



งานนี้เผยแพร่ภายใต้ลิขสิทธิ์ Creative Commons แบบ Attribution Non-commercial Share Alike (by-nc-sa) โดยผู้สร้างอนุญาตให้ทำซ้ำ แจกจ่าย แสดง และสร้างงานดัดแปลงจากส่วนใดส่วนหนึ่งของงานนี้ได้โดยเสรี แต่เฉพาะในกรณีที่ให้เครดิตผู้สร้าง ไม่นำไปใช้ในทางการค้า และเผยแพร่งานดัดแปลงภายใต้ลิขสิทธิ์เดียวกันนี้เท่านั้น

บทสัมภาษณ์ มูฮัมหมัด ยูนุส

19/8/2009

โดย สฤณี อาชวานันทกุล, <http://www.fringer.org/>

ตีพิมพ์ครั้งแรกใน *ประชาชาติธุรกิจ* และ *ไอเฟนออนไลน์* (<http://www.onopen.com/>), 24 สิงหาคม 2009

“ผมไม่คิดว่าคนจนควรถูกเอาไปโฆษณาว่าเป็นโอกาสทำเงินของคนรวย”

ในโอกาสที่มูฮัมหมัด ยูนุส นักเศรษฐศาสตร์ติดดินเจ้าของรางวัลโนเบลสันติภาพประจำปี 2006 ผู้ก่อตั้งธนาคารกรามีน ‘ธนาคารเพื่อคนจน’ แห่งแรกของโลก เดินทางมาเยือนประเทศไทยเพื่อเป็นประธานในพิธีเปิดศูนย์ Yunus Center ที่ Asian Institute of Technology ในวันที่ 19 สิงหาคม 2552 ผู้เขียนพร้อมสมาชิกทีมวิจัยองค์กรการเงินชุมชนบางท่าน และ *ประชาชาติธุรกิจ* ได้มีโอกาสสัมภาษณ์นักธุรกิจเพื่อสังคมที่โด่งดังที่สุดในโลก

บิดาแห่งแนวคิด ‘การเงินขนาดจิ๋ว’ หรือไมโครไฟแนนซ์ คิดอย่างไรเกี่ยวกับวิกฤตเศรษฐกิจครั้งล่าสุด ความสนใจของธนาคารพาณิชย์กระแสหลักในการเจาะ ‘ตลาดคนจน’ นั้นเป็นกระแสที่น่ายินดีเพียงใด เขาคิดว่า ‘สเปิร์ด’ ของไมโครไฟแนนซ์ควรเป็นอย่างไร ภาครัฐควรมีบทบาทใดบ้าง และเหตุใดเขาจึงเชื่อว่าธุรกิจนี้จะต้องทำในลักษณะ ‘ธุรกิจเพื่อสังคม’ (social business) จึงจะช่วยคนจนให้หลุดพ้นจากบ่วงความจนได้อย่างยั่งยืน

พบกับคำตอบได้ในบทสัมภาษณ์พิเศษที่จะกระตุ้นทั้งสมองและหัวใจ จากถ้อยคำของ ‘นายธนาคารนอกกระแส’ ผู้ยืนหยัดอยู่เคียงข้างคนจนมาตลอดชีวิต

วิกฤตโลก โอกาส และการออกแบบระบบใหม่

ประเด็นที่ผมพูดอยู่เสมอเกี่ยวกับวิกฤตการเงินรอบนี้คือ นี่เป็นวิกฤตที่ยิ่งร้ายที่สุดที่เราเคยประสบมา เราไม่รู้ว่าจะมันจะอยู่นานเท่าไร แต่ที่แน่ๆ คือมันสั่นคลอนโลกทั้งใบ ฉะนั้นด้านหนึ่งของเรื่องนี้คือระดับความรุนแรงและความลึกของมัน ด้านนี้เป็นข่าวที่น่าตื่นเต้นสำหรับผม เพราะมันมอบโอกาสให้เราออกแบบระบบเสียใหม่ ประเด็นนี้เข้าใจง่ายมากคือ เวลาที่สิ่งต่างๆ ใช้การได้ คุณจะไม่อยากเปลี่ยนมัน ถึงแม้ว่าบางครั้งคุณอาจไม่มี

