

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการแนวทางการพัฒนาระบบการเงินฐานรากตามหลักศาสนา อิสลามในประเทศไทย (Promoting Islamic Microfinance in Thailand)

คณะผู้วิจัย

- หม่อมหลวงพงศ์ระพีพร อภากร
- นางสาวปิยวัลย์ ศรีขำ
- นางสาวพิมพ์ชรา กุศลวิฑิตกุล
- นางสาวนงนุช ดันติสันติวงศ์

สังกัด

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
University of Dundee

ชุดโครงการ
“ไทย - โลกมุสลิม”

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอ)

บทคัดย่อ

โครงการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาและเสนอแนะเชิงนโยบายแนวทางในการพัฒนาการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศไทย โดยระบบการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Microfinance) ซึ่งเกิดขึ้นจากการผสมผสานของแนวคิดด้านการเงินอิสลามและการเงินฐานราก และมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้ชาวมุสลิมที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบปกติให้สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ ทั้งนี้ ประสพการณ์การให้บริการทางการเงินระดับฐานรากในต่างประเทศแสดงให้เห็นว่า องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีบทบาทสำคัญในการช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่จำเป็นสำหรับการบริโภคหรือการเริ่มต้นธุรกิจที่จะทำให้ผู้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น โดยบทบาทของภาครัฐส่วนใหญ่จะเน้นการส่งเสริมการเติบโตของการเข้าถึงผู้ใช้บริการมากกว่าการกำกับดูแลเรื่องความมั่นคงทางการเงินหรือความถูกต้องตามหลักศาสนา เนื่องจากองค์กรส่วนใหญ่จะใช้รูปแบบของสินเชื่อตามหลักศาสนาอิสลาม และไม่มีการรับฝากเงินอยู่แล้ว

คณะผู้วิจัยได้ลงสำรวจข้อมูลองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย ทั้งหมด 110 องค์กร และพบว่า องค์กรการเงินชุมชนตามหลักอิสลามส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาสถานะทางกฎหมาย อย่างไรก็ตาม จะพบว่าการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชนเหล่านี้ไม่ได้มีวัตถุประสงค์ด้านการออมเป็นหลัก ดังนั้น ภาครัฐควรมีบทบาทในการส่งเสริมให้เกิดการรวมตัวของประชาชนชาวมุสลิมเพื่อจัดตั้งองค์กรการเงินชุมชนขึ้นในรูปแบบกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองหรือสหกรณ์ โดยควรส่งเสริมให้มีวัตถุประสงค์ในการออมเป็นหลักในลักษณะที่คล้ายกับการดำเนินงานของกองทุนออมทรัพย์เพื่อการผลิต ซึ่งการมีวินัยทางการเงินของชุมชนจะเป็นพื้นฐานให้การดำเนินงานขององค์กรประสบความสำเร็จในการดำเนินงานในระยะยาว ทั้งนี้ หนึ่งในแนวทางการส่งเสริมการจัดตั้งและการดำเนินงานขององค์กรการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม คือ การกำหนดให้สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐทำหน้าที่เสี่ยงให้แก่องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามโดยภาครัฐควรมีนโยบายในการให้สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ โดยเฉพาะธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (ธอท.) เข้ามาทำหน้าที่เป็นพี่เลี้ยงองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม โดยมีบทบาทเป็นพี่เลี้ยงให้องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม ให้ความช่วยเหลือทางด้านศักยภาพทั้งในด้านแหล่งเงินทุนและการบริหารจัดการให้องค์กรการเงินชุมชนระดับฐานรากสามารถยกระดับเป็นสถาบันการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามได้ นอกจากนี้ ธอท. สามารถให้ความช่วยเหลือด้านการดำเนินงานให้เป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม โดย ธอท. มีคณะที่ปรึกษาด้านชะรีอะฮ์บัญญัติไว้ในกฎหมาย จึงอาจให้คณะที่ปรึกษาดังกล่าวช่วยกำหนดแนวปฏิบัติด้านศาสนาที่องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้เหมาะสมกับสภาพขององค์กรของตนเอง

Abstract

As a hybrid concept between Islamic finance and microfinance, Islamic microfinance is a financial innovation that provides Shariah compliant financial service to low income Muslims. Experiences from many countries shows that Islamic microfinance plays an important role in helping low income Muslim gain access to funds for small business investments, which in the long run will generate higher income for the borrower. This research aims to study models of Islamic microfinance practices abroad, as well as, needs and concerns of the preexisting Islamic microfinance institutions in Thailand in order to come up with policy recommendations on the promotion of Islamic microfinance in Thailand.

From a survey of 110 Islamic microfinance institutions in Thailand, it is found that most Islamic microfinance institutions in Thailand do not have issue about legal status. However, it is found that the main objective of those Islamic microfinance institutions were not savings. Government should encourage an establishment of Islamic microfinance institutions in the form of village fund or cooperatives and encourage the objective of savings which would build financial discipline which is key for long term sustainability of the institutions. Moreover, one of the ways to support the operation of Islamic microfinance institutions is to set up partnerships between those institutions and government-owned Special Financial Institutions (SFIs), especially the Islamic Bank of Thailand. Acting as partner institutions, SFIs could give both financial assistance and managerial technical assistance to Islamic microfinance institutions. In addition, with an internal Shariah Board within the bank, Islamic Bank of Thailand could offer Shariah guidelines to the Islamic microfinance institutions.

บทสรุปผู้บริหาร

โครงการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาและเสนอแนะเชิงนโยบายแนวทางในการพัฒนาการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศไทย เนื่องจากประชากรไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ในประเทศไทยนับถือศาสนาอิสลาม ซึ่งต้องถือปฏิบัติตามหลักชะรีอะฮ์ในการให้บริการทางการเงิน โดยศาสนาอิสลามห้ามมิให้มีการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย การผูกขาด การทำธุรกิจที่ขัดต่อศีลธรรม การทำธุรกิจต้องห้าม และการทำลายทรัพย์สินของผู้อื่น แต่บริการทางการเงินในระบบการเงินทั่วไป เช่น การให้สินเชื่อและรับฝากเงิน จะใช้อัตราดอกเบี้ยในการอ้างอิงหาผลตอบแทนเป็นหลัก ดังนั้น การให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความจำเป็นต่อการพัฒนาประเทศทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม ช่วยส่งเสริมให้ประชาชนไม่ว่าศาสนาใดสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างแท้จริง

ระบบการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Microfinance) ซึ่งเกิดขึ้นจากการผสมผสานของแนวคิดด้านการเงินอิสลามและการเงินฐานราก มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้ชาวมุสลิมที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบปกติให้สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ เป็นการขยายการให้บริการทางการเงินฐานรากให้ถึงกลุ่มประชาชนที่กว้างขึ้น และช่วยพัฒนาเศรษฐกิจในภาพรวม ในการนี้ องค์การการเงินชุมชนระดับฐานรากตามหลักอิสลามนั้นจะต้องทำธุรกรรมทางการเงินที่ไม่ผูกพันกับดอกเบี้ย แต่ใช้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Profit and Loss Sharing: PLS) แทน ทั้งนี้ การให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามจึงเปรียบเสมือนทางเลือกที่อาจส่งเสริมการให้บริการทางการเงินแก่ประชาชนชาวมุสลิมผู้มีรายได้น้อย โดยนอกจากจะช่วยแก้ไขปัญหาเรื่องแหล่งเงินทุนแล้ว ยังช่วยขจัดข้อจำกัดที่เกิดจากการห้ามไม่ให้ยุ่งเกี่ยวกับดอกเบี้ยตามหลักชะรีอะฮ์ ซึ่งถือเป็นมิติใหม่ของการให้บริการทางการเงิน ดังนั้น การจัดทำแนวทางในการส่งเสริมการดำเนินงานขององค์การการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามให้มีความเข้มแข็ง และมีพัฒนาการให้บริการทางการเงินที่หลากหลายมากขึ้นและถูกต้องตามหลักการอิสลามจะช่วยส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินของประชาชนและพัฒนาเศรษฐกิจในภาพรวมได้

ในปัจจุบันสถาบันการเงินที่ให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามมี 3 แห่ง ได้แก่ ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (ธอท.) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และธนาคารออมสิน โดยมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่หลากหลายทั้งเงินฝากและการให้สินเชื่อ อย่างไรก็ตาม การให้บริการแก่ประชาชนผู้มีรายได้น้อยตามหลักศาสนาอิสลามโดยสถาบันการเงินของรัฐยังมีบทบาทจำกัด โดยเฉพาะกรณีของ ธอท. ที่เป็นสถาบันการเงินอิสลามเต็มรูปแบบเพียงแห่งเดียวของประเทศไทย แต่ ธอท. ประสบปัญหาฐานะทางการเงินตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา

นอกจากนี้ ยังมีองค์การการเงินระดับฐานรากที่ดำเนินธุรกรรมสอดคล้องกับหลักศาสนาอิสลามที่สำคัญในประเทศไทย ได้แก่ 1) สหกรณ์อิสลาม 2) กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และ 3) กองทุนออมทรัพย์อิสลาม โดยสหกรณ์อิสลามถือเป็นองค์การการเงินที่มีความสำคัญต่อการให้บริการระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมากที่สุด และเป็นองค์การการเงินที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของภาครัฐ อย่างไรก็ตาม พบว่า ในปัจจุบันสหกรณ์อิสลามภาคใต้มีเพียง 22 แห่ง ใน 12 จังหวัดในภาคใต้ ในขณะที่กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นองค์การการเงินฐานรากที่อยู่ภายใต้การดูแลของสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ แต่ไม่มีหน่วยงานกำกับนโยบายหรือหน่วยงานกำกับดูแลที่ชัดเจน นอกจากนี้ กองทุนออมทรัพย์อิสลามถูกจัดตั้ง

ขึ้นเพื่อทำธุรกรรมทางการเงินให้สอดคล้องกับข้อบัญญัติภายใต้หลักศาสนาอิสลามซึ่งมีโครงสร้างและรูปแบบการบริหารเช่นเดียวกับกองทุนออมทรัพย์โดยทั่วไป สามารถกำหนดทิศทางและบริหารจัดการด้วยตนเอง แต่ยังไม่มีความก้าวหน้าในนโยบายหรือหน่วยงานกำกับดูแลที่ชัดเจนเช่นกัน

ดังนั้น เพื่อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาบริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์ในต่างประเทศต่าง ๆ ทั้งในส่วนจากรูปแบบของการให้บริการ ลักษณะองค์กร รวมถึงการส่งเสริมจากภาครัฐ เพื่อให้เห็นรูปแบบการดำเนินการในทางปฏิบัติ โดยประเทศที่ผู้วิจัยจะทำการศึกษาข้อมูลมีทั้งสิ้น 7 ประเทศ ได้แก่ (1) บังคลาเทศ (2) อินโดนีเซีย (3) ชูแดน (4) ปากีสถาน (5) มาเลเซีย (6) อียิปต์ และ (7) ออสเตรเลีย

ทั้งนี้ ประสพการณ์การให้บริการทางการเงินระดับฐานรากในต่างประเทศแสดงให้เห็นว่า องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีบทบาทสำคัญในการช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่จำเป็นสำหรับการบริโภคหรือการเริ่มต้นธุรกิจที่จะทำให้ผู้มีรายได้นั้นเพิ่มมากขึ้น ถึงแม้ว่าระดับการเข้าถึงผู้ใช้บริการขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในต่างประเทศส่วนใหญ่ยังไม่ครอบคลุมนัก และคิดเป็นสัดส่วนที่น้อยมากเมื่อเทียบกับการเข้าถึงลูกค้าขององค์กรการเงินระดับฐานรากแบบทั่วไป แต่ด้วยความต้องการบริการทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักศาสนาของประชากรชาวมุสลิมที่ยังคงมีอยู่มาก ทำให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว และมีการพัฒนารูปแบบการให้บริการที่หลากหลายมากขึ้น

องค์กรที่ให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีหลากหลายประเภทด้วยกัน ทั้งการให้บริการของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) หรือองค์กร NGO ที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการทางการเงินในระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นการเฉพาะซึ่งเป็นรูปแบบที่พบเป็นส่วนใหญ่ การขยายการให้บริการของธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามเข้าไปในระดับฐานราก การรวมกลุ่มของชุมชนในการจัดตั้งสหกรณ์เพื่อให้บริการสมาชิกในชุมชนดังเช่นในประเทศออสเตรเลีย รวมถึงการร่วมให้บริการระหว่างองค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามและธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามดังเช่นในประเทศอินโดนีเซีย

ด้วยอิทธิพลของธนาคารกรามีน ซึ่งเป็นต้นแบบของการให้บริการทางการเงินในระดับฐานรากทั่วโลก องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่จึงมีการให้บริการในรูปแบบสินเชื่อแบบกลุ่มเช่นกัน อย่างไรก็ตาม องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในหลายประเทศเริ่มมีการให้บริการในรูปแบบสินเชื่อเป็นรายบุคคล เช่น ในกรณีของปากีสถานจะใช้การรับรองของชุมชนเป็นเงื่อนไขในการให้สินเชื่อแทนการใช้กลุ่มสมาชิกเป็นหลักประกัน โดยมีแนวคิดหลักประกันทางสังคมซึ่งเกิดจากความน่าเชื่อถือในสังคม จะสร้างความผูกพันทางใจที่จะสามารถทำให้ผู้กู้ไม่ผิดนัดชำระหนี้ได้เช่นเดียวกับการใช้บุคคลอื่นค้ำประกันการกู้ยืมเงิน

สำหรับบทบาทของภาครัฐ รัฐบาลส่วนใหญ่จะเน้นการส่งเสริมการเติบโตของการเข้าถึงผู้ใช้บริการมากกว่าการกำกับดูแลเรื่องความมั่นคงทางการเงินหรือความถูกต้องตามหลักศาสนา เนื่องจากองค์กรส่วนใหญ่จะใช้รูปแบบของสินเชื่อตามหลักศาสนาอิสลาม เช่น Mudaraba Musharaka หรือ Ijarah และไม่มี การรับฝากเงินอยู่แล้ว โดยรัฐบาลของประเทศต่าง ๆ จะมีการจัดตั้งองค์กรส่งเสริมการดำเนินงานของ องค์กรการเงินระดับฐานราก ซึ่งในกรณีของประเทศที่มีประชากรส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิมจะมีการจัดตั้ง องค์กรที่ทำหน้าที่ในการส่งเสริมบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม และมีการจัดทำ แนวปฏิบัติเพื่อให้องค์กรต่าง ๆ สามารถนำไปใช้เป็นแนวปฏิบัติได้ ขณะที่การกำกับดูแลด้านความมั่นคง

จะเป็นการกำกับในรูปแบบที่คล้ายคลึงกับสถาบันการเงินทั่วไป และการกำกับดูแลทางด้านศาสนาจะเป็นหน้าที่ของสถาบันการเงินที่จะสร้างความน่าเชื่อถือในการดำเนินงานให้กับตัวเอง

นอกจากนี้ เพื่อให้ทราบถึงสถานะและสภาพปัญหาขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม คณะผู้วิจัยจึงสัมภาษณ์องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทยทั้งหมด 110 องค์กร ใน 11 จังหวัด ซึ่งเป็นจังหวัดในภาคใต้จำนวน 9 จังหวัด จังหวัดเชียงใหม่ และกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ จำนวนองค์กรที่สำรวจส่วนใหญ่เป็นจังหวัดในภาคใต้ เนื่องจากเป็นภาคที่มีชาวมุสลิมจำนวนมากและมีองค์กรการเงินระดับฐานรากจำนวนมากเช่นกัน โดยองค์กรส่วนใหญ่ ร้อยละ 90 มีพื้นที่การให้บริการในเขตชนบท ทั้งนี้ การสำรวจจะครอบคลุมศักยภาพและการบริหารงานขององค์กรการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในหลายด้าน ได้แก่ ลักษณะองค์กร การบริหารจัดการภายในองค์กร ลักษณะการให้บริการและผู้เข้ารับบริการ การปฏิบัติตามหลักศาสนาอิสลาม ผลการดำเนินงาน การรับเงินฝาก เงินไขและรูปแบบการให้สินเชื่อ ระบบบัญชีและการตรวจสอบภายใน และพนักงาน

จากผลการสำรวจพบว่า จังหวัดตัวอย่าง พบว่า เมืองคร 1 ใน 10 ที่ไม่ได้จดทะเบียนใด ๆ ตามกฎหมาย คือ กองทุนออมทรัพย์และสถาบันการเงินชุมชน ในส่วนขององค์กรที่ได้ทำการจดทะเบียนนั้น เป็นกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองเป็นส่วนใหญ่ รองลงมา คือ สหกรณ์ อย่างไรก็ตาม การสำรวจองค์กรการเงินฐานรากนี้เน้นสำรวจเพียงองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเท่านั้น ดังนั้น การประเภทและจำนวนขององค์กรที่สำรวจจึงมีข้อจำกัด

โดยวัตถุประสงค์หลักขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม ได้แก่ เพื่อให้กู้ยืมและปล่อยสินเชื่อให้สมาชิก เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพให้กับสมาชิก เพื่อสนับสนุนสมาชิกในการประกอบอาชีพ เพื่อเสริมสร้างกระบวนการพึ่งพาตนเอง สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน เพื่อส่งเสริมการออม อย่างไรก็ตาม ยังมีองค์กรการเงินบางส่วนไม่มีการกำหนดวัตถุประสงค์ ทั้งนี้ ในส่วนของคณะกรรมการบริหารองค์กร องค์กรส่วนใหญ่มีคณะกรรมการจำนวน 5-10 คน โดยประมาณ 3 ใน 4 ขององค์กรทั้งหมดใช้วิธีการเลือกตั้งคณะกรรมการองค์กร ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความมีส่วนร่วมของสมาชิกในการคัดเลือกผู้ที่จะเข้ามาทำหน้าที่เป็นคณะกรรมการขององค์กรและองค์กรส่วนใหญ่มีการประชุมมากกว่าปีละ 1 ครั้ง แต่ไม่เกิน 4 ครั้ง ซึ่งโดยมากแล้ว คณะกรรมการขององค์กรจะเป็นผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจในด้านต่าง ๆ มากกว่าผู้บริหารองค์กร นอกจากนี้ องค์กรส่วนใหญ่ได้กำหนดให้คณะกรรมการสามารถดำรงตำแหน่งติดต่อกันได้ไม่เกิน 2 วาระ แสดงให้เห็นถึงแนวทางการบริหารจัดการที่ดีป้องกันการเกิดการทุจริตของกรรมการได้

ในส่วนของการได้รับการสนับสนุนในด้านต่าง ๆ จากองค์กรอื่น ผลสำรวจพบว่า องค์กรกว่าครึ่งมีการทำงานร่วมกันหรือทำงานร่วมกับหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการเงินเฉพาะกิจในรูปแบบของเครือข่ายสมาชิกและการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกัน ข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าภาครัฐมีบทบาทหลักในการสนับสนุนองค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานรัฐหรือสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

องค์กรที่ทำการสำรวจยังต้องการทรัพยากรเพิ่มเติม คือแหล่งเงินทุนขยายสินเชื่อ รองลงมา คือแหล่งเงินทุนเพื่อการดำเนินงาน คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ และอุปกรณ์สำนักงานและยานพาหนะ ในส่วนของการประเมินตนเองในแง่ความยั่งยืนขององค์กร องค์กรประมาณครึ่งหนึ่งประเมินว่าองค์กรของตนเองมีความยั่งยืนด้านการบริหารจัดการและมีความยั่งยืนด้านการเงิน และจุดอ่อนที่สำคัญที่สุด คือ การที่สมาชิกไม่ส่งเงินกู้ ผิดนัดชำระหนี้หรือติดตามหนี้ไม่ได้ สภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดีทำให้สมาชิกมีรายได้ไม่เพียงพอชำระหนี้ ส่วนจุดแข็งที่สำคัญขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนา

อิสลามที่ทำการสำรวจ คือ คณะกรรมการที่บริหารงานดี การที่กรรมการมีความรู้ความสามารถในการดำเนินงานและการบริหารจัดการเงินทุนที่ดี โดยบทบาทของรัฐในการเข้ามาให้ความช่วยเหลือที่สำคัญมากที่สุด คือ การสนับสนุนงบประมาณ

ในด้านการให้บริการทางการเงินประเภทต่าง ๆ กว่าร้อยละ 90 มีการให้บริการในด้านสินเชื่อ และด้านเงินฝาก มีองค์กรเพียงส่วนน้อยที่มีการให้บริการด้านการโอนเงิน การให้บริการด้านการประกันชีวิต การประกันสุขภาพ และการประกันอุบัติเหตุ นอกจากนี้ องค์กรกว่าครึ่งยังมีการอบรมหรือจัดกิจกรรมอื่น ๆ ได้แก่ การให้ความรู้ประชาชน การจัดทำกิจกรรมทางสังคม กิจกรรมส่งเสริมความรู้ในการประกอบอาชีพหรือดำเนินธุรกิจ กิจกรรมเพื่อส่งเสริมสุขภาพ เป็นต้น ซึ่งจะเห็นได้ว่าองค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีส่วนช่วยส่งเสริมคุณภาพชีวิตของประชาชนภายในชุมชน และเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีแก่คนในชุมชนอีกด้วย

ในส่วนของการปฏิบัติตามหลักศาสนาอิสลามพบว่า องค์กรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามหลักศาสนาอิสลาม โดยองค์กรเกือบทั้งหมดมีการตรวจสอบว่าธุรกรรมทางการเงินขององค์กรเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) องค์กรประมาณ 3 ใน 4 มีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ องค์กรส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการทำ ความเข้าใจกับผู้ใช้บริการไม่ว่าจะเป็นผู้ใช้บริการที่เป็นชาวมุสลิมหรือไม่ และหากองค์กรต้องการคำปรึกษาเกี่ยวกับธุรกรรมตามหลักชะรีอะฮ์ ส่วนใหญ่จะขอคำปรึกษาจากผู้นำศาสนาในชุมชน คณะกรรมการของ มัสยิดประจำชุมชน ผู้รู้ด้านศาสนา หรือธนาคารอิสลามในพื้นที่

ในส่วนของการให้บริการ พบว่า องค์กรส่วนใหญ่ให้บริการแก่ชาวมุสลิมเป็นหลัก แต่มีบางส่วน ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม โดยเฉลี่ยแล้วประมาณ 1 ใน 3 ขององค์กรที่ทำการสำรวจมีการ ให้บริการแก่ผู้ที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม อย่างไรก็ตาม ผู้ใช้บริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมเป็นสัดส่วนที่น้อย เนื่องจากองค์กร การเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามนี้ถูกก่อตั้งเพื่อตอบสนองความต้องการใช้บริการทางการเงินของชาว มุสลิมในพื้นที่เป็นหลัก

ในส่วนของการรูปแบบการให้บริการตามหลักศาสนาอิสลามพบว่า ผลลัพธ์บริการทางการเงิน ขององค์กรส่วนใหญ่เป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม โดยผลลัพธ์ส่วนใหญ่จะเป็นธุรกรรมที่จัดอยู่ ในประเภทMudarabah รองมาคือ Musharakah ส่วนการออมนั้นมีบางองค์กรมีบัญชีประเภท Ijarah ด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ ไม่มีองค์กรที่มีผลลัพธ์ประเภท Murabahah และ Qardhul Hasan เลย นอกจากนี้ สมาชิกหรือประชาชนในชุมชนจะมีส่วนร่วมในการอนุมัติสินเชื่อโดยไม่เกี่ยวข้องกับภาครัฐ ทำให้มีข้อ ได้เปรียบด้านข้อมูลที่รู้จักคุ้นเคยกันดีในพื้นที่ ลด Asymmetric Information ของระบบการเงินลงได้ แก้ไขปัญหาการเข้าถึงสินเชื่อในระบบของธนาคารพาณิชย์ของคนกลุ่มนี้

จากผลการสำรวจผู้วิจัยได้พัฒนาแบบจำลองทางเศรษฐเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบ เฉพาะตัว การบริหารจัดการและความโปร่งใสขององค์กร กับประเภทบริการทางการเงินและผลลัพธ์ ตามหลักชะรีอะฮ์ขององค์กร และยิ่งศึกษาถึงปัจจัยทั้งหลายเหล่านี้ที่มีผลต่อผลการดำเนินงานและความ เสี่ยงขององค์กรอีกด้วย โดยผลการศึกษาสามารถชี้ให้เห็นถึงนโยบายที่องค์กรควรใช้และไม่ควรใช้ในการ ขยายกิจการหรือเพิ่มความสำเร็จขององค์กร เช่น ผลการประมาณค่าแบบจำลองแสดงให้เห็นว่าหากองค์กร มีลูกค้าชาวมุสลิมเพิ่มขึ้นจะช่วยให้มีการขยายตัวของสินเชื่อเพิ่มขึ้น แต่ในทางกลับกันลูกค้าที่มีส่วนช่วยให้ องค์กรมีความมั่นคงทางการเงินจากการที่มีการขยายตัวของเงินฝาก ในขณะเดียวกันก็มีอัตราส่วนหนี้สูญ หรือระดับความเสี่ยงขององค์กรลดลง คือกลุ่มลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม การจะทำให้องค์กรมีความยั่งยืน ทางการเงินการขยายตัวของเงินฝากและสินเชื่อต้องมีความสอดคล้องกัน ดังนั้น องค์กรอาจมีนโยบาย

