

การให้บริการสินเชื่อรายย่อยแก่กลุ่มลูกค้าที่ด้อยโอกาสและเสียเปรียบ

โดย Dr. Richard L. Meyer *

บทนำ

ในปัจจุบัน คนยากจนนับล้านๆ คนในประเทศกำลังพัฒนา มีหนทางเข้าถึงการบริการด้านการเงิน กลุ่มที่ปรึกษาเพื่อช่วยเหลือผู้ยากจน (CGAP) ได้ศึกษาสถาบันการเงินประเภทต่างๆ ที่เรียกว่า “สถาบันการเงินทางเลือก” ซึ่งได้อุทิศตัวที่จะรับใช้ประชาชนที่ไม่ได้รับบริการจากธนาคารต่างๆ ในปี พ.ศ.2547 มีการประเมินว่า สถาบันเหล่านี้ มีบัญชีเงินออมและเงินกู้ขนาดเล็กประมาณ 600 ล้านบัญชี อย่างไรก็ตาม เมื่อแยกเฉพาะเงินกู้ จะมีเงินกู้คงเหลือประมาณ 150 ล้านบัญชี ซึ่งนับว่ายังมีน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนคนยากจนนับล้านล้านคน ที่ต้องการเงินกู้ขนาดเล็ก (Christen, Rosenberg และ Jayadeva, พ.ศ. 2547) ปัญหานี้ยังคงอยู่ต่อเนื่องแม้ว่าคนส่วนมากจะยกย่องการเปลี่ยนแปลงโดยสิ้นเชิงของสินเชื่อรายย่อย ซึ่งสถาบันที่มีความชำนาญเฉพาะด้านสินเชื่อรายย่อยนับพันแห่งได้สร้างขึ้นมาเป็นการเฉพาะเพื่อให้บริการแก่คนยากจนด้วยเงินกู้ขนาดเล็กที่ไม่มีหลักประกันการกู้เงิน

รายงานเรื่องนี้จะยกตัวอย่างความสำเร็จบางประการของสินเชื่อรายย่อย พร้อมทั้งทบทวนถึงข้อจำกัดอันสำคัญ ที่จะนำไปสู่ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ และจำแนกถึงนวัตกรรมต่างๆ ที่จะขยายพรมแดนหรือวิวัฒนาการใหม่ด้านการเงินให้ก้าวไปข้างหน้าต่อไป

ความสำเร็จของสินเชื่อรายย่อย

มีเรื่องดี ๆ ในรายงานเกี่ยวกับสินเชื่อรายย่อย ซึ่งการบรรลุความสำเร็จสามารถสรุปได้ เป็นมาตรการที่สำคัญ 3 ประการ คือ การขยายงานออกไป ความยั่งยืน และผลกระทบ (Zeller และ Meyer)

มิติที่สำคัญที่สุดของการขยายงานออกไปคือ จำนวนของลูกค้าที่ได้รับบริการ ยกตัวอย่างเช่น สถาบันสินเชื่อรายย่อยที่ชำนาญเฉพาะด้าน ได้แสดงให้เห็นถึงความก้าวหน้าในการขยายจำนวนของลูกค้าที่ได้รับบริการฐานข้อมูลของสถาบันสินเชื่อรายย่อย 2,600 แห่ง ที่ศึกษาโดย CGAP แสดงให้เห็นถึงยอดรวมของผู้กู้ยืม 94 ล้านคน (Gonzalez และ Rosenberg พ.ศ.2549) สินเชื่อรายย่อยมีบทบาทที่สำคัญในทวีปเอเชีย โดยมีลูกค้าถึง 7 รายจากจำนวนผู้กู้ 8 ราย องค์กรพัฒนาเอกชน (NCOs) มีลูกค้าน้อยกว่าหนึ่งในสี่ของยอดรวมทั้งหมด สถาบันการเงินที่รัฐเป็นเจ้าของและกลุ่มช่วยเหลือตนเองในประเทศ (ส่วนใหญ่ได้รับสินเชื่อ

* ที่ปรึกษาของ Confederation International du Credit Agricole (CICA) ของภาคพื้นยุโรป