ความสุขกับมัน อย่างน้อยมันก็ใช้งานได้ ไม่ต้องไปแตะต้องมันหรอก แต่ภาวะที่ระบบใช้การไม่ได้เป็นเวลาที่
คุณจะเริ่มยุ่งกับมัน ทบทวนการเปลี่ยนแปลงที่เคยทำ ดังนั้นตอนนี้จึงเป็นเวลาของเรา เป็นเวลาที่เราจะ
เปลี่ยนแปลงระบบทั้งระบบ ไม่ใช่แค่ปรับชิ้นส่วนเล็กๆ ตรงนี้นิดตรงนั้นหน่อย ผมคิดว่าเราไม่ควรปล่อยให้
โอกาสนี้ผ่านไป เพราะถ้าระบบกลับคืนสู่สภาวะปกติของมัน จะไม่มีใครยอมให้คุณแตะอะไรเลย นั่น
แปลว่าเราจะพลาดโอกาสที่จะสร้างระบบใหม่ ระบบที่จะไม่มีช่องโหว่และหลุมบ่อและปัญหาการผัดผ่อนชำระ
หนี้ที่เราเห็นกันไปแล้ว นี่คือด้านหนึ่งของวิกฤตที่ผมมอง

อีกด้านหนึ่งคือ นี่ไม่ใช่วิกฤตเพียงวิกฤตเดียวแบบที่หนังสือพิมพ์และสื่ออื่นๆ ชอบวาดภาพ ในเมื่อนี้เป็นวิกฤต
การเงิน ทุกคนก็เลยยุ่งอยู่กับการตามติดอัตราดอกเบี้ย ดูว่าตลาดหุ้นกำลังขึ้นหรือลง ภาพแบบนี้เป็นภาพ
ที่แบนมาก เราไม่ควรลืมว่า 2008 เป็นปีที่เราเห็นวิกฤตอาหาร ซึ่งเป็นวิกฤตที่ใหญ่มาก กระทบประเทศที่
นำเข้าอาหารสุทธิอย่างฟิลิปปินส์ยังต้องเผชิญกับวิกฤตเพราะสั่งซื้ออาหารไม่ได้ ไม่มีใครขายให้ ปัจจุบัน
ปัญหานี้ยังคงอยู่ มันไม่ได้หายไปไหน มันเพียงแต่หายไปจากสื่อเพราะสื่อมัวแต่ยุ่งกับเรื่องอื่น วิกฤตอาหาร
ยังเป็นวิกฤตที่รุนแรงมาก

นอกจากนี้ 2008 ยังเป็นปีของวิกฤตพลังงาน วิกฤตราคาน้ำมันที่พุ่งขึ้นไปถึง 150 เหรียญต่อบาร์เรล วิกฤตนี้ก็
ยังอยู่เหมือนกัน เรายังแก้ปัญหาไม่ตก ตอนนี้น้ำมันแค่แผ่วลงเล็กน้อยโดยสถานการณ์ (อุปสงค์ลดลงในภาวะ
เศรษฐกิจซบเซา) แต่ทันทีที่คุณให้ออกสมัน มันก็จะปะทุเป็นวิกฤตขึ้นมาใหม่ ยังไม่นับวิกฤตสิ่งแวดล้อมที่
วิกฤตมานานแล้ว และวิกฤตทางสังคม คือปัญหาความยากจน สุขภาพเสื่อมโทรม โรคระบาด เรามองว่า
วิกฤตเหล่านี้เป็นวิกฤตโดดๆ เพราะเราตีมูลค่าของมันแยกกัน แต่ในความเป็นจริง วิกฤตเหล่านี้ล้วนมีราก
สาเหตุเดียวกันที่ก่อปัญหาทั้งหมด ดังนั้นเราจึงต้องสาวไปให้ถึงรากและเริ่มออกแบบระบบเสียใหม่ ในทางที่
จะทำให้เราจัดการกับปัญหาทั้งหมดนี้ได้ ไม่ใช่ตามแก้ไปที่ละอัน เช่นบอกว่าหุ้นขึ้นแล้ว อัตราว่างงานลดลง
แล้ว แปลว่าสถานการณ์ดีแล้ว สถานการณ์ที่แท้จริงไม่มีทางดีเลย สิ่งแวดล้อมก็ไม่ดี ยังเป็นวิกฤตที่ร้ายแรง
มากในหลายประเทศรวมทั้งบังกลาเทศ

ทั้งหมดนี้หมายความว่าเราจะต้องขวยโอกาส เราควรทุ่มเทพลังสร้างสรรค์ของเราในการแสวงหาและประเมิน
ความคิดทั้งหมดที่สร้างสรรค์ แล้วใส่มันลงไปในระบบใหม่ อย่ารอให้สถานการณ์กลับเข้าสู่สภาวะปกติก่อน