เพิ่มสัดส่วนของลูกค้ายกที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมมากขึ้น แต่ก็ไม่ควรละเลยกลุ่มลูกค้ายกหลัก เนื่องจากลูกค้ายกที่เป็นชาวมุสลิมมีทางเลือกสถาบันการเงินที่น้อยกว่าลูกค้ายกที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมจึงมีค่าความยืดหยุ่นหรือความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงขององค์กรน้อยกว่า นอกจากนี้ ผลการศึกษาวิจัยชี้ให้เห็นว่าหากองค์กรมีการปล่อยสินเชื่อแบบกลุ่มจะทำให้องค์กรมีการขยายตัวของสินเชื่อที่เพิ่มขึ้น แต่ในขณะเดียวกันองค์กรที่มีการปล่อยสินเชื่อและให้มีบุคคลค้ำประกันเงินกู้ก็นั้นกลับทำให้การขยายตัวของสินเชื่อลดลง ดังนั้น องค์กรที่ยังไม่มีการให้สินเชื่อแบบกลุ่มอาจพิจารณาการมีสินเชื่อดังกล่าวแทนการค้ำประกันสินเชื่อบุคคลด้วยบุคคลหรือสมาชิกขององค์กร ซึ่งจะช่วยให้สินเชื่อมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นถึงประมาณร้อยละ 3.78 หากปัจจัยอื่น ๆ ที่มีการพิจารณาร่วมในแบบจำลองไม่เปลี่ยนแปลง

ผู้วิจัยเห็นว่าข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่คาดว่าจะจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาเพื่อสร้างความเข้มแข็งและยั่งยืนให้กับระบบการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีดังนี้

1) บทบาทของผู้ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม

แม้ว่าระบบสถาบันการเงินไทยจะมีการพัฒนาไปอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว แต่ยังมีประชาชนบางส่วนที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและยากจนในเขตชนบท ในขณะที่ประชาชนที่นับถือศาสนาอิสลามจะมีข้อจำกัดทางศาสนาทำให้ไม่สามารถใช้บริการทางการเงินที่ผูกพันกับดอกเบี้ยได้ ทั้งนี้ ธนาคารพาณิชย์ยังมีบทบาทในการให้บริการทางการเงินกับผู้มีรายได้น้อยจำกัด เนื่องจากมีต้นทุนในการดำเนินการสูง และกลุ่มลูกค้ายกดังกล่าวไม่ใช่กลุ่มลูกค้ายกเป้าหมายขององค์กร ประกอบไม่ได้มีการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามตามหลักเกณฑ์การกำกับดูแลธนาคารพาณิชย์ในการประกอบธุรกิจการเงินตามหลักศาสนาอิสลามของธนาคารแห่งประเทศไทย ดังนั้น ธนาคารพาณิชย์จึงยังไม่ใช่ผู้ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในระยะสั้นถึงระยะปานกลาง

สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ 3 แห่ง ที่มีการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ได้แก่ 1) ธนาคารออมสิน 2) ธ.ก.ส. และ 3) ธอท. มีเพียง ธ.ก.ส. และ ธอท. ที่อาจถือได้ว่าการให้บริการในลักษณะที่เรียกว่า บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Microfinance) อย่างไรก็ดี ปริมาณธุรกรรมของการดำเนินการดังกล่าวในระดับที่ไม่สูงมากนักและยังไม่สามารถเข้าถึงชาวมุสลิมที่ยังไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ปัจจุบัน ธอท. อยู่ระหว่างการดำเนินการตามแผนฟื้นฟูธนาคาร การขยายบทบาทในด้านดังกล่าว จึงอาจมีข้อจำกัด ดังนั้น การปรับรูปแบบการทำธุรกิจของ ธอท. ในการเป็นผู้สนับสนุนและให้บริการทางการเงินผ่านองค์กรการเงินชุมชนระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามนอกจากจะเป็นผู้ให้สินเชื่อโดยตรงแล้ว น่าจะเป็นแนวทางที่เหมาะสมต่อการดำเนินงานของ ธอท. ในการให้บริการในส่วนนี้ในระยะต่อไป

ธอท. ควรมีบทบาทในการพัฒนาองค์กรการเงินชุมชนของชาวมุสลิม เนื่องจากจะมีความเข้าใจทั้งด้านวัฒนธรรมและข้อห้ามต่าง ๆ ตามหลักศาสนาอิสลามมากกว่าสถาบันการเงินเฉพาะกิจอื่น โดยควรดำเนินการในลักษณะที่ธนาคารออมสินและ ธ.ก.ส. ได้ให้การสนับสนุนองค์กรการเงินชุมชนต่าง ๆ เช่น การพัฒนากองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองหรือองค์กรการเงินระดับชุมชนอื่นที่ได้รับการประเมินว่ามีความพร้อมความเข้มแข็ง เพื่อยกระดับให้เป็นสถาบันการเงินชุมชน โดยนอกจากจะให้สินเชื่อเพิ่มเติมองค์กรละ 3-5 ล้านบาท แล้วควรช่วยเป็นพี่เลี้ยงให้ความรู้ในการบริหารเงิน การวางระบบงาน และจัดระบบบัญชี รวมทั้งให้อุปกรณ์คอมพิวเตอร์เพื่อสนับสนุนการดำเนินงาน ซึ่งถือเป็นแนวทางการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินโดยใช้กลไกชุมชนชาวมุสลิมที่มีประสิทธิภาพ

องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย โดยเฉพาะกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองและสหกรณ์อิสลามถือเป็นองค์กรที่มีบทบาทสำคัญในการช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยชาวมุสลิมสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่จำเป็นสำหรับการบริโภคที่จำเป็นหรือการเริ่มต้นประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้ เนื่องจากองค์กรเหล่านี้เกิดจากการรวมกลุ่มของประชาชนในชุมชน ทำให้สามารถแก้ไขปัญหาความไม่สมบูรณ์ของตลาดเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพกว่าระบบสถาบันการเงินอย่างเป็นทางการ โดยจะมีข้อมูลที่เพียงพอต่อการให้กู้ ประกอบกับมีแนวคิดร่วมกันในการที่จะต้องการใช้บริการที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม ทั้งนี้ จากการสำรวจพบว่ากลุ่มลูกค้าขององค์กรการเงินชุมชนระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นผู้ที่เข้าถึงสถาบันการเงินในระบบถึงร้อยละ 80 ของลูกค้าทั้งหมด และเป็นชาวมุสลิมถึงร้อยละ 88 ของลูกค้าทั้งหมด

โดยที่จำนวนองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทยยังมีจำนวนไม่มากนัก และกระจุกตัวอยู่ในภาคใต้เป็นหลัก ทำให้บทบาทของภาครัฐในการเข้ามาช่วยส่งเสริมให้มีการรวมตัวกันเพื่อจัดตั้ง และส่งเสริมความเข้มแข็งในการดำเนินงานขององค์กรเหล่านี้จึงมีความสำคัญต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักศาสนาของประชากรชาวมุสลิมในระยะต่อไป ซึ่งน่าจะเป็นแนวทางที่มีประสิทธิภาพกว่าการให้บริการโดยตรงผ่านสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ

2) แนวทางการส่งเสริมความเข้มแข็งขององค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม

ในการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินระดับฐานรากของชาวมุสลิม ภาครัฐควรบทบาทดังนี้

(1) ส่งเสริมให้เกิดการรวมตัวของประชาชนชาวมุสลิม เพื่อจัดตั้งองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม และสนับสนุนให้องค์กรมีวัตถุประสงค์หลักในการส่งเสริมการออมภายในชุมชน

จากการสำรวจข้อมูลองค์กรการเงินตามหลักศาสนาอิสลามชี้ให้เห็นว่า องค์กรการเงินชุมชนตามหลักอิสลามส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาสถานะทางกฎหมาย โดยประมาณร้อยละ 90 ขององค์กรทั้งหมดมีสถานะเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายว่าด้วยกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองและกฎหมายว่าด้วยสหกรณ์ อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชนเหล่านี้ไม่ได้มีวัตถุประสงค์ด้านการออมเป็นหลัก โดยมีเพียงร้อยละ 10 ของจำนวนองค์กรทั้งหมดที่มีวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการออม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นองค์กรประเภทกองทุนออมทรัพย์ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตและสถาบันการเงินชุมชนที่ยกระดับจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ดังนั้น ภาครัฐควรมีบทบาทในการส่งเสริมให้เกิดการรวมตัวของประชาชนชาวมุสลิมเพื่อจัดตั้งองค์กรการเงินชุมชนขึ้นในรูปแบบกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองหรือสหกรณ์ โดยควรส่งเสริมให้มีวัตถุประสงค์ในการออมเป็นหลักในลักษณะที่คล้ายกับการดำเนินงานของกองทุนออมทรัพย์ ซึ่งการมีวินัยทางการเงินของชุมชนจะเป็นพื้นฐานให้การดำเนินงานขององค์กรประสบความสำเร็จในการดำเนินงานในระยะยาว

ในระยะต่อไป แนวคิดของการยกระดับจากองค์กรการเงินชุมชนในรูปแบบต่าง ๆ ขึ้นเป็นสถาบันการเงินชุมชนจะมีความเหมาะสมต่อการพัฒนาองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม เช่นเดียวกับการรวมกลุ่มของชุมชนในการจัดตั้งองค์กรการเงินระดับฐานรากเพื่อให้บริการสมาชิกในชุมชนในประเทศออสเตรเลียซึ่งเป็นประเทศที่ไม่ได้มีชาวมุสลิมอาศัยอยู่เป็นหลัก ทั้งนี้ จากการการสำรวจข้อมูลองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามแสดงให้เห็นว่าองค์กรเหล่านี้มีการดำเนินงานยืดหยุ่น โดยมีการให้บริการที่หลากหลาย มีการใช้กลไกในการให้สินเชื่อและติดตามสินเชื่อที่คล้ายกับตัวอย่างองค์กรการเงินระดับฐานรากในต่างประเทศ

ดังนั้น การยกระดับองค์กรการเงินชุมชนระดับฐานรากให้เป็นสถาบันการเงินชุมชน เนื่องจากเป็นการส่งเสริมให้องค์กรการเงินชุมชนตามหลักอิสลามมีศักยภาพในการให้บริการทางการเงินมากขึ้น ทั้งในด้านการบริหารจัดการ แหล่งเงินทุน และคุณภาพและความยืดหยุ่นในการให้บริการ โดยจะทำให้มีการประหยัดต่อขนาดจากการให้บริการ มีข้อมูลการกู้ยืมที่ครอบคลุมการกู้ยืมของสมาชิกในชุมชนมากขึ้น ลดข้อจำกัดด้านเงินทุน และเพิ่มความหลากหลายและความยืดหยุ่นของการให้บริการให้สะดวกต่อการใช้บริการของชุมชนมากขึ้น ทั้งนี้ การขยายการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม โดยการดำเนินงานของสถาบันการเงินชุมชนจะมีประสิทธิภาพ เนื่องจากคณะกรรมการจะมีความคุ้นเคยกับคนในชุมชนมากกว่าสถาบันการเงินในระบบ ทำให้การดำเนินงานมีต้นทุนต่ำ และยิ่งช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยไม่ได้มุ่งช่วยเหลือแต่เพียงเรื่องเงินเพียงอย่างเดียว แต่จะช่วยเหลือแก้ไขปัญหาในด้านอื่น ๆ ด้วย เช่น ปัญหาสังคม สุขภาพ หรือคุณภาพชีวิต เพื่อให้มีมิติของการให้บริการที่ครอบคลุมทั้ง 3 ด้านหลัก ได้แก่ 1) มิติการเงิน 2) มิติสังคม และ 3) มิติชุมชน

(2) กำหนดให้สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐทำหน้าที่เลี้ยงให้องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม

องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามยังมีการเชื่อมโยงทางการเงินกับสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐในระดับต่ำ โดยพบว่าประมาณร้อยละ 20 ของจำนวนองค์กรทั้งหมดมีความเชื่อมโยงกับธนาคารออมสินและ ธ.ก.ส. ในขณะที่ ธอท. ไม่มีบทบาทในการสนับสนุนองค์กรใดเลย นอกจากนี้ องค์กรเหล่านี้ยังมีความจำเป็นในการขอรับการสนับสนุนด้านแหล่งเงินทุน การให้ความรู้ด้านการบริหารจัดการ และการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์/สถานที่ดำเนินงาน ดังนั้น ภาครัฐควรมีนโยบายในการให้สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ โดยเฉพาะ ธอท. เข้ามาทำหน้าที่เป็นพี่เลี้ยง องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม โดยมีบทบาทเป็นพี่เลี้ยงให้องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามให้ความช่วยเหลือทางด้านศักยภาพทั้งในด้านแหล่งเงินทุนและการบริหารจัดการ ให้องค์กรการเงินชุมชนระดับฐานรากสามารถยกระดับเป็นสถาบันการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามได้ นอกจากนี้ ธอท. สามารถให้ความช่วยเหลือด้านการดำเนินงานให้เป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม โดย ธอท. มีคณะที่ปรึกษาด้านชะรีอะฮ์บัญญัติไว้ในกฎหมาย จึงอาจให้คณะที่ปรึกษาดังกล่าวช่วยกำหนดแนวปฏิบัติด้านศาสนาที่องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้เหมาะสมกับสภาพภาพขององค์กรของตนเอง

ทั้งนี้ การให้การสนับสนุนด้านแหล่งเงินทุนในรูปแบบ Two-Step Loan หรือที่เรียกว่า Wholesale Funding ให้องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามถือเป็นรูปแบบการเชื่อมโยงทางการเงินระหว่างสถาบันการเงินในระบบและประชาชนฐานรากที่แพร่หลายในต่างประเทศ และในส่วนของประเทศไทยธนาคารออมสินและ ธ.ก.ส. ก็ได้ดำเนินการเชื่อมโยงและสนับสนุนการดำเนินงานของกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองตามนโยบายของรัฐอย่างต่อเนื่อง ธอท. จึงควรมีการดำเนินการในลักษณะเดียวกับธนาคารออมสินและ ธ.ก.ส. แต่เน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นองค์กรการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม นอกจากนี้ อาจมีการให้องค์กรเหล่านี้เป็นช่องทางการให้บริการแก่ ธอท. ในลักษณะของ Banking Agent ด้วยก็ได้ โดยจะทำให้ ธอท. สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้ามุสลิมได้อย่างมีประสิทธิภาพและลดภาระต้นทุนการเปิดสาขาของธนาคารได้

(3) การจัดทำแนวปฏิบัติการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม

รัฐบาลส่วนใหญ่ในต่างประเทศจะเน้นการส่งเสริมการเติบโตของการเข้าถึงผู้ใช้บริการชาวมุสลิมมากกว่าการกำกับดูแลเรื่องความมั่นคงทางการเงินหรือความถูกต้องตามหลักศาสนา โดยมีการจัดทำ

แนวปฏิบัติการดำเนินงานขององค์กรการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม เพื่อให้องค์กรต่าง ๆ สามารถนำไปใช้เป็นตัวอย่างในการดำเนินงานได้ ผู้วิจัยเห็นว่าภาครัฐไทยควรมีบทบาทในการสนับสนุนการจัดตั้งสถาบันการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม โดยการกำกับดูแลความมั่นคงในระยะแรกอาจยังไม่มีผลบังคับ จำเป็น เนื่องจากจากการสำรวจองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามมีการดำเนินงานเฉพาะกับสมาชิกซึ่งเป็นประชาชนในพื้นที่อาศัยเดียวกันเป็นหลัก จึงถือว่าไม่ได้มีการรับเงินฝากเป็นการทั่วไป โดยควรเน้นให้องค์กรเหล่านี้มีเกณฑ์การดำเนินงาน (Non Prudential Regulation) ที่เป็นมาตรฐาน เพื่อให้เกิดความเข้มแข็งและไม่ยึดติดกับบทบาทของผู้นำชุมชนเป็นหลัก นอกจากนี้ ควรมีการกำหนดแนวทางการดำเนินงานเพื่อความถูกต้องของผลิตภัณฑ์และบริการต่าง ๆ ขององค์กรเหล่านี้ เพื่อให้มีแนวทางในการดำเนินงานที่ชัดเจน แต่ไม่จำเป็นต้องกำกับดูแลด้านศาสนาอย่างเคร่งครัด เนื่องจากองค์กรดังกล่าวให้ความสำคัญกับเรื่องดังกล่าวอยู่แล้ว และควรปล่อยให้เป็นที่ของแต่ละองค์กรในการสร้างความเชื่อมั่นต่อผลิตภัณฑ์และบริการของตนเอง

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	ก
บทสรุปผู้บริหาร.....	ค
สารบัญ.....	๗
สารบัญตาราง.....	๗
สารบัญภาพ.....	๘
อภิธานศัพท์.....	๘
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ในการวิจัย.....	2
1.3 ทฤษฎีและกรอบแนวคิดของโครงการวิจัย.....	2
1.4 วิธีการดำเนินการวิจัย.....	2
1.5 ขอบเขตของงานวิจัย.....	3
1.6 ประโยชน์ที่ได้รับ.....	3
บทที่ 2 รูปแบบการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลาม.....	5
2.1 รูปแบบการให้บริการทางการเงินของสถาบันการเงินอิสลาม.....	6
2.1.1 การระดมทุน.....	6
2.1.2 การเป็นแหล่งเงินทุนเพื่อสร้างรายได้.....	10
2.1.3 การให้บริการทางการเงินอื่น ๆ.....	13
2.2 รูปแบบการให้บริการทางการเงินระดับฐานราก (Microfinance).....	15
2.2.1 ระบบการเงินฐานราก (Microfinance).....	16
2.2.2 ระบบสหกรณ์.....	19
2.2.3 ระบบการเงินฐานรากและการออม.....	20
2.2.4 ระบบการเงินฐานรากและการประกันภัย (Microinsurance).....	20
2.3 หลักการให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Microfinance).....	21
2.3.1 นิยามและหลักการของ Islamic Microfinance.....	22
2.3.2 การทำธุรกรรมของ Islamic Microfinance.....	23
2.3.3 การให้บริการ Islamic Microfinance ในปัจจุบัน.....	27
2.3.4 ประโยชน์ของ Islamic Microfinance.....	28
2.3.5 อุปสรรคและข้อจำกัดของ Islamic Microfinance.....	30
บทที่ 3 การให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย.....	33
3.1 ระบบการเงินฐานรากของไทย.....	33
3.1.1 กลุ่มในระบบ.....	34
3.1.2 กลุ่มกึ่งในระบบ.....	37
3.1.3 กลุ่มพึ่งตนเอง.....	40

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.2 การให้บริการระดับฐานรากตามหลักอิสลามในไทย.....	42
3.2.1 สถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย.....	42
3.2.2 สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย.....	44
3.2.3 อุปสรรคในการให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย.....	47
บทที่ 4 ประสิทธิภาพการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์ในต่างประเทศ.....	49
4.1 บังคลาเทศ.....	50
4.1.1 บริการทางการเงินระดับฐานรากในบังคลาเทศ.....	50
4.1.2 ความต้องการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในบังคลาเทศ.....	51
4.1.3 พัฒนาการของบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในบังคลาเทศ.....	52
4.1.4 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์.....	55
4.2 อินโดนีเซีย.....	57
4.2.1 บริการทางการเงินระดับฐานรากในอินโดนีเซีย.....	57
4.2.2 ความต้องการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในอินโดนีเซีย.....	58
4.2.3 พัฒนาการของบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศ อินโดนีเซีย.....	58
4.2.4 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์ ในอินโดนีเซีย.....	60
4.3 ชูดาน.....	61
4.3.1 บริการทางการเงินระดับฐานรากในชูดาน.....	61
4.3.2 ความต้องการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในชูदान.....	61
4.3.3 พัฒนาการของบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในชูदान.....	61
4.3.4 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์.....	62
4.4 ปากีสถาน.....	63
4.4.1 บริการทางการเงินระดับฐานรากในปากีสถาน.....	64
4.4.2 พัฒนาการของบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในปากีสถาน.....	65
4.4.3 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์ ในปากีสถาน.....	66
4.5 มาเลเซีย.....	67
4.5.1 บริการทางการเงินระดับฐานรากในมาเลเซีย.....	67
4.5.2 ความต้องการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในมาเลเซีย.....	68
4.5.3 พัฒนาการของบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศ มาเลเซีย.....	69
4.5.4 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์.....	70

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.6 อียิปต์.....	71
4.6.1 บริการทางการเงินระดับฐานรากในอียิปต์.....	71
4.6.2 พัฒนาการของบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในอียิปต์.....	72
4.6.3 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในอียิปต์.....	73
4.7 ออสเตรเลีย.....	74
4.7.1 ความต้องการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศออสเตรเลีย.....	74
4.7.2 รูปแบบการดำเนินงานของสถาบันการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในออสเตรเลีย.....	74
4.7.3 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์.....	76
4.8 สรุป.....	77
บทที่ 5 การสำรวจข้อมูล.....	83
5.1 การศึกษาอุปทานของการให้บริการทางการเงิน.....	83
5.2 การออกแบบสอบถาม.....	94
5.3 การสำรวจข้อมูล.....	98
บทที่ 6 ผลการสำรวจข้อมูล.....	99
6.1 การวิเคราะห์ผลสำรวจด้านอุปทาน ในภาพรวม.....	99
6.1.1 ลักษณะองค์กร.....	101
6.1.2 การบริหารจัดการภายในองค์กร.....	104
6.1.3 ลักษณะการให้บริการและผู้เข้ารับบริการ.....	112
6.1.4 การปฏิบัติตามหลักศาสนาอิสลาม.....	117
6.1.5 ผลประกอบการขององค์กร.....	121
6.1.6 การรับเงินฝาก.....	124
6.1.7 การให้สินเชื่อ.....	126
6.1.8 ระบบบัญชีและการตรวจสอบภายใน.....	132
6.1.9 พนักงาน.....	133
6.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์เบื้องต้น.....	136
6.3 การวิเคราะห์เชิงเศรษฐมิติ.....	139
6.3.1 บริการทางการเงิน.....	139
6.3.2 ผลกระทบตามหลักชะรีอะฮ์.....	144
6.3.3 ผลการดำเนินงาน.....	146

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 7 สรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย.....	153
7.1 บทสรุป.....	153
7.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อการพัฒนาระบบการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลาม ของไทย.....	160
7.2.1 บทบาทของผู้ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม.....	160
7.2.2 ภาครัฐควรส่งเสริมความเข้มแข็งขององค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม....	161
บรรณานุกรม.....	165

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1 พัฒนาการของสถาบันการเงินอิสลามในต่างประเทศ.....	5
ตารางที่ 2 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการเงินฐานรากโดยทั่วไปและการเงินฐานรากอิสลาม.....	23
ตารางที่ 3 รูปแบบการดำเนินธุรกรรมของสถาบันการเงินฐานราก.....	26
ตารางที่ 4 ผลการสำรวจการให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในปัจจุบัน (CGAP(2008)).....	28
ตารางที่ 5 สัดส่วนการให้บริการการเงินระดับฐานรากของ Islami Bank Bangladesh Limited เทียบกับผู้ให้บริการการเงินระดับฐานรากอื่น ๆ ในปี 2010.....	53
ตารางที่ 6 ผลิตภัณฑ์สินเชื่อของ AIM.....	69
ตารางที่ 7 แหล่งเงินทุนการดำเนินงานของ AIM.....	70
ตารางที่ 8 เปรียบเทียบบริการการเงินระดับฐานรากในประเทศต่าง ๆ.....	79
ตารางที่ 9 จำนวนองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ทำการสัมภาษณ์.....	99
ตารางที่ 10 แสดงประเภทองค์กรต่าง ๆ.....	101
ตารางที่ 11 ข้อจำกัดด้านกฎหมาย แยกตามประเภทองค์กรการเงิน.....	102
ตารางที่ 12 การมีหน่วยงานพี่เลี้ยง.....	102
ตารางที่ 13 การมีหน่วยงานพี่เลี้ยง แยกตามประเภทองค์กรการเงิน.....	102
ตารางที่ 14 วัตถุประสงค์ขององค์กร.....	103
ตารางที่ 15 วัตถุประสงค์ขององค์กร แยกตามประเภทองค์กรการเงิน.....	103
ตารางที่ 16 วิธีการได้มาซึ่งคณะกรรมการองค์กร แยกตามประเภทองค์กรการเงิน.....	105
ตารางที่ 17 แสดงจำนวนองค์กรที่เคย/ไม่เคย ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรอื่น.....	107
ตารางที่ 18 แสดงจำนวนองค์กรที่เคยได้รับการสนับสนุนจากองค์กรอื่น แยกตามประเภทองค์กรการเงิน.....	107
ตารางที่ 19 แสดงจำนวนองค์กรที่มีเครือข่ายทำงานร่วมกับสถาบัน/องค์กรการเงินอื่น ๆ.....	108
ตารางที่ 20 แสดงการมี/ไม่มี แผนพัฒนาธุรกิจ.....	108
ตารางที่ 21 แสดงการมี/ไม่มี แผนพัฒนาธุรกิจ แยกตามประเภทองค์กรการเงิน.....	108
ตารางที่ 22 แสดงการสนับสนุนการจัดทำแผนธุรกิจ.....	109
ตารางที่ 23 แสดงการมี/ไม่มีคู่มือการดำเนินงานด้านต่าง ๆ.....	110
ตารางที่ 24 ประเภททรัพยากรที่ต้องการเพิ่มเติม แยกตามประเภทองค์กรการเงิน.....	111
ตารางที่ 25 แสดงความยั่งยืนในการบริหารจัดการ.....	112
ตารางที่ 26 แสดงจำนวนองค์กรที่มีการให้บริการประเภทต่าง ๆ.....	113
ตารางที่ 27 แสดงจำนวนองค์กรที่มีการให้บริการประเภทต่าง ๆ แยกตามประเภทองค์กรการเงิน.....	114
ตารางที่ 28 แสดงจำนวนลูกค้าทั้งหมดในปี 2555 และปี 2556.....	116

