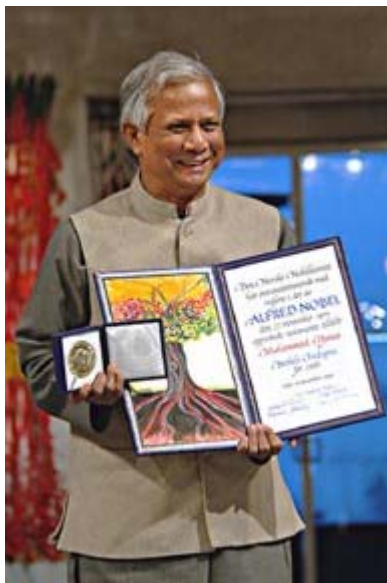


สฤณี อาชวานันทกุล



ยونس ในพิธีมอบรางวัลโนเบล เมื่อเดือนธันวาคม ๒๐๐๖ ณ กรุงออสโล

“คณะกรรมการโนเบลขอมอบรางวัลโนเบลสาขาสันติภาพประจำปี ค.ศ. ๒๐๐๖ ให้แก่ มุฮัมหมัด ยونس และธนาคารกรามีน เพื่อตอบแทนความพยายามของพวกเขาที่จะรังสรรค์การพัฒนาด้านเศรษฐกิจและสังคมจากรากหญ้า สันติภาพที่ยั่งยืนไม่สามารถบังเกิดได้ในโลก จนกว่าประชากรจำนวนมากจะพบวิธีหลุดพ้นจากความยากจนอย่างถาวร สิ้นเชื่อเพื่อผู้ยากไร้ (ไมโครเครดิต) เป็นวิธีหนึ่ง นอกจากนี้การพัฒนาจากรากหญ้ายังช่วยส่งเสริมประชาธิปไตยและสิทธิมนุษยชนอีกด้วย

มุฮัมหมัด ยونس

ได้พิสูจน์ให้เห็นว่าเขาคือผู้นำที่สามารถแปลงวิสัยทัศน์ไปสู่การปฏิบัติจริง เพื่อช่วยเหลือคนหลายล้านคน ทั้งในบังกลาเทศและอีกหลายประเทศทั่วโลก ครั้งหนึ่งเคยเชื่อกันว่า การให้สินเชื่อแก่คนจนที่ไม่มีหลักประกันใด ๆ ไม่มีทางทำได้ จากจุดเริ่มต้นเล็ก ๆ กว่า ๓๐ ปีที่แล้ว

ยونسได้พัฒนาแนวคิดเรื่องไมโครเครดิตผ่านธนาคารกรามีน

ให้เป็นเครื่องมือที่สำคัญยิ่งในการต่อสู้กับความยากจน

ธนาคารกรามีนได้กลายเป็นแหล่งผลิตไอเดียและโมเดลสำหรับสถาบันไมโครเครดิตที่เกิดขึ้นมากมายทั่วโลก

ทุกคนในโลกล้วนมีทั้งศักยภาพและสิทธิที่จะใช้ชีวิตอย่างพอเหมาะพอควร ยونسและธนาคารกรามีนได้พิสูจน์ว่า แม้กระทั่งผู้ยากไร้ที่ยากจนขั้นแค้นที่สุด

ก็สามารถช่วยเหลือตัวเองให้หลุดพ้นจากความยากจนได้
ไม่ว่าพวกเขาจะอยู่ในวัฒนธรรมหรืออารยธรรมใด ๆ

ในสังคมคนจน

โดยเฉพาะผู้หญิงที่ต้องต่อสู้กับสถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจที่กดขี่พวกเธอ
ไม่มีใครเครดิตได้แสดงให้เห็นพลังแห่งการปลดปล่อยที่สำคัญ

เราไม่อาจบรรลุลความเจริญทางเศรษฐกิจและการเมืองแบบประชาธิปไตยอย่างเต็มที่ไ
ด้ จนกว่าผู้หญิงทั้งมวลซึ่งเป็นประชากรกว่าครึ่งของโลก
จะมีส่วนร่วมอย่างเท่าเทียมกันกับผู้ชาย

วิสัยทัศน์อันกว้างไกลของยูนุส คือการกำจัดความยากจนให้หมดไปจากโลก
วิสัยทัศน์นี้ไม่สามารถเป็นจริงได้ด้วยไม่มีใครเครดิตเพียงอย่างเดียว แต่ มุฮัมหมัด
ยูนุส และธนาคารกรามิน ได้แสดงให้เห็นว่า
“ไม่มีใครเครดิตจะต้องเป็นส่วนสำคัญของความพยายามดังกล่าว”

- คำประกาศรางวัลโนเบลสาขาสันติภาพ ประจำปี ค.ศ. ๒๐๐๖ -

ประกายแห่งจิตสาธารณะ

มุฮัมหมัด ยูนุส (Muhammad Yunus) เกิดเมื่อปี ๑๙๔๐ ในหมู่บ้านเล็กๆ ชื่อ บาฮัว
อำเภอฮาตาซารี เมืองจิตตะกอง

ศูนย์กลางธุรกิจของประเทศในยุคนั้นที่บังกลาเทศจะเป็นเอกราชจากปากีสถาน

(สมัยนั้นชื่อของบังกลาเทศคือ “ปากีสถานตะวันออก”) เขาเป็นบุตรคนที่ ๓

ในบรรดาพี่น้องทั้งหมด ๑๔ คน ซึ่ง ๕ คนในจำนวนนั้นตายตอนเป็นเด็กทารก

หลังจากใช้ชีวิตวัยเด็กในหมู่บ้านได้ ๗ ปี ครอบครัวของเขาก็ตายเข้าไปอยู่ในตัวเมือง

เมื่อพ่อของเขาเปิดร้านขายเพชรพลอย ฐานะของครอบครัวยูนุสก็ค่อย ๆ

กระเตื้องขึ้น

พ่อแม่สามารถส่งยูนุสเข้าเรียนที่โรงเรียนเอกชนและมหาวิทยาลัยท้องถิ่น

จนจบปริญญาโทเศรษฐศาสตร์ คะแนนกว่าร้อยละ ๙๘

ตอนจบปริญญาโททำให้ยูนุสได้รับทุนฟูลไบรต์ (Fulbright Scholarship)

ไปศึกษาต่อระดับปริญญาเอกด้านเศรษฐศาสตร์ ที่มหาวิทยาลัยแวนเดอร์บิลต์

(Vanderbilt University) ในสหรัฐอเมริกา

ระหว่างที่ทำปริญญาเอกอยู่นั้น

ยูนุสเริ่มทำงานเป็นอาจารย์สอนวิชาเศรษฐศาสตร์ที่มหาวิทยาลัยมิดเดิลเทนเนสซีสเตต
(Middle Tennessee State University) ในปี ๑๙๗๐ ปีถัดมา

สงครามเพื่ออิสรภาพของบังกลาเทศปะทุขึ้นอย่างดุเดือด

นับเป็นเชื้อไฟขั้นแรกทีโหมจิตสาธารณะของยูนุสให้เปล่งประกาย

เมื่อเขาร่วมมือกับชาวบังกลาเทศโพ้นทะเลอีกหลายคน ก่อตั้ง

“คณะกรรมการพลเรือนบังกลาเทศ” (Bangladesh Citizen’s Committee) และ

“ศูนย์ข้อมูลบังกลาเทศ” (Bangladesh Information Centre)

เพื่อเผยแพร่ข่าวสารเกี่ยวกับกองกำลังกู้ชาติ

และลือว่ามีอำนาจในกรุงวอชิงตันให้สนับสนุนการต่อสู้เพื่อเอกราช

ยูนุสเรียนจบปริญญาเอกในปีเดียวกับที่บังกลาเทศได้รับเอกราช

เขาตัดสินใจบินกลับบ้านเกิดในปี ๑๙๗๑

ยูนุสบรรยายความรู้สึกของเขาในช่วงนั้นไว้ในหนังสือ นายธนาคารเพื่อคนจน (Banker to the Poor) ว่า

“สงคราม (เพื่ออิสรภาพ) ก่อให้เกิดความเสียหายอย่างใหญ่หลวง ชาวบังกลาเทศกว่า ๓ ล้านคนจบชีวิตในสงคราม และอีก ๑๐

ล้านคนต้องกลายเป็นผู้ลี้ภัยในประเทศอินเดีย

ประชาชนอีกหลายล้านคนตกเป็นเหยื่อข่มขืนและทารุณกรรมอื่น ๆ

ของทหารปากีสถาน กว่าสงครามจะจบลง

เศรษฐกิจของบังกลาเทศก็พังพินาศอย่างย่อยยับ คนเป็นล้าน ๆ คนต้องหาที่อยู่ใหม่ ผมตระหนักว่า ผมต้องกลับบ้านและพยายามมีส่วนร่วมในการสร้างชาติใหม่ ผมคิดว่ามันคือหน้าที่”

ยูนุสเริ่มสอนเศรษฐศาสตร์ที่มหาวิทยาลัยจิตตะกองในปี ๑๙๗๓

เขาอาศัยอยู่กับพ่อแม่ พ่อให้เขายืมรถขับไปสอนหนังสือ

ระหว่างทางจากบ้านไปมหาวิทยาลัย ยูนุสต้องขับรถผ่านหมู่บ้านยากจนแห่งหนึ่งชื่อ โจบร้า (Jobra) หลังจากที่ได้เห็นความยากไร้ด้วยตาตัวเองแทบทุกวัน