เจตจำนงทางการเมืองในการแก้ปัญหาอย่างยั่งยืน

ตอนนี้ผมยังไม่เห็นว่าผู้นำทางการเมืองในสหรัฐอเมริกาจะทำการอย่างที่ผมพูด เพราะกำลังยุ่งกับการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า อย่างเช่นอัตราการว่างงาน รัฐบาลยุ่งกับตัวเลขนี้เพราะพวกเขาไม่ชอบเห็นมันสูงขึ้น และพวกเขาก็ไม่ชอบเห็นตลาดหุ้นตก พวกเขาหมกมุ่นอยู่กับการ 'แก้ไข' เรื่องเหล่านี้เพราะสื่อคอยประโคมกรอกหูอยู่ทุกนาที สื่อไม่พูดเรื่องวิกฤตอาหารหรือวิกฤตพลังงานหรือวิกฤตสิ่งแวดล้อมเพราะไม่มีใครพูดเรื่องพวกนี้ ประธานาธิบดีจะกังวลไปทำไม ประธานาธิบดีกังวลแต่เรื่องที่กระทบกับท่านโดยตรง สถานการณ์ในยุโรปก็เหมือนกัน นี่คือเหตุผลที่เราพยายามยกประเด็นเหล่านี้ให้ผู้นำ G8 ตระหนัก ตอนที่พวกเขาไปประชุมกันที่อิตาลี อย่างน้อยก็พยายามผลักดันให้พวกเขาให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ เชิงระบบ แต่ไม่มีประธานาธิบดีหรือนายกรัฐมนตรีคนไหนที่เริ่มเรื่องนี้ พวกเขากังวลอยู่แค่วิธีแก้ปัญหาหุ้นตก ปัญหาที่เป็นขึ้นๆ ไม่ใช่ภาพรวมทั้งหมด พวกเขายังดูประเด็นฉาบฉวย ไม่ใช่ประเด็นที่อยู่ลึกกว่านั้น ดังนั้นเราจึงต้องดึงความสนใจของพวกเขาให้ได้ เพราะถ้าเราพลาดโอกาสนี้ไป ก็จะเป็นเรื่องยากมากที่จะหยิบยกประเด็นเหล่านี้ขึ้นมาภายหลัง เพราะถ้าเราผ่านพ้นช่วงเวลาที่ยากลำบาก เมื่อเศรษฐกิจเดินต่อไปได้แล้วก็จะไม่มีใครอยากแตะเรื่องนี้อีก

ตัวอย่างหนึ่งของสิ่งที่เราพยายามเสนอคือ เราต้องแก้ไขระบบการเงินอย่างจริงจังเพราะมันเป็นระบบที่เอียงกะเท่เร่ มุ่งให้บริการแต่คนรวยทั้งหลาย ระบบการเงินให้ความสำคัญกับคนที่มีเงินเยอะอยู่แล้ว พวกเขาทำเงินได้มากมายมหาศาลกว่าเดิมในระบบการเงินด้วยการใช้กลไกในระบบ คนที่ไม่มีเงินไม่อยู่ในระบบนี้ คนส่วนใหญ่ในโลก ประชากรสองในสามไม่เกี่ยวอะไรแม้แต่น้อยกับระบบธนาคารพาณิชย์ มีคนมากมายด้วยซ้ำที่เปิดบัญชีกับธนาคารไม่ได้จริงๆ ที่ต้องการฝากเงินของตัวเอง เพราะพวกเขาเล็กเกินกว่าที่ธนาคารจะสนใจ ในอเมริกา คนจำนวนมากที่ทำงานให้กับโรงงานหรือบริษัทไม่สามารถเอาเช็คเงินเดือนไปเข้าธนาคารได้ องค์กรที่เรียกว่าบริษัทรับซื้อเช็คจึงผุดขึ้นเป็นดอกเห็ดทั่วประเทศ บริษัทพวกนี้มีรายได้ดีมากเพียงเพราะคนไม่สามารถเปิดบัญชีธนาคารได้ บริษัทอีกแบบหนึ่งเรียกตัวเองว่า สินเชื่อวันเงินเดือยออก (payday loans) คิดดอกเบี้ย 50 เปอร์เซ็นต์, 500 เปอร์เซ็นต์, 1,000 เปอร์เซ็นต์, 1,500 เปอร์เซ็นต์ ไม่ใช่แค่ในเมืองเมืองเดียว มีทั่วมัธยมอเมริกา

เรื่องนี้แสดงให้เห็นว่าระบบปัจจุบันป่วยขนาดไหน ระบบนี้จัดการกับประเด็นเหล่านี้ไม่ได้ เราจะต้องสร้างระบบการเงินที่ครอบคลุม ระบบที่คนทุกคนมีสิทธิที่จะมีส่วนร่วมในระบบธุรกิจ ทำธุรกรรมกับธนาคาร ที่ผม

พูดมานี้แค่ด้านเดียวเท่านั้นคือด้านการเงิน ด้านอื่นๆ มีประเด็นมากมายที่เอียงกะเท่ไปเข้าข้างคนรวย เหมือนกัน ไม่เชื่อโยงกับคนเดินดิน ทั้งหมดนี้คือปัญหาที่เราต้องแก้ไข