สารบัญตาราง (ต่อ)

หน้า

ตารางที่ 29 ปัจจัยในการออกผลิตภัณฑ์บริการทางการเงินขององค์กรการเงินระดับฐานราก ตามหลักศาสนาอิสลาม.....	117
ตารางที่ 30 แสดงจำนวนองค์กรที่มีการตรวจสอบว่าธุรกรรมทางการเงินเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์.....	118
ตารางที่ 31 แสดงจำนวนองค์กรที่มีการคณะกรรมการชะรีอะฮ์.....	118
ตารางที่ 32 แสดงสัดส่วนการให้บริการและผู้ให้บริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม.....	119
ตารางที่ 33 แสดงปัญหาการทำความเข้าใจกับผู้รับบริการ.....	119
ตารางที่ 34 จำนวนองค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่มีธุรกรรมตามหลักชะรีอะฮ์.....	120
ตารางที่ 35 แสดงความเห็นต่อความเหมาะสมของระบบตรวจสอบบัญชีและการกำกับดูแล.....	121
ตารางที่ 36 รายได้เฉลี่ยและค่าใช้จ่ายเฉลี่ย แยกตามประเภทองค์กรการเงิน.....	121
ตารางที่ 37 สินทรัพย์เฉลี่ยและหนี้สินเฉลี่ย แยกตามประเภทองค์กรการเงิน.....	123
ตารางที่ 38 แสดงปริมาณเงินฝากเฉลี่ยและจำนวนผู้ฝากเงินเฉลี่ย แยกตามประเภทองค์กรการเงิน.....	125
ตารางที่ 39 แสดงปริมาณสินเชื่อก้างเฉลี่ยและจำนวนลูกค้าสินเชื่อเฉลี่ยแยกตามประเภทองค์กร.....	127
ตารางที่ 40 แสดงค่าเฉลี่ยปริมาณสินเชื่อที่ผิดนัดชำระเงินต้นมากกว่า 30 วัน และมากกว่า 90 วัน.....	127
ตารางที่ 41 แสดงยอดคงค้างสินเชื่อ จำนวนราย วงเงินเฉลี่ย และระยะเวลาขอสินเชื่อของสินเชื่อ แต่ละประเภท.....	128
ตารางที่ 42 แสดงหลักในการพิจารณาสินเชื่อ.....	129
ตารางที่ 43 แสดงจำนวนองค์กรที่มีการให้สินเชื่อ.....	129
ตารางที่ 44 แสดงผู้เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจให้สินเชื่อ.....	130
ตารางที่ 45 แสดงรูปแบบการให้สินเชื่อขององค์กรการเงินระดับฐานราก.....	130
ตารางที่ 46 แสดงวิธีการลงโทษการไม่ชำระหนี้คืน.....	131
ตารางที่ 47 แสดงแนวทางการจัดการหนี้ค้างชำระ.....	131
ตารางที่ 48 แสดงการใช้ผลตอบแทน.....	132
ตารางที่ 49 แสดงจำนวนพนักงานแต่ละองค์กร.....	133
ตารางที่ 50 แสดงจำนวนเจ้าหน้าที่สินเชื่อ.....	134
ตารางที่ 51 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารดำเนินงานและผลิตภัณฑ์ตามหลัก ชะรีอะฮ์.....	137
ตารางที่ 52 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์สินเชื่อและเงินฝาก.....	138
ตารางที่ 53 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างวิธีการบริหารจัดการสินเชื่อ ความเห็นเกี่ยวกับ ความยั่งยืนทางการเงินขององค์กร และการบริหารความเสี่ยง.....	138
ตารางที่ 54 ผลการประมาณค่าแบบจำลองบริการทางการเงินขององค์กรการเงินระดับฐานราก ตามหลักศาสนาอิสลาม.....	142
ตารางที่ 55 ผลการประมาณค่าแบบจำลองผลิตภัณฑ์ตามหลักชะรีอะฮ์ขององค์กรการเงินระดับ ฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม.....	143

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 56 ผลการประมาณค่าแบบจำลองจำนวนลูกค้าและอัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม.....	147
ตารางที่ 57 ผลการประมาณค่าแบบจำลองการขยายตัวของสินเชื่อและเงินฝากและแบบจำลอง ความเสี่ยงขององค์กร.....	149

สารบัญภาพ

	หน้า
แผนภาพที่ 1 ภาพรวมธุรกรรมของสถาบันการเงินอิสลาม.....	8
แผนภาพที่ 2 ผลกระทบทางการเงินด้านแหล่งทุนของสถาบันการเงินอิสลาม.....	13
แผนภาพที่ 3 การให้บริการทางการเงินอื่น ๆ ของสถาบันการเงินอิสลาม.....	14
แผนภาพที่ 4 การเข้าถึงบริการทางการเงินของภาคครัวเรือนจากการสำรวจของ ธปท. ในปี 2556.....	33
แผนภาพที่ 5 จำนวนผู้ใช้บริการการเงินฐานรากตามหลักอิสลามในแต่ละประเทศ.....	49
แผนภาพที่ 6 ยอดสินเชื่อของ Rural Development Scheme ของ Islami Bank Bangladesh ระหว่างปี 1996-2011.....	54
แผนภาพที่ 7 จำนวนสมาชิกของ Rural Development Scheme ของ Islami Bank Bangladesh ระหว่างปี 1996-2011.....	54
แผนภาพที่ 8 รูปแบบการให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามของธนาคารพาณิชย์ ตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Banks) ในอินโดนีเซีย.....	59
แผนภาพที่ 9 สัดส่วนการให้บริการการเงินระดับฐานรากตามนโยบายของธนาคารกลางชูดาน และสัดส่วนการให้บริการจริงของธนาคารพาณิชย์.....	63
แผนภาพที่ 10 สัดส่วนการให้บริการการเงินระดับฐานรากของธนาคารและ NGO ในอียิปต์.....	72
แผนภาพที่ 11 แสดงตัวชี้วัดในการดำเนินงานขององค์กรการเงินระดับฐานราก.....	85
แผนภาพที่ 12 แผนผังแบบสอบถามการเข้าถึงบริการทางการเงินในระดับฐานราก.....	97
แผนภาพที่ 13 พื้นที่การให้บริการขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม ที่ทำการสัมภาษณ์.....	100
แผนภาพที่ 14 แสดงผู้ถือหุ้นใหญ่ขององค์กรการเงินระดับฐานราก.....	104
แผนภาพที่ 15 แสดงจำนวนคณะกรรมการองค์กรและวิธีการได้มาซึ่งคณะกรรมการองค์กร.....	105
แผนภาพที่ 16 แสดงระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งและวาระที่สามารถดำรงตำแหน่งติดต่อกัน ของคณะกรรมการองค์กร.....	106
แผนภาพที่ 17 แสดงจำนวนครั้งของการประชุมคณะกรรมการใน 12 เดือนที่ผ่านมา.....	106
แผนภาพที่ 18 แสดงอำนาจในการตัดสินใจ.....	110
แผนภาพที่ 19 ประเภททรัพยากรที่ต้องการเพิ่ม.....	111
แผนภาพที่ 20 แสดงจำนวนลูกค้าเฉลี่ยขององค์กรแต่ละประเภท.....	115
แผนภาพที่ 21 แสดงสัดส่วนลูกค้าหญิงและชายแยกตามประเภทองค์กร.....	116
แผนภาพที่ 22 แสดงปัญหาในการเข้าถึงลูกค้าที่อยู่ห่างไกล.....	116
แผนภาพที่ 23 แสดงสาเหตุที่ชาวมุสลิมบางส่วนไม่เลือกใช้บริการกับองค์กร.....	120
แผนภาพที่ 24 แสดงรายได้ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน.....	121
แผนภาพที่ 25 แสดงสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2555 และ 2556.....	122
แผนภาพที่ 26 แสดงหนี้สิน ณ สิ้นปี 2555 และ 2556.....	123
แผนภาพที่ 27 แสดงปริมาณเงินฝาก ณ สิ้นปี 2552 และ 2553.....	124
แผนภาพที่ 28 แสดงเงินฝากเฉลี่ยต่อบัญชี.....	125

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า
แผนภาพที่ 29 แสดงรูปแบบเงินฝากออมทรัพย์ ตามหลักศาสนาอิสลาม.....	126
แผนภาพที่ 30 แสดงปริมาณสินเชื่อกองค่าง ณ สิ้นปี 2555 และ 2556.....	126
แผนภาพที่ 31 แสดงสินเชื่อกองค่างขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม.....	128
แผนภาพที่ 32 แสดงกำหนดรอบการชำระคืนเงินกู้.....	129
แผนภาพที่ 33 แสดงจำนวนผู้ตรวจสอบภายใน.....	132
แผนภาพที่ 34 แสดงประเภทของพนักงาน.....	133
แผนภาพที่ 35 แสดงระดับการศึกษาสูงสุดของพนักงาน.....	134
แผนภาพที่ 36 แสดงระดับเงินเดือนของแต่ละตำแหน่ง.....	135
แผนภาพที่ 37 แสดงประโยชน์ตอบแทนแก่พนักงาน.....	136

อภิธานศัพท์

ชะริอะฮ์	Shariah	หลักศีลธรรมและกฎหมายอิสลามที่มาจากคำสอนในคัมภีร์อัลกุรอาน และวัจนะกับหลักปฏิบัติของศาสนามุฮัมมัด
ก๊อดดุล ฮาซัน	Qardhul Hassan	การให้สินเชื่อโดยปราศจากการคิดผลกำไรตอบแทน โดยเป็นการกู้ยืมในลักษณะเป็นการช่วยเหลือเพื่อการเป็นอยู่ที่ดีของสังคม หรือเพื่อการส่งเสริมเศรษฐกิจผู้กู้ที่มีปัญหาทางการเงินระยะสั้น ทั้งนี้ การชำระคืนเงินกู้ต้องมีจำนวนเท่ากับตอนที่กู้ อย่างไรก็ตาม ผู้กู้สามารถชำระคืนเงินกู้ได้ในจำนวนที่เกินกว่า แต่ต้องไม่มีการระบุหรือตกลงในสัญญา
มุดอรอบะฮ์	Mudharabah	การแบ่งปันกำไร โดยเป็นสัญญาที่ทำขึ้นระหว่างเจ้าของทุน และผู้ประกอบการ กรณีที่ธุรกิจมีกำไร กำไรจะถูกแบ่งปันกันตามสัดส่วนที่ตกลง แลหากธุรกิจขาดทุน ผู้ลงทุนจะต้องรับความเสียหายที่เกิดขึ้นจากเงินลงทุน
มูรอบาฮะฮ์	Murabahah	การขายแบบบวกกำไร โดยแทนที่สถาบันการเงินอิสลามจะปล่อยกู้ให้กับผู้กู้ในการนำเอาเงินไปซื้อสินค้า สถาบันการเงินอิสลามจะเป็นผู้ซื้อสินค้า แล้วนำไปขายให้กับผู้ซื้อในราคาต้นทุนบวกกำไร โดยสถาบันการเงินอิสลามจะแจ้งให้ผู้ซื้อทราบถึงต้นทุนและกำไร โดยให้ผู้ซื้อสามารถผ่อนจ่ายได้ แต่สถาบันการเงินอิสลามไม่สามารถเก็บค่าปรับสำหรับการชำระเงินไม่ตรงตามสัญญาได้
มุซารอะฮ์	Musharakah	การเป็นหุ้นส่วน โดยในการร่วมลงทุน กรณีที่ธุรกิจมีกำไร กำไรนั้นจะถูกแบ่งกันตามสัดส่วนที่ตกลง แลหากธุรกิจขาดทุน ก็จะต้องแบ่งความเสียหายตามสัดส่วนของการลงทุนด้วยเช่นกัน
บายอ์ อัลอินะฮ์	Bai' al-Inah	การขายและซื้อคืนทันที โดย 1) ผู้ซื้อ (ลูกค้า) จะซื้อทรัพย์สินดังกล่าวจากผู้ขาย (ธนาคาร) โดยวิธีผ่อนชำระ หลังจากนั้น 2) ผู้ขาย (ธนาคาร) จะซื้อทรัพย์สินกลับด้วยเงินสดทันทีในราคาที่ต่ำกว่าผู้ซื้อ (ลูกค้า) จะได้เงินก้อนไป ในขณะที่ส่วนต่างระหว่างราคาการขาย 2 ครั้งดังกล่าว จะเป็นกำไรของธนาคาร
บาย อัลมุอัจญัล	Bai' al Muajjal	การซื้อขายสินค้าโดยผ่อนชำระเป็นงวด ๆ โดยราคาสินค้าเกิดจากการตกลงกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายในขณะที่ซื้อขายกัน แต่ผู้ขายไม่สามารถเก็บดอกเบี้ยในการผ่อนชำระได้

บัยอ์ อัลซะลัม	Bai' Salam	การซื้อขายล่วงหน้า โดยผู้ซื้อและผู้ขายตกลงราคาไว้ตั้งแต่ต้น และมี การชำระค่าสินค้าทั้งหมด ณ วันที่ทำสัญญา ขณะที่ผู้ขายจะส่งมอบ สินค้าดังกล่าวในวันเวลาที่กำหนด
อิสตินา	Istisna	การว่าจ้างทำของ ซึ่งมีลักษณะเหมือนกับการซื้อสินทรัพย์ตามการ สั่งซื้อ การส่งมอบจะเกิดในอนาคต โดยผู้ขายจะต้องส่งมอบ ทรัพย์สินตามรูปแบบและคุณลักษณะที่ระบุในสัญญา โดยราคาที่ซื้อ ขายเป็นไปตามที่ตกลงกัน
อิญาเราะฮ์	Ijarah	การเช่า
อิญาเราะฮ์วัล อิกตินาอ์	Ijarah Wal Iqtina	การเช่าซื้อ โดยผู้มีสิทธิในทรัพย์สินตกลงให้อีกฝ่ายหนึ่งเช่าทรัพย์สิน ในอัตราค่าเช่าและระยะเวลาการเช่า ที่ทั้งสองฝ่ายตกลงกัน และ เมื่อครบกำหนดการเช่าแล้ว กรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินจะตกเป็นของผู้ เช่าทันทีโดยไม่ต้องมีสัญญาจะซื้อเป็นเงื่อนไข โดยอัตราค่าเช่าจะ บวกราคาขายเข้าไปด้วย
อิญาเราะฮ์ ชุม มา อัล บัยอ์	Ijarah Thumma al-Bai	การเช่าและซื้อ คือ สัญญาที่ประกอบด้วยสัญญาเช่า (Ijarah) ซึ่งผู้ให้ เช่าตกลงให้เช่าทรัพย์สินแก่ผู้เช่า ในอัตราค่าเช่าและระยะเวลาการ เช่าที่ตกลงกัน และสัญญาซื้อ (Bai') ซึ่งเป็นสัญญาจะซื้อทรัพย์สิน จากผู้ให้เช่าในราคาที่ตกลงเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการเช่า
วะกาละฮ์	Wakalah	การเป็นตัวแทน โดยลูกค้ำมอบหมายให้ธนาคารทำธุรกรรมแทนโดย ธนาคารเรียกเก็บค่าธรรมเนียม เช่น การโอนเงิน เก็บเงิน และชำระ เงิน
กะฟาละฮ์	Kafalah	การค้ำประกันให้ลูกค้า
เราะฮ์นุ	Rahnu	การจำนำ หรือการดูแลพิทักษ์ทรัพย์สินที่นำมาเป็นหลักประกันสินเชื่อ เช่น ทอง เพชร เป็นต้น
วะดีอะฮ์	Wadiah	สัญญาเพื่อรักษาทรัพย์สิน
ตากาฟูล	Takaful	การรับประกัน ซึ่งในที่นี้ เป็นรูปแบบของสัญญาที่ใช้ในกรณีที่ลูกหนี้ มากกว่าหนึ่งรายมีการการค้ำประกันซึ่งกันและกัน

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหา

Microfinance หรือที่เรียกว่าการให้บริการทางการเงินฐานรากได้เริ่มกลายเป็นที่รู้จักในปี 2519 โดย Muhammed Yunus เป็นผู้ริเริ่มแนวคิด โดยอาศัยทฤษฎีที่ว่า เงินเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญในการพัฒนาทุนมนุษย์ (Human Capital) สินเชื่อเป็นเสมือนเงินจึงสามารถสร้างทุน (Capital Creation) และช่วยให้เกิดการจัดการหมุนเวียนเงินเพื่อการลงทุนและการบริโภคให้มีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้ได้รับสินเชื่อสามารถจัดการกับภาวะที่ไม่เอื้ออำนวยแบบฉับพลัน (Negative Shock) จนไม่ต้องตกอยู่ในภาวะที่ยากจนมากขึ้น เนื่องจากการเข้าถึงระบบการเงินเชิงพาณิชย์นั้นค่าใช้จ่าย มีความซับซ้อน และผู้ขอสินเชื่อต้องมีสินทรัพย์เป็นหลักประกัน ทำให้บุคคลที่มีรายได้น้อยที่มีการศึกษาไม่เพียงพอ และไม่มีทรัพย์สินเป็นหลักประกัน ไม่ได้รับสินเชื่อเพื่อนำไปบริโภคหรือลงทุนให้หลุดพ้นจากวัฏจักรแห่งความยากจน (Vicious Cycle) ได้ ดังนั้น องค์การการเงินฐานรากจึงถือเป็นกลไกสำคัญกลไกหนึ่งที่จะช่วยให้คนยากจนสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน และขยายสินเชื่อให้แก่ธุรกิจขนาดเล็ก โดยนอกจากจะเป็นเครื่องมือสำคัญในการพัฒนาทางเศรษฐกิจแล้ว ระบบการเงินฐานรากยังถือเป็นเครื่องมือที่ช่วยลดความยากจนและลดความไม่เท่าเทียมกันในสังคมด้วย

อย่างไรก็ดี ประชากรไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ในประเทศไทยนับถือศาสนาอิสลาม และมีกฎข้อปฏิบัติตามหลักชะรีอะฮ์ในการใช้บริการทางการเงินที่แตกต่างออกไป โดยศาสนาอิสลามห้ามมิให้มีการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย การผูกขาด การทำธุรกิจที่ขัดต่อศีลธรรม การทำธุรกิจต้องห้าม และการทำลายทรัพยากรธรรมชาติ แต่บริการทางการเงินต่าง ๆ ในระบบการเงินทั่วไป (Conventional Banking) เช่น การให้สินเชื่อและรับฝากเงิน จะใช้อัตราดอกเบี้ยในการอ้างอิงหาผลตอบแทนเป็นหลัก ดังนั้น สถาบันการเงินที่ให้บริการตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Financial Institution) จึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความจำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ ทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม รัฐบาลเห็นความสำคัญดังกล่าวจึงได้จัดตั้งธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (ธอท.) เพื่อให้บริการทางการเงินตามหลักของศาสนาอิสลามขึ้นในปี 2545 ผ่านการออกพระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2545 ซึ่งปัจจุบันมีฐานะเป็นรัฐวิสาหกิจภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง อย่างไรก็ตาม การให้บริการทางการเงินของ ธอท. เน้นให้สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดกลางและใหญ่เป็นหลัก ทำให้การให้บริการแก่ประชาชนชาวมุสลิมที่เข้าไม่ถึงบริการทางการเงินในระบบยังมีปริมาณจำกัด

ระบบการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Microfinance) เกิดขึ้นจากการผสมผสานของแนวคิด 2 ด้าน ที่กำลังเป็นที่กล่าวถึงในปัจจุบันได้แก่ 1) การเงินอิสลาม และ 2) การเงินฐานราก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้ชาวมุสลิมที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบปกติให้สามารถเข้าถึงบริการทางการเงิน ขยายการให้บริการทางการเงินฐานรากให้ถึงกลุ่มประชาชนที่กว้างขึ้น และช่วยพัฒนาเศรษฐกิจในภาพรวม ทั้งนี้ องค์การการเงินชุมชนระดับฐานรากตามหลักอิสลามนั้นจะต้องทำธุรกรรมทางการเงินที่ไม่ผูกพันกับดอกเบี้ย แต่ใช้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Profit and Loss Sharing: PLS) แทน ทั้งนี้ การให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามจึงเปรียบเสมือนทางเลือกที่อาจส่งเสริมการให้บริการทางการเงินแก่ประชาชนชาวมุสลิมผู้รายได้น้อย โดยนอกจากจะช่วยแก้ไขปัญหาเรื่องแหล่งเงินทุนแล้ว ยังช่วยขจัดข้อจำกัดที่เกิดจากการห้ามไม่ให้ยุ่งเกี่ยวกับดอกเบี้ยตามหลักชะรีอะฮ์ ถือเป็นมิติใหม่ของการให้บริการทางการเงิน ดังนั้น จึงจำเป็นต้องจัดทำแนวทางในการส่งเสริมการดำเนินงาน

ขององค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามให้มีความเข้มแข็ง และมีพัฒนาการให้บริการทางการเงินที่หลากหลายมากขึ้นและถูกต้องตามหลักการอิสลาม

1.2 วัตถุประสงค์ในการวิจัย

โครงการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาและเสนอแนะ

- (1) เพื่อศึกษาแนวคิด ประสบการณ์การให้บริการ และแนวทางการดำเนินงานของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักอิสลามในต่างประเทศ
- (2) เพื่อศึกษาการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศไทย ใน 4 ประเด็นหลัก คือ การให้บริการและลักษณะธรรมาภิบาลการบริหารจัดการภายในองค์กร การกำกับดูแลและการสนับสนุนจากองค์กรภาครัฐ และปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน
- (3) เพื่อเปรียบเทียบอุปสรรคในการดำเนินงานการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักอิสลามของไทยกับประสบการณ์จากต่างประเทศเพื่อเสนอแนะทางเชิงนโยบายในการพัฒนาการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศไทย

1.3 ทฤษฎีและกรอบแนวคิดของโครงการวิจัย

การเงินฐานรากถือเป็นหนึ่งในเครื่องมือทางการเงินเพื่อช่วยเหลือผู้ที่ขาดโอกาสและผู้ที่ไม่ได้รับบริการจากธนาคารให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน การเงินฐานรากถือเป็นหนึ่งปัจจัยเพื่อช่วยพัฒนาประเทศทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคม หากแต่ประชากรจำนวนหนึ่งของประเทศไทยเป็นชาวมุสลิมซึ่งไม่สามารถใช้ประโยชน์จากถึงเครื่องมือทางการเงินชนิดนี้ได้เพราะข้อจำกัดทางศาสนา ซึ่งห้ามมิให้มีการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ยและกิจกรรมอื่นที่ต้องห้ามตามหลักอิสลาม แต่บริการทางการเงินฐานรากโดยทั่วไปนั้นใช้ระบบการให้สินเชื่อและรับฝากเงินโดยใช้อัตราดอกเบี้ยในการอ้างอิงหาผลตอบแทนเป็นหลัก ดังนั้นการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามจึงจำเป็นอย่างยิ่ง ในต่างประเทศนั้นการเงินฐานรากอิสลามมีการให้บริการหลายรูปแบบและชาวมุสลิมมีความต้องการและนิยมใช้บริการอย่างแพร่หลาย แต่สำหรับประเทศไทยสหกรณ์อิสลามและองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามต่าง ๆ ยังมีปริมาณจำกัด และยังมีปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานทั้งในด้านการบริหารจัดการ ด้านเงินทุน การให้บริการตามหลักอิสลามที่อาจไม่ถูกต้องและไม่หลากหลายเพียงพอ และขาดการกำกับดูแลหรือการส่งเสริมจากภาครัฐที่เหมาะสม ดังนั้น การศึกษาการให้บริการทางการเงินฐานรากอิสลามในประเทศไทยจึงจำเป็น เพื่อเสนอแนะแนวทางเชิงนโยบายเพื่อพัฒนาสถาบันการเงินฐานรากให้มีความเข้มแข็ง และสามารถเป็นแหล่งเงินทุนของชุมชนชาวมุสลิมได้อย่างมั่นคง

1.4 วิธีการดำเนินการวิจัย

เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้ข้อมูลใน 3 ประเภทคือ

- (1) การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิจากข้อมูล เอกสารและงานวิจัยเกี่ยวกับแนวคิดและประสบการณ์การให้บริการทางการเงินตามหลักอิสลามในต่างประเทศ รวมถึงการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศไทย เพื่อนำมาใช้จัดทำแนวทางในการพัฒนาระบบการเงินฐานรากตามหลักอิสลามของไทยต่อไป
- (2) การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ผู้ให้บริการทางการเงินฐานรากในประเทศไทย โดยเฉพาะองค์กรการเงินชุมชนที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่มีชาวมุสลิมอาศัยอยู่หนาแน่น ศึกษาและเปรียบเทียบ

มาตรฐานและแนวทางการกำกับดูแลสถาบันการเงินอิสลามที่ออกโดยองค์กรระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้อง และแนวทางการกำกับดูแลที่ใช้อยู่จริงในแต่ละประเทศ

(3) เสนอแนะแนวทางการพัฒนาระบบการกำกับดูแลสถาบันการเงินอิสลามในไทย

1.5 ขอบเขตของงานวิจัย

โครงการวิจัยจะศึกษาเฉพาะการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามโดยองค์กรการเงินชุมชนระดับฐานรากในประเทศไทย โดยเฉพาะในภาคใต้ ซึ่งมีชาวมุสลิมอาศัยอยู่หนาแน่นที่สุด และศึกษาประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องในต่างประเทศ เพื่อจัดทำแนวทางการส่งเสริมการพัฒนาระบบการเงินฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศไทย

1.6 ประโยชน์ที่ได้รับ

(1) เกิดองค์ความรู้ใหม่ในเรื่องรูปแบบการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักอิสลาม และแนวทางการส่งเสริมการให้บริการทางการเงินดังกล่าวในต่างประเทศ

(2) จัดทำแนวทางการพัฒนาระบบการเงินฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศไทยที่เหมาะสมกับภาวะการณ์ในระบบการเงินฐานรากตามหลักอิสลามของไทย โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำไปใช้อ้างอิงในการจัดทำนโยบายของแต่ละหน่วยงานได้อย่างบูรณาการ

(3) เสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับองค์กรการเงินชุมชนตามหลักอิสลาม และสามารถทำหน้าที่เป็นแหล่งออมและแหล่งทุนของผู้นับถือศาสนาอิสลามในชุมชนได้อย่างมั่นคง มีบริการที่หลากหลาย และถูกต้องตามหลักอิสลาม

บทที่ 2

รูปแบบการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลาม

พัฒนาการของสถาบันการเงินที่ให้บริการตามหลักศาสนาอิสลาม (สถาบันการเงินอิสลาม) หรือที่เรียกว่า Islamic Financial Institutions (IFIs) เกิดขึ้นในช่วงปี 1940 และได้เริ่มมีการจัดตั้งสถาบันการเงินอิสลามในปี 1963 เช่น Ghamr Saving Bank ในประเทศอียิปต์ เพื่อเพิ่มสวัสดิการให้กับชาวมุสลิมในประเทศอียิปต์ และ Pilgrimage Funds Board ซึ่งเป็นการรับเงินฝากไปลงทุนหาผลตอบแทนเพื่อนำไปใช้ในการดำเนินกิจกรรมทางศาสนาอิสลาม (Haji) อย่างไรก็ตาม ก่อนปี 1970 สถาบันการเงินอิสลามยังมีจำนวนน้อย ทำให้ในปี 1975 มีการจัดตั้ง Islamic Development Bank (IDB) ขึ้นโดย Organization of Islamic Conference (OIC) เพื่อช่วยพัฒนาระบบการเงินอิสลามให้แก่ประเทศสมาชิก ทำให้มีการพัฒนาแนวทางการให้บริการทางการเงินที่เป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ในระดับสากลมากขึ้น ส่งผลให้มีการจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ที่ให้บริการตามหลักศาสนาอิสลามขึ้นเป็นแห่งแรกในเมืองดูไบ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ได้แก่ Dubai Islamic Bank ในปี 1975

ปัจจัยที่ส่งผลให้มีการขยายตัวของระบบการเงินอิสลามในระยะแรกเริ่มคือ การขยายตัวของราคาน้ำมันในช่วงทศวรรษ 1970 ซึ่งทำให้ประเทศที่มีทรัพยากรน้ำมัน โดยเฉพาะในภูมิภาคตะวันออกกลาง มีสภาพคล่องทางการเงินเพิ่มขึ้น และมีการจัดตั้งสถาบันการเงินอิสลามตามมา เช่น Dubai Islamic Bank ในปี 1975 Kuwait Finance House ในปี 1977 และ Bank Islam Malaysia Berhad ในปี 1983 เป็นต้น โดยสถาบันการเงินดังกล่าวต้องดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบกฎหมายและเกณฑ์การกำกับดูแลของธนาคารพาณิชย์ในระบบการเงินทั่วไป (Conventional Banking) แต่ในระยะต่อมาในช่วงทศวรรษ 1980 การพัฒนาสถาบันการเงินอิสลามแบ่งออกได้เป็น 2 แบบ คือ 1) ระบบสถาบันการเงินอิสลามระบบเดียว (Single Banking System) ซึ่งกำหนดให้สถาบันการเงินทุกแห่งต้องให้บริการที่สอดคล้องกับหลักชะรีอะฮ์ โดยประเทศที่ดำเนินการตามแนวทางนี้ ได้แก่ ประเทศปากีสถาน ประเทศชูดาน และประเทศอิหร่าน และ 2) ระบบการเงินแบบคู่ขนาน (Dual Banking System) ซึ่งมีการให้บริการทั้งระบบการเงินทั่วไปและระบบการเงินอิสลาม เช่น ประเทศมาเลเซีย ประเทศบาร์เรนห์ และประเทศสาธารณรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เป็นต้น ซึ่งในระบบคู่ขนานนั้น การให้บริการทางการเงินอิสลามอาจอยู่ในรูปแบบการจัดตั้ง Window ให้บริการภายใต้สถาบันการเงินในระบบปกติ หรือผ่านการจัดตั้งสถาบันการเงินอิสลามก็ได้

ตารางที่ 1 พัฒนาการของสถาบันการเงินอิสลามในต่างประเทศ

ปี ค.ศ.	การก่อตั้งสถาบันการเงินอิสลาม
1963	Ghamr Saving Bank ในประเทศอียิปต์
1975	Islamic Development Bank (IDB)
1975	Dubai Islamic Bank ในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
1977	Kuwait Finance House ในประเทศคูเวต
1983	Bank Islam Malaysia Berhad ในประเทศมาเลเซีย

ผลิตภัณฑ์ทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในระยะแรกเริ่มยังคงมีแนวคิดที่มีรากฐานมาจากการให้บริการในระบบการเงินทั่วไป แต่ต่อมาได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เฉพาะตามหลักศาสนาอิสลาม เช่น การให้บริการเงินฝากเพื่อการลงทุน (Investment Account) บนหลักการแบ่งผลกำไรขาดทุน (Profit

and Loss Sharing: PLS) ทั้งนี้ รูปแบบการให้บริการทางการเงินตามหลักอิสลาม การเงินฐานราก และการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลาม สรุปได้ดังนี้

2.1 รูปแบบการให้บริการทางการเงินของสถาบันการเงินอิสลาม

สถาบันการเงินที่ให้บริการตามหลักศาสนาอิสลามหรือสถาบันการเงินอิสลาม (Islamic Financial Institution: IFI) จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์คล้ายคลึงกับสถาบันการเงินในระบบสถาบันการเงินทั่วไป (Conventional Banking) คือ การสร้างกำไรจากการให้บริการทางการเงิน แต่การให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามจะแตกต่างจากการให้บริการทางการเงินโดยทั่วไปโดยต้องเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) ซึ่งเป็นโครงสร้างทางกฎหมายที่ครอบคลุมวิถีการดำเนินชีวิตของบุคคลและสาธารณชนที่มีพื้นฐานมาจากหลักนิติศาสตร์ (Jurisprudence) ของศาสนาอิสลามสำหรับใช้โดยมุสลิม โดยหลักชะรีอะฮ์ครอบคลุมด้านต่าง ๆ ของชีวิตประจำวันทั้งระบบการปกครอง ระบบเศรษฐกิจ ความสัมพันธ์ในสังคม โดยหลักชะรีอะฮ์ได้ถูกนำมากำหนดเป็นกรอบการดำเนินงานของ IFI โดยมีข้อบังคับที่สำคัญว่า “กำไรต้องเกิดจากการทำการค้าการลงทุนผ่านสินค้าจริงหรือบริการที่ไม่ยุ่งเกี่ยวกับดอกเบี้ย ความไม่แน่นอน และอื่นๆ ที่ขัดต่อหลักศาสนาอิสลาม” โดยตามหลักศาสนาอิสลามแล้ว เงินไม่ถือว่าเป็นสินค้า ดังนั้น ข้อบังคับดังกล่าวหมายถึง ข้อห้ามในการทำธุรกิจทางการเงินในระบบการเงินปกติ ซึ่งถือเป็นการสร้างเงินจากเงินผ่านการคิดกำไรในรูปแบบดอกเบี้ย ดังนั้น สถานะของสถาบันการเงินอิสลามจึงไม่ใช่ผู้ให้กู้ แต่สามารถเทียบเท่าได้กับเจ้าของกิจการ ผู้ร่วมกิจการ หรือผู้ให้บริการแก่ลูกค้า

ระบบการเงินอิสลามมีความแตกต่างที่สำคัญจากระบบการเงินทั่วไป ได้แก่ การห้ามทำธุรกรรมทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba) คงที่หรือดอกเบี้ยที่ถูกกำหนดไว้ล่วงหน้า ซึ่งการให้บริการทางการเงินในระบบปกติจะมีการกำหนดดอกเบี้ยที่จะได้รับไว้ล่วงหน้า ทำให้ผู้ใช้บริการทางการเงินสามารถรับรู้อัตราผลตอบแทนได้ แต่ในการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามนั้น การทำธุรกรรมดังกล่าวถูกทดแทนด้วยหลักการแบ่งผลกำไรขาดทุนกันระหว่างสถาบันการเงินและผู้ฝากเงิน (Profit and Loss Sharing: PLS) โดยการทำธุรกรรมจะไม่มีภาระผลตอบแทนไว้ในสัญญา ผลตอบแทนที่แท้จริงจะถูกคำนวณ ณ เวลาทำธุรกรรม ซึ่งปัจจัยหลักของความแปรปรวนของผลตอบแทนมาจากประสิทธิภาพในการลงทุนของแต่ละสถาบันการเงิน นอกจากนี้ หลักชะรีอะฮ์ยังห้ามการทำธุรกรรมที่ผิดกฎหมายตามหลักศาสนาอิสลามซึ่งรวมถึงการซื้อขายแอลกอฮอล์ สุกร ธุรกิจเกี่ยวกับการชู้ชบิโนหาในสื่อภาพยนตร์ลามก และการทำธุรกรรมเพื่อการเก็งกำไร ซึ่งถ้าหากถูกตรวจพบจะทำให้ธุรกรรมดังกล่าวเป็นโมฆะ

หลักการทำงานของ IFI คือ เป็นตัวกลางในการหมุนเวียนทุน โดยการรับเงินฝากเพื่อไปลงทุนผ่านหลักการร่วมทุนและแบ่งผลกำไรในกิจกรรมเศรษฐกิจเพื่อก่อให้เกิดรายได้ ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ด้าน (แผนภาพที่ 1) คือ 1) การระดมเงินทุน 2) การปล่อยกู้และการหารายได้ และ 3) การให้บริการทางการเงินอื่น ๆ และมีสาระสำคัญในแต่ละรูปแบบดังนี้

2.1.1 การระดมทุน

การระดมทุนผ่านการรับเงินฝากแบ่งเป็น 2 ประเภทหลัก คือ

(1) การให้บริการรับฝากเงินแบบ Demand Deposit โดยจะใช้รูปแบบการทำธุรกรรม 2 ประเภท ได้แก่

1) Wadiah หมายถึง การรับฝากทรัพย์สิน ทั้งนี้ การนำหลัก Wadiah มาประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์เงินฝากจะแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ เช่น ประเทศปากีสถานได้ตีความว่า “ธนาคาร

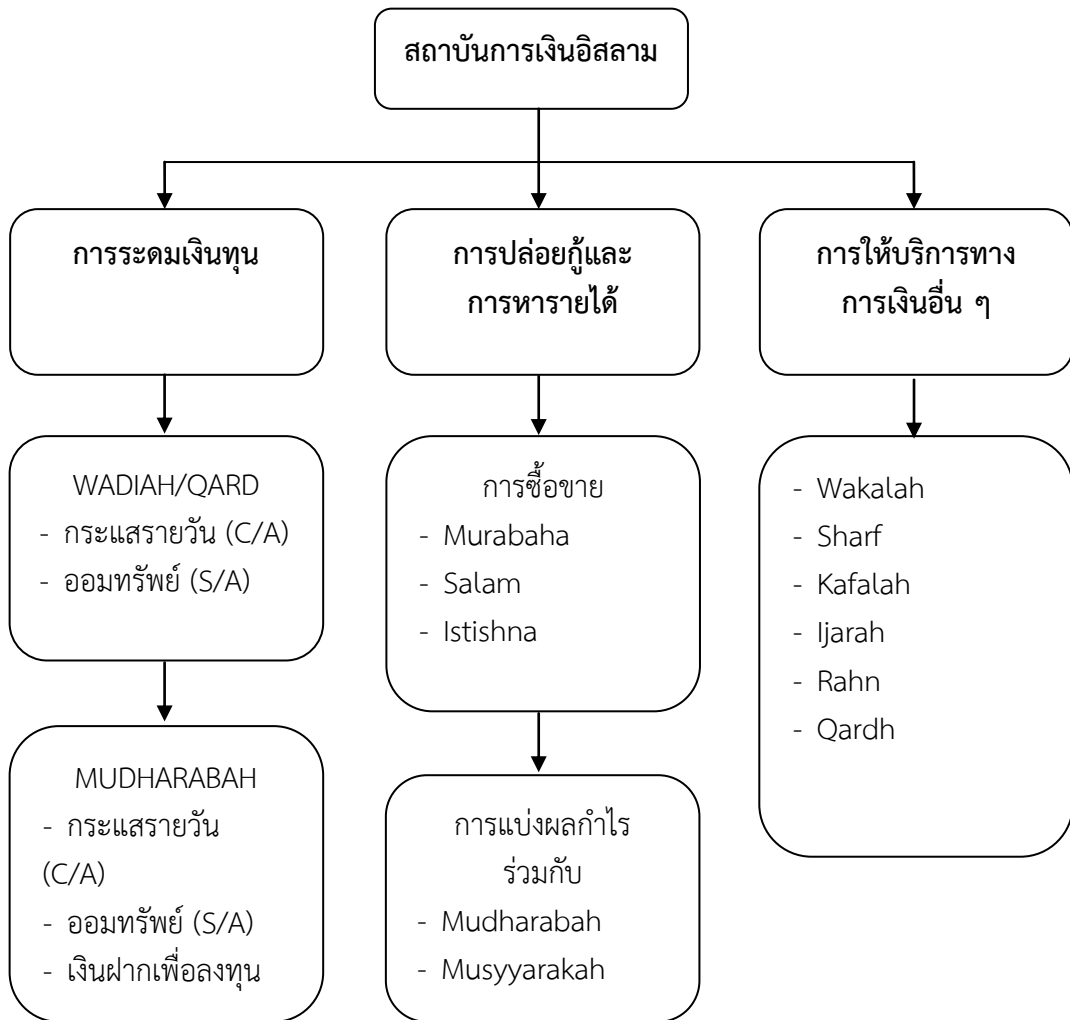
ทำหน้าที่เป็นเพียงผู้พิทักษ์เงิน และไม่มีสิทธินำเงินฝากไปสร้างผลประโยชน์ ในทางกลับกันธนาคารมีสิทธิในการเก็บค่าธรรมเนียมในการรักษาเงินฝาก” ในขณะที่ประเทศมาเลเซียได้ตีความว่า “ธนาคารทำหน้าที่เป็นผู้ค้ำประกันเงินฝาก โดยอาจนำเงินฝากดังกล่าวไปหาผลประโยชน์ได้ แต่หากเกิดความเสียหาย ธนาคารจะต้องชดเชยความเสียหายทั้งหมดให้กับผู้ฝาก ในทางกลับกัน หากสามารถสร้างผลประโยชน์ได้ ธนาคารอาจตอบแทนผู้ฝากในรูปของสินน้ำใจ (Hibah) ได้” ทั้งนี้ ประเทศไทยใช้หลักการเดียวกับการตีความของประเทศมาเลเซีย

2) หลัก Qard/Hassan หมายถึง การให้ยืมเงิน โดยผู้ให้ยืมจะไม่เรียกร้องผลตอบแทน ในขณะที่ผู้ยืมสามารถให้ผลตอบแทนได้ตามความสมัครใจ หลักการนี้ถูกนำมาประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์เงินฝากซึ่งถือว่าธนาคารเป็นผู้ยืมเงินจากลูกค้า โดยธนาคารสามารถนำเงินดังกล่าวไปหาผลประโยชน์ได้แต่จะต้องคืนเงินฝากเต็มจำนวนเมื่อครบกำหนดตามสัญญา โดยอาจให้ผลตอบแทนกับผู้ฝากในรูปของ Hibah ได้ตามความสมัครใจ

เงินฝากแบบ Demand Deposit จะมีการรับประกันเงินต้น แต่จะไม่มีกำไรจ่ายอัตราผลตอบแทนใด ๆ เนื่องจากว่าเป็นการบริการเก็บรักษาเงินของผู้ฝากไว้ในที่ที่ปลอดภัย เปรียบเสมือนการเช่าตู้เซฟของธนาคาร ซึ่งสถาบันการเงินอิสลามอาจเรียกเก็บค่าธรรมเนียมบางส่วนได้ โดยผู้ฝากสามารถถอนเงินฝากดังกล่าวได้ทุกเมื่อที่ต้องการ ทั้งนี้ การระดมทุนตามหลักชะรีอะฮ์จะแตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ เช่น ประเทศอิหร่าน ประเทศสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์ และประเทศคูเวตจะใช้หลัก Qard/Hassan สำหรับบัญชีรับฝากเงินประเภทกระแสรายวัน แต่ในประเทศบังกลาเทศ ประเทศมาเลเซีย และประเทศบรูไนจะใช้หลัก Wadiah

(2) การให้บริการรับฝากเงินเพื่อการลงทุน โดยสถาบันการเงินอิสลามจะนำเงินรับฝากไปลงทุนตามหลัก Mudharabah โดยแม้ว่าการระดมเงินฝากของสถาบันการเงินอิสลามและสถาบันการเงินทั่วไปจะคล้ายคลึงกัน แต่หลักการในการระดมทุนระหว่างสถาบันการเงินทั้งสองจะแตกต่างกัน โดยความสัมพันธ์ของสถาบันการเงินอิสลามและผู้ฝากเงินจะไม่ใช่เป็นไปในลักษณะผู้ให้ยืมและผู้ขอยืมเหมือนของสถาบันการเงินทั่วไป แต่จะเป็นไปในลักษณะผู้ร่วมลงทุน

แผนภาพที่ 1 ภาพรวมธุรกรรมของสถาบันการเงินอิสลาม



ทั้งนี้ บัญชีเงินฝากของสถาบันการเงินอิสลามสามารถแบ่งได้ดังนี้

1) บัญชีกระแสรายวัน (Current Account)

ผู้ฝากเงินสามารถถอนเงินได้ทุกเมื่อในบัญชีกระแสรายวัน ทั้งยังสามารถส่งจ่ายเช็คให้กับผู้อื่น โดยในระบบสถาบันการเงินอิสลามจะประกอบด้วยบัญชีกระแสรายวัน 2 ประเภท ได้แก่

1.1) Wadiah หรือ Qard/Hassan จะมีลักษณะคล้ายคลึงกับบัญชีออมทรัพย์ของสถาบันการเงินทั่วไป แต่มีลักษณะบางอย่างที่คล้ายคลึงกับบัญชีกระแสรายวัน เช่น

- สถาบันการเงินจะรับเงินฝาก โดยจะนำไปรวมกับเงินฝากประเภทอื่น แต่จะระบุรายละเอียดของเงินฝากแต่ละประเภทไว้

- ธนาคารมีหน้าที่ในการรับประกันเงินฝาก
- ธนาคารจะนำเงินฝากนี้ไปลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด
- รายได้ที่ได้จากการลงทุนนั้นจะตกเป็นของธนาคาร
- ธนาคารสามารถเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการส่งจ่ายเช็คได้
- ธนาคารอาจจะมอบสินน้ำใจแก่ผู้ฝากเงินได้

1.2) Mudarabah โดยสถาบันการเงินอิสลามจะนำเงินฝากไปลงทุนเพื่อแสวงหาผลตอบแทนสูงสุด และผลกำไรจะถูกแบ่งระหว่างสถาบันการเงินอิสลามและผู้ฝากเงินตามอัตราส่วนที่ตกลงไว้ล่วงหน้า ซึ่งอัตราส่วนดังกล่าวจะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ และถ้าเกิดผลขาดทุน ผู้ฝากเงินจะเป็นผู้รับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว

2) บัญชีออมทรัพย์ (Saving Account)

บัญชีออมทรัพย์เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ที่ต้องการเก็บรักษาทรัพย์สินในที่ที่ปลอดภัย และต้องการผลตอบแทนในระหว่างที่ฝากเงิน โดยบัญชีออมทรัพย์สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่

2.1) Wadiah เป็นลักษณะของการบริการรับฝากเงินที่ปลอดภัย โดยผู้ฝากเงินสามารถถอนเงินได้ทุกเมื่อตามต้องการ โดยสถาบันการเงินอิสลามจะไม่รับผิดชอบความเสียหายต่อทรัพย์สินที่เกิดจากไฟไหม้หรือสิ่งของสูญหาย นอกจากเกิดจากความบกพร่องของสถาบันการเงินอิสลาม รวมทั้งไม่รับรองผลตอบแทนที่อาจจะเกิดขึ้น แต่สถาบันการเงินอิสลามจะไม่สามารถนำทรัพย์สินส่วนนี้ไปใช้ลงทุนหาผลประโยชน์ตอบแทน ยกเว้นได้รับอนุญาตจากผู้ฝากเงิน แต่ในส่วนของ Wadiah-Yad Dhamanah สถาบันการเงินอิสลามจะต้องรับผิดชอบต่อที่เกิดไฟไหม้หรือสูญหาย อีกทั้งยังสามารถนำทรัพย์สินจำนวนดังกล่าวไปใช้โดยไม่ต้องได้รับอนุญาตจากผู้ฝากเงิน และผลตอบแทนที่เกิดขึ้นจากการนำทรัพย์สินไปลงทุนจะเป็นกรรมสิทธิ์ของสถาบันการเงินอิสลาม

2.2) Mudarabah ประกอบด้วย 2 ส่วนคือ ผู้ฝากเงิน และบริษัทจัดการการลงทุน โดยสถาบันการเงินอิสลามจะเป็นตัวกลางในการนำเงินจากผู้ฝากเงินไปให้บริษัทจัดการการลงทุน ซึ่งผลกำไรจากการลงทุนจะถูกแบ่งระหว่างผู้ฝากเงินกับสถาบันการเงินอิสลามตามอัตราส่วนที่ตกลงกันไว้ล่วงหน้า (Profit Sharing Ratio: PSR)

3) การรับเงินฝากเพื่อการลงทุน (Investment Account)

การรับเงินฝากเพื่อการลงทุนเป็นบริการรับฝากเงินรูปแบบหนึ่งซึ่งจะไม่มีประกันเงินต้นและอัตราผลตอบแทนที่จะได้รับ โดยใช้หลัก Mudharabah ซึ่งหมายถึง การมีส่วนร่วมกันในการ (Partnership in Profit) โดยมีหลักการคือ ฝ่ายหนึ่งเป็นผู้ให้เงินทุน ในขณะที่อีกฝ่ายเป็นผู้ดำเนินกิจการ โดยหากการร่วมธุรกิจดังกล่าวมีกำไร กำไรดังกล่าวจะถูกแบ่งให้กับทั้ง 2 ฝ่าย ในสัดส่วนที่ได้ตกลงกันไว้ ในตอนแรก แต่หากขาดทุน ฝ่ายที่เป็นผู้ให้เงินทุนจะต้องแบกรับภาระทั้งหมดเพียงผู้เดียว หลักการนี้สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้กับหลายผลิตภัณฑ์ อาทิ เงินฝากเพื่อการลงทุน สินเชื่อเพื่อการลงทุน สินเชื่อโครงการ การเช่าซื้อ

ในการรับเงินฝากเพื่อการลงทุน สถาบันการเงินอิสลามจะนำเงินของผู้ฝากไปลงทุน โดยมีผลตอบแทนขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของการลงทุน และมีโอกาสที่ผู้ฝากเงินอาจจะได้รับกำไร เสียเงินบางส่วน หรือเสียเงินทั้งหมดก็เป็นได้ ซึ่งรายละเอียดการแบ่งปันผลกำไรขาดทุนนั้นจะถูกระบุไว้ในสัญญา ทั้งนี้ การรับเงินฝากเพื่อการลงทุนจะมีความสัมพันธ์ระหว่างผู้ฝากเงินกับสถาบันการเงินอิสลามในรูปแบบผู้ร่วมลงทุน โดยผลตอบแทนจากการฝากเงินจะไม่ใช้การให้ดอกเบี้ย แต่จะออกมาในรูปแบบการแบ่งปันผลกำไรหรือการให้ปันผล โดยบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนสามารถแบ่งได้เป็น

3.1) Mudarabah Investment Account เป็นบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนกำหนดโดย Mudarabah Contract โดยไม่ถือเป็นหนี้สินเนื่องจากผู้ฝากเงินมีสถานะคล้ายผู้ถือหุ้น จึงไม่ได้รับการคุ้มครองเงินฝากในกรณีที่การลงทุนประสบผลขาดทุน ส่งผลให้ความเสี่ยงด้านเครดิตของสถาบันการเงินอิสลามอยู่ในระดับต่ำกว่าของสถาบันการเงินทั่วไป

3.2) Unrestricted Investment Account (Mudarabah Mutlaqah) เป็นบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนที่ผู้ฝากเงินอนุมัติให้สถาบันการเงินอิสลามมีอำนาจเต็มในการนำเงินฝากไปลงทุนในรูปแบบใดก็ตามที่สถาบันการเงินอิสลามกำหนด โดยผู้ฝากเงินสามารถกำหนดระยะเวลาการลงทุนได้ตั้งแต่ 1 ถึง 60 เดือน และจะมีการคำนวณอัตราผลตอบแทนเป็นประจำทุกเดือน ซึ่งหากผู้ฝากเงินมีความประสงค์จะถอนเงิน ผู้ฝากเงินจะต้องจัดทำเอกสารการถอนเงินเป็นลายลักษณ์อักษร และต้องแจ้งให้สถาบันการเงินอิสลามทราบล่วงหน้าในระยะเวลาที่เหมาะสม