ยูนุสก็เริ่มรู้สึกวาทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ที่เขาได้ร่ำเรียนจนจบดอกเตอร์มานั้น

ช่างห่างไกลกันเหลือเกินกับชีวิตของผู้ยากไร้ เขาเขียนถึงเรื่องนี้ไว้ใน

นายธนาคารเพื่อคนจน ว่า

“การวิเคราะห์ (ของนักเศรษฐศาสตร์) เกี่ยวกับสาเหตุของความยากจนนั้น

เน้นหนักที่การหาคำตอบว่าเหตุใดบางประเทศจึงยากจน

แทนที่จะหาคำตอบว่าเหตุใดประชากรบางกลุ่มจึงมีชีวิตอยู่ได้เส้นความยากจน

นักเศรษฐศาสตร์ที่มีจิตสำนึกทางสังคมมักพูดถึง ‘สิทธิ’ ต่าง ๆ ของคนจน

แต่สิ่งที่ผมยังไม่รู้เกี่ยวกับความหิวโหย แต่ได้เรียนรู้ตลอด ๒๒ ปีให้หลัง

คือข้อเท็จจริงที่ว่า นักเศรษฐศาสตร์ผู้ฉลาดปราดเปรื่องด้านทฤษฎีทั้งหลาย

มองไม่เห็นความสำคัญของการอภิปรายเรื่องความยากจนและความหิวโหย

เพราะพวกเขาเชื่อว่าปัญหานี้จะหมดไปเองเมื่อเศรษฐกิจทั้งระบบเจริญขึ้น

นักเศรษฐศาสตร์เหล่านี้หมดพลังสมองไปกับการแจกแจงกระบวนการพัฒนาและความเจริญทางเศรษฐกิจ

แต่ไม่สนใจศึกษาสาเหตุและการดำรงอยู่ของความยากไร้และความหิวโหย

ผลที่เกิดขึ้นจากความละเลยนี้คือ ความยากจนก็ดำรงอยู่ต่อไป”

ในปี ๑๙๗๔ บังกลาเทศประสบปัญหาข้าวยากมากแพงอย่างรุนแรง

รวมถึงหมู่บ้านโจบร้าด้วย

ความท้อแท้และหมดหวังของยูนุสที่มีต่อตำราเศรษฐศาสตร์พุ่งถึงขีดสุด

เขาตัดสินใจทิ้งห้องเรียนไว้เบื้องหลังเพื่อหาวิธีช่วยเหลือคนจนอย่างจริงจัง

เริ่มด้วยโครงการวิจัยภาวะทางเศรษฐกิจและสังคมของหมู่บ้านโจบร้า

โดยให้นักเรียนของเขาเก็บข้อมูลด้วยการเดินสายสัมภาษณ์ชาวบ้าน
หลังจากนั้นไม่นาน วิชาเศรษฐศาสตร์ของยูนุสก็กลายเป็น “เศรษฐศาสตร์ภาคสนาม”
อย่างแท้จริง

การลงพื้นที่หลายครั้งทำให้ยูนุสพบว่า
หนึ่งในรากของปัญหาภัยแล้งที่โอบร้าและในหมู่บ้านกว่าก่อนประเทศในช่วงนั้นคือ
ปีมน้ำและบ่อน้ำบาดาลหลายบ่อที่รัฐบาลให้เงินขุด ถูกปล่อยให้เหือดแห้งอย่างไม่ไยดี
ทั้ง ๆ

ที่น้ำจากบ่อน้ำเหล่านี้จะช่วยให้ชาวบ้านมีรายได้เสริมจากการเกี่ยวข้าวในหน้าแล้ง
ปัญหานี้เกิดขึ้นเพราะชาวบ้านเถียงกันว่าใครควรเป็นคนจ่ายเงินค่าดูแลรักษาบ่อ
ยูนุสเรียกประชุมลูกบ้านในโอบร้า

เสนอให้จัดตั้งสหกรณ์เพื่อการเกษตรแบบใหม่ที่เขาเรียกว่า “ฟาร์มสามหัน”
(Tebhaga Khamar) โดยให้เจ้าของที่ดินยอมให้ชาวนาใช้ที่ในหน้าแล้ง
ชาวนาลงแรงปลูกข้าว ส่วนยูนุสเป็นคนออกค่าเชื้อเพลิงที่ต้องใช้สำหรับปีมน้ำ
ค่าเมล็ดพืช ค่าปุ๋ย ยาฆ่าแมลง และความรู้ทางเทคนิค เมื่อชาวนาเกี่ยวข้าวไปขายแล้ว
ก็เอารายได้มาแบ่งกันฝ่ายละ ๑ ใน ๓ ยูนุสแต่งตั้งให้นักเรียน ๔
คนที่เรียนในวิชาของเขา ทำหน้าที่เป็นผู้นำชาวบ้าน
และใช้เวลาหลายสัปดาห์กว่าจะหว่านล้อมให้ชาวบ้านทุกครัวเรือน
ตั้งแต่เจ้าของบ่อน้ำ ชาวนาผู้มีฐานะ และแรงงานเกษตรไร้ที่ดิน
ยอมหันหน้ามาร่วมมือกัน

โครงการฟาร์มสามหันประสบผลสำเร็จเกินคาด โอบร้ากลายเป็นหมู่บ้านแรก ๆ
ในบังกลาเทศที่เก็บเกี่ยวข้าวในฤดูแล้งได้ แม้ว่ายูนุสเองจะขาดทุนกว่า ๑๕,๐๐๐ บาท
เพราะชาวนาบางคนมุบมิบรายได้เอาไว้ ไม่แบ่งให้ยูนุส ๑ ใน ๓ ตามสัญญา
ต่อมารัฐบาลบังกลาเทศนำแนวคิดนี้ของยูนุสไปใช้ และเปลี่ยนชื่อเป็น
“โครงการปัจจัยการผลิตเหมาจ่าย” (Packaged Input Programme) - แนนอน
โดยไม่ให้เครดิตกับคนต้นคิด
ไม่ต่างจากรัฐบาลประเทศกำลังพัฒนาหลายแห่งที่ชอบอุปโลกน์ความคิดของคนอื่นมา
เป็นของตัวเอง

แต่สิ่งหนึ่งที่ยูนุสไม่คาดคิดมาก่อนคือ
ความสำเร็จของฟาร์มสามหันกลับช่วยขับเน้นปัญหาของคนจนที่เร็นแค้นที่สุดให้เด่น
ชัด
ความพยายามของยูนุสที่จะแก้ปัญหานี้ได้นำไปสู่การก่อตั้งธนาคารเพื่อคนจนแห่งแรก
ของโลกในอีกไม่กี่ปีต่อมา

กำเนิดธนาคารกรามีน

ระหว่างช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิตของฟาร์มสามหัน
ยูนุสสังเกตเห็นว่ากลุ่มคนที่ได้รับประโยชน์น้อยที่สุดจากโครงการนี้คือแรงงานรับจ้างผิด
ข้าว ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงที่ถูกสามีทิ้งหรือหย่า และมีลูกติด
หญิงเหล่านี้ต้องตื่นมาทำงานตั้งแต่เช้ามืด แลกกับค่าจ้างเพียงวันละไม่ถึง ๒๐ บาท

ความลำบากของพวกเธอทำให้ยูนุสมองเห็นว่า ยิ่งชวานามีฐานะดีเท่าไร เขาก็จะยิ่งได้ประโยชน์จากโครงการฟาร์มสามหันเท่านั้น แต่โครงการนี้ไม่ได้ช่วยผู้ยากไร้อย่างยั่งยืน เพราะหลังจากทำงานหนักเพียงไม่กี่สัปดาห์ ผู้หญิงยากไร้เหล่านี้ก็จะกลับไปเป็นคนตกงานเหมือนเดิม ทั้ง ๆ ที่ถ้าพวกเธอมีทุนรอนพอที่จะซื้อที่ดินมาทำเอง รายได้ของพวกเธอน่าจะดีกว่านี้ ๔-๕ เท่า ประสบการณ์นี้ทำให้ยูนุสตระหนักว่า “คนจน” นั้นมีหลายระดับ และประโยชน์จากโครงการช่วยเหลือคนจนต่าง ๆ อาจตกไม่ถึงมือคนจนที่ต้องการความช่วยเหลือจริง ๆ หากผู้คุมโครงการไม่พยายามแยกแยะคนจนแต่ละระดับ และวางหลักเกณฑ์การให้ความช่วยเหลือที่รัดกุมพอที่จะไม่ให้คนที่ “จนน้อยกว่า” เอาเปรียบคนที่จนที่สุดของสังคมได้