การรुकคิบของธนาคารพาณิชย์กระแสหลักใน 'ตลาดคนจน'

จริงอยู่ที่ธนาคารขนาดใหญ่หลายแห่งออกมาประกาศว่าพวกเขาจะไม่ใครไฟแนนซ์ แต่พวกเขาไม่ได้ทำ ผ่านประตุธุรกิจปกติ คุณไม่เห็นธนาคารอย่างดอยซ์แบงก์ทำไม่ใครไฟแนนซ์เองหรือ พวกเขาให้เงินกับสถาบันไม่ใครไฟแนนซ์ บอกว่า โอเค นี่เงิน คุณไปทำนะ นั่นไม่ได้หมายความว่าธนาคารแห่งนั้นกำลัง 'ทำ' ไม่ใครไฟแนนซ์ มันเป็นแค่ปฏิริยาต่อคนที่บ่นว่าทำไมธนาคารไม่ทำธุรกิจนี้ ธนาคารก็เลยให้เงิน จะได้ลืมเรื่องนี้ไปได้

นี่ไม่ใช่สัญญาที่ดี ประเด็นสำคัญคือระบบธนาคารจะต้องเปลี่ยน ไม่ใครไฟแนนซ์ไม่ใช่การกุศล ไม่ใช่อะไรที่คุณทำแบบขอไปที ทำไมธนาคารถึงปฏิเสธที่จะให้บริการกับคนจน? ถ้าคุณคิดว่าคุณปล่อยกู้เป็น คุณก็ทำธุรกิจกับคนจนได้ คนจนควรเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจ คุณไม่ควรแบ่งแยกคนจนออกเป็นกลุ่มพิเศษ เขาก็เหมือนกับลูกค้ารายอื่นๆ ที่ธนาคารรับใช้ ถ้าคุณมองว่าคนบางกลุ่มมีความต้องการพิเศษ โอเค คุณก็ไปเปิดสาขาต่างหากที่รับเฉพาะคนจน เหมือนกับที่คุณอาจเปิดสาขาต่างหากสำหรับลูกค้าชนชั้นกลาง อีกสาขาสำหรับลูกค้าธุรกิจ ฯลฯ ทำแบบนี้ไม่เป็นไร แต่ตอนนี้ธนาคารไม่ได้ทำแบบนี้ ไม่ได้ทำไม่ใครไฟแนนซ์ผ่านประตุธุรกิจตามปกติ แต่ทำผ่านประตุ "ซีเอสอาร์" หรือประตุ "มูลนิธิ" การทำวิธีนี้อาจจะโอเคในเบื้องต้น ระหว่างที่ธนาคารทำความคุ้นเคยกับคนจน บางทีวันหนึ่งคุณอาจจะเปิดรับพวกเขาทางประตุหน้าก็ได้ แต่จนกว่าจะถึงตอนนั้น ไม่ใครไฟแนนซ์ก็จะเป็นเพียงเชิงอรรถในธุรกิจของธนาคาร

ประเด็นที่สองคือ ธนาคารกระแสหลักกำลังให้เงินทำไม่ใครไฟแนนซ์ในประเทศยากจนในฐานะหนึ่งในกิจกรรมที่ธนาคารสนับสนุน ผมต่อต้านเงินที่โอนมาแบบนี้ สมมุติว่าโอนจากนิวยอร์กมาเข้าสถาบันไม่ใครไฟแนนซ์ในเมืองไทย ผมมองว่าเมืองไทยมีเงินเยอะแยะ ปัญหาไม่ได้อยู่ที่เงิน การโอนเงินจากศูนย์การเงินในนิวยอร์กมายังไทยทำให้คนจนต้องรับความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน เสรีแล้วคุณก็ไปโฆษณาว่าไม่ใครไฟแนนซ์เป็นโอกาสทำเงินสำหรับคนนิวยอร์ก

ผมมองว่าในแง่หนึ่งเรื่องนี้ไม่ถูกต้อง เพราะคุณกำลังส่งเสริมให้คนรวยทำเงินจากคนจนด้วยการปล่อยกู้ ผมไม่คิดว่าคนจนควรถูกเอาไปโฆษณาว่าเป็นโอกาสทำเงินของคนรวย คุณควรทำไม่ใครไฟแนนซ์ด้วยสจริตอีกแบบหนึ่ง คือมองว่านี่เป็นโอกาสที่จะช่วยเหลือให้คนจนหายจน เพราะเจ้าหนี้ระบบก็ปล่อยกู้ให้กับคนจน