จากธนาคารของรัฐ) ซึ่งแต่ละแห่งมีจำนวนลูกค้าประมาณร้อยละ 30 ของผู้กู้ ขณะที่ลูกค้าร้อยละ 15 ได้รับบริการจากธนาคารเอกชนหรือบริษัทการเงินที่ได้รับใบอนุญาต

แม้ว่าการเติบโตของธุรกิจนี้จะรวดเร็ว ลูกค้านับล้านคนที่มีศักยภาพยังคงไม่ได้รับการบริการ อัตราการเจาะตลาดที่วัดออกมาเป็นร้อยละของจำนวนประชากรทั้งหมดที่เข้าถึงเงินกู้รายย่อยมีเพียงร้อยละ 2.5 ในแถบเอเชียใต้ อัตราการเจาะตลาดในส่วนอื่น ๆ เริ่มจากใกล้ศูนย์ในหลาย ๆ ประเทศจนสูงถึงร้อยละ 18 ในประเทศบังกลาเทศ ที่ซึ่งการให้กู้เงินรายย่อยจะเข้าสู่จุดอิ่มตัว

สินเชื่อรายย่อยมักจะไปรวมศูนย์กันในสถาบันสินเชื่อรายย่อยเพียง 2-3 สถาบัน เมื่อมองดูทั่วโลก มีเพียงร้อยละ 9 ของสถาบันสินเชื่อรายย่อยที่มีลูกค้าถึงร้อยละ 75 ของจำนวนผู้กู้ทั้งหมด เปรียบเทียบระหว่างประเทศแล้วส่วนแบ่งที่เป็นค่ากลางของสถาบันสินเชื่อรายย่อยที่ใหญ่ที่สุดเพียงแห่งเดียวในประเทศ มีลูกค้าถึงหนึ่งในสามของลูกค้าในตลาดทั้งหมด ขณะที่ส่วนแบ่งที่เป็นค่ากลางของสถาบันสินเชื่อรายย่อย 10 อันดับแรก คือ ร้อยละ 95

ความยั่งยืนของสถาบันสินเชื่อรายย่อยยังไม่น่าประทับใจ จากการศึกษาของ CGAP สรุปได้ว่า สถาบันสินเชื่อรายย่อยส่วนใหญ่จะไม่มีผลกำไร ได้หากไม่มีเงินอุดหนุนเข้ามาในบัญชี อย่างไรก็ตามเนื่องจากสถาบันสินเชื่อรายย่อยขนาดใหญ่จำนวนมากทำผลกำไรประมาณกว่าร้อยละ 44 ของจำนวนผู้กู้รายย่อยทั้งหมดได้รับการจากสถาบันที่มีผลกำไร จึงไม่น่าแปลกใจที่สถาบันสินเชื่อรายย่อยที่มีผลกำไรมักจะเติบโตอย่างรวดเร็วกว่าสถาบันฯ ที่ไม่มีผลกำไร การวิเคราะห์สถาบันสินเชื่อรายย่อยที่มีผลกำไรแสดงให้เห็นว่า ครึ่งหนึ่งของสถาบันฯ ทั้งหมดถึงจุดคุ้มทุนภายในระยะเวลา 3 ปี หรือน้อยกว่า ผู้ให้กู้ยืมรายย่อยมักจะมีผลกำไรมากกว่าธนาคารพาณิชย์ในบางครั้ง เพราะว่าเป็นธุรกิจที่ยังไม่เติบโตเต็มที่ ทำให้ไม่มีแรงกดดันจากการแข่งขันกันในพื้นที่ดำเนินงาน และสันนิษฐานได้ว่า ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจะต่ำลงหากให้กู้เงินแก่ผู้กู้รายใหญ่ แต่เป็นที่น่าสังเกตจากการมีหลักฐานที่บ่งชี้ว่า มีความขัดแย้งระหว่างการปรับปรุงสถาบันสินเชื่อรายย่อยให้มีความยั่งยืน และการเข้าถึงลูกค้าที่ยากจนด้วยการให้เงินกู้ขนาดที่เล็กลง