ในปีต่อมา ยูนุสใช้ความพยายามมากขึ้นในการหาทางช่วยเหลือคนที่จนจริง ๆ เขาออกตระเวนเก็บข้อมูลของคนที่ยจนที่สุดในหมู่บ้านโจบร้า พบว่าคนกลุ่มนั้นเป็นผู้หญิง ๔๒ คนที่ล้วนมีอาชีพทำเฟอร์นิเจอร์ไม้ไผ่ พวกเธอต้องกู้เงินจากเจ้าหนั้นนอกระบบในอัตราแพงลิบลิ่ว คือดอกเบี้ยร้อยละ ๑๐ ต่อเดือน เพื่อซื้อไม้ไผ่มาสาน หลังจากนั้นก็ต้องขายเฟอร์นิเจอร์คืนให้แก่เจ้าหนั้นนอกระบบ ได้กำไรเพียงครึ่งละ ๕ ตากา หรือประมาณ ๒ บาท ๕๐ สตางค์เท่านั้น รายได้อันน้อยนิดนี้ทำให้พวกเธอแทบไม่มีทางหาเลี้ยงครอบครัวได้ พวกเธอรวม ๔๒ คนเป็นหนี้นอกระบบจำนวน ๘๕๖ ตากา หรือประมาณ ๔๒๘ บาท คิดเป็นหนี้เฉลี่ยคนละ ๑๐ บาทเท่านั้น ยูนุสตัดสินใจควักกระเป๋าให้พวกเธอยืมเงินเขาไปใช้คืนเจ้าหนั้นโดยไม่คิดดอกเบี้ย

คืนนั้นยูนุสนอนไม่หลับ จนกระทั่งเขาคิดได้ว่า วิธีเดียวที่จะทำให้คนยากไร้หลุดพ้นจากวังวนอุปาทัมภ์ของหนี้นอกระบบอันแพงมหาโหด คือจะต้องมีธนาคารที่ยอมปล่อยเงินกู้ให้แก่คนจนโดยคิดดอกเบี้ยอัตราตลาด และไม่เรียกหลักประกัน เพราะคนจนย่อมไม่มีทรัพย์สินใด ๆ ที่จะใช้เป็นหลักประกันเงินกู้ได้

วันรุ่งขึ้น ยูนุสไปเจรจากับธนาคารรัฐแห่งหนึ่งในเมือง เพื่อขอเงินกู้ให้แก่คนจนแน่นอน เจ้าหน้าที่ธนาคารปฏิเสธข้อเสนอของยูนุส เขายืนยันว่า ไม่มีธนาคารไหนในโลกที่จะให้คนจนกู้เงินโดยไม่มีหลักประกัน แถมคิดดอกเบี้ยตามอัตราตลาด เพราะคนจนมีความเสี่ยงสูงที่จะชำระหนี้ไม่ได้

ยูนุสวิงวอนว่า ธนาคารน่าจะยอมเชื่อมั่นในศักยภาพของคนจนหน่อย เพราะถ้าคนเหล่านี้ไม่มีความสามารถจริง ๆ ก็คงอดตายไปนานแล้ว ข้อเท็จจริงที่ว่าพวกเขายังมีลมหายใจพอที่จะเอาตัวรอดได้ ก็น่าจะเป็น “หลักประกัน” ที่เพียงพอสำหรับธนาคารแล้วว่า ลูกหนี้เหล่านี้จะต้องดิ้นรนหาเงินมาชำระหนี้ให้ได้ เพราะพวกเขาตระหนักดีว่า เงินกู้อันนี้นับเป็น “โอกาสสุดท้าย” ของชีวิต

ไม่อย่างนั้นก็ต้องชมซานกลับไปหาเจ้าหนีนอกระบบอีก

ความเชื่อมั่นของยูนุสข้อนี้ ตรงกับความคิดของอาจารย์นิธิ เอียวศรีวงศ์
ซึ่งเขียนไว้ในหนังสือ วัฒนธรรมความจน ว่า

“...การกัณฑ์ยืมสินเป็นความจำเป็นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ของวัฒนธรรมความจน
(จะยืมเป็นข้าวหรือยืมเป็นเงินก็ตาม)

เพราะฉะนั้นคนจนจะต้องรักษาแหล่งกู่ของเขาให้ดำรงอยู่กับเขาตลอดไป

เพราะชีวิตของคนจนเข้าถึงแหล่งกู่ได้จำกัด

จะรักษาได้ก็โดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับแหล่งกู่ นั้น ๆ สิ่งแรกก็คือ
ต้องมีความซื่อสัตย์ ไม่คดโกง การที่ไม่สามารถหาเงินมาชดใช้ได้ตามกำหนดเวลา
กับการตั้งใจเบียดหนี้ นั้น ไม่เหมือนกันนะครับ คนจนจะพยายามไม่เบียดหนี้
แต่อาจไม่สามารถหาเงินมาชดใช้เจ้าหนี้ได้ตามเวลา...

...ฉะนั้นจึงมีกลไกทางวัฒนธรรมความจนอยู่
ที่จะทำให้คนจนมีความซื่อสัตย์ในเรื่องหนี้สิน”

ไม่ว่าจะพยายามอย่างไร ธนาคารก็ไม่ยอมปล่อยเงินกู้
จนท้ายที่สุดยูนุสต้องยอมเซ็นสัญญาเป็นผู้ค้ำประกันเงินกู้ทั้งก้อนให้แก่คนจน
ธนาคารถึงจะยอมปล่อยกู้ให้ กว่าธนาคารจะตกลงกับยูนุส ก็กินเวลากว่า ๖ เดือน
จนล่วงเข้าสู่ปี ๑๙๗๗ แต่วิธีนี้ก็ทำให้เกิดความไม่สะดวกหลายประการ
เช่นทุกครั้งที่คนจนอยากเบิกเงินกู้
ยูนุสต้องเป็นคนเซ็นใบขอเบิกเงินกู้ในฐานะผู้ค้ำประกัน ไม่ว่าเขาจะไปไหน
ธนาคารก็จะตามส่งแบบฟอร์มต่าง ๆ ให้ยูนุสเซ็นตลอดเวลา
โดยไม่ยอมติดต่อกับคนจนผู้กู้โดยตรง

หลังจากที่ทำแบบนี้ตลอดปี ๑๙๗๗ ยูนุสก็ตัดสินใจก่อตั้งธนาคารเพื่อคนจนขึ้นมาเอง
จะได้ปล่อยกู้ให้แก่ผู้ยากไร้ได้โดยสะดวก
ไม่ต้องคบค้าสมาคมกับธนาคารพาณิชย์ในระบบ ซึ่งเขามองว่าไม่เคยสร้างกลไกใด
ๆ เพื่อประโยชน์ของผู้ยากไร้อยู่ดี

ธนาคารกรามีน (Grameen Bank) ก่อตั้งขึ้นด้วยกฎหมายพิเศษ
ด้วยทุนจดทะเบียน ๑๐๐ ล้านดอลลาร์ (ประมาณ ๕๐ ล้านบาท) ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน
๕๐๐ ล้านดอลลาร์ รัฐบาลบังกลาเทศเป็นผู้ถือหุ้นเริ่มแรกกว่าร้อยละ ๖๐ แต่ค่อยๆ
ยอมลดสัดส่วนของตัวเองลงมาให้แก่ลูกหนี้ของธนาคารกรามีน จนเหลือเพียงร้อยละ
๕.๗ ในปัจจุบัน เพราะยูนุสเชื่อมั่นว่า ลูกหนี้ที่ชำระคืนเงินกู้ตรงเวลา
ควรได้รับสิทธิให้เป็นผู้ถือหุ้น กรามีนจะได้เป็น “ธนาคารของคนจน” อย่างแท้จริง
ปัจจุบันลูกหนี้ของกรามีนถือหุ้นร่วมกันร้อยละ ๙๔.๓ มีสิทธิเลือกกรรมการ ๙
คนในคณะกรรมการธนาคาร กรรมการที่เหลืออีก ๓ คนเป็นตัวแทนรัฐบาล

ตั้งแต่ก่อตั้งจนถึงปลายปี ๒๐๐๕ กรามีนปล่อยเงินกู้ไปแล้วกว่า ๑๔๐,๐๐๐ ล้านดอลลาร์
ให้แก่ผู้ยากไร้จำนวน ๕.๑ ล้านครัวเรือนในบังกลาเทศ ปัจจุบันมีสาขากว่า ๑,๔๐๐

แห่งทั่วประเทศ ให้บริการครอบคลุมหมู่บ้านกว่า ๕๑,๐๐๐ แห่ง หรือกว่า ๓ ใน ๔ ของหมู่บ้านทั่วประเทศ มีหนี้เสียต่ำกว่า ๒ เปอร์เซ็นต์ของสินเชื่อทั้งหมด ซึ่งเป็นระดับที่มาตรฐานสากลถือว่า “ดีมาก”

ในปี ๑๙๙๕ กรามีนประสบความสำเร็จในการออกหุ้นกู้จำนวนกว่า ๕,๔๐๐ ล้านบาท เพื่อระดมทุนจากธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ในบังกลาเทศมาชำระคืนเงินกู้จากธนาคารกลาง และเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนของกรามีน ความสำเร็จครั้งนี้เป็นเครื่องพิสูจน์ว่า โมเดลของกรามีนสามารถอยู่ได้ด้วยกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเป็นส่วนใหญ่ และสามารถระดมทุนจากตลาดเงินได้เอง โดยไม่ต้องพึ่งพาเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำจากผู้มีอุปการคุณภาครัฐอีกต่อไป

ความสำเร็จของธนาคารกรามีนเป็นแรงบันดาลใจให้ธนาคารเพื่อผู้ยากไร้อีก ๒๕๐ แห่งในกว่า ๑๐๐ ประเทศทั่วโลก จนทำให้ยูนุสเป็นผู้รับรางวัลโนเบลสาขาสันติภาพคนแรกในประวัติศาสตร์ ที่ไม่ได้มีผลงานด้านการเคลื่อนไหวต่อต้านสงคราม