เหมือนกัน นั่นไม่ได้ทำให้พวกเขาเป็นวีรบุรุษ เพราะพวกเขาซู้ดทุกอย่างไปจากคนจน ด้วยเหตุนี้ ลำพัง การทำกำไรจึงไม่ได้แปลว่ามันคือไมโครไฟแนนซ์ กำเนิดของไมโครไฟแนนซ์มีเหตุผลที่อยู่เบื้องหลัง เหตุผลคือ การสร้างสภาพแวดล้อมที่คนสามารถตั้งตัวเองให้พ้นจากความจน ฉะนั้นเราต้องใส่สปิริตนี้เข้าไป แทนที่จะ แสดงให้เห็นว่าดูสิ เราทำกำไรได้ เวลาที่คนโอนเงินจากศูนย์การเงินขนาดใหญ่ พวกเขากำลังบอกว่านี่เป็น 'ตลาด' ที่ต้องเจาะ นี่เป็นโอกาสที่เราจะทำเงิน สารนี้ไม่ใช่สารที่น่ายินดีเลย

ดังนั้นในมุมมองของผม ไมโครไฟแนนซ์จึงควรทำในลักษณะ 'ธุรกิจเพื่อสังคม' ซึ่งในนิยามของผมคือกิจการที่ ไม่เอากำไรเป็นตัวตั้ง ไม่จ่ายเงินปันผลแลกกับการช่วยให้คนพ้นจากความเดือดร้อน ถ้าบางคนบอกว่าเราอยู่ในธุรกิจที่แสวงหากำไร เราจะต้องมีกำไร ผมก็จะตอบว่า โอเค แต่คุณควรตั้งเป้ากำไรให้น้อยที่สุดเท่าที่จะ น้อยได้ – “กำไรน้อยที่สุด” ในนิยามของผมคือต้นทุนทางการเงินบวก 10 เปอร์เซ็นต์ ดังนั้นถ้าคุณอยากทำเงิน คุณก็ทำเงินได้ แต่อย่าเอากำไรมากกว่านั้น ไม่อย่างนั้นคุณจะไม่เบี่ยงเบนออกจากสปิริตที่ควรจะเป็น

คิวา (<http://www.kiva.org/>) กับรูปแบบใหม่ๆ ของไมโครไฟแนนซ์

ผมคิดว่าโครงการอย่างคิวาเป็นโครงการที่ดี กลุ่มผู้ก่อตั้งเป็นคนหนุ่มสาวที่มีพลังล้นเหลือและประทับใจใน อนาคตกรรมนิมมาก พวกเขาไปเยือนเราที่บังกลาเทศและรู้สึกว่าจะทำอะไรสักอย่าง คิวาถือกำเนิดจากจุด นั้น ผมดีใจที่เห็นคนหนุ่มสาวกลุ่มนี้ลงมือทำจริง แต่ตอนนั้นขณะที่มันกำลังขยายใหญ่ บางคนก็เกิดความรู้สึก ว่าปัญหาความยากจนได้หมดไปแล้ว แต่อันที่จริงปัญหายังอยู่ คิวาไม่ใช่วิธีแก้ปัญหามิโครไฟแนนซ์ เพราะมันทำให้คนรู้สึกว่าได้แก้ปัญหาด้วยการปล่อยกู้ 100 เหรียญสหรัฐ คิวามอบโอกาสให้คนธรรมดาๆ ปล่อยเงินกู้ขนาดจิ๋ว แต่มันไม่ใช่วิธีแก้ปัญหามิโครไฟแนนซ์ วิธีแก้ปัญหามิโครไฟแนนซ์อยู่ในระดับท้องถิ่น เพราะก็เหมือนกับที่ผมพูดไป แล้วก่อนหน้านี้คือ คุณกำลังโอนเงินข้ามทวีป คิวาบอกว่าคุณจะได้เงินคืน ทำให้คุณรู้สึกว่าจะได้คืนทั้งจำนวน ไม่ได้ดอกเบี้ยก็จริงแต่ได้เงินครบ เงินคุณไม่หายไปไหน ใครบอกละว่าเงินไม่หาย ถ้าเกิดอัตราแลกเปลี่ยน เคลื่อนไหวในทางที่ทำให้สกุลเงินท้องถิ่นอ่อนค่าลง พวกเขาก็จะกดดันให้ลูกหนี้เป็นคนจ่ายผลขาดทุนอัตรา แลกเปลี่ยน จะได้รับประกันเงินต้นให้กับเจ้าหนี้ได้ นี่จึงไม่ใช่สถานการณ์ที่ดีสำหรับคนจนที่เป็นลูกหนี้ เพราะ พวกเขาไม่ได้ต้องการเงินเหรียญสหรัฐ ต้องการแค่เงินบาท แต่คุณโอนไปเป็นเงินเหรียญ พวกเขาก็เลย เดือดร้อน