ผลกระทบของสินเชื่อรายย่อยมีความยากลำบากที่จะวัดผล ในด้านหนึ่งประวัติของลูกค้าและกรณีศึกษาต่าง ๆ ซึ่งได้รับจากองค์กรพัฒนาเอกชนที่เน้นพลังการเปลี่ยนแปลงของเงินกู้รายย่อยที่ให้กับครัวเรือนที่ยากจน ในอีกด้านหนึ่งการศึกษาผลกระทบเชิงปริมาณที่มีการออกแบบอย่างรอบคอบ ได้ให้ทัศนะที่ผสมผสาน และแนวคิดที่แตกต่างกันเล็กน้อยในเรื่องของผลประโยชน์ที่เป็นไปได้ (ตัวอย่าง Meyer พ.ศ.2550) อัตราการถอนตัวออกกลางคันที่สูง ซึ่งสังเกตได้ในบางโครงการที่เผยให้เห็นว่า ลูกค้าบางรายมีประสบการณ์ความยากลำบากในการจัดการหนี้สิน และเลือกที่จะไม่ทำให้เกิดความเสี่ยงของการกู้ยืมในอีกหนึ่งเวลา

ความท้าทายของสินเชื่อรายย่อย

สถาบันสินเชื่อรายย่อยส่วนใหญ่โต้แย้งว่า ได้ให้บริการผู้ที่ยากจนที่สุดแล้ว แต่มีหลักฐานเพียงน้อยนิดที่จะสนับสนุนข้อกล่าวอ้างนี้ เป็นความจริงที่ว่า สถาบันสินเชื่อรายย่อยหลายแห่งตั้งเป้าหมายที่กลุ่มสตรีซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มผู้ที่ยากจนในประเทศ ยกตัวอย่าง ธนาคารกรามีน ที่มีรายงานในอดีตว่า ร้อยละ 90 หรือมากกว่าของลูกค้าเป็นผู้หญิง สถาบันสินเชื่อรายย่อย 231 แห่งให้ข้อมูลรายละเอียดแก่รายงานการเงินการธนาคารรายย่อย (Micro Banking Bulletin) ในปี พ.ศ. 2548 ว่า อัตราเฉลี่ยของลูกค้าสตรีมีอยู่ร้อยละ 63 ซึ่งเป็นส่วนแบ่งที่สูงที่สุดของสถาบันสินเชื่อรายย่อย ของเป้าหมายลูกค้ายากจนที่ตั้งไว้เมื่อเปรียบเทียบกับลูกค้าที่ได้รับบริการในตลาดที่ขยายตัวออกไป (MIX, พ.ศ.2548)

การศึกษาที่มีรายละเอียดของข้อมูลการให้เงินกู้ในภาพรวมของสถาบันสินเชื่อรายย่อยหลายแห่งแสดงให้เห็นว่า ลูกค้าจะไปรวมกลุ่มกันอยู่ที่ใกล้ ๆ เส้นความยากจนของประเทศและดูเหมือนว่าบางคนเป็นคนยากจนมาก ๆ^{1/} ข้อเท็จจริงนี้ได้้นำพาให้สถาบันสินเชื่อรายย่อยบางแห่งสร้างโครงการพิเศษที่เรียกว่า “สินเชื่อที่ดีเป็นพิเศษ” (Credit Plus) ซึ่งตั้งเป้าหมายไปที่คนที่ยากจนมาก ๆ ธนาคาร BRAC ในบังกลาเทศเป็นหนึ่งในผู้นำในการริเริ่ม โครงการพิเศษนี้ และธนาคารกรามีนได้เริ่มโครงการสำหรับขอทานที่ยากจน^{2/}

