษณะนี้มักเป็นเพียงหลักประกันความปลอดภัยวิธีเดียวเพื่
อหนีความยากจน

ในโลกที่กำลังพัฒนา บริการออมทรัพย์เป็นที่ต้องการกันมาก
คนจนกำลังมองหาคนที่สามารถช่วยเหลือและปกป้องเงินสดอันน้อยนิดที่พวกเขา
รวบรวมมาได้ สัตว์ที่พวกเขาลงทุนเลี้ยงเป็นพิเศษ
หรือเงินที่พวกเขาซ่อนในกระท่อมโกโรโกโสก็ไม่เพียงพอ
และไม่ปลอดภัยอีกด้วย อย่างไรก็ตาม
การได้ดอกเบี้ยจากเงินออมเป็นเรื่องที่นอกเหนือความเข้าใจของพวกเขา
ประสบการณ์ของผู้ที่พยายามออมทรัพย์ในประเทศกำลังพัฒนาคือเงินออม
ของพวกเขาไม่มีดอกเบี้ย
ประชาชนที่ต้องการเก็บเงินไว้ที่ธนาคารอย่างปลอดภัยมักต้องจ่ายค่า
“สิทธิพิเศษ” นี้ให้กับธนาคาร นี่คือนี่ที่เกิดขึ้น
บางคนที่มีสถานภาพในชุมชนและทรัพย์สินสุทธิมากพอก็จะเปิดบัญชีใหม่
ที่ธนาคารแห่งหนึ่งแห่งใด
การกระทำเช่นนี้ทำให้บุคคลนั้นเข้าไปสู่ธุรกิจในฐานะนายหน้าเงินออม
จากนั้น เขาหรือเธอจะรวบรวมเงินจากคนอื่นๆมากมาย
เอมารวมเป็นเงินก้อนแล้วนำเข้าบัญชีออมทรัพย์
นายหน้าเงินออมผู้นั้นจะเก็บกวาดดอกเบี้ยที่ได้มาทั้งหมดเป็นของตน
และเรียกเก็บค่าธรรมเนียมช่วยเหลืออีก

แม้มันตรงข้ามกับที่เราคิดในเรื่องออมทรัพย์
แต่สำหรับคนจนนับพันนับหมื่นคนแล้ว
มันเป็นทางเลือกเดียวของพวกเขา ด้วยการจัดการดังกล่าว อย่างน้อย
คนจนรู้ว่าเงินของพวกเขาปลอดภัย
และพร้อมจะถอนออกมาใช้เมื่อจำเป็นโดยเข้าใจว่า
คนที่รวบรวมเงินไปเข้าบัญชีมีความซื่อสัตย์
แต่น่าเศร้าที่บางกรณีไม่เป็นเช่นนั้นเสมอไป
ปัญหายุ่งยากในการออมทรัพย์ดังกล่าว จึงไม่สงสัยเลยว่า

บริการด้านการออมทรัพย์ที่ธนาคารชุมชนมีความสำคัญมาก
เจ้าของบัญชีออมทรัพย์ทุกรายได้ดอกเบี้ยเงินฝาก
เป็นการเพิ่มผลประโยชน์เข้าไปในบัญชีออมทรัพย์ของตน ผู้จัดการระบบ
Microcredit

มากมายต้องการให้ผู้กู้ฝากเงินออมจำนวนเล็กน้อยเป็นประจำพร้อมกับชำระ
เงินกู้ทุกสัปดาห์
การออมทรัพย์ที่ถือเป็นภาระหน้าที่นี้เป็นมากกว่าหลักประกันชำระเงินกู้ที่ย
งมีผลบังคับ

แต่ยังช่วยให้คนจนใช้เงินที่สะสมไว้ไปขยายธุรกิจหรือสนองความความต้
องการของครอบครัวมาจำเป็น เช่น ซื้อเตียงนอน เตา หรือ
เสียด่าเล่าเรียน เสถียรภาพทางเศรษฐกิจของผู้กู้ยืมเพิ่มขึ้น
การออมทรัพย์ยังมีส่วนเพิ่มเงินกองกลางให้มีทุนพร้อมสำหรับการกู้ยืมอีก
ด้วย อย่างไรก็ตาม ไม่ใช่ระบบ microcredit
ทุกโครงการสามารถเสนอบริการออมทรัพย์ได้

ขึ้นอยู่กับข้อบังคับด้านการธนาคารของประเทศนั้นๆ ด้วย
นี่คือที่ซึ่งความเฉลียวฉลาดเข้ามามีบทบาทในท้องถิ่น
เพื่อตอบสนองข้อจำกัดป้องกันธนาคารชุมชนจากการเก็บเงินและรักษาเงิน
ออมโดยตรง

บางโครงการรวบรวมเงินออมของผู้กู้เข้าด้วยกันแล้วเปิดบัญชีเงินฝากบัญชี
เดียวในชื่อองค์กรระบบ microcredit นั้นๆ
นี่เป็นการดัดแปลงวิธีการดังที่อธิบายก่อนหน้านี้กรณีนายหน้าเงินออมผู้ตัก
ตวงประโยชน์ใส่ตัว ความแตกต่างก็คือกลุ่มระบบmicrocredit
ทำงานกับระบบเพื่อผลประโยชน์ของสมาชิกในกลุ่มออมทรัพย์ทุกคน
ช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา

การออมทรัพย์กลายเป็นตัวกระตุ้นให้องค์กรระบบ microcredit
ที่ไม่แสวงหาผลกำไรเลือกที่จะปรับเปลี่ยนเป็นสถาบันการเงินเต็มรูปแบบขอ
ย่างเป็นทางการพร้อมด้วยใบอนุญาตตั้งธนาคารกระบวนกรเพื่อให้ได้มา

ซึ่งคุณสมบัติและได้รับการรับรองเป็นธนาคารนั้นยุ่งยากและใช้เงินมาก
กระนั้นก็ตาม องค์กรระบบmicrocredit
มากขึ้นตามลำดับกำลังมุ่งไปในเส้นทางนี้
เป็นการยกระดับสถาบันให้สูงขึ้น ให้บริการลูกค้าได้มากขึ้น
และกว้างขวางขึ้น

ปัจจุบัน
ความก้าวหน้าในการเอาชนะอุปสรรคด้านกฎข้อบังคับเกิดขึ้นได้ 2 ทาง
หนึ่งคือ ดั่งที่ได้อธิบายแล้วว่า องค์กร microcredit
ที่ไม่แสวงหากำไรสามารถบรรลุข้อกำหนดทางกฎหมายและเงินทุนจนได้รับ
บการรับรองให้เป็นธนาคารแสวงหากำไรสำหรับคนจน สองคือ
รัฐบาลลดข้อกำหนดให้ต่ำลงมาเพื่อโออบอ้อมกลุ่ม microcredit
โดยให้อำนาจพิเศษเก็บเงินออมและให้บริการด้านการเงินอื่นๆ ทั้ง 2
รูปแบบนั้นสมควรได้รับความสนับสนุน

เสาหลักในชุมชน โดยปราศจากอาคาร

ธนาคารชุมชนทำหน้าที่เหมือนธนาคารที่ปราศจากกำแพง
เพื่อผลประโยชน์ของกลุ่มผู้กู้ยืมขนาดเล็กที่อาจพบปะกันในโรงเรียน
ในกระท่อมของคนใดคนหนึ่ง หรือ ใต้ต้นไม้
ด้านหลังสำนักงานที่เกี่ยวข้องกับระบบกู้ยืมอาจทันสมัยน้อยตรงที่มีคอมพิวเตอร์ที่
เข้าอินเทอร์เน็ตได้
หรืออาจมีเพียงกองใบรับเงินติดารางด้วยมือบนเครื่องพวกเลขรุ่นเก่า
การติดตามบัญชีแต่ละคนไม่ใช่เรื่องยาก
แต่งงานนี้กลับซับซ้อนยิ่งขึ้นเมื่อลูกค้าหลายพันคนชำระเงินคืนประจำสัปดาห์
ซึ่งบ่อยครั้งจ่ายน้อยกว่า 1 เหรียญสหรัฐต่อครั้ง
ทั้งหมดนี้จำต้องกำกับดูแลโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายสินเชื่อที่ผ่านการอบรมแล้วแล
ะการพบปะกับกลุ่มต่างๆเป็นประจำ พนักงานด้านระบบmicrocredit
จะคอยตรวจสอบแต่ละบัญชีจำนวนหลายร้อยบัญชี จากนั้น
ที่สำนักงานใหญ่

ผู้จัดการอาวุโสจะต้องเก็บข้อมูลล่าสุดที่สรุปอย่างถูกต้องแม่นยำไว้พิจารณา
ศึกษาว่ามีปัญหาใดหรือไม่ก่อนที่จะกลายเป็นปัญหาใหญ่โต

นายธนาคารสำหรับคนจนจำนวนไม่มากนักที่ยังคงทำเปล่า
แม้ว่าจำนวนมากไม่มีอะไรมากกว่ารองเท่าหนึ่งที่ใส่ไปประชุมกับผู้กู้ยืม
หลังจากที่ใช้เวลากับพนักงานเหล่านี้มานานปี
ผมไม่เคยเลิกประทับใจในความเสียสละ ความเข้าใจลึกซึ้งซึ่งทางวัฒนธรรม

และ ความจริงใจส่วนตัวของพวกเขาเลย
พวกเขาทำงานหนักเพื่อบริหารเงินจำนวนเงินเล็กน้อยด้วยความระมัดระวัง
แต่พวกเขาก็มีเหตุผลที่ดี
บ่อยครั้งที่เงินกู้ก้อนเล็กๆเหล่านั้นนำชีวิตของผู้ที่ไข້มัน ไปพบกับพัฒนาการ
ที่ยิ่งใหญ่

“ถ้าหาที่ให้ข้าพเจ้ายืนอยู่ภายนอกโลกได้
ข้าพเจ้าจะมัดโลกให้เขยื้อนด้วยกำลังของข้าพเจ้า”
- ARCHIMEDES