ทั้งหมดนี้เป็นสิ่งที่คนออกแบบให้อยู่ในระบบ แต่ถ้าเราทำไมโครไฟแนนซ์ในระดับท้องถิ่น สถานการณ์ก็จะ ดีกว่านี้มาก เพียงแต่เราต้องทำในลักษณะที่เป็นธุรกิจมากขึ้น คือแทนที่จะปล่อยกู้ผ่านคิวา ถ้าคุณมีนิติบุคคล ที่กฎหมายรองรับ คุณก็จะสามารถเอาเงินฝากในธนาคารไปไว้ในธนาคารไมโครไฟแนนซ์แห่งนี้ได้ แล้วคุณก็

จะได้ดอกเบี้ย ไม่เสียอะไรเลย แต่คุณจะอยากฝากเงินกับธนาคารนี้เพราะคุณรู้ว่าธนาคารจะเอาเงินของคุณไปปล่อยกู้ให้กับคนจน วิธีนี้จะทำให้ไมโครไฟแนนซ์เป็นเรื่องของท้องถิ่นและทำแบบธุรกิจ คุณไม่เสียอะไร และธนาคารก็ไม่ต้องไปหาแหล่งทุนจากคนอื่น เอาเงินฝากไปปล่อยกู้เป็นปกติ ทั้งหมดนี้เป็นวิธีแก้ปัญหาที่แท้จริง แต่ตอนนี้เรายังไม่มีโครงสร้างทางกฎหมายสำหรับธนาคารไมโครไฟแนนซ์แบบนี้ เราจึงต้องสร้างโครงสร้างนี้ขึ้นมา

กลุ่มออมทรัพย์ในชนบทไทย และแนวนโยบายรัฐที่ควรเป็น

ปัญหาคือกลุ่มการเงินชุมชนนอกระบบเติบโตไม่ได้เพราะพวกเขาไม่มีโครงสร้างทางกฎหมาย ไม่ซ้าก็เร็วพวกเขาจะประสบปัญหา หลายประเทศมีการเงินนอกระบบแบบดั้งเดิมที่เกิดจากความจำเป็น เช่น กลุ่มแชร์ของผู้หญิงที่เป็นเพื่อนกัน เก็บเงินมากองรวมกัน ให้คนที่ยืมเดี๋ยวนี้ อีกเดือนให้อีกคนหนึ่งยืม แต่กลุ่มแบบนี้มีวัตถุประสงค์ที่จำกัดมาก ๆ คุณต้องมีสถาบันการเงินที่จะเติบโตได้ไม่สิ้นสุดตราบเท่าที่ทำได้

ไมโครไฟแนนซ์กับภาครัฐมักจะเป็นส่วนผสมทางเคมีที่แย่มาก เพราะนักการเมืองมักจะอยากใช้มันไปเพื่อวัตถุประสงค์ทางการเมือง แทนที่จะเป็นวัตถุประสงค์ทางการเงิน มีโยที่พวกเขาจะขอสาบานต่อหน้าอะไรก็ได้ว่าอย่าห่วงไปเลย พวกเขาจะไม่แตะต้องมัน แต่การขเงินไปเข้าหาคนจนนั้นเป็นเรื่องที่น่าดึงดูดใจมาก นักการเมืองหลีกเลี่ยงการเมืองของเรื่องนี้ไม่พ้น เราจึงต้องสร้างแนวกำแพงที่กั้นระหว่างการเมืองกับไมโครไฟแนนซ์เสมอ เราควรจะทำไมโครไฟแนนซ์ในระบบการเงิน สร้างสถาบันต่างๆ ออกแบบโครงสร้างทางกฎหมาย ฯลฯ ข้อเสนอของผมคือให้รัฐออกกฎหมายธนาคารเป็นพิเศษสำหรับไมโครไฟแนนซ์ กฎหมายที่จะอนุญาตให้กลุ่มการเงินชุมชนแปลงสถานะตัวเองเป็นธนาคารไมโครเครดิต ไม่เว้นแม้แต่กลุ่มเล็กๆ ที่ปล่อยกู้ให้กับชาวบ้าน 400-500 คน กลุ่มแบบนี้จะสามารถเป็นธนาคารที่มีสาขาเดียว ธนาคารนี้จะมีอำนาจตามกฎหมาย รับเงินฝากและปล่อยกู้ให้กับคน 500 คน และคนเหล่านี้ก็จะค่อยๆ เติบโตไปพร้อมกับธนาคาร คุณแค่ต้องคอยเฝ้าระวังและติดตามให้อัตราการชำระหนี้คั้นอยู่ในระดับสูง ถ้าคุณมีความสามารถและอยากเปิดสาขาที่สอง คุณก็กลับไปหาทางการได้ ขอใบอนุญาตเปิดสาขาที่สอง ถ้าคุณประสบความสำเร็จ คุณก็จะค่อยๆ เติบโต