3.3) Restricted Investment Account (Mudarabah Muqayyadah) เป็นบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนที่แตกต่างจาก Mudarabah Mutlaqah โดยสถาบันการเงินอิสลามจะถูกจำกัดประเภทของการลงทุน ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนประเภทที่มีความเสี่ยงมากเกินไป

การฝากเงินในบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนมีลักษณะคล้ายกับการลงทุนในกองทุนรวม (Mutual Fund) แต่การลงทุนในกองทุนรวม ผู้ลงทุนจะมีสิทธิในการลงคะแนนเสียงและมีสิทธิเป็นกรรมการของบริษัท กล่าวคือ ผู้ถือหุ้นเป็นส่วนหนึ่งในผู้ถือครองกรรมสิทธิ์บริษัท และจะได้รับข้อมูลเชิงลึกของบริษัทอีกด้วย แต่การฝากเงินในบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุน ผู้ฝากเงินได้ยินยอมให้เงินฝากของตนอยู่ภายใต้การบริหารจัดการของสถาบันการเงินอิสลาม และสถาบันการเงินอิสลามจะมอบหมายให้บริษัทจัดการการลงทุนในการนำทรัพย์สินดังกล่าวไปลงทุน ซึ่งผู้ฝากเงินไม่ได้ถือว่ามีส่วนครอบครองหรือมีสิทธิในการออกเสียงในบริษัทที่บริษัทจัดการการลงทุนได้ไปลงทุนไว้ และไม่มีอำนาจในการกำหนดแนวทางการลงทุน

ในส่วนของการรับประกันเงินฝากในบางประเทศ เช่น ประเทศมาเลเซียจะกำหนดให้บัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนเป็นหนี้ที่จะต้องจ่ายของสถาบันการเงินอิสลาม โดยสถาบันการเงินอิสลามจะต้องดูแลทรัพย์สินดังกล่าว และจะต้องมีการรับประกันเงินฝาก และต้องดำรงสินทรัพย์สภาพคล่องซึ่งไม่ขึ้นอยู่กับความเสี่ยงที่ธนาคารนำเงินฝากไปลงทุน แต่ในบางประเทศเช่น ประเทศบาเรนห์ และประเทศคูเวตจะจัดบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนมีสถานะเป็นส่วนผู้ถือหุ้นซึ่งมีสิทธิในการแบ่งปันผลกำไร โดยผู้ฝากเงินสามารถที่จะสูญเสียเงินฝากบางส่วนหรือทั้งหมดได้จากการลงทุน โดยในกรณีนี้สินทรัพย์เสี่ยง (Risk-Weighted Assets) ของสถาบันการเงินอิสลามจะลดลง

2.1.2 การเป็นแหล่งเงินทุนเพื่อสร้างรายได้

การสนับสนุนแหล่งเงินทุนเพื่อสร้างรายได้ของสถาบันการเงินอิสลามมีหลายรูปแบบ โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ด้านหลัก ดังนี้

(1) การร่วมลงทุน (Equity-Based Financing) คือการให้กู้ยืมเงินรูปแบบหนึ่ง ซึ่งเป็นการร่วมทุนกับระหว่างสถาบันการเงินอิสลามและผู้ฝากเงินเพื่อลงทุนประกอบธุรกิจ โดยสำหรับสถาบันการเงินอิสลามแล้ว การขาดทุนสูงสุดจะถูกจำกัดอยู่ที่จำนวนเงินให้กู้ยืม ถ้าหากการลงทุนมีผลกำไร ผลกำไรนั้นจะถูกแบ่งตามอัตราส่วนที่ตกลงกันไว้ล่วงหน้า โดยการให้กู้ยืมเงินในลักษณะนี้ประกอบด้วย

1) Mudarabah Financing ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 2 กรณี คือ (1) กรณีที่ลูกค้าเป็นผู้ฝากเงินและให้สถาบันการเงินอิสลามนำเงินไปลงทุน (บัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนตามที่ได้กล่าวมาแล้ว) และ (2) กรณีที่ลูกค้าเป็นผู้กู้เงินจากสถาบันการเงินอิสลาม ดังนั้น สถาบันการเงินอิสลามทำหน้าที่ทั้งเป็นผู้กู้และผู้ให้กู้ เช่น ผู้ฝากเงินตกลงที่จะให้สถาบันการเงินอิสลามนำเงินฝากของตนไปลงทุนเพื่อหาผลกำไร โดยตกลงในสัญญาที่เรียกว่า Unrestricted Mudarabah และกำหนดอัตราส่วนการแบ่งปันผลกำไรขาดทุนระหว่างสถาบันการเงินอิสลามและผู้ฝากเงิน ต่อมาสถาบันการเงินอิสลามจะทำสัญญาที่เรียกว่า Restricted Mudarabah กับบริษัทจัดการการลงทุน โดยจะระบุอัตราการแบ่งปันผล

กำไรตามความเหมาะสม แต่หากขาดทุน บริษัทจัดการการลงทุนจะไม่ต้องรับผิดชอบต่อผลขาดทุนที่เกิดขึ้น กล่าวคือ เฉพาะสถาบันการเงินและผู้ฝากเงินเท่านั้นที่จะเป็นผู้รับภาระขาดทุน เว้นแต่พิสูจน์ได้ว่าการขาดทุนดังกล่าวเกิดจากความประมาทหรือบริหารงานผิดพลาด ซึ่งรวมถึงกรณีที่ลูกค้าเป็นผู้กู้เงิน สถาบันการเงินอิสลามและผู้ฝากเงินจะต้องเป็นผู้ที่รับภาระต่อผลขาดทุนที่เกิดขึ้น ถ้าหากการลงทุนได้รับผลกำไร จะแบ่งผลกำไรนั้นตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญาแต่แรก ทั้งนี้ ข้อตกลง Restricted Mudarabah ไม่ควรเป็นไปในลักษณะค่าธรรมเนียมคงที่ แต่ควรเป็นไปในรูปแบบอัตราส่วนของผลกำไรที่เกิดขึ้นจากการลงทุน เพื่อสนับสนุนให้เกิดแรงกระตุ้นในการแสวงหากำไร แต่ระบบอัตราส่วนผลกำไรอาจประสบปัญหา Moral Hazard เนื่องจากบริษัทจัดการการลงทุนดังกล่าวไม่ต้องรับผิดชอบเมื่อเกิดการขาดทุนขึ้น โดยอาจทำให้เกิดการลงทุนที่มีความเสี่ยงสูงเกินจำเป็น

2) Musharakah Financing

หลักการทำธุรกรรม Musharakah ถือเป็นการร่วมลงทุน (Joint Venture) รูปแบบหนึ่ง ซึ่งทั้งสถาบันการเงินอิสลาม ผู้ฝากเงิน และผู้ที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ ร่วมกันระดมทุนเพื่อลงทุนในรูปแบบต่าง ๆ โดยอัตราส่วนการแบ่งปันกำไรขาดทุนขึ้นอยู่กับสัดส่วนของเงินทุนเมื่อแรกเริ่ม การลงทุนรูปแบบนี้ส่วนใหญ่ใช้ในการลงทุนระยะกลางถึงระยะยาว อีกทั้งผู้ร่วมระดมทุนยังมีสิทธิในการลงคะแนนเสียงในฐานะส่วนหนึ่งของผู้ถือหุ้น โดยสัดส่วนของคะแนนเสียงขึ้นอยู่กับสัดส่วนที่ระดมทุนตั้งแต่แรก และยังมีสิทธิได้รับคัดเลือกเป็นคณะกรรมการของกองทุนได้

การร่วมลงทุนในรูปแบบนี้ถือเป็นการลงทุนที่มีความเสี่ยงสูงเนื่องจากผลกำไรขาดทุนทั้งหมดขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพในการลงทุนของสถาบันการเงินอิสลาม แต่มีความเป็นธรรมมากกว่า Mudaraba เนื่องจากอัตราการแบ่งปันผลกำไรขาดทุนขึ้นอยู่กับสัดส่วนการลงทุน ในขณะที่ใน Mudaraba อัตราส่วนดังกล่าวขึ้นอยู่กับข้อตกลงก่อนการลงทุน โดยผู้ลงทุนจะไม่ทราบว่สถาบันการเงินอิสลามจะนำเงินไปลงทุนในรูปแบบใดและมีความเสี่ยงเพียงใด

นอกจากการร่วมลงทุนใน 2 แบบข้างต้นแล้ว ยังมีการร่วมลงทุนโดยหลัก PLS ที่สำคัญ ได้แก่ 1) หลัก Muzar'ah ซึ่งมีลักษณะคล้ายกับ Mudarabah แต่เป็นในรูปแบบของการลงทุนในภาคการเกษตร โดยผลผลิตทางการเกษตรจะแบ่งกันในอัตราส่วนที่ตกลงกันไว้ ซึ่งสถาบันการเงินจะเป็นผู้จัดหาที่ดินและเงินทุนให้ การลงทุนในรูปแบบนี้จะมีความเสี่ยงเกี่ยวกับปัจจัยทางธรรมชาติ 2) การลงทุนทางตรง (Direct Investment) เป็นการลงทุนตรงที่มีในระบบการเงินทั่วไป แต่มีข้อจำกัดที่ต้องไม่เกี่ยวข้องกับการพนัน การผูกขาด การทำธุรกิจที่ขัดต่อหลักศีลธรรม การทำธุรกิจต้องห้าม (ฮาลาล) และการทำลายทรัพยากรธรรมชาติ โดยการลงทุนประเภทนี้ สถาบันการเงินจะมีสิทธิในการลงคะแนนเสียงและเป็นส่วนหนึ่งของคณะกรรมการ 3) Musawamah ซึ่งเป็นการตกลงซื้อขายสินค้าที่ผู้ขายอาจจะไม่ทราบถึงต้นทุนสินค้าที่แท้จริง และผู้ขายไม่จำเป็นต้องบอกผู้ซื้อทราบถึงต้นทุนอีกด้วย การทำธุรกรรมประเภทนี้เป็นที่ปรารถนาจากคำที่สำคัญในหลักศาสนาอิสลาม

(2) Asset-Based Financing เกี่ยวข้องกับการให้กู้ยืมเงินเพื่อการซื้อและเช่าซื้อสินค้า โดยสถาบันการเงินอิสลามจะซื้อสินค้าและให้ผู้กู้เงินเช่าซื้อหรือผ่อนชำระ โดยอัตราการให้กู้ยืมจะเท่ากับราคาทุนสินค้าบวกกับกำไรของสถาบันการเงินอิสลาม อีกทั้งสถาบันการเงินอิสลามยังคำนึงถึงลักษณะการผ่อนชำระ การจัดส่ง ในการคำนวณอัตราการกู้ยืมด้วย โดยสถาบันการเงินอิสลามต้องแจ้งให้ผู้กู้ยืมทราบถึงราคาต้นทุนสินค้าที่ซื้อและผลกำไรของสถาบันการเงิน แต่ใน Musawamah จะไม่มีการเปิดเผยต้นทุนของสถาบันการเงินเนื่องจากมีราคาตลาดที่รับรู้โดยทั่วไป Asset-Based Financing ประกอบด้วย

1) Murabahah ซึ่งเป็นการทำธุรกรรมตามหลักชะรีอะฮ์ที่สำคัญรูปแบบหนึ่ง โดยแทนที่จะปล่อยกู้ให้กับผู้กู้ในการนำเอาเงินไปซื้อสินค้า สถาบันการเงินอิสลามจะเป็นผู้ซื้อสินค้า แล้วนำไปขายให้กับผู้ซื้อในราคาต้นทุนบวกกำไร โดยสถาบันการเงินอิสลามจะแจ้งให้ผู้ซื้อทราบถึงต้นทุนและกำไร โดยให้ผู้ซื้อสามารถผ่อนจ่ายได้ แต่สถาบันการเงินอิสลามไม่สามารถเก็บค่าปรับสำหรับการชำระเงินไม่ตรงตามสัญญาได้ ซึ่งอาจเป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการผิดชำระหนี้

2) Bay' al Muajjal เป็นการซื้อขายสินค้าโดยผ่อนชำระเป็นงวด ๆ โดยราคาสินค้าเกิดจากการตกลงกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายในขณะที่ซื้อขายกัน แต่ผู้ขายไม่สามารถเก็บดอกเบี้ยในการผ่อนชำระได้ ทั้งนี้ การทำธุรกรรมในรูปแบบนี้อาจมีการซ่อนเร้นดอกเบี้ยในการผ่อนชำระไว้ในเงินต้น แต่ถือว่าผิดหลักชะรีอะฮ์ ซึ่งอาจนำไปสู่การยกเลิกสัญญาในภายหลังได้

3) Bai' Salam หรือ Bai' Salaf เป็นการซื้อขายสินค้าที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงราคาไว้ตั้งแต่ต้น โดยผู้ขายสัญญาว่าจะส่งมอบสินค้านี้ในเวลาที่กำหนด การทำธุรกรรมประเภทนี้จะใช้ได้ก็ต่อเมื่อสามารถกำหนดคุณภาพและปริมาณของสินค้า ณ วันที่ทำสัญญา จะเห็นได้ว่ามีลักษณะคล้ายคลึงกับการซื้อขาย Future Contract ในระบบสถาบันการเงินทั่วไป แต่ Bai' Salam หรือ Bai' Salaf จะเน้นไปที่ผลผลิตทางการเกษตรและอุตสาหกรรม ซึ่งการซื้อขาย Bai' Salam หรือ Bai' Salaf Contract อาจมีสภาพคล่องน้อยกว่า Future Contract

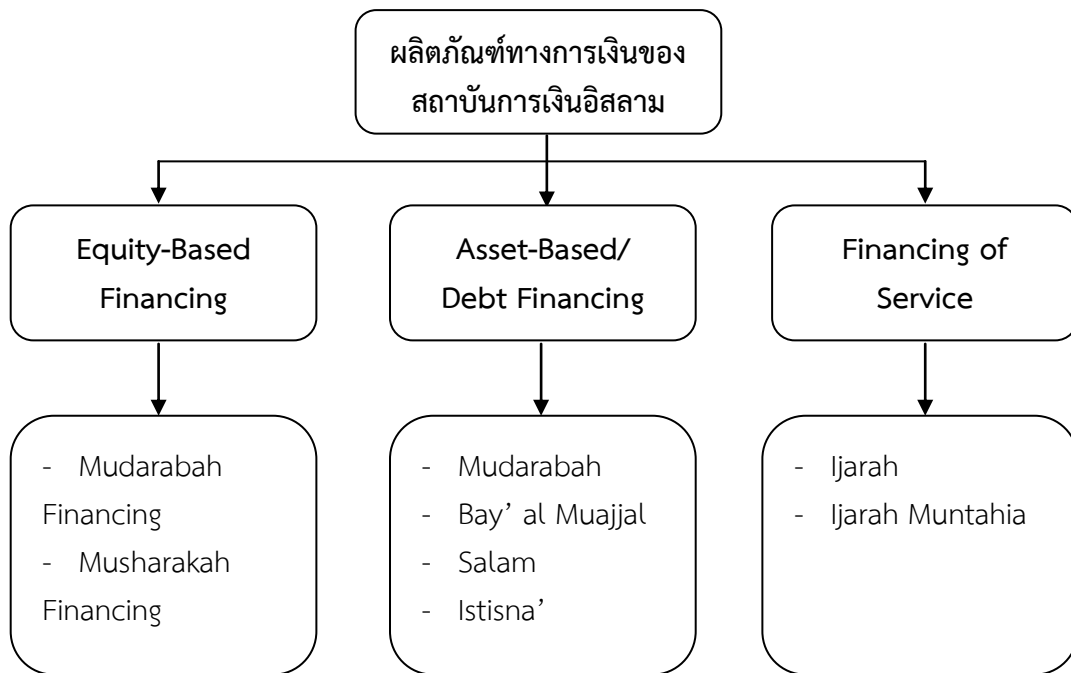
4) Istisna' มีลักษณะเหมือนกับสินเชื่อโครงการในระบบการเงินทั่วไป

5) Al-Inah หมายถึงการซื้อขายสินค้า โดย 1) ผู้ซื้อ (ลูกค้า) จะซื้อทรัพย์สินดังกล่าวจากผู้ขาย (ธนาคาร) โดยวิธีผ่อนชำระ หลังจากนั้น 2) ผู้ขาย (ธนาคาร) จะซื้อทรัพย์สินกลับด้วยเงินสดทันทีในราคาที่ต่ำกว่าผู้ซื้อ (ลูกค้า) จะได้เงินก่อนไป ในขณะที่ส่วนต่างระหว่างราคาการขาย 2 ครั้งดังกล่าวจะเป็นกำไรของธนาคาร ทั้งนี้ วิธีการดังกล่าวถือได้ว่าไม่มีการซื้อขายสินค้าอย่างแท้จริง แต่ประเทศมาเลเซียได้นำหลักการดังกล่าวมาประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์สินเชื่อส่วนบุคคล หรือสินเชื่อเพื่อการบริโภค ซึ่งไม่มีการซื้อขายสินค้าเกิดขึ้นจริงระหว่างลูกค้ากับธนาคาร ทั้งนี้ หลักการนี้ไม่เป็นที่ยอมรับของประเทศในตะวันออกกลาง

(3) Financing of Services เกิดขึ้นเมื่อสถาบันการเงินนำสินค้าที่ได้มาปล่อยให้ลูกค้าเช่าหรือเช่าซื้อ โดยจะมีการทำสัญญากันระหว่างสถาบันการเงินอิสลามกับลูกค้า ซึ่งจะระบุอัตราค่าเช่าและระยะเวลาการให้เช่า โดยใน Ijarah Muntahia Bi Tamleek นั้น จะมีการโอนกรรมสิทธิ์จากผู้ให้เช่าไปยังผู้เช่าเมื่อสิ้นสุดสัญญา กล่าวคือผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมีลักษณะเหมือนการเช่าซื้อ ซึ่งราคาเช่าซื้อทั้งหมดจะมีค่ามากกว่าราคาสินค้าที่สถาบันการเงินซื้อสินค้ามา

ผลิตภัณฑ์ตามหลักศาสนาอิสลามในรูปแบบที่ (2) และ (3) อยู่ในรูปแบบไม่แบ่งปันผลกำไรขาดทุนซึ่งกันและกัน (Non-Profit and Loss Sharing) โดยจะมีการระบุผลตอบแทนหรืออัตราดอกเบี้ยที่ชัดเจนในการทำสัญญาก่อนการทำธุรกรรม รวมถึงมีการค้ำประกัน ซึ่งมีลักษณะคล้ายกับการทำธุรกรรมในระบบการเงินทั่วไป ซึ่งถ้าพิจารณาถึงความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ นั้น จะเห็นได้ว่ามีความเสี่ยงต่ำกว่าการลงทุนในระบบ PLS เช่นในข้อ (1) โดยเงินฝากทั้งหมดจะได้รับการประกันเงินต้น และอัตราผลกำไรจะไม่ขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพในการลงทุนของสถาบันการเงิน แต่ขึ้นอยู่กับสัญญาที่ได้ตกลงไว้เท่านั้น อีกทั้งยังไม่เกิดปัญหา Moral Hazard อีกด้วย

แผนภาพที่ 2 ผลลัพธ์ทางการเงินด้านแหล่งทุนของสถาบันการเงินอิสลาม



2.1.3 การให้บริการทางการเงินอื่น ๆ

ในการให้บริการทางการเงินอื่น ๆ ของสถาบันการเงินอิสลามจะประกอบด้วย

(1) Wakalah หมายถึง การเป็นตัวแทน โดยลูกค้ามอบหมายให้ธนาคารทำธุรกรรมแทน โดยธนาคารเรียกเก็บค่าธรรมเนียม

(2) Sharf หมายถึง การซื้อขายที่ใช้ทำธุรกรรมซื้อขายเงินตราต่างประเทศในราคา Spot โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการแลกเปลี่ยนเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อเก็งกำไร

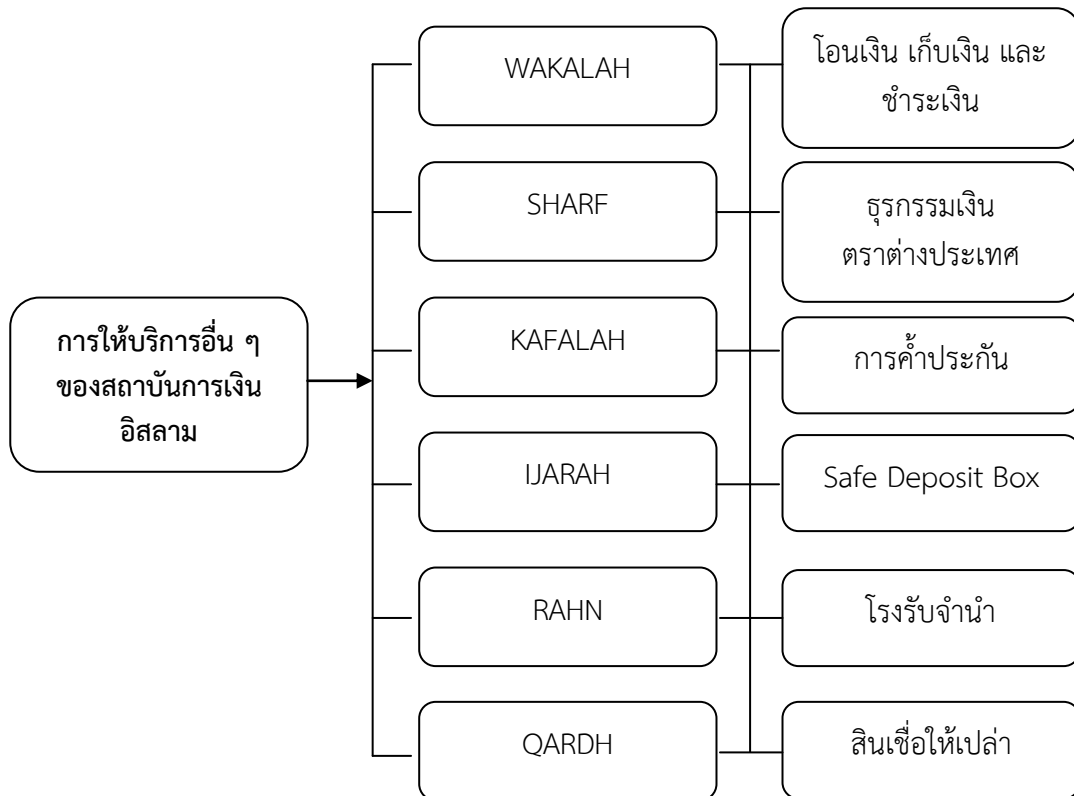
(3) Kafalah หมายถึง การค้ำประกันให้ลูกค้า

(4) Ijarah หมายถึง การให้บริการเช่า เช่น ให้เช่าตู้നിറัก เป็นต้น

(5) Rahn หมายถึง การดูแลพิทักษ์ทรัพย์สินที่นำมาเป็นหลักประกันสินเชื่อ เช่น ทอง เพชร เป็นต้น

(6) Qardh หมายถึง เงินให้เปล่าในกรณีที่ลูกค้ามีความจำเป็นเรื่องเงิน โดยไม่คิดค่าตอบแทน

แผนภาพที่ 3 การให้บริการทางการเงินอื่น ๆ ของสถาบันการเงินอิสลาม



การให้สินเชื่อเพื่อการค้าระหว่างประเทศถือเป็นการทำธุรกรรมทางการเงินของสถาบันการเงินอิสลามที่มีความเกี่ยวข้องกับข้อตกลงในการชำระเงินและการจัดส่งสินค้า โดยผู้ซื้อและผู้ขายจะมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน เช่น การชำระเงินล่วงหน้าส่งผลให้ผู้ขายไม่มีความเสี่ยงหรือการชำระเงินเมื่อได้รับสินค้าทำให้ผู้ซื้อไม่มีความเสี่ยง ความเสี่ยงเหล่านี้จะเพิ่มสูงขึ้นเมื่อผู้ขายกับผู้ซื้อไม่ได้พบกัน ผู้ซื้อยังมีความเสี่ยงในด้านความล่าช้า การได้รับสินค้าที่ไม่เป็นไปตามที่ตกลงกันไว้ ส่วนผู้ขายจะมีความเสี่ยงในด้านการผิดชำระเงินของผู้ซื้อ และการปฏิเสธที่จะรับสินค้า ทั้งนี้ สถาบันการเงินอิสลามสามารถช่วยลดความเสี่ยงดังกล่าวได้ โดยการทำสัญญากับผู้ส่งออก (Kalafah) ในการรับผิดชอบในกรณีที่มีการผิดชำระเงิน หรือทำหน้าที่เป็นผู้เรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อเอง (Wakalah) นอกจากนี้ ผู้ส่งออกจะมีความต้องการสินเชื่อเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าในระยะที่ยังไม่ได้รับเงินชำระเงินสินค้า สถาบันการเงินอิสลามสามารถให้สินเชื่อตามหลัก Salam หรือ Istisna' ในทางตรงกันข้ามผู้นำเข้าสินค้าก็ต้องการสินเชื่อ Murabahah เพื่อที่จะนำไปซื้อสินค้าก่อนที่จะสามารถนำสินค้าไปขายต่อในตลาดในประเทศ

2.2 รูปแบบการให้บริการทางการเงินระดับฐานราก (Microfinance)