ลูกหนี้ส่วนใหญ่ของธนาคารกรามีนเป็นผู้หญิง

โมเดลกรามีน

โมเดลใหม่ของธุรกิจเพื่อสังคม

เนื่องจากยูนุสตั้งใจให้กรามีนเป็น “ธนาคารเพื่อคนจน” ตั้งแต่แรก (“กรามีน” แปลว่า “ชนบท” หรือ “หมู่บ้าน”) เขาจึงต้องคิดค้นโมเดลใหม่ในการดำเนินธุรกิจ เพราะโมเดลของธนาคารพาณิชย์กระแสหลักตั้งอยู่บนการเรียกทรัพย์สินเป็นหลักประกัน สัญญาเงินกู้ที่เป็นลายลักษณ์อักษร และรายได้ประจำอันสม่าเสมอของลูกค้า ซึ่งคนจนผู้ไม่รู้หนังสือไม่อาจหาให้ได้ทั้งสามอย่าง

ปัจจัยและกระบวนการที่นำไปสู่ความสำเร็จของธนาคารกรามีน ซึ่งผ่านการปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่องแทบทุกปี อาจแบ่งได้เป็น ๓ ประการหลัก ๆ ดังต่อไปนี้

๑. การยึดมั่นในเป้าหมายที่จะเป็นธนาคารพาณิชย์ที่แสวงหากำไร ไม่ใช่องค์กรการกุศล

ยุทธศาสตร์ใจให้ธนาคารกรามีนเป็นธนาคารจริง ๆ กล่าวคือ เป็นธนาคารพาณิชย์ที่คิดดอกเบี้ย และต้องการเงินกู้คืนจากลูกหนี้ ไม่ใช่องค์กรการกุศลเอาเงินบริจาคมา “แจก” ให้คนจนเฉย ๆ ความแตกต่างในระดับวิสัยทัศน์ระหว่างธนาคารกรามีนกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไปอยู่ที่ “เป้าหมายสูงสุด” ของการให้บริการ ดังคำอธิบายบนเว็บไซต์ของกรามีนว่า

“เป้าหมายหลักของธนาคารพาณิชย์กระแสหลักคือ การสร้างผลกำไรสูงสุด เป้าหมายของธนาคารกรามีนคือ การนำบริการของสถาบันการเงินไปสู่คนจน โดยเฉพาะผู้หญิง ๓ ใน ๔ ของประชากร เพื่อช่วยให้เขาต่อสู้กับความยากจน มีกำไรเลี้ยงตัว และมีฐานะมั่นคง เหล่านี้เป็นเป้าหมายรวมที่เกิดจากวิสัยทัศน์ทางสังคมและเศรษฐกิจ”

การที่เป้าหมายสูงสุดของกรามีนคือประโยชน์ทางสังคม ไม่ใช่ตัวเลขกำไร คือคำอธิบายที่สำคัญที่สุดว่า “ธุรกิจเพื่อสังคม” แตกต่างจากธุรกิจธรรมดาอย่างไร และเป้าหมายนี้ก็สอดคล้องกันกับโมเดลธุรกิจของกรามีนด้วย เพราะธนาคารที่ปล่อยสินเชื่อให้คนจนผู้ไม่รู้หนังสือที่อาศัยอยู่ในชนบทห่างไกล ย่อมต้องมีค่าใช้จ่ายในการกรองและติดตามหนี้ ตลอดจนความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ สูงกว่าธนาคารพาณิชย์ปกติ การทำกำไรให้ผู้ถือหุ้นมีผลตอบแทนสูงกว่าธนาคารพาณิชย์อื่น ๆ จึงเป็นเรื่องที่ยากลำบากไม่น้อย

นอกจากนี้ การที่กรามีนดำเนินธุรกิจจริง ๆ หมายความว่ามีการติดตามให้คนจนชำระหนี้ตรงเวลา ยังช่วยป้องกันปัญหาบิดเบือนแรงจูงใจของลูกหนี้ หรือที่นักเศรษฐศาสตร์เรียกว่า moral hazard ที่มักเกิดขึ้นในกรณีที่คนจนคิดว่าเงินกู้เป็น “เงินให้เปล่า” ที่ไม่จำเป็นต้องใช้คืน ความคิดแบบนี้ทำให้คนจนนำเงินกู้ไปใช้จ่ายในการอุปโภคบริโภคเสมือนเป็นเงินของตัวเอง แทนที่จะนำไป “ลงทุน” ในกิจกรรมที่จะสามารถออกดอกออกผล นำเงินมาชำระดอกเบี้ยและเงินต้นได้

ความเสี่ยงด้าน moral hazard

เป็นเหตุผลหลักที่ยุทธศาสตร์ของกรามีนกับภาครัฐอย่างต่อเนื่อง จำกัดบทบาทของภาครัฐในกรามีนให้เหลือน้อยที่สุด แม้ว่ารัฐบาลบังกลาเทศแทบทุกยุคจะพยายามหว่านล้อมยุทธศาสตร์ให้ยอมให้รัฐถือหุ้นและมีส่วนร่วมในการบริหารกรามีนมากขึ้น ทั้งนี้เพราะยุทธศาสตร์ที่ว่า หากธนาคารอย่างกรามีนกลายเป็นองค์กรรัฐ ภาวะ “สายตาสั้น” ของนักการเมืองที่มักมองว่า คะแนนนิยมของพรรคตัวเองสำคัญกว่าความเจริญอย่างยั่งยืนของประเทศ

ก็อาจทำให้นักการเมืองอดไม่ได้ที่จะบิดเบือนแนวคิดของกรามีน เอาไปใช้ในการ “หาเสียง” กับคนจน ด้วยการ “แจก” เงินกู้ที่ไม่หวังเอาคืน หรือโฆษณาว่าจะ “ยกหนี้” ให้ ซึ่งมาตรการเหล่านี้จะกดให้คนจนต้องพึ่งพาเงินอุดหนุนจากรัฐไปเรื่อย ๆ แทนที่จะหาวิธีช่วยตัวเอง

อัตราส่วนหนี้สินต่อรายได้ของภาคชนบทไทยที่พุ่งสูงขึ้นมาภายใต้รัฐบาล พ.ต.ท. ทักษิณ ชินวัตร อาจเป็นตัวอย่งไกล้ตัวที่พิสูจน์ให้เห็นว่า ความกังวลของยูนุสนั้น ไม่ได้เกินจริงเลยแม้แต่น้อย และรัฐบาลของประเทศกำลังพัฒนาทั่วโลกอาจมีวิธี “หากิน” กับคนจนอย่างฉาบฉวยหวังผลระยะสั้น และไม่มีทางช่วยให้พวกเขาหลุดพ้นจากความจนอย่างถาวรได้

๒. การสร้างกระบวนการและกลไกต่าง ๆ ที่เอื้ออำนวยให้คนจนชำระหนี้ได้

ในเมื่อธนาคารกรามีนต้องการทำธุรกิจกับคนจนที่ไม่มีหลักประกัน

ยูนุสจึงต้องคิดค้นกระบวนการและกลไกใหม่ ๆ

ที่จะช่วยให้ลูกหนี้ของเขาสามารถชำระหนี้ได้ เพราะถึงแม้ว่าคงไม่มีใครอยาก “เบี้ยวหนี้” กรามีน

แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าคนจนทุกคนจะสามารถชำระหนี้ได้ตรงเวลา

โดยเฉพาะถ้าธนาคารปล่อยสินเชื่อเกินศักยภาพของลูกหนี้

เช่นถ้าธนาคารปล่อยกู้ให้แก่คนที่มียรายได้เพียง ๕,๐๐๐ บาทต่อเดือน ด้วยวงเงิน

๒๐๐,๐๐๐ บาท เป็นเวลา ๕ ปี ดอกเบี้ยร้อยละ ๕ ต่อปี

ให้ชำระเงินต้นบางส่วนและดอกเบี้ยทุกเดือน ก็แปลว่าลูกหนี้จะต้องจ่ายถึงเดือนละ

๔,๒๐๐ บาท ซึ่งแปลว่ามีความเสี่ยงสูงที่จะชำระหนี้ไม่ได้อยู่แล้ว

เพราะคงไม่มีใครอยู่ได้ด้วยรายได้สุทธิเพียง ๘๐๐ บาทต่อเดือนเท่านั้น

ตัวอย่างกระบวนการและกลไกต่าง ๆ

ที่ยูนุสคิดค้นและพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อช่วยให้คนจนชำระหนี้ได้เช่น

ระบบอนุมัติเงินกู้แบบกลุ่ม (solidarity group) หมายความว่า

คนจนที่อยากกู้กรามีน แทนที่จะขอกู้เป็นรายบุคคล ก็ต้องขอกู้เงินเป็นกลุ่ม กลุ่มละ ๕