สถาบันสินเชื่อรายย่อย ยังคงเผชิญความท้าทายในการให้บริการแก่ภาคการเกษตรและพื้นที่ชนบทในด้านหนึ่งสถาบันสินเชื่อรายย่อยจำนวนมากในอาเซียนได้ดำเนินการในเขตชนบทที่มีความหนาแน่นของประชากรสูง นอกจากนี้ในกิจกรรมด้านการค้าขาย สถาบันฯ มักจะให้เงินกู้เพื่อใช้ในการเลี้ยงปลุสัตว์และการเลี้ยงสัตว์ปีก สถาบันสินเชื่อรายย่อยในอเมริกากลางรายงานว่ อัตราเฉลี่ยร้อยละ 56 ของลูกค้าสถาบันฯ อยู่ในเขตชนบท และร้อยละ 15 ของลูกค้า ประกอบอาชีพการเกษตรและการป่าไม้ (ดูตารางที่ 1 และ 2) แม้ในชนบทของภาคเหนือตอนบนของประเทศอุกานดา สถาบันสินเชื่อรายย่อยรายงานว่ ร้อยละ 40 ของเงินกู้ จ่ายให้กับเกษตรกร (ดูตารางที่ 3) ในอีกด้านหนึ่งคนยากจนในเขตชนบท แสดงถึงความยากลำบากที่ท้าทายเป็นการเฉพาะสำหรับสถาบันสินเชื่อรายย่อยที่มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง หากจะให้มีการเข้าถึง

^{1/} การศึกษาที่มีรายละเอียดครั้งแรกของระดับความยากจนของลูกค้าในข้อมูลการให้เงินกู้โดยรวมของสถาบันสินเชื่อรายย่อยหลายแห่งที่ศึกษา โดย Mr.Navajas et. al, พ.ศ.2543 ACCION ระหว่างประเทศได้ศึกษาความยากจนของลูกค้าในข้อมูลการดำเนินงานของสมาชิกขององค์กรด้วย ดูได้จาก www.accion.org.

^{2/} BRAC ได้ริเริ่ม โครงการพัฒนาเพื่อสร้างรายได้ให้กับกลุ่มผู้ที่ยากจน (IGVGD) ซึ่งมีหลักฐานที่เป็นเอกสารที่ดีที่สุดว่า คนยากจนที่สุดสามารถได้รับบริการจากธนาคาร ได้ถ้าหากได้รับการบริการช่วยเหลือที่ไม่ใช่ทางการเงินที่เพียงพอ โดยตั้งเป้าหมายให้กับผู้ที่ขาดแคลนคือ ผู้หญิงชาวบังกลาเทศที่อยู่ในชนบท ผู้ซึ่งมีโอกาสน้อย หรือไม่มีโอกาสในการหารายได้เลย ผู้ที่เข้าร่วมโครงการเกือบหนึ่งล้านคน ได้รับความช่วยเหลือด้านอาหาร รั้วพืช และการบริการด้านการออมเงินและสินเชื่อในช่วงระยะกว่าสิบปี สองในสามของผู้หญิงเหล่านี้ค่อย ๆ เปลี่ยนแปลงจากผู้ที่ยากจนโดยแท้จริง ไปสู่การเป็นลูกค้าสินเชื่อรายย่อย และไม่หวนกลับไปสู่ความต้องการที่จะได้รับสิ่งที่ไม่ใช่เงินจากรัฐบาลอีก (CGAP พ.ศ.2544)

ประชากรที่อยู่กระจัดกระจาย รวมทั้งการให้เงินกู้ขนาดเล็กแก่เกษตรกรที่มีกิจการ ซึ่งมีความเสี่ยงจากกระแสเงินสดที่เป็นไปตามฤดูกาล แม้ว่าการแข่งขันที่เพิ่มระดับขึ้นกำลังบีบบังคับให้สถาบันสินเชื่อรายย่อยต้องขยายงานเข้าไปในตลาดใหม่ ๆ ที่เป็นลูกค้าเฉพาะด้าน สถาบันสินเชื่อรายย่อยส่วนใหญ่มักจะหลีกเลี่ยงภาคการเกษตรและเขตชนบท โดยจะเข้าไปแข่งขันหาลูกค้าในเขตเมือง หรือเขตพื้นที่รอบเมืองที่มีประชากรหนาแน่นแทน ซึ่งย่อมหมายความว่า สถาบันฯ จะไม่ยากให้บริการกับกลุ่มคนที่เสียเปรียบ ซึ่งกระจุกตัวในพื้นที่ชายขอบหรือเขตชนบท