นักการเมืองมักจะลังเลที่จะเขียนกฎหมายแบบนี้เพราะคิดว่ามันจะสร้างปัญหาทางการเมืองที่ยุ่งยากมากสำหรับพวกเขา เพราะประวัติศาสตร์ของทุกประเทศเต็มไปด้วยห้วงเวลาที่นายธนาคารหายเข้ากลีบเมฆไปพร้อมกับเงินลูกค้า ผมจะแนะนำว่าให้ทดลองเรื่องนี้ไปทีละขั้น ธนาคารจะได้ไม่มีโอกาสเซดเงินลูกค้าทางการไม่ควรอนุญาตให้รับเงินฝากเท่าไรก็ได้ที่อยากรับโดยไร้เงื่อนไข แต่ควรผูกเข้ากับปริมาณสินเชื่อที่

ปล่อย ดังนั้นยอดเงินฝากรวมจึงต้องเป็นสัดส่วนกับยอดสินเชื่อ จะได้ไม่มีใครอ้างว่าให้บริการคนจน 50 คน ขณะที่รับเงินฝากมา 1 พันล้านบาท เอาเงินฝากไปทำกำไรจากการลงทุนที่ไหนสักแห่ง แล้วบอกว่าเราเป็นธนาคารไมโครเครดิต ฉะนั้นพยายามอย่าสร้างสถานการณ์แบบนี้ ตั้งเงื่อนไขอัตราส่วนเงินฝากที่คุณอนุญาตให้ธนาคารรับตามสินเชื่อที่ปล่อยได้ ไม่อย่างนั้นพวกเขาจะอ้างว่ากำลัง 'ดูแล' เงินฝากของประชาชน (ไม่ปล่อยกู้เพราะอ้างว่าความเสี่ยงสูง) นี่คือนี่ที่ควรทำในช่วงทดลอง คุณไม่ต้องทำที่เดียวทั้งประเทศก็ได้ คุณอาจจะเริ่มจากการออกใบอนุญาต 1-3 ใบก่อน แต่ละใบอนุญาตให้เปิดสาขาได้ 4-5 สาขา ถ้าพวกเขาต้องการ เสร็จแล้วคุณก็ค่อยมาตัดสินใจว่าจะยอมให้เปิดสาขาเพิ่มหรือเปล่า จะออกใบอนุญาตให้คนกลุ่มใหม่เปิดธนาคารอีกแห่งหรือเปล่า

ความสำคัญของการให้ลูกหนี้ร่วมเป็น 'เจ้าของ' ธนาคารไมโครไฟแนนซ์

ทันทีที่คุณปล่อยให้ชาวบ้านที่ไม่ได้เป็นลูกหนี้ธนาคารไมโครไฟแนนซ์มีส่วนร่วมเป็นเจ้าของ การเมืองระดับหมู่บ้านก็จะก่อปัญหาทันที ถ้าคุณให้ลูกหนี้เป็นเจ้าของก็ไม่มีไร แต่คุณต้องใช้ความระมัดระวัง ดูว่าลูกหนี้ใช้สิทธิความเป็นเจ้าของอย่างไรบ้าง พวกเขาควรจัดการเลือกตั้งเพื่อเลือกผู้แทนให้เข้าไปอยู่ในคณะกรรมการธนาคาร ถ้านี้เป็นบริษัทปกติ ก็จะมีคนเริ่มหาเสียง เงินก้อนโตจะเริ่มเข้ามาเกี่ยว แต่การเลือกตั้งของเราทำอย่างเรียบง่ายมาก เราเขียนกฎที่ทำให้ไม่มีใครรู้ว่าเราจะจัดการเลือกตั้งเมื่อไหร่ ศูนย์ลูกหนี้ของกรามีนแต่ละแห่งมีสมาชิก 50-60 คน พวกเขาต้องเลือกผู้แทน เรามีศูนย์แบบนี้ทั้งหมดหลายพันแห่ง กำหนดว่าผลการเลือกตั้งต้องเกิดจากมติของสมาชิก ระบบของเราเป็นการเลือกตั้งแบบขั้นบันได ก่อนอื่นจะมีผู้สมัครประมาณ 10-15 คนต่อศูนย์ หน้าที่ของสมาชิกรอบแรกคือตัดให้เหลือ 5 คน เสร็จแล้วก็ต้องมานั่งอภิปรายถกเถียงกันจนเหลือ 1 คนที่จะเป็นผู้แทน ปกติก่อนที่จะมาถึงตรงนี้ได้ สมาชิกจะต้องจัดการประชุมหลายรอบ แต่พอได้ข้อสรุปแล้วก็จะไม่มีใครบ่นว่าฉันพ่ายแพ้ ถ้าต้องใช้เวลานานี่สัปดาห์ เราก็ให้ใช้หนึ่งสัปดาห์ เราใช้วิธีอภิปรายถกเถียงจนได้มติของสมาชิก (แทนที่จะให้ลงคะแนนเฉยๆ) เพราะไม่อย่างนั้นคุณจะทำให้ชาวบ้านแตกแยกกัน ถ้าพวกเขาไม่เจอหน้ากัน นี่เป็นปัญหาใหญ่ทุกที่ ฉันอยากเป็นผู้แทน เธออยากเป็นผู้แทน เราก็เลยจะสู้กันกระทั่งหลังจากที่การเลือกตั้งจบลงแล้ว