คน ต่างคนต่างเป็นผู้ค้ำประกันเงินกู้ซึ่งกันและกัน

วิธีนี้เป็นการใช้แรงกดดันทางสังคมสร้างแรงจูงใจให้ชำระหนี้ตรงเวลา

เพราะคนที่ชำระหนี้ไม่ได้ แต่เพื่อนร่วมกลุ่มทำได้ คงอับอายขายหน้า

และก็จะถูกกดดันหรือได้รับการช่วยเหลือจากเพื่อนร่วมกลุ่มให้ชำระหนี้ให้ได้ด้วย

เพราะเงินกู้ที่กรามีนให้ครั้งแรกนั้นมีจำนวนน้อย

ลูกหนี้ทุกคนในกลุ่มต้องชำระหนี้ให้ครบจำนวน

ก่อนที่กรามีนจะอนุมัติเงินกู้ก่อนต่อไป

เนื่องจากกรามีนทำธุรกิจกับคนจน

ซึ่งเผชิญกับความเสี่ยงในการดำรงชีวิตสูงกว่าคนอื่น ๆ และส่วนใหญ่ไม่รู้หนังสือ

ทำให้ยูนุสต้องออกแบบเงื่อนไขเงินกู้ที่ค่อนข้างยืดหยุ่น เช่น ให้กู้ในจำนวนน้อย

เพียงพอที่จะช่วยในการยังชีพ แต่ไม่มากพอที่จะเอาไปใช้จ่ายฟุ่มเฟือยเกินตัวได้

คิดแต่ดอกเบี้ยปรกติ ไม่มีดอกเบี้ยทบต้น

และส่งพนักงานธนาคารไปเก็บเงินตามบ้าน แทนที่จะให้ลูกหนี้เดินทางไปหาธนาคาร สมัยที่กรามีนเริ่มต้นใหม่ ๆ ยูเนสก์ปล่อยเงินกู้จำนวน ๓๖๕ ตากา หรือประมาณ ๑๘๓ บาทต่อปี ให้คนจนชำระคืนเป็นรายวัน วันละ ๑ ตากา วิธีนี้ทำให้จำง่าย และทำให้คนจนไม่รู้สึกว่าเงินกู้ของกรามีนเป็นภาระมากเกินไป ปัจจุบันเงินกู้ของกรามีนมีระยะเวลา ๑ ปี ชำระคืนเงินต้นร้อยละ ๒ ทุกสัปดาห์ ดอกเบี้ยร้อยละ ๒๐ ต่อปี

นอกจากนี้กรามีนยังไม่ใช่อัตราดอกเบี้ยชนิด คืออัตราดอกเบี้ยสูงกว่าอัตราปกติ ที่ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปใช้คิดดอกเบี้ยหลังจากลูกหนี้เริ่มผิดนัดชำระหนี้ วิธีจัดการลูกหนี้ผิดนัดของกรามีนคือ ยอมให้ลูกหนี้อายการชำระหนี้ออกไป และจะหยุดคิดดอกเบี้ยทันทีที่ยอดดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นจนสูงเท่ากับยอดเงินต้น เท่ากับเป็นการจำกัดยอดหนี้ที่คนจนต้องจ่าย ไม่ว่าจะเขาจะผิดนัดไปนานขนาดไหนก็ตาม

ท้ายที่สุด ลูกหนี้ที่ชำระคืนเงินกู้ตรงเวลาและมีเงินออมระดับหนึ่ง จะมีสิทธิ์ซื้อหุ้น ๑ หุ้นในธนาคาร ในราคาประมาณ ๑๐๐ ตากาหรือ ๕๐ บาท ยูเนสก์กำหนดให้ลูกหนี้เท่านั้นที่มีสิทธิ์ซื้อหุ้นธนาคารกรามีน วิธีนี้นอกจากเป็นการทำให้กรามีนเป็น “ธนาคารของคนจน” จริง ๆ แล้ว ยังช่วยกระตุ้นให้คนจนมีความกระตือรือร้นที่จะติดตามผลการดำเนินงานของธนาคารในฐานะ “เจ้าของ” คนหนึ่ง

มาตรการเหล่านี้ทำให้คนจนรู้สึกอบอุ่นใจว่า กรามีนต้องการช่วยเหลือพวกเขาจริงๆ ไม่ใช่เป็นนายทุนขูดรีดที่อยากรีดเลือดกับปล และยังทำให้ลูกหนี้ของกรามีนไว้วางใจธนาคาร และตั้งใจมากขึ้นที่จะไม่ผิดสัญญาเงินกู้

กล่าวโดยสรุป หลักการที่นำไปสู่การกำหนดกระบวนการต่าง ๆ ของกรามีน ไม่ได้ตั้งอยู่บนการตีค่าสินทรัพย์ของลูกหนี้เหมือนธนาคารพาณิชย์ทั่วไป หากตั้งอยู่บนศักยภาพของลูกหนี้ ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปประเมินค่าของทรัพย์สินที่คนหามาได้แล้ว ในขณะที่กรามีนประเมินศักยภาพซ่อนเร้นของปัจเจกชนที่เพียงแต่รอวันแสดงออก ด้วยแรงกระตุ้นที่ถูกต้องและเหมาะสมกับสถานภาพของเขา

๓. การให้การศึกษาและมอบอำนาจแก่คนจน (empowerment)

ยูเนสเรียกโมเดลธุรกิจของเขาว่า “trust-based banking” คือธนาคารที่มีความเชื่อมั่นในศักยภาพของคนจนในฐานะลูกหนี้ แต่ลำพังความเชื่อมั่นข้อนี้ไม่พอที่จะช่วยรับประกันได้ว่า คนจนทุกคนจะสามารถชำระหนี้คืนได้ เพราะพวกเขาอาจไม่เคยรู้จักวินัยในการใช้เงิน วิธีบริหารเงิน หรือรู้หนทางการลงทุนเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต

เนื่องจากต้องหมดเวลาส่วนใหญ่ไปกับการหาเลี้ยงปากท้องวันต่อวัน

ดังนั้นกรามีนจึงทุ่มเททั้งเงินและเวลามากมายในการหาวิธีช่วย “จับต้น” ให้ศักยภาพที่แฝงเร้นอยู่ในตัวลูกหนี้ทุกคน สามารถทำประโยชน์ให้พวกเขาในชีวิตจริงได้ ตลอดจนช่วยบรรเทาความเสี่ยงในการดำเนินชีวิตของพวกเขา เช่นกรามีนให้สินเชื่อการศึกษาดอกเบี้ยต่ำสำหรับบุตรหลานของลูกหนี้ สินเชื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อการประมง สินเชื่อระบบชลประทาน บังคับให้ลูกหนี้ออมเงินร้อยละ ๕ ของเงินกู้ ในบัญชีออมทรัพย์ กองทุนบำนาญ กองทุนประกันชีวิต และกองทุนฉุกเฉิน

มิติด้านการศึกษาของกรามีนอาจเป็นมิติที่ช่วยเหลือลูกหนี้ให้พ้นปลักแห่งความจนได้อย่างยั่งยืนที่สุด

นอกเหนือจากให้การศึกษาลูกหนี้เกี่ยวกับทักษะในการบริหารเงินและวินัยในการใช้จ่าย กรามีนยังสนับสนุนให้ลูกหนี้รับเป้าหมายพื้นฐานต่างๆ ด้านสังคม การศึกษา และสุขภาพ มาเป็นเป้าหมายในชีวิตของตน เช่น ให้ลูกหลานทุกคนได้รับการศึกษา บ้านมีสุขอนามัยที่ดี ไม่มีใครในครอบครัวต้องนอนบนพื้น มีเงินฝากธนาคารไม่ต่ำกว่า ๕,๐๐๐ บาท (๒,๕๐๐ บาท) และมีแหล่งน้ำดื่มที่สะอาด เป้าหมายเหล่านี้ยังเป็น “ดัชนีความจน” ที่ยูนูสใช้ในการประเมินผลว่า ในแต่ละปีมีลูกหนี้ของกรามีนกี่ครัวเรือนที่หลุดพ้นจากความยากจนได้ (ภายใต้ต้นิยามดังกล่าว ปัจจุบันลูกหนี้กว่าร้อยละ ๕๘ ของกรามีนได้หลุดพ้นจากความยากจนแล้ว)

การเป็นลูกหนี้ของกรามีนจึงมีความหมายมากกว่าการกู้เงินธรรมดา หากเป็นการ “เข้าถึง” ช่องทางและกระบวนการเรียนรู้ต่าง ๆ ที่ช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของคนจน ให้เขาหลุดออกจากวัฏจักร “โง่-จน-เจ็บ” ได้อย่างถาวร

เพราะ “วินัยในการใช้เงิน” ไม่ใช่เรื่องง่ายที่ทุกคนเกิดมาก็มีโดยอัตโนมัติ ขนาดลูกหนี้บัตรเครดิตที่เป็นสมาชิกชนชั้นกลางหลายต่อหลายคนยังมีปัญหาเกี่ยวกับการจ่ายเงินตรงเวลา ถ้าไม่วางแผนดี ๆ ล่วงหน้าและตั้งสติทุกครั้งทีรู๊ดบัตร

ไมโครเครดิตในประเทศไทย

ถ้ามองจากนิยามของ “ไมโครเครดิต” ที่ตรงตัวที่สุด นั่นคือ “สินเชื่อสำหรับคนจน” คนส่วนใหญ่อาจคิดว่า แนวคิดในประเทศไทยที่เหมือนจะ “ตรง” กับโมเดลของยูนูสที่สุดคือ “กองทุนหมู่บ้าน” ในสมัยรัฐบาล พ.ต.ท. ทักษิณ ชินวัตร ซึ่งต่อมาก็ได้มีการพัฒนาแนวคิดไปใช้กับ “กองทุนเอสเอ็มแอล” ด้วย