สถาบันการเงินในระบบ (Formal financial services) จะให้สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดใหญ่หรือลูกค้าที่จัดอยู่ในกลุ่มความเสี่ยงต่ำ ตัวอย่างเช่น ในประเทศอียิปต์ สินเชื่อร้อยละ 70 เป็นสินเชื่อที่ให้กับธุรกิจขนาดใหญ่ ร้อยละ 20 เป็นสินเชื่อ SMEs และร้อยละ 10 เป็นสินเชื่อรายย่อย ในขณะที่ธุรกิจที่เพิ่งเริ่มกิจการจะไม่ค่อยได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินพาณิชย์ World Bank (2007) ทำการสำรวจระบบการเงินในอียิปต์แล้วพบว่ามากกว่าร้อยละ 37 ของธุรกิจทั้งหมดมีความคิดเห็นว่า การเข้าถึงบริการและต้นทุนทางการเงินเป็นอุปสรรคสำคัญของการขยายธุรกิจ โดยธุรกิจขนาดเล็กมีเพียงร้อยละ 13 เท่านั้นที่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ ในขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ร้อยละ 36 ทั้งนี้ โดยเฉลี่ยการลงทุนเพิ่มของธุรกิจในอียิปต์มีเพียงร้อยละ 7 ที่มาจากการกู้ยืมจากธนาคาร ในขณะที่กลุ่มประเทศตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ (Middle East and North Africa: MENA) ใช้เงินกู้ยืมในการลงทุนเพิ่มมากกว่าร้อยละ 13

สาเหตุที่กลุ่มคนบางกลุ่มไม่ได้รับบริการทางการเงินจากสถาบันการเงินทั่วไป ในเชิงทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์อธิบายว่าเกิดจาก “ผลตอบแทนแบบถดถอย (Diminishing Returns)” ถึงแม้ว่าธุรกิจที่มีเงินทุนขนาดเล็กมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในกิจการที่สูงกว่าธุรกิจที่มีเงินทุนขนาดใหญ่ ทำให้ธุรกิจที่มีทุนขนาดเล็กสามารถจ่ายดอกเบี้ยที่สูงกว่าได้ (ทฤษฎีดังกล่าวตั้งอยู่บนสมมติฐานว่าธุรกิจทั้งสองขนาดมี Concavity Production Function เดียวกัน และไม่มีผลกระทบต่อขนาด เมื่อมีผลผลิตมากขึ้น) แต่สาเหตุที่ธุรกิจขนาดเล็กไม่ได้รับบริการทางการเงินสามารถอธิบายได้ด้วยหลายสาเหตุ ดังนี้

(1) ข้อจำกัดหรือกฎระเบียบข้อบังคับของระบบสถาบันการเงิน เช่น การกำหนดเพดานหรืออัตราดอกเบี้ยตามกฎหมาย ทำให้สถาบันการเงินเชิงพาณิชย์ไม่สามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่สูงเพียงพอที่จะสามารถระดมทุนไปปล่อยกู้ให้กับผู้ขอสินเชื่อในพื้นที่ชนบทได้ หรือต้นทุนการจดทะเบียนเป็นสถาบันการเงินในพื้นที่ชนบทสูงจนทำให้สถาบันการเงินเชิงพาณิชย์ไม่สามารถจัดตั้งสาขาได้ เป็นต้น

(2) ผู้ที่มีความต้องการสินเชื่อในพื้นที่ชนบทมีต้นทุนในการแสวงหาสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำหรือต้นทุนในการหาข้อมูลอยู่ในระดับสูง และอาจจะไม่สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับการให้บริการสินเชื่อได้

(3) สถาบันการเงินไม่สามารถให้บริการได้อย่างทั่วถึง โดยเฉพาะพื้นที่ชนบท เนื่องจากต้องใช้กำลังคนและเวลาในการติดตามสถานการณ์ในพื้นที่เป็นจำนวนมาก เพื่อให้ได้รับข้อมูลเกี่ยวกับผู้กู้ในพื้นที่ที่สามารถใช้ประกอบในการพิจารณาค่าขอสินเชื่อได้อย่างถูกต้อง

(4) สถาบันการเงินเชิงพาณิชย์ไม่มีข้อมูลเกี่ยวกับผู้ขอกู้ โดยเฉพาะผู้ที่มีรายได้น้อยหรือไม่มีงานทำหรือมีข้อมูลแต่ไม่เพียงพอ ทำให้เกิดปัญหาที่เรียกว่า การเลือกที่ขัดประโยชน์ (Adverse Selection) ซึ่งทำให้สถาบันการเงินไม่สามารถแยกลูกหนี้ดีหรือลูกหนี้ที่ไม่ดีได้ ทั้งนี้ ปัญหา Adverse Selection เกิดจากการมีข้อมูลที่ไม่ครบถ้วนเกี่ยวกับความสามารถในการชำระคืนเงินกู้ โดยไม่สามารถระบุได้ว่า ผู้กู้รายใดมีพฤติกรรมชำระหนี้ตามกำหนดเวลา (Safe Borrower) และรายใดมีโอกาสที่จะไม่ชำระหนี้ตามกำหนดเวลา (Risky Borrower) ทั้งนี้ หากแบ่งกลุ่มลูกหนี้เป็นลูกหนี้ที่ดี ซึ่งเป็นผู้กู้ยืมที่ชอบความมั่นคงแน่นอนหรืออีกนัยหนึ่งไม่ชอบความเสี่ยง (Risk-Averse Borrower) และลูกหนี้ที่ไม่ดี หมายถึงลูกหนี้ที่มีพฤติกรรมชอบเสี่ยงเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูง (Risk-Loving Borrower) แล้ว เพื่อป้องกันไม่ให้สถาบันการเงินประสบกับการขาดทุน สถาบันการเงินเชิงพาณิชย์จึงจำเป็นต้องตั้งอัตราดอกเบี้ยสูงเพื่อชดเชยกับหนี้สูญที่อาจเกิดขึ้นจากการให้กู้กับลูกหนี้ที่ไม่ดี

(5) ผู้กู้ยืมที่จัดอยู่ในกลุ่มยากจนหรือกลุ่มผู้ด้อยโอกาสมักไม่มีสินทรัพย์ หรือมีแต่ไม่สามารถนำมาใช้ค้ำประกันเงินกู้จากสถาบันการเงินเชิงพาณิชย์ได้ตามกฎหมาย หากสถาบันการเงินปล่อยกู้ โดยไม่

มีหลักทรัพย์ค้ำประกันจะทำให้เกิดปัญหาที่เรียกว่า Moral Hazard ซึ่งจัดเป็นอีกหนึ่งปัญหาที่เกิดจากความไม่สมมาตรของข้อมูล (Asymmetric Information) ในระบบการเงิน โดยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ 1) Ex Ante Moral Hazard คือ การไม่สามารถทราบถึงพฤติกรรมของลูกหนี้หรือความพยายามในการบริหารโครงการอย่างระมัดระวัง ซึ่งครอบคลุมเวลาหลังจากได้รับเงินกู้จนถึงก่อนที่โครงการจะให้ผลตอบแทน และ 2) Ex Post Moral Hazard คือ หลังจากเสร็จสิ้นโครงการ ลูกหนี้อาจจะไม่ชำระหนี้ หากลูกหนี้คาดว่าผู้ให้กู้ไม่สามารถติดตามผลประกอบการที่แท้จริงของโครงการได้หรือไม่สามารถบังคับใช้หนี้ได้ เนื่องจากขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันหรือการบังคับใช้หนี้กระทำได้ยากในพื้นที่ชนบทที่ระบบกฎหมายควบคุมได้ไม่ทั่วถึง

(6) เมื่อเทียบจำนวนธุรกรรมแล้ว จำนวนธุรกรรมในชุมชนอาจมีมากกว่าจำนวนธุรกรรมในเมือง แต่โดยเปรียบเทียบแล้ว ธุรกรรมทางการเงินแต่ละธุรกรรมในชุมชนที่ยากจนมีเม็ดเงินเกี่ยวข้องน้อยกว่าธุรกรรมทางการเงินในเมือง ต้นทุนต่อหน่วยในการจัดการธุรกรรมทางการเงินในชนบทจึงสูงกว่าเมื่อเทียบกับต้นทุนต่อหน่วยในการจัดการธุรกรรมทางการเงินในเมือง

2.2.1 ระบบการเงินฐานราก (Microfinance)

Microfinance หรือที่เรียกว่าการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากได้เริ่มกลายเป็นที่รู้จักในปี 2519 โดย Muhammed Yunus เป็นผู้ริเริ่มแนวคิดโดยอาศัยทฤษฎีที่ว่า เงินเป็นปัจจัยสำคัญหนึ่งในการพัฒนาทุนมนุษย์ (Human Capital) สินเชื่อเป็นเสมือนเงินจึงสามารถสร้างทุน (Capital cCreation) และช่วยให้เกิดการจัดการหมุนเวียนเงินเพื่อการลงทุนและการบริโภคมีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้ได้รับสินเชื่อสามารถจัดการกับภาวะที่ไม่เอื้ออำนวยแบบฉับพลัน (Negative Shock) จนไม่ต้องตกอยู่ในภาวะที่ยากจนมากขึ้น เนื่องจากการเข้าถึงระบบการเงินเชิงพาณิชย์นั้นมีค่าใช้จ่าย มีความซับซ้อน และผู้ขอสินเชื่อต้องมีสินทรัพย์เป็นหลักประกัน ทำให้บุคคลที่มีรายได้น้อยที่มีการศึกษาไม่เพียงพอ และไม่มีทรัพย์สินเป็นหลักประกันไม่ได้รับสินเชื่อ เพื่อนำไปบริโภคหรือลงทุนให้หลุดพ้นจากวัฏจักรแห่งความยากจน (Vicious Cycle) ได้

Yunus เห็นว่า ผู้ด้อยโอกาสควรมีสិทธิได้รับโอกาสทางสินเชื่อเท่าเทียมกับบุคคลอื่น โดยเป็นหนึ่งในสิทธิมนุษยชน (Human Rights) ที่ประชาชนควรได้รับ ทั้งนี้ ในระยะเริ่มแรก Yunus ได้ทดลองให้เงินสินเชื่อจำนวนไม่สูงนักแก่คนยากจน และพบว่าคนยากจนกลุ่มนั้นได้ใช้เงินไปในการทำธุรกิจขนาดย่อมที่ก่อให้เกิดผลกำไร ซึ่งสามารถช่วยให้คนกลุ่มดังกล่าวหลุดพ้นวัฏจักรแห่งความยากจน นอกจากนี้ อัตราการจำคืนหนี้ในการทดลองดังกล่าวยังสูงถึงร้อยละ 98-99 ซึ่งอยู่ในระดับที่สูงมาก เมื่อเทียบกับการปล่อยสินเชื่อในระบบการเงินเชิงพาณิชย์ ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลจากการแก้ปัญหาความไม่สมบูรณ์ของตลาดในระบบการเงินด้วยการปล่อยสินเชื่อแบบกลุ่ม (Group Lending)

การให้บริการทางการเงินระดับฐานรากได้รับความสนใจและสนับสนุนมากขึ้นภายหลังจากความสำเร็จของ Grameen Bank ในประเทศบังคลาเทศ ซึ่งการเงินระดับฐานรากตามความเข้าใจทั่วไปคือ หน่วยงานหรือองค์กรที่ให้บริการธุรกรรมทางการเงินในจำนวนที่ไม่มากนัก เช่น การรับเงินฝากหรือให้สินเชื่อแก่ครัวเรือนที่มีรายได้น้อยหรือผู้ประกอบการรายย่อยที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบการเงินปกติได้ โดยมีเป้าหมายสำคัญของการเงินระดับฐานรากคือ การแก้ไขปัญหาความล้มเหลวของตลาด (Market Failure) ในระบบการเงิน โดยเฉพาะการจัดสรรทรัพยากรที่ไม่มีประสิทธิภาพและไม่เท่าเทียมกันที่เกิดจากความไม่สมบูรณ์ของข้อมูล ต้นทุนการทำธุรกรรมสูง และความยุ่งยากในการบังคับใช้สัญญาในทางปฏิบัติ ทำให้ครัวเรือนยากจน ซึ่งแม้จะขาดหลักประกันทางการเงิน แต่มีความสามารถในการชำระหนี้จำนวนไม่มากนักได้ สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้

การให้บริการเงินกู้แก่ผู้มีรายได้น้อย (Microcredit) อาจถือได้ว่าเป็นบริการการเงินที่สำคัญขององค์กรการเงินระดับฐานราก (Microfinance Institutions: MFIs) ความสำเร็จของ Grameen Bank ซึ่งถือเป็นต้นแบบของ MFIs ทั่วโลกมาจากรูปแบบการให้สินเชื่อในลักษณะกลุ่ม (Group Lending) ที่แตกต่างจากแนวปฏิบัติของสถาบันการเงินทั่วไป ทั้งนี้ การให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไปจะกำหนดเงื่อนไขให้ลูกหนี้นำหลักทรัพย์ เช่น บ้าน ที่ดิน หรือเงินฝากธนาคาร เป็นต้น มาใช้ค้ำประกันเงินกู้ อย่างไรก็ตาม การให้สินเชื่อในลักษณะกลุ่มนั้น ลูกหนี้ไม่จำเป็นต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน แต่จะอาศัยหลักความรับผิดชอบร่วมกัน (Joint Liability) ของสมาชิกในกลุ่ม ซึ่งการให้สินเชื่อด้วยสัญญาแบบนี้มีเงื่อนไขให้สมาชิกแต่ละรายในกลุ่มมีภาระต้องรับผิดชอบร่วมกันหากสมาชิกรายใดรายหนึ่งผิดสัญญาการชำระหนี้ กล่าวคือ การกำหนดให้ลูกหนี้แต่ละรายค้ำประกันเงินกู้ระหว่างกันและควบคุมดูแลการชำระหนี้ค้ำภายในกลุ่มของตน ซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการจูงใจให้ลูกหนี้ชำระหนี้ค้ำ และส่งผลให้อัตราการผิดนัดชำระหนี้ของลูกหนี้ MFIs อยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ แม้ว่าสมาชิกในกลุ่มนี้จะไม่มีความสัมพันธ์เพียงพอที่จะสามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินเชิงพาณิชย์อื่น ๆ ได้

หลักการสำคัญของการกู้ยืมแบบกลุ่มคือ การประชุมกลุ่มทุกสัปดาห์ ซึ่งมีเจ้าหน้าที่ธนาคารเข้าร่วมประชุมเพื่อเก็บข้อมูลเงินกู้ของแต่ละกลุ่ม รวมถึงหลักฐานการกู้ยืมและชำระหนี้ต่าง ๆ โดยข้อมูลดังกล่าวจะมีการประกาศให้สมาชิกทุกคนรับทราบ ทำให้สมาชิกแต่ละรายรับรู้สถานภาพทางการเงินของสมาชิกรายอื่น ๆ ทั้งนี้ การกู้ยืมแบบกลุ่มแบบเดิมหรือที่เรียกว่าการกู้แบบ 2:2:1 ของ Grameen Bank อยู่ในรูปของกลุ่ม 5 คน โดยสมาชิก 2 คนแรกจะได้รับเงินกู้ก่อน ถ้า 2 รายแรกผ่อนชำระเงินกู้ได้ตามกำหนด สมาชิกอีก 2 คนถัดไปในกลุ่มจะได้กู้เงินก่อนใหม่ใน 4 ถึง 6 สัปดาห์ให้หลัง และถ้าการชำระหนี้ครั้งที่สองเป็นไปตามกำหนดธนาคารจะอนุมัติเงินกู้ให้กับสมาชิกรายสุดท้าย (ประธานกลุ่ม)

ในระยะแรก การให้บริการสินเชื่อแบบกลุ่มมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความสามัคคีให้กับสมาชิกในกลุ่มและให้ความช่วยเหลือในยามจำเป็น เช่น หากสมาชิกของกลุ่มไม่สามารถชำระหนี้ได้ ประธานกลุ่มจะทำการชำระหนี้จวดแทน ซึ่งจะไม่ส่งผลกระทบต่อประวัติการชำระหนี้ของสมาชิกรายนั้นและของกลุ่ม และไม่ส่งผลให้ทางกลุ่มได้รับเงินกู้จวดล่าช้าตามมา แต่ไม่ได้มีการกำหนดบทลงโทษอื่น ๆ ในกรณีมีการผิดนัดชำระหนี้เกิดขึ้น ต่อมาการลงโทษในกรณีมีการผิดนัดชำระหนี้กลายเป็นเรื่องปกติ โดยแม้ว่าสมาชิกกลุ่มจะไม่ต้องรับผิดชอบหนี้ของเพื่อนสมาชิก แต่ก็จะสูญเสียสิทธิในการกู้ยืม ซึ่งหากสมาชิกรายใดในกลุ่มไม่ยอมจะสูญเสียสิทธิในการเข้าถึงสินเชื่อ ก็ต้องช่วยชำระหนี้ให้เพื่อนสมาชิกในกลุ่ม ทั้งนี้ หากการชำระหนี้เป็นไปด้วยดี ผู้กู้จะได้รับอนุมัติให้กู้เพิ่ม ซึ่งจะต้องใช้ค้ำก่อนการกู้ครั้งต่อไป (ในระบบ Grameen Bank แบบเดิม ระยะเวลาตั้งแต่ให้เงินกู้จวดแรกจนถึงการชำระหนี้จวดสุดท้ายประมาณหนึ่งปี) ดังนั้น ถ้าความสัมพันธ์ระหว่าง Grameen Bank กับผู้กู้ดำเนินไปด้วยดี ขนาดเงินกู้จะเพิ่มขึ้นไปเรื่อย ๆ จนอาจจะมีขนาดใหญ่พอการลงทุนขนาดใหญ่ ในขณะที่ธนาคารเองก็จะมีประวัติสินเชื่อที่ดีเช่นกัน

การกู้ยืมแบบกลุ่มสามารถช่วยแก้ปัญหา Adverse Selection ได้ เนื่องจากลูกค้าจัดตั้งกลุ่มขึ้นตามความสมัครใจ และเนื่องจากลูกค้าในชนบทนั้นมีความใกล้ชิดกว่าลูกค้าในเมือง ลูกค้ากลุ่มปลอดภัย ก็จะเลือกจัดตั้งกลุ่มกับเพื่อนกลุ่มปลอดภัยด้วยกัน โดยลูกค้ากลุ่มปลอดภัยแต่ละรายไม่ยอมสูญเสียโอกาสที่จะขอกู้ ซึ่งก็จะส่งผลให้ลูกค้าเสี่ยงต้องจับกลุ่มกับลูกค้าเสี่ยงด้วยตนเอง (Assortative Matching) ซึ่งมีส่วนช่วยลดอัตราดอกเบี้ยที่คิดกับกลุ่มปลอดภัยได้ อัตราดอกเบี้ยที่ลดลงจะส่งผลให้ผู้กู้กลุ่มปลอดภัยมีแรงจูงใจในการกู้มากขึ้น เนื่องจากไม่ต้องรับภาระดอกเบี้ยสูงเกินกว่าความเสี่ยงด้านเครดิตของตน และส่งผลให้ลูกค้ากลุ่มเสี่ยงมีความน่าจะเป็นที่จะจ่ายหนี้ค้ำได้มากขึ้น ข้อดีของการกู้แบบกลุ่มที่เห็นได้ชัดคือ แม้ว่าธนาคารจะไม่รู้ลักษณะความเสี่ยงของลูกค้าแต่ละราย แต่สามารถเสนออัตราดอกเบี้ยที่

เหมาะสมให้กับลูกค้าทั้งสองกลุ่ม ซึ่งต่อมาลูกค้ากลุ่มเสี่ยงอาจจะต้องจ่ายดอกเบี้ยมากกว่ากลุ่มปลอดภัย ขึ้นกับประวัติการชำระหนี้ของแต่ละกลุ่ม ซึ่งก็เป็นไปตามระดับความเสี่ยงด้านเครดิตของแต่ละกลุ่มที่ ธนาคารได้รับข้อมูลเพิ่มขึ้นจากการให้กู้ในระยะแรก

นอกจากการแก้ปัญหา Adverse Selection แล้ว การให้สินเชื่อแบบกลุ่มยังช่วยแก้ปัญหา Moral Hazard ที่จะเกิดขึ้นในกรณีที่ธนาคารเองไม่สามารถติดตามพฤติกรรมของผู้กู้ได้ สำหรับการแก้ปัญหา Ex Ante Moral Hazard Stiglitz (1990) และ Varian (1990) เห็นว่าการให้กู้ยืมแบบกลุ่มสามารถลดปัญหา Moral Hazard นั้นได้ เนื่องจากรูปแบบของสัญญาจะสร้างแรงจูงใจให้สมาชิกในกลุ่มควบคุมและดูแลไม่ให้สมาชิกแต่ละคนเลือกการลงทุนที่มีความเสี่ยงเกินไป ในขณะที่ Laffont and Rey (2003) เห็นว่า เมื่อสมาชิกแต่ละคนในกลุ่มได้รับผลกระทบจากการกระทำของสมาชิกคนอื่นแล้ว สมาชิกแต่ละคนจะดำเนินการลงโทษเพื่อนหากทำให้ทางกลุ่มต้องแบกรับภาระความเสี่ยงเกินจำเป็น

ในส่วนของการแก้ปัญหา Ex Post Moral Hazard ซึ่งอาจเกิดขึ้นหลังจากการลงทุนเสร็จสิ้นและมีผลกำไร แต่ผู้กู้บางรายอาจจะอยากเก็บผลตอบแทนไว้เองโดยไม่ชำระเงินกู้ให้ธนาคาร ทำให้ธนาคารจะไม่ปล่อยสินเชื่อหากไม่สามารถแยกแยะลูกค้ากลุ่มที่จะใช้เงินค้ำประกันกับกลุ่มที่จะไม่ใช้เงินค้ำประกันได้ อย่างไรก็ตาม หากการกู้ยืมแบบกลุ่มมีการจ่ายค่าการเฝ้าติดตามและดูแลการชำระหนี้คืนให้กับสมาชิกเพื่อตรวจสอบพฤติกรรมของเพื่อนสมาชิกในกลุ่ม และสมาชิกแต่ละรายมีอำนาจบังคับเพื่อนสมาชิกให้จ่ายเงินคืนธนาคาร

ทั้งนี้ ในการปล่อยสินเชื่อจึงต้องมีการติดตามและควบคุมภายในกลุ่มสมาชิก ซึ่งคล้ายกับในกรณีศึกษาของ Banerjee et al. (1994) ในกรณีของ ASA ที่ผู้ค้ำประกันกังวลที่จะสูญเสียหลักประกัน จึงต้องเฝ้าติดตามพฤติกรรมของผู้กู้ แต่ในกรณีการกู้ยืมแบบกลุ่ม ผู้กู้มีแรงจูงใจที่จะลดความรับผิดชอบของกลุ่มในการจ่ายหนี้ที่ไม่ได้รับการชำระโดยสมาชิกคนอื่น ๆ ให้น้อยที่สุด จนนำไปสู่การเฝ้าติดตามและดูแลเพื่อนสมาชิกด้วยกัน (Joint Liability) จนสามารถแก้ปัญหาการบังคับตามสัญญาที่เกิดจาก Ex Post Moral Hazard ได้

อย่างไรก็ดี การกู้ยืมแบบกลุ่มมีข้อจำกัดดังนี้

(1) ในกรณีที่สมาชิกในกลุ่มไม่สามารถชำระหนี้และการลงโทษทางสังคมไม่มีประสิทธิภาพ จะทำให้การให้สินเชื่อแบบกลุ่มไม่มีประสิทธิภาพตามมา ดังเช่นในกรณีสังคมหมู่บ้านขนาดเล็กที่สมาชิกมีความใกล้ชิดกันหมด ผู้กู้อาจจะรวมตัวไม่จ่ายเงินคืน หรือในสังคมเมืองใหญ่ที่ผู้กู้แทบไม่รู้จักกันทำให้ธนาคารไม่สามารถใช้แรงกดดันทางสังคมได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(2) การเข้าประชุมกลุ่มอาจมีค่าใช้จ่ายที่สูง โดยเฉพาะในกรณีสมาชิกอาศัยอยู่ห่างไกลกัน ในงานวิจัยที่ศึกษาการเงินระดับฐานรากในจีนของ Park and Ren (2001) พบว่า ลูกค้าใช้เวลาเดินทางและเวลาประชุมโดยเฉลี่ยมากกว่า 100 นาที ในขณะที่งานวิจัยโครงการกู้ยืมแบบกลุ่มของ Women's World Banking (2003) พบว่า ในกลุ่มของสมาชิกที่ลาออกในบังคลาเทศและอูกานดา ร้อยละ 28 และร้อยละ 11 มีสาเหตุมาจากการจัดประชุมกลุ่มที่ถี่เกินไป

(3) เนื่องจากการกู้ยืมแบบกลุ่ม ผู้กู้จะต้องรับภาระแทนเพื่อนสมาชิกด้วย ผู้กู้ไม่ชอบความเสี่ยง (Risk-averse borrower) อาจไม่สนใจเข้าร่วมการกู้ยืมแบบกลุ่ม (Gine et al. 2009) นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายในการติดตามและดูแลเพื่อนสมาชิกอาจเป็นข้อจำกัดอีกประการ Madajewicz (2004) เห็นว่า ประโยชน์ของการกู้ยืมแบบกลุ่มจะถูกหักล้างด้วยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเมื่อผู้กู้ไม่ชอบความเสี่ยงและค่าการเฝ้าติดตามและดูแลสูง โดยค่าใช้จ่ายจะสูงขึ้นตามขนาดของเงินกู้ด้วย นอกจากนี้ Madajewicz (2005) พบว่า ขนาดของเงินกู้ขึ้นอยู่กับความสามารถในการค้ำประกันของกลุ่ม ดังนั้น สมาชิกที่มีธุรกิจที่ประสบ

ความสำเร็จมากกว่าเพื่อนสมาชิกอื่นในกลุ่มจะนิยมการกู้แบบสัญญาบุคคลมากกว่าสัญญาแบบกลุ่ม ซึ่งเป็นสาเหตุที่ BancoSol และ Grameen Bank ให้กู้รายบุคคลในระยะหลัง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่ประสบความสำเร็จและต้องการกู้ยืมแบบบุคคลมากขึ้น