นวัตกรรมเพื่อที่จะขยายวิวัฒนาการใหม่ด้านการเงิน

นวัตกรรมหลายๆ อย่างกำลังได้รับการนำมาเผยแพร่ ดังนั้นสถาบันสินเชื่อรายย่อยสามารถขยายวิวัฒนาการใหม่ด้านการเงินแก่ลูกค้าในการเกษตร และลูกค้าในชนบท หรือผู้ที่เสียเปรียบ เรื่องต่าง ๆ ต่อไปนี้เป็นกรรวมตัวอย่างหลาย ๆ ตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ด้านเทคโนโลยี และการเชื่อมโยงในเชิงสถาบัน^{3/}

ประการแรก ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่กำลังได้รับการนำมาใช้เพื่อให้การบริการที่ดีขึ้นกับพื้นที่ชนบท และกลุ่มที่ด้อยโอกาส การเข้าถึงการบริการด้านการออมเงินกำลังมีการปรับปรุงในหลากหลายวิธีการ สำนักงานบริการขนาดเล็กที่มีการเปิดดำเนินงานภายในโครงสร้างพื้นฐานที่มีอยู่ อาทิเช่น สำนักงานไปรษณีย์ หรือองค์กรชุมชน พันธมิตรทางยุทธศาสตร์กำลังถูกสร้างขึ้นระหว่างสถาบันการเงิน โดยสถาบันหนึ่งดำเนินการเป็นหน้าต่างด้านการรับ-จ่ายเงิน อยู่ในสาขาของอีกสถาบันหนึ่ง (ตัวอย่างเช่น พนักงานรับ-จ่ายเงินของ FIE ที่อยู่ในสาขาของ Pro Mujer ใน โบลิเวีย) หน่วยบริการเคลื่อนที่ด้านการธนาคาร ถูกนำมาใช้ในเวียดนามและเคนยาเพื่อให้เข้าถึงพื้นที่ชนบท กลุ่มช่วยเหลือตนเองในอินเดียรับเงินและจัดการบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ที่ธนาคาร กล่องที่ใส่ถูญแจ ที่ให้กับลูกค้าโดยธนาคารชนบทในประเทศฟิลิปปินส์ เพื่อใช้ในการรวบรวมเงินออมที่เป็นเงินฝากที่มีกำหนดระยะเวลาในธนาคาร ผู้รับเงินฝากออมทรัพย์ในประเทศกานา และบังคลาเทศ มีการไปเยี่ยมชมธุรกิจและบ้านของผู้ฝากอยู่เป็นคราวๆ เพื่อจะรับฝากเงินจำนวนเล็กน้อย

การสนับสนุนเรื่องการส่งเงินระหว่างประเทศที่จุดประกายให้มีการใช้นวัตกรรมที่หลากหลาย เพื่ออำนวยความสะดวกในการโอนเงิน ตัวอย่างเช่น สภาโลกของสหภาพสินเชื่อ (WOCCU) ที่ได้สร้างเครือข่ายการส่งเงินเพื่อให้มีการลงทุนทางอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งให้บริการมากกว่า 40 ประเทศ และอีก 36 รัฐในสหรัฐฯ การแข่งขันที่เพิ่มขึ้นทำให้ค่าธรรมเนียมการส่งเงินลดลง และดึงดูดลูกค้าใหม่ๆ เข้ามาใช้บริการ

^{3/} มีแนวคิดที่หลากหลายที่รวมอยู่ในหมวดนี้ ที่ต้องมีการอภิปรายหารือกันในรายละเอียดให้มากยิ่งขึ้น ตามเอกสารของ Nagarajan และ Meyer (พ.ศ. 2548)

นอกจากนี้บางสถาบันสินเชื่อรายย่อยกำลังเสนอบริการการส่งเงินผ่านพันธมิตรที่เป็นบริษัทที่มีความชำนาญเรื่องการส่งเงิน ทำให้ความเป็นหุ้นส่วนขยายตัวเพิ่มขึ้นด้วย ในประเทศเอกวาดอร์ ธนาคาร Solidario มีการเสนอผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มเข้าไปในการส่งเงินและรับเงินลูกค้า โดยร่วมมือกับธนาคารของประเทศสเปน ซึ่งรวมถึงเงินกู้ระยะสั้นที่ให้แก่ผู้ที่อพยพไปอยู่ที่อื่น เพื่อครอบคลุมความจำเป็นที่เร่งด่วนในประเทศสเปน และบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ที่เป็นเงินเหรียญฯ เพื่อการใช้จ่ายของครอบครัวผู้อพยพในเอกวาดอร์ หรือเพื่อการใช้จ่ายของผู้อพยพในทางกลับกัน ธนาคารเพื่อการออมในสเปนที่ให้ความร่วมมือยังเสนอผู้อพยพในการเข้าถึงบัญชีธนาคาร และทำรายรับจ่ายโดยการใช้จ่ายบัตรเครดิต และบัตรเครดิต (Debit and Credit cards)