แต่เมื่อมองลึกลงไปในรายละเอียด โดยเฉพาะเงื่อนไขเงินกู้และขั้นตอนการติดตามผล (ที่แทบไม่มี) กองทุนหมู่บ้านไม่ใช่โมเดลของกรามีนแน่ ๆ

เพราะเน้นแต่การให้เงินกู้ในปริมาณมาก ๆ เป็นหลัก โดยไม่สนใจที่จะพัฒนาศักยภาพของลูกหนี้ในระยะยาว

ผลการวิจัยของ ดร. สมชัย จิตสุชน ค้นพบว่า ระหว่างปี พ.ศ. ๒๕๔๕-๒๕๔๗ กองทุนหมู่บ้านไม่ได้ทำให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มขึ้นแต่อย่างใด และยังพบด้วยว่า กว่าร้อยละ ๕๐ ของชาวบ้านที่ตอบว่าตนเอง “พอใจ” กับนโยบายนี้ ต้องขายทรัพย์สินหรือกู้ยืมเงินจากแหล่งอื่นมาชำระคืนเงินกู้ให้กองทุน นอกจากนี้ ดร. สมชัยยังเปิดเผยต่อหนังสือพิมพ์ประชาชาติธุรกิจ ในวันที่ ๒ มกราคม ๒๕๔๙ ว่า จากการลงไปเก็บข้อมูลระหว่างปลายปี ๒๕๔๗ ถึงต้นปี ๒๕๔๘ พบว่ามีลูกหนี้กองทุนหมู่บ้านไม่ถึงร้อยละ ๑๐ ที่นำเงินกู้ไปขยายกิจการเดิมหรือสร้างกิจการใหม่ ซึ่งนั่นเป็นวิธีเดียวในการใช้เงินกู้อย่าง “เป็นประโยชน์” กับตัวลูกหนี้เองในระยะยาว และช่วยให้เขาชำระหนี้ได้จากคุณภาพชีวิตที่ดีกว่าเดิมจริง ๆ ไม่ใช่ไปขายทรัพย์สินหรือกู้เงินจากที่อื่นมาคืน

เมื่อผนวกกับข้อเท็จจริงที่ว่า กองทุนหมู่บ้านหลายแห่งป่าวประกาศให้ลูกบ้านมารับเงินกู้ไปง่าย ๆ คนละ ๒๐,๐๐๐-๓๐,๐๐๐ บาท โดยแทบไม่ต้องทำอะไร หรือไม่กี่เขียนโครงการจอมปลอมส่งเข้ามา ยิ่งทำให้เห็นชัดว่ากองทุนหมู่บ้านไม่น่าจะช่วยคนจนอย่างยั่งยืนได้เลย นอกจากจะไม่ช่วยแล้วยังมีสิทธิ์เทงหนี้สูญอีกด้วย เพราะลูกหนี้หลายรายคิดว่าเป็น “เงินให้เปล่า” จากรัฐบาลหรืออดีตนายกฯ ไม่จำเป็นต้องใช้คืน

นอกจากจะใช้กระบวนการอนุมัติและติดตามหนี้ที่ฉาบฉวยกว่าหลายเท่า กองทุนหมู่บ้านยังแตกต่างจากกรามินตรงที่ “กลุ่มเป้าหมาย” ไม่ใช่ “คนจน” ที่มีจำนวนประมาณ ๖ ล้านคนทั่วประเทศ หากแต่เป็นลูกบ้านทุกคนที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้าน ๘๐,๐๐๐ แห่งทั่วประเทศ งานวิจัยของ ดร. สมชัยพบว่ามีคนจนเพียงร้อยละ ๗ เท่านั้นที่ได้รับเงินกู้จากกองทุนหมู่บ้าน

อย่างไรก็ตาม

แม้ว่ารัฐไทยจะไม่เคยนำโมเดลของกรามินมาใช้อย่างถูกต้องจนเกิดผล (ซึ่งคงไม่ทำให้ยูนุสแปลกใจ เพราะเขาไม่เคยคิดว่าพฤติกรรม “หาเสียง” ของนักการเมือง จะไปกันได้กับไมโครเครดิตอยู่แล้ว)

นักวิชาการและปราชญ์ชาวบ้านของไทยก็ได้ผลิตโมเดล “สถาบันการเงินชุมชน” หลายรูปแบบที่ประสบความสำเร็จใกล้เคียงกับกรามินในแง่ของการบรรลุเป้าหมายทางสังคม

แม้ว่าสถาบันการเงินบางรูปแบบอาจเป็นการแก้ปัญหาจากมุมมองที่แตกต่างกัน

ในภาควิชาการ คณาจารย์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ นำโดย ผศ. จำนง สมประสงค์ เป็นผู้ริเริ่มนำโมเดลกรามินมาใช้ในประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๓๒-๒๕๓๔ โดยได้ทดลองจัดตั้ง “ธนาคารหมู่บ้าน” ในหมู่บ้าน ๑๐ แห่งใน ๗

จังหวัดภาคอีสานที่อยู่ภายใต้โครงการน้ำพระทัยจากในหลวง (หรือที่รู้จักกันดีในชื่อโครงการ “อีสานเขียว”) โดยอาศัยหลักและวิธีการของสหกรณ์ ผสมผสานเข้ากับหลักการของธนาคารพาณิชย์ สอนชาวบ้านให้บริหารจัดการธนาคารด้วยตัวเอง โครงการนี้ประสบความสำเร็จอย่างยิ่ง โดยสรุปได้ว่า ชาวบ้านที่เข้าร่วมโครงการมีรายได้ สามารถประหยัด และมีเงินออมเป็นรายเดือน ระบบการบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียนของธนาคารมีความโปร่งใสตรวจสอบได้ และธนาคารหมู่บ้านมีคณะกรรมการบริหารที่น่าเชื่อถือ

คณะทำงานโครงการพัฒนารธนาคารหมู่บ้าน ได้ร่วมกันยกระดับฐานะธนาคารหมู่บ้าน จากกลุ่มบุคคลให้เป็นองค์กรนิติบุคคล โดยใช้ชื่อว่า “สมาคมนักพัฒนาหมู่บ้านแห่งประเทศไทย” ได้รับอนุญาตจดทะเบียนสมาคมในเดือนมีนาคม ๒๕๓๗ โดยมี ผศ. จำนง สมประสงค์ เป็นนายกสมาคมคนแรก แต่น่าเสียดายที่ปัจจุบันไม่มีการสานต่อการดำเนินงานของสมาคมดังกล่าวแล้ว

ในภาคประชาชน ปราชญ์ชาวบ้านไทยหลายราย อาทิ ครูชบ ยอดแก้ว และพระสุบิน ปณีโต ประสบความสำเร็จในการจัดตั้ง “สัจจะออมทรัพย์” ขึ้นในชุมชน โดยหว่านล้อมให้ชาวบ้านออมเงินวันละบาท พระสุบินนำแนวคิดนี้ไปผูกเข้ากับคติพุทธเรื่องการทำบุญ ทำให้ชาวบ้านมีเงินออม และกองทุนมีเงินพอที่จะนำไปปล่อยเงินกู้ดอกเบียดำแก่สมาชิกกองทุนได้ ปัจจุบันกองทุนสัจจะออมทรัพย์ที่ใช้แนวคิดของครูชบและพระสุบิน ได้ขยายไปยังตำบลต่าง ๆ แล้ว ๖๒ กองทุน มีสมาชิกกว่า ๔๐,๐๐๐ คน เงินกองทุนกว่า ๑๒.๖ ล้านบาท

ผศ. ดร. ปัทมาวดี ชูชุกี อาจารย์คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ผู้เชี่ยวชาญด้านเศรษฐกิจชนบทไทย อธิบายให้ผู้เขียนฟังว่า แทบทุกภาคของประเทศไทยมีการจัดตั้งสถาบันการเงินชุมชน ไม่ว่าจะในรูปของสัจจะออมทรัพย์ หรือรูปแบบอื่น ๆ ที่คล้ายคลึงกัน แต่ที่ผ่านมาสถาบันการเงินชุมชนในภาคใต้ประสบความสำเร็จมากกว่าภาคอื่น สาเหตุหนึ่งอาจเป็นเพราะชาวบ้านภาคใต้มีรายได้ค่อนข้างแน่นอนทุกเดือนจากการทำสวนยางพารา จึงสามารถออมเงินได้อย่างสม่ำเสมอ ต่างจากเกษตรกรในภาคเหนือและภาคอีสานที่มีรายได้เป็นช่วง ๆ ตามฤดูเพาะปลูก ปีไหนฝนฟ้าไม่เป็นใจก็อาจขาดเงินอย่างกะทันหัน

แม้ว่าผลลัพธ์ของแนวคิดในการจัดตั้งสัจจะออมทรัพย์อาจคล้ายกับไมโครเครดิต กล่าวคือ ช่วยให้คนจนมีชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้น สามารถใช้เงินออม เงินกู้ หรือเงินกองทุน มาช่วยลดความผันผวนต่าง ๆ ในชีวิตได้ แต่โดยหลักการ สัจจะออมทรัพย์ไม่เหมือนกับไมโครเครดิต เพราะเน้นเรื่องการออมในฐานะสวัสดิการพื้นฐาน (social safety net) ของชาวบ้าน ไม่ใช่การกู้เงินไปปรับปรุงคุณภาพชีวิตอย่างในกรณีของกรามีน