(4) บทลงโทษที่รุนแรงเกินไป Rai และ Sojstrom (2004) เห็นว่า ปัญหาของการกู้ยืมแบบกลุ่ม คือบทลงโทษที่รุนแรงเกินไป ซึ่งกำหนดให้สมาชิกรายอื่นถูกตัดสิทธิในการขอกู้ทันทีในกรณีที่เพื่อนสมาชิกชำระหนี้ไม่ได้ตามกำหนด โดยไม่ได้มีการศึกษาถึงเหตุผลที่แท้จริงว่าทำไมการชำระหนี้ถึงไม่เกิดขึ้น ทั้งนี้ ปัญหาการชำระหนี้อาจไม่เกิดจากการที่ผู้กู้พยายามเลี่ยงงานหรือคดโกงธนาคาร แต่อาจจะเกิดจากปัญหาอื่นที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ เช่น สมาชิกในครอบครัวเกิดเจ็บป่วย หรือราคาสินค้าที่ขายตกต่ำ โดย Rai และ Sojstrom เสนอว่า ควรศึกษาเหตุผลของการผิดนัดชำระหนี้ด้วยการทำรายงานโดยเพื่อนบ้านของสมาชิกที่มีปัญหา (Cross Report) เมื่อรายงานดังกล่าวเห็นตรงว่าการผิดชำระหนี้ไม่ได้เกิดจากความตั้งใจหลีกเลี่ยงการจ่ายเงินกู้ ก็อาจอนุญาตให้มีการผ่อนผันการชำระหนี้ให้ผู้กู้นั้นได้

Grameen Bank ได้นำแนวคิดของ Rai and Sojstrom ไปใช้ ในรูปของแบบจำลอง “Grameen Bank II” ซึ่งมีการจัดทำกระบวนการให้เจ้าหน้าที่ของธนาคารสามารถศึกษาปัญหาของผู้กู้แต่ละราย เพื่อยกเว้นไม่ให้สมาชิกทั้งกลุ่มต้องถูกลงโทษได้ในบางกรณี (Yunus 2002, Dowla และ Barua 2006) นอกจากนี้ โครงการ Grameen Bank II ได้แบ่งเงินกู้ออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ 1) เงินกู้พื้นฐาน และ 2) เงินกู้แบบยืดหยุ่น โดยผู้กู้จะเริ่มกู้จากเงินกู้พื้นฐาน ซึ่งมีระยะเวลาชำระตั้งแต่สามเดือนถึงสามปี และมีปริมาณการจ่ายเงินงวดคืนที่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามฤดูกาล โดยหากผู้กู้มีปัญหาในการชำระหนี้คืน ผู้กู้จะได้รับเงินกู้แบบยืดหยุ่น ซึ่งมีวงเงินที่ลดไปจากเดิม แต่มีระยะเวลาผ่อนชำระที่นานกว่า ในขณะที่ธนาคารจะกันสำรองไว้ร้อยละ 50 ของวงเงินกู้ยืดหยุ่น ทั้งนี้ ผู้กู้จะกลับมาเป็นลูกค้าเงินกู้พื้นฐานตามเดิมได้ หากมีการชำระหนี้ตามเงื่อนไขที่ได้รับการผ่อนปรน อย่างไรก็ตาม ลูกค้านี้จะถูกขบออกจากรายการ เมื่อไม่สามารถชำระหนี้เงินกู้ยืดหยุ่นได้ และหนี้ส่วนนี้ทั้งหมดธนาคารจะตัดเป็นหนี้สูญทันที

2.2.2 ระบบสหกรณ์

สหกรณ์ (Accumulating Savings and Credit Association: ASCA) ถือเป็นรูปแบบบริการทางการเงินระดับฐานรากรูปแบบหนึ่งที่แพร่หลายไปทั่วโลกไม่ว่าจะเป็น Tontines ของแควเมอรูน Hui ของไต้หวัน Tanda ของซิริ และ Polla โดย ASCA เปิดช่องทางให้สมาชิกฝากและถอนได้ในเวลาเดียวกัน และขนาดของเงินกู้ยังเปลี่ยนแปลงได้ตามความต้องการของสมาชิกด้วย แต่ ASCA มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการเก็บรักษาเงิน ลงบัญชี และการบริหารจัดการเงิน ทั้งนี้ ASCA ถือเป็นสถาบันการเงินที่มีความซับซ้อนใกล้เคียงกับสถาบันการเงินฐานรากในปัจจุบัน โดยจากการสำรวจของ World Council of Credit Unions (2007) พบว่ามีสหกรณ์เครดิตยูเนียน 49,134 ราย และมีสมาชิก 177 ล้านคน ซึ่งสองในสามของจำนวนสมาชิกอาศัยอยู่ในเอเชียและแอฟริกา ASCA มีจุดกำเนิดในชนบทของเยอรมันในช่วงปี 2393 จากแนวคิดของ Friedrich Raiffeissen ที่ต้องการให้ความช่วยเหลือแก่คนยากจนโดยใช้วิธีการบริหารงานแบบกลุ่ม (Banerjee et al. 1994, Guinnane 2002, Ghatak and Guinnane 1999) และได้แพร่หลายไปยังไอร์แลนด์ ฝรั่งเศส อิตาลี ญี่ปุ่น เกาหลี ไต้หวัน แคนาดา สหรัฐอเมริกา และประเทศในแถบอเมริกาใต้ (Adams 1995)

ASCA มีการระดมทุนจากคนในชุมชนและจัดสรรเงินกองกลางให้กับสมาชิกที่ต้องการกู้เงินเพื่อการบริโภคหรือการลงทุนและใช้หลักการค้ำประกันร่วมกันของสมาชิก โดย Banerjee et al (1994) ได้พัฒนาแบบจำลองเพื่ออธิบายว่าแรงจูงใจของสมาชิก ASCA ในการติดตามเพื่อให้เพื่อนสมาชิกรายอื่น ๆ ชำระหนี้คืนตามกำหนด โดยสมมติให้สหกรณ์มีสมาชิกเพียง 2 ราย โดยหนึ่งในสองรายมีโครงการลงทุนที่

จำเป็นต้องกู้เงินเพื่อดำเนินโครงการ ซึ่งผู้กู้จะกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนภายนอก ASCA และจากสมาชิกอิกรายของ ASCA ดังนั้น เพื่อนสมาชิกจะมีบทบาทเป็นเจ้าหนี้ที่จะให้กู้ยืมเงินและเป็นผู้ค้ำประกันเงินกู้นอก ASCA ตลอดจนเป็นผู้เฝ้าติดตามพฤติกรรมของผู้กู้ให้ตั้งใจทำงานเพื่อเพิ่มโอกาสให้การลงทุนดังกล่าวประสบความสำเร็จ ทั้งนี้ แบบจำลองดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าการค้ำประกันโดยเพื่อนสมาชิกส่งผลดีต่อผู้กู้เนื่องจากความพยายามในการเฝ้าติดตามจะมีผลให้ความตั้งใจทำงานเพิ่มขึ้นด้วย ในขณะที่เพื่อนสมาชิกจะมีแรงจูงใจในการติดตามผู้กู้ เนื่องจากโอกาสที่อาจจะเสียทรัพย์สินค้ำประกันในกรณีที่โครงการลงทุนไม่ประสบความสำเร็จ และในกรณีที่การลงทุนประสบความสำเร็จ เพื่อนสมาชิก จะได้รับส่วนแบ่งผลตอบแทนจากการลงทุนหลังจากชำระเงินกู้จากแหล่งให้กู้ภายนอกได้ แบบจำลองนี้แสดงให้เห็นถึงวิธีที่สมาชิกในกลุ่มช่วยเหลือกันเพื่อเพิ่มปริมาณสินเชื่อ ในที่นี้เพื่อนสมาชิกทำหน้าที่เป็นทั้งผู้ค้ำประกันและผู้เฝ้าระวัง โดยเพื่อนสมาชิกมีแรงจูงใจในฐานะผู้ให้กู้ด้วย

2.2.3 ระบบการเงินฐานรากและการออม

ตั้งแต่ในช่วงที่การให้สินเชื่อระดับฐานรากเริ่มมีการขยายตัวในปี 2523 โดยมีการให้สินเชื่อเป็นบริการทางการเงินหลัก นักวิชาการบางส่วนเห็นว่าการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากควรให้ความสำคัญกับการช่วยเหลือให้ครัวเรือนที่ยากจนสามารถเก็บออมเงินได้ (Adams 1978) เพื่อเป็นการสะสมสินทรัพย์แทนที่จะก่อหนี้เพิ่ม ทั้งนี้ การออมของครัวเรือนยากจนที่อยู่ในระดับต่ำมีสาเหตุมาจากการที่ประสบปัญหาไม่มีรายได้เพียงพอต่อการออม นอกจากนั้น องค์การการเงินระดับฐานรากประเภท NGO ส่วนใหญ่สามารถให้บริการสินเชื่อได้ตามกฎหมาย แต่ถูกจำกัดไม่ให้รับเงินฝากจากลูกค้า อย่างไรก็ตาม ในช่วง 3 ทศวรรษที่ผ่านมา การออมสำหรับครัวเรือนที่ยากจนได้รับการกล่าวถึงมากขึ้น ซึ่งเห็นได้จากการใช้ศัพท์คำว่าการเงินระดับฐานราก (Microfinance) แทนที่การให้สินเชื่อระดับฐานราก (Microcredit) ในการให้นิยามของความพยายามที่จะช่วยเหลือคนยากจนให้เข้าถึงบริการทางการเงินที่ต้องการ โดยการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวสะท้อนถึงการเปลี่ยนแปลงวิธีคิดของผู้ให้บริการทางการเงินว่าครัวเรือนที่มีรายได้ต่ำสามารถได้รับประโยชน์จากบริการด้านการเงินด้านอื่น ๆ มากกว่าการได้รับสินเชื่อเพียงอย่างเดียว ซึ่งมีผลทำให้มีบริการด้านเงินฝากที่มีเงื่อนไขและลักษณะที่ดึงดูดลูกค้ารายได้น้อย

2.2.4 ระบบการเงินฐานรากและการประกันภัย (Microinsurance)

นอกจากการออมแล้วระบบการเงินฐานรากได้มีการพัฒนาบริการการเงินอื่นๆ เช่น บริการประกันภัย โดยการประกันระดับฐานรากสามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่

(1) การประกันชีวิต โดยส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ควบคู่กับการให้สินเชื่อ (Credit-life contract) โดยสัญญาดังกล่าวจะมีการชำระหนี้ค่างทั้งหมดให้กับผู้เสียชีวิต และมีการจ่ายเงินก้อนให้กับลูก้าในกรณีที่ลูก้าเสียชีวิต

กรณีของ FINCA Uganda ที่ให้บริการประกันภัยนี้ ได้ผลประโยชน์ 2 กรณี คือ การให้บริการดังกล่าวสร้างกำไรให้องค์กร เนื่องจากการให้ประกันภัย เป็นหน้าที่ของบริษัทประกันภัย AIG โดย AIG ได้รับเบี้ยประกันภัยร้อยละ 45 ของเบี้ยประกันภัยที่เก็บจากลูก้า ส่วน FINCA นั้น ได้รับส่วนที่เหลือเพื่อนำไปใช้ในการแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายดำเนินงานและเป็นส่วนเสริมรายได้ปกติขององค์กร ส่วนผลประโยชน์อีกประการต่อ FINCA คือการที่หนี้สินค่างทั้งหมดจะถูกชำระโดยอัตโนมัติ และไม่ต้องเป็นภาระของ FINCA ในการตามเก็บหนี้กับญาติผู้เสียชีวิต

(2) การประกันสุขภาพ

โครงการ MicroCare Health Plan ของอูกานดาให้บริการประกันภัยกับบริการผู้ป่วยในและผู้ป่วยนอกหลายรูปแบบ เช่น ศัลยกรรม เอ็กซเรย์ การวิเคราะห์ในห้องทดลอง และยารักษาโรค แต่

ไม่รับประกันให้กับโรคสามัญ เช่น ความดันเลือดสูง เบาหวานและนิ่ว โรคพิษสุราเรื้อรัง และอาการป่วยเรื้อรัง (Cohen และ Sebstad 2003, ตารางที่ 7 และเชิงอรรถที่ 18) โครงการอื่น ๆ เช่น โครงการประกันสุขภาพของ Self-Employed Women's Association (SEWA) ของเมือง Ahmedabad ในอินเดีย มีวิธีการควบคุมค่าใช้จ่ายโดยจำกัดขอบเขตการให้บริการและพึ่งพาบริการจากโรงพยาบาลรัฐเนื่องจากไม่มีนวัตกรรมใหม่ ๆ ในการลดต้นทุน ผู้รับประกันภัยจึงไม่มีทางเลือกมากนักในปัจจุบัน

กรณี BASIX ของอินเดีย ผู้เข้าร่วมโครงการสุขภาพมีจำนวนมากพอถึงขั้นที่ BASIX สามารถทำสัญญากับแพทย์คุณภาพสูงได้โดยตรง ดังนั้น จำนวนเงินทุนที่สูงในโครงการประกันสุขภาพจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการแก้ปัญหาคุณภาพการรักษายาบาลที่บกพร่องในทางตรงข้ามกัน สถาบันการเงินที่สำคัญในบังกลาเทศแก้ปัญหาด้านคุณภาพด้วยการให้บริการรักษายาบาลด้วยคลินิกของสถาบันเองเกือบทั้งหมด ซึ่งก็ได้ผลดีในทางปฏิบัติถึงแม้ว่าจะไม่ส่งเสริมให้เกิดการแข่งขันก็ตาม (Radermacher et al 2006)

(3) การประกันภัยพิพล

หนึ่งในนวัตกรรมการประกันภัยที่ประสบความสำเร็จ คือ การประกันภัยพิพลโดยใช้ดัชนี (Index Insurance) (Carter, Galarza และ Boucher 2007; Skees, Varangis, Larson et al. 2004; Morduch 2006) Gine, Townsend และ Vickrey (2007) ศึกษาหลักการของการประกันปริมาณน้ำฝนในแคว้นอันตรประเทศ ในตอนใต้ของอินเดีย ซึ่งเป็นโครงการที่ทำร่วมกันระหว่าง BASIX ซึ่งเป็นสถาบันการเงินฐานราก และ ICICI Lombard บริษัทประกันขนาดใหญ่ในอินเดีย โดยสัญญาประกันภัยจะแบ่งฤดูฝนออกเป็นสามช่วงโดยอิงตามวัฏจักรพืชผลระหว่างช่วงหว่านเมล็ด ความเสี่ยงหลัก คือพายุฝนอาจจะมาช้าเกินไป ส่วนในช่วงพืชผลออกฝักและออกดอกนั้นความเสี่ยงจะอยู่ที่ปริมาณน้ำฝนที่ไม่เพียงพอและในช่วงเก็บเกี่ยวก็จะมีความเสี่ยงถ้ามีฝนมากเกินไป ดังนั้น ในสัญญาจะมีการระบุเงินชดเชยที่แตกต่างกันออกไปตามสถานการณ์ ยกตัวอย่างเช่น ในช่วงที่สาม (ช่วงเก็บเกี่ยว) จะมีการจ่ายเงินชดเชยให้ถ้าปริมาณน้ำฝนมากกว่า 70 มิลลิเมตร และจะไม่มีเงินชดเชยถ้ามีปริมาณต่ำกว่าระดับที่กำหนดไว้

(4) บริการประกันภัยอื่น ๆ เช่น การประกันที่อยู่อาศัย

2.3 หลักการให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Microfinance)

Islamic Microfinance หรือ การให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม เป็นการผสมผสานระหว่างแนวคิด 2 ด้านที่กำลังเป็นที่รู้จักในปัจจุบัน ได้แก่ 1) แนวคิดการให้บริการการเงินฐานราก (Microfinance) และ 2) แนวคิดการเงินอิสลาม (Islamic Finance) ทั้งนี้ แนวคิดการให้บริการ Microfinance เป็นกลไกสำคัญที่จะช่วยให้คนยากจนสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนและขยายสินเชื่อให้แก่ธุรกิจขนาดเล็ก เป็นเครื่องมือสำคัญในการพัฒนาทางเศรษฐกิจ ช่วยลดความยากจนและลดความไม่เท่าเทียมกันในสังคม แต่การให้บริการ Microfinance ยังคงเป็นการให้บริการทางการเงินในระบบการเงินทั่วไป (Conventional banking) ที่เป็นการให้สินเชื่อและรับฝากเงินโดยใช้อัตราดอกเบี้ยในการอ้างอิงหาผลตอบแทนเป็นหลัก ขัดกับหลัก Shariah ของศาสนาอิสลามซึ่งกำหนดให้ละเว้นการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย การผูกขาด การทำธุรกิจที่ขัดต่อศีลธรรม การทำธุรกิจต้องห้าม และการทำลายทรัพย์สินของประชาชาติ โดย CGAP (2008) ระบุว่าร้อยละ 72 ของประชากรที่อาศัยอยู่ในประเทศมุสลิมไม่ต้องการใช้บริการการเงินโดยทั่วไปเนื่องจากขัดกับหลักศาสนา ดังนั้น แนวคิด Islamic Microfinance จึงเกิดขึ้น โดยเน้นการทำธุรกรรมทางการเงินที่สอดคล้องกับหลัก Shariah ไม่ผูกพันกับดอกเบี้ย แต่ใช้

หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Profit and Loss Sharing: PLS) แทน เพื่อส่งเสริมให้ชาวมุสลิมที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบปกติให้สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ ขยายการให้บริการทางการเงินฐานรากให้ถึงกลุ่มประชาชนที่กว้างขึ้น และช่วยพัฒนาเศรษฐกิจในภาพรวมได้

2.3.1 นิยามและหลักการของ Islamic Microfinance

Smolo (2007) ให้คำนิยาม Islamic Microfinance ว่า “Providing cash or non-cash loan on the basis of Islamic contracts to poor entrepreneurs to start or maintain commercial activities in the direction of Islamic economic goals” หมายถึง การสนับสนุนด้านการเงินหรือที่ไม่ใช่ด้านการเงินภายใต้หลักการของศาสนาอิสลามแก่เจ้าของธุรกิจที่ขาดแคลนเงินทุนเพื่อให้เริ่มทำธุรกิจหรือช่วยให้สามารถดำเนินธุรกิจตามหลักศาสนาอิสลามต่อไปได้ นิยามดังกล่าวค่อนข้างจำกัดแค่เพียงการสนับสนุนเจ้าของธุรกิจเท่านั้น แต่อย่างไรก็ตาม นิยามดังกล่าวสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการสนับสนุนด้านเงินทุนให้แก่รายย่อยได้เช่นกัน ดังนั้น คณะผู้วิจัยจึงให้นิยามของ Islamic Microfinance ว่า “การสนับสนุนด้านการเงินหรือที่ไม่ใช่ด้านการเงินภายใต้หลักการของศาสนาอิสลามแก่บุคคลทั่วไปหรือเจ้าของธุรกิจที่ขาดแคลนเงินทุน เพื่อให้บุคคลรายย่อยนั้นสามารถดำรงชีวิตได้ตามความเหมาะสมตามหลักศาสนาอิสลาม หรือเจ้าของธุรกิจสามารถเริ่มทำธุรกิจหรือช่วยให้สามารถดำเนินธุรกิจตามหลักศาสนาอิสลามต่อไปได้”

ผลการสำรวจการใช้บริการทางการเงินฐานรากในประเทศมุสลิมในปี 2550 พบว่าข้อจำกัดทางศาสนาคือสาเหตุหนึ่งที่ชาวมุสลิมไม่เลือกใช้บริการทางการเงินฐานราก (El-Komi and Croson ((2012; Karim, Tarazi and Reille (2008) ดังนั้น เพื่อสนับสนุนให้ชาวมุสลิมสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ สถาบันการเงินฐานรากในหลายประเทศจึงหันมาพัฒนาเครื่องมือทางการเงินที่ไม่ขัดต่อหลักอิสลามขึ้น และในขณะเดียวกันสถาบันการเงินอิสลามหลายแห่งในต่างประเทศ ก็เริ่มขยายการให้บริการทางการเงินฐานรากแก่ชาวมุสลิมที่มีรายได้น้อย และกองทุนหมู่บ้านสำหรับชาวมุสลิมได้เกิดขึ้นเช่นกัน

ทั้งนี้ หลักการของการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามนั้นแตกต่างจากการเงินฐานรากโดยทั่วไปแต่คล้ายคลึงกับหลักการการเงินอิสลาม ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

1) การไม่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba) ถือความทำหยาบอย่างมากสำหรับการดำเนินธุรกรรมทางการเงิน ซึ่งแตกต่างจากการดำเนินธุรกรรมของสถาบันการเงินฐานรากโดยทั่วไปอย่างสิ้นเชิง เนื่องการสถาบันการเงินโดยทั่วไปใช้อัตราดอกเบี้ยในการกำหนดอัตราผลตอบแทนทั้งในส่วนเงินฝากและสินเชื่อ ดังนั้น การเงินฐานรากอิสลามใช้หลักการของการแบ่งปันผลกำไรแทน

2) หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Profit and Loss Sharing: PLS) เนื่องจากการดำเนินธุรกรรมตามหลักศาสนาอิสลามไม่สามารถใช้ดอกเบี้ยกำหนดอัตราผลตอบแทนได้ ดังนั้น ความสัมพันธ์ระหว่างสถาบันการเงินและผู้กู้จึงไม่ใช่ลักษณะของเจ้าหนี้และลูกหนี้ที่ต้องกำหนดอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมแน่นอน แต่เป็นลักษณะของการทำสัญญาจึงใช้การลงทุนร่วมกันและการแบ่งปันผลประโยชน์ระหว่างกันแทนคล้ายคลึงกับการถือหุ้นร่วมทุน ซึ่งนอกจากการแบ่งปันผลตอบแทนร่วมกันแล้วสถาบันการเงินยังต้องแบ่งปันความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการทำธุรกิจร่วมกับเจ้าของกิจการอีกด้วย

3) การกำหนดผลตอบแทนคงที่ (Constant Yield) ซึ่งการสนับสนุนด้านการเงินตามหลักศาสนาอิสลามต้องมีการกำหนดอัตราผลกำไรที่จะแบ่งปันล่วงหน้าในอัตราคงที่

4) การให้การสนับสนุนกลุ่มผู้มีรายได้น้อย โดยใช้หลักการเดียวกับสถาบันการเงินฐานรากที่มุ่งเน้นการสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ Ali et al (2003) ระบุว่า สถาบัน

การเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Microfinance Institutions : IMFIs) สามารถทำหน้าที่ในการปิดช่องว่างการเข้าถึงบริการทางการเงินได้ดีกว่าสถาบันการเงินฐานรากโดยทั่วไป เนื่องจากสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเน้นการดำเนินงานเพื่อให้เกิดสวัสดิภาพทางสังคม (Social Welfare) ไม่เน้นการหาอัตรากำไรสูงสุด

5) การป้องกันการใช้เงินผิดวัตถุประสงค์ ซึ่งระบบการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามสามารถป้องกันการใช้เงินผิดวัตถุประสงค์ได้มากกว่าระบบการเงินโดยทั่วไป โดย Ali et al (2003) ระบุว่าสถาบันการเงินโดยทั่วไปมักประสบปัญหาการใช้เงินทุนที่ได้รับผิดวัตถุประสงค์ เช่น การนำเงินทุนที่ได้จากสินเชื่อธุรกิจไปใช้จ่ายเพื่อการบริโภคส่วนตัว ทำให้เกิดปัญหาต่อความสามารถในการชำระคืน เป็นต้น แต่การเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีโอกาสเกิดปัญหาดังกล่าวน้อยกว่า เนื่องจากการทำธุรกรรมตามหลักศาสนาอิสลามมีสินค้าที่ต้องทำการซื้อขายกันจริงและสินค้านั้นมีอยู่จริง ณ วันที่ทำธุรกรรม

ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการเงินฐานรากโดยทั่วไปและการเงินฐานรากอิสลามสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการเงินฐานรากโดยทั่วไปและการเงินฐานรากอิสลาม

	การเงินฐานรากโดยทั่วไป Microfinance	การเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม Islamic Microfinance
แหล่งที่มาของเงินทุน	การสนับสนุนจากองค์กรระหว่างประเทศ การสนับสนุนจากภาครัฐ และเงินฝากจากประชาชน	การสนับสนุนจากองค์กรระหว่างประเทศ การสนับสนุนจากภาครัฐ การสนับสนุนจากองค์กรทางศาสนา และเงินฝากจากประชาชน
ลักษณะการให้สินเชื่อ	ใช้ดอกเบี้ยกำหนดอัตราผลตอบแทน	ไม่ใช้อัตราดอกเบี้ยในการกำหนดผลตอบแทน แต่ใช้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน
การสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ผู้มีรายได้น้อย	ผู้มีรายได้น้อยที่ไม่สามารถเข้าถึงการบริการทางการเงินแบบปกติ แต่อาจไม่รวมถึงคนที่มีรายได้น้อยมากๆ ที่ไม่สามารถชำระอัตรากำไรได้	ผู้มีรายได้น้อยที่ไม่สามารถเข้าถึงการบริการทางการเงินแบบปกติ โดยรวมถึงคนที่มีรายได้น้อยมากๆ เนื่องจากมีระบบการให้สินเชื่อแบบให้เปล่า
การถ่ายโอนเงินทุน	ทำโดยเงินสด	ทำผ่านสิ่งของ
การพัฒนาทางสังคม	ส่งเสริมให้เกิดความเท่าเทียมกันในสังคม	ส่งเสริมให้เกิดความเท่าเทียมกันในสังคม และส่งเสริมการใช้ชีวิตตามหลักอิสลาม

ที่มา : Habib Ahmed (2002), Financing Microenterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions.