ผลิตภัณฑ์ใหม่ด้านการประกันภัยที่หลากหลาย มีการนำมาทดลองใช้โดยผู้ให้กู้และบริษัทประกันภัย เพื่อที่จะลดความเสี่ยงของการให้กู้ยืมเงินแก่คนยากจน การทดลองการประกันภัยพืชผลจากสถานะอากาศกำลังอยู่ในช่วงดำเนินการในประเทศอินเดีย เม็กซิโกและประเทศอื่นอีกหลายประเทศ การประกันภัยปศุสัตว์มีการใช้ในหลายประเทศแก่ผู้ยืมเงินกู้เพื่อเลี้ยงปศุสัตว์ ไม่ว่าจะอยู่ในรูปของผลิตภัณฑ์ด้านการเงินเพียงอย่างเดียว หรือเป็นหุ้นส่วนกับบริษัทประกันภัยในท้องถิ่น รูปแบบของการประกันชีวิตและการประกันสุขภาพที่หลากหลายมีการนำมาทดลองใช้ โดยเฉพาะในการป้องกันผู้ยืมที่มีความเสี่ยงสูง อาทิ ผู้ป่วยโรคภูมิคุ้มกันบกพร่อง (HIV/AIDS)

ประการที่สอง นวัตกรรมอีกประเภทหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับการทดสอบเพื่อที่จะปรับปรุงในเทคโนโลยี ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่าย และความเสี่ยงของการให้บริการด้านการเงิน ธนาคารอิเล็กทรอนิกส์กำลังขยายตัว ผ่านการใช้เทคโนโลยีข้อมูลข่าวสารสนเทศ เพื่อส่งมอบบริการด้านการเงิน ผู้ช่วยดิจิทัลส่วนตัว (PDAs) เครื่องเบิกถอนเงินอัตโนมัติ (ATMs) บัตรเครดิตและบัตรเดบิต อุปกรณ์ที่จุดขาย (PoS) และโทรศัพท์มือถือ บริษัท Safe Save ในประเทศบังกลาเทศ และบริษัทสาขาของ ACCION หลายแห่งในลาตินอเมริกาใช้เครื่อง Palm Pilots ในการประเมินเงินกู้และการบันทึกการจ่ายเงินกู้ในประเทศฟิลิปปินส์ บริษัทโทรคมนาคม SMART ใช้โทรศัพท์มือถือในการทำธุรกรรมทางการเงิน บริษัท Hewlett-Packard

มีการทดสอบระบบธุรกรรมที่ควบคุมได้ในระยะไกล (RTS) ในประเทศยูกันดา มีการอนุมัติการรับฝากและการถอนเป็นเงินสดของลูกค้าสถาบันสินเชื่อรายย่อย โดยใช้เครือข่ายของพนักงานเงินกู้ สาขาในชนบทและ/หรือตัวแทน ซึ่งระบบอิเล็กทรอนิกส์ช่วยเปลี่ยนแปลงข้อมูลการทำธุรกรรมของลูกค้าผ่านจุดขาย (POS) โดยมีเครื่องมือช่วยจากเครื่องอ่านการ์ด และโทรศัพท์มือถือซึ่งจัดการโดยตัวแทนของสถาบันสินเชื่อรายย่อย ธนาคาร NABARD ในประเทศอินเดีย ได้สนับสนุนการจัดทำคู่มือพิเศษ เพื่อใช้ดำเนินงานบัตรเครดิตของเกษตรกร และวงเงินสินเชื่อที่มีการจ่ายให้กับเกษตรกร 25 ล้านคน เพื่อใช้กับผู้จัดหาวัสดุทางการเกษตร รูปแบบการประเมินคะแนนสินเชื่อโดยระบบคอมพิวเตอร์มีการนำมาทดลองใช้โดยสถาบันสินเชื่อ