ความคืบหน้าของเป้าหมายลดความยากจนที่ประกาศโดยที่ประชุมสุดยอดไมโครเครดิต (Microcredit Summit)

ผมหวังว่าเราน่าจะทำได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ เพราะเราบอกว่าภายในสิ้นปี 2015 เราจะลดความยากจนทั่วโลกลงให้เหลือครึ่งหนึ่ง นี่เป็นเป้าหมายการพัฒนาแห่งสหัสวรรษ จากคนจน 175 ล้านคนทั่วโลกที่จะเป็น

ลูกหนี้ไม่ใคร่ไฟแนนซ์ในปีนั้น เราน่าจะพยายามดึง 100 ล้านคนให้พ้นจากความจน จากประสบการณ์กว่า 30 ปีของผม เราน่าจะทำได้

Yunus Center ที่ Asian Institute of Technology

ผมดีใจมากที่ AIT เปิดศูนย์ Yunus Center ไม่ใช่เพราะศูนย์นี้ใช้ชื่อของผม แต่เป็นเพราะสิ่งที่ผมคิดว่าศูนย์นี้เป็นตัวแทน นั่นคือความเชื่อที่ว่าเราสามารถสร้างโลกที่ปราศจากความยากจนโดยสิ้นเชิง เราต้องเชื่อในเรื่องนี้เพราะถ้าเราเชื่อ เราก็จะทำได้ ถ้าเราไม่เชื่อ เราก็จะไม่มีวันทำได้ การสร้างศูนย์นี้เป็นการแสดงออกว่าเราเชื่อในความเป็นไปได้ และเชื่อว่าเราบริหารจัดการเพื่อทำให้มันบรรลุผลได้ อีกเรื่องหนึ่งที่ศูนย์นี้เป็นตัวแทนคือวิธีการเข้าถึงคนจน วิธีการช่วยเหลือให้พวกเขาพ้นจากความจน ไม่ใคร่เครดิตเป็นวิธีหนึ่ง เราควรทำเรื่องนี้ด้วยวิถีทางธุรกิจ จะได้ไม่ต้องมีใครยากจนอีกต่อไป คนจนรุ่นที่สองจะได้สามารถใช้ชีวิตเหมือนกับคนอื่นๆ ในสังคม เราพลาดคนจนรุ่นแรกไปเพราะเราไม่อยู่ตรงนั้นตอนที่พวกเขาเกิด เรามาเจอพวกเขาตอนเลี้ยวกลางคน ตอนหมดหวัง สิ้นไร้หนทางที่จะไป แต่คนจนรุ่นที่สองแตกต่างไปอย่างสิ้นเชิง พวกเขาสามารถสื่อสารกับคนทั้งโลก พวกเขาได้ไปโรงเรียน พวกเขาสามารถมีสุขภาพที่ดีกว่าเดิม ฯลฯ อีกประเด็นหนึ่งที่ศูนย์นี้จะทำคือเผยแพร่แนวคิดเรื่องธุรกิจเพื่อสังคม แนวคิดที่ว่าธุรกิจไม่จำเป็นจะต้องทำเพื่อผลประโยชน์ส่วนตัวเท่านั้น แต่สามารถทำในทางที่ให้คนอื่นได้ประโยชน์และผมไม่ได้ประโยชน์ส่วนตัว นี่คือความคิดเรื่องธุรกิจเพื่อสังคม เราจะพยายามคิดว่าจะทำอย่างไรให้เรื่องนี้เข้าไปในภาพรวม เราจะได้มีโลกที่มีธุรกิจสองแบบแทนที่จะมีแบบเดียว ศูนย์ Yunus Center คือเวทีที่จะเปิดให้คนรุ่นใหม่และคณาจารย์ได้มาทำงานร่วมกัน ดูว่าจะทำอะไรได้บ้าง.