เนื่องจากสัจจะออมทรัพย์รู้ว่า สมาชิกคนไหนมี “สัจจะ” คือออมเงินอย่างสม่ำเสมอ จึงสามารถปล่อยเงินกู้ให้แก่สมาชิกที่ประพฤติดีเหล่านี้ได้อย่างสบายใจ ไม่ต้องคิดค้นกระบวนการกรองลูกหนี้แบบกรามีน ซึ่งไม่รู้วาลูกหนี้ใหม่แต่ละรายมีนิสัยดีหรือไม่ดีอย่างไร อย่างไรก็ตาม ข้อจำกัดของสัจจะออมทรัพย์เมื่อเทียบกับกรามีนคือ มีเงินทุนไม่มากพอที่จะปล่อยกู้ให้แก่คนจำนวนมากได้ เพราะเงินทุนแทบทั้งหมดมาจากเงินออมที่สมาชิกสมทบเข้ามาเพียงวันละ ๑ บาท จึงต้องใช้เวลานานพอควรกว่าจะเก็บเงินพอให้ชาวบ้านกู้

ความสำเร็จของธนาคารกรามีนในบังกลาเทศ
ความสำเร็จของธนาคารหมู่บ้านในประเทศไทย
และความรู้ความเชี่ยวชาญของปราชญ์ชาวบ้านอย่างครูชบและพระสุบิน ทำให้ผู้เขียนเชื่อมั่นว่า
ไมโครเครดิตน่าจะประสบความสำเร็จในประเทศไทยเช่นเดียวกัน
ขอเพียงมีนักวิชาการหรือองค์กรพัฒนาเอกชนจำนวนหนึ่งที่ตั้งใจจะสืบสานเจตนารมณ์ของธนาคารหมู่บ้าน และเรียนรู้จากประสบการณ์ของ “นักเศรษฐศาสตร์ชุมชน” อย่างครูชบและพระสุบินเท่านั้น



ลูกหนี้ผู้ยากไร้ของธนาคารกรามีนได้รับการส่งเสริมให้ประกอบอาชีพต่าง ๆ เพื่อให้มีรายได้มาเลี้ยงตัวเอง

อนาคตของไมโครเครดิต

หลังจากได้รับรางวัลโนเบล
ยูนุสประกาศว่าเขาจะใช้เงินรางวัลส่วนหนึ่งในการก่อตั้งบริษัทผลิตอาหารทารกราคา
ถูกสำหรับคนจน ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างกรามีนและดาโนน (Danone)
บริษัทอาหารยักษ์ใหญ่ของฝรั่งเศส หลังจากนั้น
ยูนุสจะนำเงินที่เหลือไปก่อตั้งโรงพยาบาลจักษุสำหรับคนจน
ที่จะใช้เทคโนโลยีสื่อสารแบบ video conference ที่ทันสมัยที่สุด
ระหว่างแพทย์ในกรุงธากา เมืองหลวงของบังกลาเทศ
กับโรงพยาบาลในชนบทห่างไกล

แนวคิดเหล่านี้ของยูนุสที่ก้าวล้ำเกินขอบเขตของไมโครเครดิต อาจทำให้หลาย ๆ
คนแปลกใจ
แต่นั้นไม่ใช่เรื่องแปลกเมื่อคำนึงถึงความสำเร็จที่ผ่านมายของยูนุสในการระดมทุนจาก

ภาคธุรกิจมาใช้ในโครงการเพื่อสังคมต่าง ๆ ยกตัวอย่างเช่น
กรามีนร่วมมือกับเทลเนอร์ (Telenor) บริษัทโทรคมนาคมยักษ์ใหญ่ของนอร์เวย์
ก่อตั้ง GrameenPhone

บริษัทที่ทำธุรกิจขายบริการและเครื่องโทรศัพท์มือถือราคาถูกที่ใช้พลังไฟฟ้า
ให้แก่ชาวบ้านหัวโสนำไปขายบริการเป็นโทรศัพท์สาธารณะในหมู่บ้าน นอกจากนี้
บริษัทลูกของกรามีนอีกแห่งคือ Grameen Shakti
ขายระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (solar panel) ให้ชาวบ้านกว่า ๑,๕๐๐
รายต่อเดือน และยอดขายของบริษัทนี้เติบโตในอัตราสูงถึงร้อยละ ๑๕ ต่อปี

รางวัลโนเบลอาจทำให้ยูนิสมีชื่อเสียงมากขึ้นในวงสนทนาทั่วไป แต่ในแวดวงการเงิน
ความสำเร็จของธนาคารกรามีนเป็นแรงบันดาลใจให้หลายฝ่ายพยายามเดินตามมานา
นับสิบปีแล้ว ปัจจุบันมีสถาบันไมโครเครดิตทั่วโลก

รวมทั้งในดินแดนที่ยังร้อนระอุด้วยสงคราม เช่นพม่าและกรุงโคโซโว
จัดประชุมสัมมนาไมโครเครดิตระดับโลกเป็นประจำทุกปี
สถาบันการเงินยักษ์ใหญ่อย่าง ซิตี้กรุ๊ป สเตนดาร์ดชาร์เตอร์ด และดอยช์แบงก์
ต่างก็ได้เริ่มขายบริการไมโครเครดิตให้คนจนทั่วโลกแล้ว

การที่ธนาคารพาณิชย์ยักษ์ใหญ่หลายรายกระโดดเข้ามาร่วมวงไมโครเครดิต
ทำให้หลาย ๆ ฝ่ายรวมทั้งยูนิส เริ่มเกิดความไม่แน่ใจว่า ผู้เล่นรายใหม่เหล่านี้จะ
“หลอก” เอาเงินจากคนจน ไม่ต่างจากเจ้าหนีนอกระบบ ด้วยการติดดอกเบี้ยยแพง ๆ
และตั้งเงื่อนไขโหด ๆ หรือเปล่า

เพราะพวกเขาไม่ได้เข้าสู่วงการนี้เพื่อช่วยคนจนเป็นหลัก
หากเข้ามาเพื่อแสวงหากำไรสูงสุดเป็นหลัก ต่างจาก “ธุรกิจเพื่อสังคม” อย่างกรามีน
ซึ่งถึงแม้จะทำธุรกิจ แต่ก็ไม่ได้ตั้งกำไรสูงสุดเป็นเป้าหมายหลัก

ตอนนี้ความขัดแย้งทางอุดมการณ์ระหว่าง “นักธุรกิจเพื่อสังคม” อย่างยูนิส กับ
“นักธุรกิจเพื่อธุรกิจ” อย่างธนาคารพาณิชย์หลายราย
เป็นวิวาทะล่าสุดในวงการไมโครเครดิตปัจจุบัน

ในขณะที่ฝ่ายนักธุรกิจเพื่อสังคมกำลังเกรงว่านักธุรกิจเพื่อธุรกิจจะบิดเบือนเจตนารม
ณ์ของไมโครเครดิต นักธุรกิจเพื่อธุรกิจก็ตอบโต้ว่านักธุรกิจเพื่อสังคมว่า
ไม่มีทางที่ไมโครเครดิตจะใช้ประโยชน์จากขนาด (economies of scale)
มากพอที่จะช่วยคนจนจำนวนมหาศาลบนโลก (ประมาณ ๑.๒ พันล้านคน)
ให้หลุดพ้นจากความยากจนได้

ถ้าไม่ปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงานและการระดมทุน ซึ่งมีแต่โมเดล
“ธุรกิจเพื่อธุรกิจ” เท่านั้นที่จะทำได้

ผลของวิวาทะเรื่องนี้จะออกมาอย่างไร เวลาเท่านั้นที่จะตอบเราได้ แต่ที่แน่นอนก็คือ
กรามีนและยูนิสได้พิสูจน์ให้โลกเห็นถึงศักยภาพของคนจน

และเพิ่มน้ำหนักให้แก่ความเชื่อมั่นของยูนิสว่า

เงินก็ควรได้รับการยอมรับให้เป็นหนึ่งใน “สิทธิมนุษยชนขั้นพื้นฐาน”

เนื่องจากเงินก็เป็นความหวังสุดท้ายของผู้ยากไร้ที่สุดของสังคมที่ไม่มีทางเลือกอื่น

บางส่วนจากบทสัมภาษณ์ยูเนสในหนังสือพิมพ์ นิวยอร์กไทมส์
คืนก่อนพิธีมอบรางวัลโนเบล เดือนธันวาคม ค.ศ. ๒๐๐๖
ช่วยตอกย้ำความเชื่อและวิสัยทัศน์ของยูเนสดังต่อไปนี้

นิวยอร์กไทมส์ : ไมโครเครดิตมีมานานหลายปีแล้วในบังกลาเทศ อินเดีย
และอีกหลายประเทศทั่วโลก แต่ความยากไร้ยังฝังรากลึกอยู่ในประเทศเหล่านั้น
ในความคิดของคุณ
อะไรคือปัจจัยพื้นฐานที่กีดขวางไม่ให้คนหลุดพ้นจากความยากจน