รายย่อย เพื่อเป็นวิธีที่จะประเมินผลความเสี่ยงด้านสินเชื่อกับผู้กู้และผู้กู้ที่รายได้น้อย และผู้ที่ทำงานที่จ่ายค่าจ้างตนเอง

ประการที่สาม นวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความเกี่ยวโยง ความเป็นหุ้นส่วน และการเป็นพันธมิตร ดังนั้นสถาบันอย่างต่ำสองแห่งขึ้นไป ที่จะร่วมมือกันในการให้บริการด้านการเงิน (Pagura พ.ศ. 2550) โดยการใช้สิ่งปลูกสร้างที่มีองค์ประกอบทั่ว ๆ ไปที่สองสถาบันสามารถเข้าร่วมกันได้ เพื่อลดค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงซึ่งตามปกติแล้วแต่ละแห่งจะไม่สามารถทำสำเร็จได้โดยลำพัง ยกตัวอย่างเช่น บริษัท BASIX ในประเทศอินเดียเสนอการประกันภัยการเลี้ยงปศุสัตว์ให้กับลูกค้าของตน โดยเป็นหุ้นส่วนกับบริษัทประกันภัยของเอกชนทั่ว ๆ ไป ธนาคารพาณิชย์ ICICI ในประเทศอินเดียเชื่อมกับผู้ที่เป็นตัวกลางของสินเชื่อรายย่อย ที่ให้กับแต่ละบุคคลและกลุ่มช่วยเหลือตนเอง ให้เข้าถึงลูกค้าผู้ยากจนให้มีจำนวนเพิ่มขึ้น ในทำนองเดียวกัน บริษัท AVIVA ที่เป็นบริษัทประกันภัยระหว่างประเทศมีการให้บริการด้านการประกันภัยในพื้นที่ชนบท โดยเชื่อมโยงกับสถาบันสินเชื่อรายย่อย ที่มีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบในการให้บริการที่มีประสิทธิภาพแก่ลูกค้าในชนบทในเกาะบาห์ลี ประเทศอินโดนีเซีย ธนาคารพาณิชย์ขนาดเล็กที่มีชื่อว่า BPDs ให้กู้ยืมกับระดับหมู่บ้านที่ไม่ใช่ธนาคาร/สถาบันการเงิน โดยมีอัตราดอกเบี้ยเชิงพาณิชย์ที่เรียกว่า LPDs และ LPDs นำเงินทุนไปให้กู้ยืมต่อให้กับลูกค้าในท้องถิ่น ตามนโยบายการให้สินเชื่อของตนเอง ในประเทศมาลี ธนาคารเพื่อการพัฒนาการเกษตรแห่งชาติ (BNDA) เป็นตัวกลางที่สำคัญในการเสนอการบริการด้านการเงินให้กับเครือข่ายของสถาบันสินเชื่อรายย่อยในท้องถิ่น บริษัทเงินทุนและสินเชื่อของประชาชน (PCFC) ในประเทศฟิลิปปินส์ให้กู้ เงินทุนระยะยาวกับสถาบันสินเชื่อรายย่อย เพื่อใช้ในการขยายการให้สินเชื่อในพื้นที่ใหม่ ๆ โดยไม่ต้องมีการเชื่อมต่อการระดมเงินออม

บทสรุป

การปฏิวัติสินเชื่อรายย่อยประสบความสำเร็จในการขยายการให้บริการด้านการเงินแก่คนยากจนจำนวนมาก อย่างไรก็ตามแม้ว่าจะประสบความสำเร็จแต่ยังมีคนยากจนนับล้านคนในเขตชนบทที่ความสำเร็จยังไม่ถึง นอกจากนี้คนที่ยากจนมาก กลุ่มผู้ที่เสียเปรียบและ*ด้วยโอกาส*มักจะถูกกันออกไป โขคิดที่ยังมีนวัตกรรมหลายอย่างในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยี และความเชื่อมโยงระหว่างสถาบันการเงินที่ช่วยผลักดันวิวัฒนาการใหม่ ๆ ด้านการเงิน เพื่อที่จะช่วยลดต้นทุนและความเสี่ยงทางการเงิน ความเปลี่ยนแปลงเหล่านี้เป็นจุดเปลี่ยนที่จะขยายการเข้าถึง ซึ่งจะช่วยให้สถาบันการเงินมีความมั่นใจว่าจะสามารถทำกำไรและมีความยั่งยืน รวมทั้งการปรับปรุงผลกระทบที่มีต่อลูกค้า อย่างไรก็ตาม มีความพยายามมากขึ้น เพื่อให้มีการลดอัตราดอกเบี้ยโดยมีการจ่ายเงินกู้รายย่อยให้ได้มากขึ้น ในขณะที่สามารถให้ผลตอบแทนที่เพียงพอแก่สถาบันการเงิน ปัญหาที่สำคัญนี้กำลังสร้างความกังวลให้กับผู้กำหนดนโยบายจำนวนมาก ซึ่งรวมถึงผู้สนับสนุนคนยากจนด้วย

ตารางที่ 1 การให้สินเชื่อรายย่อยในอเมริกากลาง, ปี พ.ศ.2549

ประเทศ	สถาบัน สินเชื่อ รายย่อย	ลูกค้า	ยอดรวม การให้บริการ (ล้าน US)	อัตราการให้ สินเชื่อกับ ผู้หญิง (%)	อัตราการให้ สินเชื่อในพื้นที่ ชนบท (%)
กัวเตมาลา	20	180,145	111.8	71	58
เอลซาวาดอร์	11	64,025	80.0	69	51
ฮอนดูรัส	24	163,746	100.9	69	46
นิการากัว	20	307,693	176.9	62	49
คอสตาริกา	21	20,000	45.0	50	65
ปานามา	9	11,403	12.8	41	67
รวม	105	747,012	529.4	68	56

Source: "Microfinanzas en Centroamerica," REDCAMIF, Bulletin No. 6, April 2007

ตารางที่ 2. สินเชื่อรายย่อยในอเมริกากลาง, สัดส่วนของลูกค้าตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจ
(ไม่รวมอื่นๆ), 31 ธ.ค. 2549

ประเทศ	สถาบัน สินเชื่อ รายย่อย	เกษตร และ ป่าไม้	พาณิชย์- กรรม	บริการ	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	ที่อยู่ อาศัย	การ บริโภค
กัวเตมาลา	19	12.1	63.0	6.0	10.1	4.9	1.8
เอลซาวาดอร์	10	6.9	50.7	5.2	17.2	11.6	8.4
ฮอนดูรัส	24	6.2	65.0	10.6	4.7	11.4	1.8
นิการากัว	20	22.1	40.1	5.9	2.1	8.1	21.5
คอสตาริกา	12	33.0	29.6	21.2	6.5	1.0	1.5
รวม	85	14.9	52.1	7.1	5.9	8.2	10.8

Source: "Microfinanzas en Centroamerica," REDCAMIF, Bulletin No. 6, April 2007

ตารางที่ 3 จำนวนรายและจำนวนเงินของการให้เงินกู้ในอุ간다 ระหว่างปี พ.ศ.2549

โดยสถาบันสินเชื่อรายย่อย (regions of Lira, Nakasongola, Apac, Masindi and Amolatar)

ประเภทเงินกู้	จำนวนรายที่ ให้เงินกู้ในปี 2549	จำนวนเงินให้ กู้ยืม (US\$)	จำนวนเงินกู้ ถัวเฉลี่ย (US\$)	อัตราการให้กู้ยืม เงินรวมในปี 2549 (%)
การผลิตการเกษตร	1,697	242,920	143	14
การซื้อผลผลิต ทางการเกษตร	697	285,170	409	16
การแปรรูป ทางการเกษตร	422	112,551	267	6
การลงทุนทาง การเกษตร	35	38,850	1,110	2
รวมการเกษตร	2,851	679,491	238	38
เงินกู้อื่นๆ	4,328	1,066,425	246	62
รวมทั้งสิ้น	7,179	1,745,916	243	100

Source: Bank of Uganda, unpublished survey data, 2007. Data obtained from

37 MFIs including companies, NGO-MFIs, and SACCOs (cooperative savings and credit societies).