ยูเนส : จุดยืนที่ผมมีตลอดมาคือ คนจนไม่ได้เป็นผู้สร้างความจน
ระบบต่างหากที่เป็นต้นเหตุ ระบบที่ผมพูดถึงนั้นรวมทั้งสถาบันต่าง ๆ แนวคิด
และกรอบเกี่ยวกับการดำรงชีวิต นั่นคือรากฐานของความจน
วิธีแก้คือคุณต้องถอนรากถอนโคนระบบนี้ทั้งหมด
หรือไม่ถ้ามันฝังรากลึกเกินกว่าที่จะถอนมันออกมาได้แล้ว
คุณก็ต้องสร้างสถาบันใหม่ที่ปลอดจากเชื้อไวรัสตัวนี้ขึ้นมา
ดังนั้นเราจึงทำแบบค่อยเป็นค่อยไป ทีละแนวคิด ทีละสถาบัน
ที่ผ่านมาเราเลือกสถาบันหนึ่งขึ้นมาวิเคราะห์ คือธนาคารพาณิชย์
มันอาจมีอะไรไม่ถูกต้องที่เราสามารถแก้ได้ เราก็เลยสร้างธนาคารแบบใหม่ขึ้นมา
ธนาคารแบบที่ไม่ต้องใช้หลักประกัน นั่นคือความสนใจของผม
ผมจะไม่หยุดอยู่แค่สิ่งที่ผมเรียกว่า ไมโครเครดิต
ผมจะบอกว่าเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นเรื่องสำคัญมาก นอกจากนั้นก็ยังมีประเด็นอื่น ๆ
อีก

นิวยอร์กไทมส์ : ช่วยอธิบายได้ไหมครับว่า
โมเดลของไมโครเครดิตที่ไม่แสวงหากำไร กับแบบที่เป็นธุรกิจนั้น
มีข้อดีข้อเสียต่างกันอย่างไร ไมโครเครดิตที่เป็นธุรกิจอาจยั่งยืนกว่าหรือไม่

ยูเนส : ก่อนอื่นนะครับ ผมไม่สนับสนุนกิจกรรมที่ไม่แสวงหากำไร
นั่นคือพวกองค์กรการกุศล ผมไม่ได้ทำเรื่องนั้น
ผมไม่ค่อยตื่นเต้นกับเรื่องการกุศลเท่าไร ผมพูดถึงส่วนที่เป็นธุรกิจ
คือกิจกรรมที่ทำเพื่อถอนทุน ความแตกต่างระหว่างไมโครเครดิต ๒ แบบ คือ
แบบแรกเป็นธุรกิจที่ทำเพื่อผลประโยชน์ส่วนตัว แบบที่ ๒ ซึ่งเป็นแบบที่เราทำ
คือธุรกิจที่เราอยากเห็นผลลัพธ์ในตัวคน หรือทุนมนุษย์
ดังนั้นแบบแรกจึงเป็นธุรกิจที่แสวงหากำไรสูงสุด แบบที่ ๒ คือธุรกิจเพื่อสังคม
ผมทำธุรกิจแบบที่ ๒ ถ้าใครอยากทำไมโครเครดิตแบบแรก ก็เชิญเลยครับ
นั่นเป็นเรื่องของการแข่งขัน เป้าหมายของผมคือ ทำอย่างไรให้คนจนหายจน
ไม่ใช่ทำอย่างไรให้ตัวเองได้เงินเยอะ ๆ

นิวยอร์กไทมส์ : คุณมีวิธีค้นคว้าหรือคาดเดาได้ไหมครับ
ว่าบริษัทของคุณสร้างความแตกต่างขนาดไหน
ประเทศของคุณจะเป็นอย่างไรถ้าวันนี้ไม่มีกรามิน

ยูนุส : วิธีประเมินผลวิธีหนึ่งคือ ดูว่าเกิดอะไรขึ้นกับครอบครัวของเรา ครอบครัว ๗ ล้านครอบครัวที่เราทำงานด้วย เราติดตามดูแลพวกเขาทุกวัน ทุกปี เพื่อความมีกิจกรรมที่หลุดพ้นจากความยากจนได้ และกิจกรรมที่กำลังจะสำเร็จ เรามีดัชนีวัดผล ๑๐ ตัว ถ้าครอบครัวหนึ่งทำได้ทั้ง ๑๐ ตัว เราก็จะประกาศว่าเขาพ้นจากความยากจนแล้ว ในบรรดาคนจนที่เป็นลูกหนี้ของกรามีน ๕ ปีขึ้นไป กว่าร้อยละ ๕๘ หลุดพ้นจากความยากจนตามดัชนีที่ผมบอก ตัวอย่างของดัชนี ๑๐ ตัว เช่น หลังคาบ้านนี้เป็นอย่างไร แข็งแรงหรือไม่ กันฝนได้หรือไม่ บ้านนี้มีส้วมที่ถูกสุขลักษณะใช้หรือไม่ มีมุ้งกันยุงหรือไม่ มีผ้าห่มและเสื้อกันหนาวหรือไม่ มีเงินเก็บในธนาคารเพียงพอหรือไม่ มีน้ำดื่มที่สะอาดใช้หรือไม่ เด็กวัยเรียนทุกคนในบ้านนี้ไปโรงเรียนหรือไม่ มีงานวิจัยมากมายที่พิสูจน์ว่า เมื่อระดับรายได้สูงขึ้น ผู้ยากไร้ก็หลุดพ้นจากความยากจนได้มากขึ้น รายงานของธนาคารโลกฉบับหนึ่งที่ทำเมื่อปลายทศวรรษ ๑๙๘๐ สรุปว่า ในแต่ละปี ลูกหนี้ของกรามีนร้อยละ ๕ หลุดพ้นจากความยากจน นอกจากนี้เด็กวัยเรียนทุกคนในครอบครัวกรามีนไปโรงเรียน ๑๐๐ เปอร์เซ็นต์นะครับ และเด็กพวกนี้หลายคนเรียนสูงกว่าการศึกษาภาคบังคับ คือเรียนถึงระดับมัธยมปลาย มหาวิทยาลัย ได้เรียนในโรงเรียนแพทย์ โปลิตเทคนิค ฯลฯ

นิวยอร์กไทมส์ : บางประเทศมีปัญหาว่า การศึกษาได้สร้างบัณฑิตจบปริญญาในปริมาณมากกว่าที่เศรษฐกิจต้องการ

ยูนุส : นั่นเป็นปัญหาครับ บางครั้งผมกับเพื่อนร่วมงานไปคุยกับเด็กพวกนี้ พวกเขาเป็นเด็กฉลาด มันไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะเข้ามหาวิทยาลัยในบังกลาเทศและอินเดีย การสอบเข้าต้องแข่งขันรุนแรงมาก และที่นั่นก็มีจำกัด ฉะนั้นถ้าคุณเรียนไม่เก่งจริง ๆ คุณก็เข้าไม่ได้ พอคุยได้สักพัก เด็กพวกนี้ก็จะถามว่า คุณช่วยพวกเรามาก เราถือว่าธนาคารกรามีนเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัว แต่เราสงสัยตลอดเวลาว่า เมื่อเราเรียนจบ เราจะหางานทำที่ไหน คุณจะช่วยเราหางานหรือเปล่า นี่เป็นคำถามที่ผมเล็งไม่ได้ ส่วนใหญ่ผมจะตอบเด็กด้วยสิ่งที่ผมกำลังพยายามสร้าง ผมจะตอบว่า “ผมเข้าใจสถานการณ์ของพวกคุณ แต่ผมมีมุมมองใหม่ ในฐานะลูกหลานของกรามีน พวกคุณควรจะมีเจตยีนของตัวเอง ควรตั้งปณิธานและย้าปณิธานนี้ทุกเช้าว่า ‘ข้าจะไม่มีวันหางานจากใคร ข้าจะสร้างงานให้ตัวเอง’” พวกเขาตกใจเมื่อได้ยินคำตอบ เขาบอกว่า พวกเราอยากหางาน ยูนุสบอกว้ให้พวกเราสร้างงาน เราจะทำเช่นนั้นได้อย่างไร บางคนบอกว่าพวกเขาสร้างงานไม่เป็น ผมตอบพวกเขาว่า ถ้าคุณไม่รู้คำตอบ ลองหันกลับไปดูแม่ของพวกคุณ ว่าพวกเธอใช้ชีวิตอย่างไร แม่ของพวกคุณไม่เคยสมัครงาน ถึงเธอจะสมัครก็ไม่มีวันได้งาน เพราะเธอไม่รู้หนังสือ แม่ ๆ ของพวกคุณก้เงินจากธนาคารกรามีน

พวกคุณถึงมาอยู่ตรงนี้ได้ สมัยเป็นเด็ก พวกเธอช่วยให้พวกคุณได้เรียนหนังสือ
เลี้ยงดูให้พวกคุณโตขึ้นมาเรียนหมอ เรียนวิศววะ

เห็นไหมว่าแม่ของพวกคุณทำอะไร คุณรู้ดียิ่งกว่าผม

ถ้าผู้หญิงไม่รู้หนังสือสามารถสร้างงานให้ตัวเองได้

การศึกษาของพวกคุณจะมีประโยชน์อะไรถ้ามันไม่ช่วยให้พวกคุณทำได้ดีกว่าแม่

เงินไม่ใช่ปัญหาของพวกคุณ และในฐานะผู้บริหารธนาคารรามิน

ผมรับประกันได้ว่า ไม่ว่าคุณจะต้องใช้เงินเท่าไร เรามีเงินให้เสมอ

<http://www.sarakadee.com/web/modules.php?name=Sections&op=viewarticle&artid=675>