2.3.2 การทำธุรกรรมของ Islamic Microfinance

ด้วยข้อจำกัดทางศาสนา การทำธุรกรรมของสถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม คล้ายคลึงกับหลักการทางการเงินอิสลามซึ่งแตกต่างจากหลักการทางการเงินของสถาบันการเงินฐานรากโดยทั่วไป แต่เป้าหมายในการทำธุรกรรมของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีความแตกต่างกับเป้าหมายทางธุรกิจของธนาคารอิสลาม เนื่องจากสถาบันการเงินฐานรากไม่ใช่สถาบันการเงิน

หรือธนาคารที่เน้นการทำกำไรสูงสุด แต่ควรเน้นการส่งเสริมการเข้าถึงสำหรับกลุ่มคนที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในรูปแบบปกติได้ (Saad (2012)) ดังนั้น การทำธุรกิจของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามอาจแตกต่างจากธุรกรรมของสถาบันการเงินอิสลาม โดยธุรกรรมบางประเภทอาจก่อให้เกิดผลตอบแทนน้อยแต่มุ่งเน้นการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินแทน เช่น หลักการให้ (Zakah Principles) หรือการให้สินเชื่อโดยปราศจากการคิดผลกำไรตอบแทน (Qardhul Hassan) เป็นต้น งานวิจัยที่ผ่านมาได้สรุปแนวทางในการทำธุรกรรม โดยแบ่งเป็นส่วนของการหาเงินทุน และส่วนของการให้สินเชื่อ ดังนี้

1) การหาแหล่งเงินทุนของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม

Saad (2012) ระบุว่าสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีข้อได้เปรียบสถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในด้านการหาแหล่งเงินทุน เนื่องจากสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนา อิสลามมักได้รับสนับสนุนแหล่งเงินทุนจากองค์กรระหว่างประเทศในรูปแบบ Zakat Waqf Infaq หรือ Shadaqah ซึ่งนอกจากแหล่งเงินทุนสนับสนุนสถาบันการเงินเองสามารถมีผลิตภัณฑ์เงินฝากได้หลากหลายเช่นกัน ได้แก่ เงินฝาก Wadiah เงินฝาก Mudarabah เงินฝากเพื่อการลงทุน เงินฝาก Qardhul Hassan ซึ่งเงินฝากแต่ละประเภทมีรายละเอียดดังนี้

1.1) เงินฝากออมทรัพย์ ซึ่งมีลักษณะเหมือนเงินฝากออมทรัพย์ของสถาบันการเงินอิสลามโดยทั่วไป ซึ่งมี 2 ประเภทคือ เงินฝาก Wadiah และเงินฝาก Mudarabah ทั้งนี้ เงินฝาก Wadiah คือการรับดูแลเงินและไม่ได้รับผลตอบแทน อีกทั้ง สถาบันการเงินฐานรากไม่สามารถนำเงินฝากดังกล่าวไปให้สินเชื่อกับบุคคลอื่นได้ ดังนั้น เงินฝาก Wadiah มักใช้ในกรณีเงินฝากกระแสรายวันที่ไม่ได้รับผลตอบแทน แต่สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมักไม่มีบัญชีกระแสรายวันเนื่องจากข้อจำกัดในการดำเนินงานและขนาดของการทำธุรกิจ แต่เงินฝาก Mudarabah คือการฝากเงินไว้กับสถาบันการเงินฐานรากและอนุญาตให้สถาบันการเงินฐานรากนำเงินฝากดังกล่าวไปให้สินเชื่อกับผู้ที่ต้องการเงินทุนได้ แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ฝากเงินสามารถถอนเงินเมื่อไรที่ต้องการได้

1.2) เงินฝากเพื่อการลงทุน ซึ่งสถาบันการเงินฐานรากอาจทำสัญญาร่วมกับผู้ฝากเงิน เพื่อนำเงินของผู้ฝากไปลงทุนโดยผลกำไรจากการลงทุนจะถูกปันผลกลับให้กับผู้ฝากเมื่อสิ้นงวด ทั้งนี้ การนำเงินฝากของผู้ฝากไปลงทุนสามารถทำได้โดยการให้สินเชื่อประเภท Mudarabah หรือ Musharakah ซึ่งตามหลักการแล้วหากเป็นการลงทุนประเภท Mudarabah สถาบันการเงินฐานรากมีสิทธิที่จะเลือกประเภทของธุรกรรมที่ต้องการจะให้สินเชื่อได้ แต่หากเป็นการให้สินเชื่อประเภท Musharakah ผู้ฝากเงินมีสิทธิที่จะตัดสินใจเลือกประเภทของการลงทุนได้

1.3) เงินฝาก Qardhul Hassan ซึ่งเป็นรูปแบบการระดมทุนจากภาครัฐหรือภาคเอกชนในลักษณะที่คล้ายคลึงกับตราสารหนี้ระยะยาวประเภทหนึ่ง

2) การให้สินเชื่อของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม

Dhumale and Scapcanin (1998) ได้ศึกษารูปแบบการให้บริการทางการเงินฐานราก 3 รูปแบบคือ Mudarabah Musharakah และ Murabahah นอกจากนี้ Rahman (2010a) ได้เสนอแนะแนวทางการทำธุรกรรมทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเพิ่มเติมจาก Dhumale and Scapcanin (1998) คือ Ijarah และ Qardhul hasan และ CGAP (2008) ได้เสนอแนะรูปแบบ Takaful เพิ่มเติม ดังนั้น จากการศึกษาในต่างประเทศสามารถสรุปรูปแบบการทำธุรกรรมตามหลักศาสนาอิสลามให้กับองค์กรการเงินฐานราก ได้แก่ 1) Mudarabah 2) Musharakah 3) Murabahah 4) Ijarah 5) Qardhul Hasan และ 6) Takaful ซึ่งแต่ละรูปแบบการทำธุรกรรมนั้นมีหลักการและข้อจำกัดดังต่อไปนี้

2.1) รูปแบบ Mudarabah (Trustee Financing) ใช้หลักการที่ว่า สถาบันการเงินฐานรากซึ่งคือผู้ให้ทุนและเจ้าของธุรกิจถือเป็นหุ้นส่วนกัน โดยสถาบันการเงินฐานรากลงทุนในส่วนของเงินทุน เปรียบเสมือนผู้ถือหุ้นของกิจการ และเจ้าของธุรกิจลงทุนในส่วนของแรงงาน ดังนั้น ผลประโยชน์จากการดำเนินธุรกิจจึงต้องแบ่งปันร่วมกันในสัดส่วนที่กำหนดไว้ตั้งแต่เริ่มทำธุรกรรม และหากธุรกิจมีผลประกอบการที่ดี เจ้าของกิจการสามารถนำผลกำไรที่ได้รับตอบแทนมาซื้อหุ้นคืน ทำให้สถาบันการเงินฐานรากได้รับเงินที่ลงทุนคืน แต่ในกรณีขาดทุนเจ้าของทุนถือว่าเป็นผู้รับภาระทั้งหมด เพราะการทำธุรกรรมรูปแบบนี้อยู่บนหลักการที่ว่า สถาบันการเงินให้ทุนแก่เจ้าของธุรกิจไปลงทุนบนพื้นฐานของความไว้วางใจ (Trust) เจ้าของธุรกิจจึงไม่ต้องรับผิดชอบในกรณีขาดทุน เว้นเสียแต่ว่าการขาดทุนนั้นจะเกิดจากการบริหารงานที่ไม่ถูกต้อง อย่างไรก็ตาม Rahman (2010a) ระบุว่า การทำธุรกรรมทางการเงินฐานรากตามรูปแบบ Mudarabah ยังคงประสบปัญหาในการกำหนดสัดส่วนการแบ่งผลประโยชน์ เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการรายย่อยมักไม่มีการลงบัญชีตามหลักมาตรฐาน การตรวจสอบผลกำไรและการกำหนดอัตราการแบ่งปันกำไรจึงทำได้ยาก อีกทั้ง สถาบันการเงินฐานรากไม่สามารถติดตามการดำเนินงานของเจ้าของธุรกิจได้ ดังนั้น โดยทั่วไปแล้วสถาบันการเงินฐานรากและเจ้าของกิจการมักกำหนดอัตราผลตอบแทนคงที่ล่วงหน้ารายเดือนแทน และรูปแบบ Mudarabah มักใช้กับการขอสนับสนุนเงินลงทุนระยะยาว

2.2) รูปแบบ Musharakah (Joint Enterprise) สถาบันการเงินฐานรากถือเป็นหุ้นส่วนหนึ่งในธุรกิจ หากธุรกิจเกิดกำไรจะต้องแบ่งผลประโยชน์ร่วมกันในสัดส่วนที่กำหนดไว้ตั้งแต่เริ่มทำธุรกรรมเช่นเดียวกับกรณี Mudarabah ทั้งนี้ Dhumale and Scapcanin (1998) ระบุว่า Mudarabah และ Musharakah มีลักษณะเป็นการร่วมกันลงทุนเหมือนกัน แต่แตกต่างกันคือ รูปแบบ Mudarabah สถาบันการเงินฐานรากจะลงทุนในส่วนของเงินทุน และเจ้าของกิจการจะลงทุนในส่วนของแรงงาน แต่รูปแบบ Musharakah ทั้งสถาบันการเงินฐานรากและเจ้าของกิจการจะลงทุนในส่วนของเงินทุนร่วมกัน ดังนั้น รูปแบบ Musharakah หากธุรกิจขาดทุน ทั้งสถาบันการเงินและเจ้าของธุรกิจจะต้องชดเชยร่วมกันในอัตราส่วนตามทุนจดทะเบียน เพราะทั้งสองถือว่าเป็นหุ้นส่วนกัน รูปแบบ Musharakah นี้ อาจมีการพัฒนาเพิ่มเติมได้ ยกตัวอย่างเช่น ผลกำไรที่แบ่งปันกันสามารถนำมาลดสัดส่วนการถือหุ้นของสถาบันการเงิน และท้ายที่สุดเจ้าของธุรกิจจะถือหุ้นในสัดส่วนทั้งหมด

2.3) รูปแบบ Murabahah (Cost Plus Markup) หรือ หลักการเช่าซื้อ โดยสถาบันการเงินฐานรากซื้อสินค้าและขายต่อให้กับเจ้าของธุรกิจในราคาที่สูงขึ้นเพื่อใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน สถาบันการเงินเป็นเจ้าของสินค้าจนกว่าจะมีการชำระเงินคืนจากเจ้าของธุรกิจทั้งหมด รูปแบบนี้มีค่าใช้จ่ายเริ่มต้นสูง เนื่องจากสถาบันการเงินฐานรากต้องดำเนินการซื้อสินค้าในลำดับแรก แต่รูปแบบนี้สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการติดตามผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้ อีกทั้ง การดำเนินธุรกรรมตามรูปแบบ Murabahah ต้องปฏิบัติตามหลักการของศาสนาอิสลามเพิ่มเติม คือ สินค้าที่ทำการซื้อขายต้องมีอยู่จริง ณ วันที่ทำการซื้อขาย สินค้าที่ทำการซื้อขายต้องมีมูลค่าจริง ความเป็นเจ้าของในสินค้าต้องเป็นของสถาบันการเงินฐานรากจนกว่าเจ้าของธุรกิจจะจ่ายเงินคืนจนครบ และลักษณะสินค้าวันส่งมอบ และราคาที่ทำการซื้อขายต้องกำหนดให้ชัดเจนตั้งแต่เริ่มต้นทำธุรกรรม อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกรรมตามรูปแบบ Murabahah ยังคงมีความเสี่ยงหากการส่งมอบสินค้าไม่สามารถทำได้ ทั้งนี้ Dhumale and Scapcanin (1998) ระบุว่า รูปแบบ Murabahah นิยมใช้มากที่สุด เนื่องจากไม่มีปัญหาในเรื่องการกำหนดอัตราแบ่งปันผลกำไรและการติดตามผลการดำเนินงาน

2.4) รูปแบบ Ijarah (Leasing Contract) หรือสัญญาเช่าระยะยาว สถาบันการเงินฐานรากซื้อสินค้าและทำสัญญาเช่าระยะยาวให้กับเจ้าของธุรกิจ แต่แตกต่างการสัญญาเช่าระยะยาวโดยทั่วไป เนื่องจากสถาบันการเงินฐานรากเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่ให้เช่าและต้องทำหน้าที่ดูแลรักษา ควบคุมการใช้งาน และซ่อมแซมทรัพย์สินนั้นด้วย ซึ่งการทำธุรกรรมรูปแบบ Ijarah นี้มีความเสี่ยงหากผู้เช่าไม่สามารถทำตามข้อตกลงการเช่าหรือไม่สามารถชำระค่าเช่าได้

2.5) รูปแบบ Qardhul Hasan (Interest Free Loan) หรือการให้เงินกู้แบบไม่คิดดอกเบี้ย รูปแบบนี้เหมาะสมที่จะนำมาใช้กับผู้ที่มีความศรัทธาและต้องการเงินสดเร่งด่วน

2.6) รูปแบบ Takaful (Mutual Insurance) คือรูปแบบการประกันตามหลักศาสนาอิสลามในรูปแบบของการค้ำประกันซึ่งกันและกัน (Joint Guarantee) ซึ่งเป็นรูปแบบการค้ำประกันที่ใช้ในระบบการเงินฐานราก โดยสมาชิกทุกคนร่วมลงเงินทุน และเงินทุนนั้นจะใช้เพื่อสนับสนุนให้แก่สมาชิกเมื่อยามจำเป็นโดยไม่คิดอัตราดอกเบี้ยเพื่อไม่ให้ขัดกับหลักศาสนาอิสลาม

รูปแบบการดำเนินธุรกรรมของสถาบันการเงินฐานรากสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 3 รูปแบบการดำเนินธุรกรรมของสถาบันการเงินฐานราก

รูปแบบ	ข้อดี	ข้อจำกัด
Mudarabah (Trustee Financing) การลงทุนร่วมกัน โดยสถาบันการเงินฐานรากลงทุนในส่วนของเงินทุนและเจ้าของกิจการลงทุนในส่วนของแรงงาน	การสนับสนุนด้านเงินทุน แก่การดำเนินธุรกิจขนาดเล็ก	- การตรวจสอบผลกำไรและการกำหนดอัตราการแบ่งปันกำไรจึงทำได้ยาก - สถาบันการเงินฐานรากต้องติดตามการดำเนินงานของเจ้าของธุรกิจอย่างใกล้ชิด
Musharakah (Joint Enterprise) การลงทุนร่วมกัน โดยสถาบันการเงินฐานรากและเจ้าของกิจการลงทุนในส่วนของเงินทุนร่วมกัน	การสนับสนุนด้านเงินทุน แก่การดำเนินธุรกิจขนาดเล็ก	- การตรวจสอบผลกำไรและการกำหนดอัตราการแบ่งปันกำไรจึงทำได้ยาก - สถาบันการเงินฐานรากต้องติดตามการดำเนินงานของเจ้าของธุรกิจอย่างใกล้ชิด
Murabahah (Cost Plus Markup) สถาบันการเงินฐานรากซื้อสินค้าและขายต่อให้กับเจ้าของธุรกิจในราคาที่สูงขึ้นเพื่อใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	ประหยัดค่าใช้จ่ายในการติดตามผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้	ค่าใช้จ่ายเริ่มต้นสูง เนื่องจากสถาบันการเงินฐานรากต้องดำเนินการซื้อสินค้าในลำดับแรก
Ijarah (Leasing Contract) สถาบันการเงินฐานรากซื้อสินค้าและทำสัญญาเช่าระยะยาวให้กับเจ้าของธุรกิจ	ประหยัดค่าใช้จ่ายในการติดตามผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้	- ค่าใช้จ่ายเริ่มต้นสูง เนื่องจากสถาบันการเงินฐานรากต้องดำเนินการซื้อสินค้าในลำดับแรก - สถาบันการเงินฐานรากต้องทำหน้าที่ดูแลรักษา ควบคุมการใช้งาน และซ่อมแซมทรัพย์สิน
Qardhul Hasan (Interest Free Loan) สถาบันการเงินฐานรากให้เงินกู้แบบไม่คิดดอกเบี้ย	สนับสนุนด้านการเงินแก่ผู้ที่ต้องการเงินสดเร่งด่วน	สถาบันการเงินมีความเสี่ยงสูงหากผู้ขอสินเชื่อไม่มีศักยภาพเพียงพอ

รูปแบบ	ข้อดี	ข้อจำกัด
Takaful (Mutual Insurance) รูปแบบการค้ำประกันซึ่งกันและกัน (Joint Guarantee)	- การสนับสนุนซึ่งกันและกันระหว่างสมาชิก - สมาชิกค้ำประกันซึ่งกันและกันทำให้เกิดการตรวจสอบกันเองของสมาชิก	

ที่มา : รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย

การให้บริการทางการเงินฐานรากแต่ละรูปแบบที่กล่าวมานั้น มีข้อดีและข้อเสียแตกต่างกันออกไป ธุรกิจแบบ Qardhul Hasan Murabahah และ Ijarah สามารถทำได้ง่ายเหมาะสำหรับผู้ซื้อที่มีศักยภาพดีสามารถชำระคืนเงินกู้ได้ ธุรกิจรูปแบบ Musharakah และ Mudarabah ช่วยแบ่งปันความเสี่ยงในการลงทุนให้กับเจ้าของธุรกิจ แต่ในขณะเดียวกัน สถาบันการเงินฐานรากจำเป็นต้องมีการควบคุมและติดตามการลงทุนของเจ้าของธุรกิจอย่างใกล้ชิด ทั้งนี้ Dhumale and Scapcanin (1998) ให้ความเห็นว่าการทำธุรกรรมในรูปแบบ Murabahah เป็นรูปแบบที่เหมาะสมที่สุดในการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม ซึ่งในขณะที่ Saad (2012) ให้ความเห็นว่าการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามคล้ายคลึงกับการให้บริการทางการเงินตามหลักอิสลาม ซึ่งการทำธุรกรรมตามรูปแบบ Musharakah และ Mudarabah ถือว่าเหมาะสมที่สุดสำหรับการเงินอิสลามโดยทั่วไปที่ส่งผลให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคมสูงสุด

ดังนั้น “สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามควรใช้ธุรกรรม 2 ประเภทนี้เป็นธุรกรรมหลัก” อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกรรมของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีเป้าหมายที่แตกต่างจากการเงินอิสลาม เนื่องจากสถาบันการเงินฐานรากไม่ใช่สถาบันการเงินที่เน้นการทำกำไรสูงสุด แต่ควรเน้นการส่งเสริมการเข้าถึงสำหรับกลุ่มคนที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในรูปแบบปกติได้ ดังนั้น การเข้าร่วมทุนซึ่งเหมาะกับธุรกิจขนาดใหญ่อาจมีความจำเป็นน้อยลง แต่สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามควรมีการให้สินเชื่อในลักษณะ Murabahah Ijarah Salam หรือ Qardhul Hassan ด้วย โดย Murabahah และ Ijarah สามารถช่วยให้เจ้าของกิจการที่มีรายได้น้อยสามารถซื้อวัสดุหรืออุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการทำธุรกิจได้ หรือการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน หรือสินเชื่อระยะสั้นเพื่อการผลิตในรูปแบบ Salam หรือ Qardhul Hassan ด้วย

2.3.3 การให้บริการ Islamic Microfinance ในปัจจุบัน

ผลการสำรวจการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามโดย CGAP (2008) ระบุว่า สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามทั่วโลกมีจำนวน 126 แห่ง ใน 14 ประเทศทั่วโลก และให้บริการแก่ลูกค้ากว่า 300,000 คน โดยส่วนใหญ่เป็นลูกค้าในประเทศที่นับถือศาสนาอิสลามเป็นหลัก เช่น อินโดนีเซีย และบังคลาเทศซึ่งมีการให้บริการทางการเงินฐานรากและการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ใหญ่ที่สุด อย่างไรก็ตาม การให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามยังคงมีสัดส่วนการให้บริการค่อนข้างต่ำ เช่น ประเทศบังคลาเทศซึ่งมีการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่มีขนาดใหญ่แต่ยังเป็นเพียงร้อยละ 1 ของบริการทางการเงินฐานรากทั้งหมด ประเทศซีเรียและอินโดนีเซียมีการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเพียงร้อยละ 3 และร้อยละ 2 ของการให้บริการทางการเงินฐานรากทั้งหมด

ตารางที่ 4 ผลการสำรวจการให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในปัจจุบัน (CGAP (2008))

ประเทศ	จำนวน IMFIs* (แห่ง)	สัดส่วนลูกค้า เพศหญิง (ร้อยละ)	จำนวนลูกค้า ทั้งหมด (ราย)	วงเงินให้สินเชื่อ (ดอลลาร์สหรัฐ)	วงเงินเฉลี่ย (ดอลลาร์สหรัฐ)
อัฟกานิสถาน	4	22	53,011	10,347,29	162
บาร์เรน	1	n/a	323	96,565	299
บังคลาเทศ	2	90	111,837	34,490,490	280
อินโดนีเซีย	105	60	74,698	122,480,000	1,640
จอร์แดน	1	80	1,481	1,619,909	1,094
เลบานอน	1	50	26,000	22,500,000	865
มาลี	1	12	2,812	273,298	97
ปากีสถาน	1	40	6,069	746,904	123
เขตเวสต์แบงก์ และกาซา	1	100	132	145,485	1,102
ซาอุดีอาระเบีย	1	86	7,000	586,667	84
โซมาเลีย	1	n/a	50	35,200	704
ซูดาน	3	65	9,561	1,891,819	171
ซีเรีย	1	45	2,298	1,838,047	800
เยเมน	3	58	7,031	840,240	146
รวมทั้งหมด	126	59	302,303	197,891,882	541

* IMFIs : Islamic Microfinance Institutions สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม
ที่มา : CGAP (2008)

การให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่ให้บริการในรูปแบบ murabahah โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงเช่นเดียวกับบริการการเงินฐานราก จากผลการสำรวจของ CGAP (2008) พบว่า ลูกค้าของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม 126 แห่ง มีลูกค้าเป็นเพศหญิงร้อยละ 59 แต่ในบังคลาเทศมีลูกค้าเพศหญิงสูงถึงร้อยละ 90

2.3.4 ประโยชน์ของ Islamic Microfinance

1) การเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินให้กับชาวมุสลิม

CGAP (2008) ระบุว่าร้อยละ 72 ของประชากรที่อาศัยอยู่ในประเทศมุสลิม ไม่ยอมใช้บริการการเงินโดยทั่วไปเนื่องจากขัดกับหลักศาสนา องค์การการเงินฐานรากบางส่วนในประเทศมุสลิมจึงต้องขยายการบริการให้ครอบคลุมการเงินตามหลักศาสนาอิสลามมากขึ้น นอกจากนี้ El-Komi and Croson (2012 และ CGAP (2008) ระบุว่า การสำรวจการใช้บริการทางการเงินฐานรากใน 19 ประเทศมุสลิม ผ่านสถาบันการเงิน 125 แห่ง ในปี 2550 พบว่า สัดส่วนผู้ให้บริการการเงินฐานรากที่เป็นชาวมุสลิม

มีจำนวนประมาณ 380,000 คน หรือคิดเป็น เพียงร้อยละ 0.5¹ ของผู้ใช้บริการการเงินฐานรากทั้งหมด ซึ่งข้อจำกัดทางศาสนาเป็นสาเหตุหนึ่งที่ชาวมุสลิมไม่เลือกใช้บริการทางการเงินฐานราก ในขณะที่ ผู้มีรายได้น้อยเป็นชาวมุสลิมถึงกว่า 1 ใน 3 ของประชากรโลกทั้งหมด (El-Komi and Croson (2012) โดยผลการสำรวจในประเทศมุสลิมพบว่า ประชากรส่วนใหญ่ระบุว่าข้อจำกัดทางศาสนาเป็นอุปสรรคหลักของการไม่ใช้บริการการเงินฐานราก ดังนั้น สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามสามารถลดข้อจำกัดดังกล่าวได้ และช่วยสนับสนุนให้ชาวมุสลิมผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ ผลการสำรวจสรุปได้ดังนี้

- ผู้ตอบการสำรวจเกินกว่าร้อยละ 60 ในเขต West Bank และ Gaza ระบุว่าต้องการใช้บริการการเงินตามหลักศาสนาอิสลามมากกว่าระบบการเงินฐานรากโดยทั่วไป ถึงแม้ว่าบริการการเงินตามหลักอิสลามจะมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่า โดยผู้ตอบการสำรวจร้อยละ 35 ในเขต West Bank และร้อยละ 60 ในเขต Gaza เลือกที่จะไม่ใช้บริการทางการเงินเนื่องจากไม่ต้องการยุ่งเกี่ยวกับดอกเบี้ยซึ่งผิดหลักศาสนา (PlaNet Finance (2007))

- ในประเทศจอร์แดน ผู้ตอบการสำรวจร้อยละ 24.9 (ผลการสำรวจของ USAID (2002)) และร้อยละ 32 (ผลการสำรวจของ IFC/FINCA (2006)) ระบุว่าข้อจำกัดทางศาสนาทำให้ไม่สามารถใช้บริการสินเชื่อในระบบการเงินโดยทั่วไปได้ นอกจากนี้ ผู้ตอบการสำรวจร้อยละ 18.6 เห็นว่าปัจจัยในการเลือกใช้บริการทางการเงินอันดับแรกคือปัจจัยด้านศาสนา หมายถึง การให้บริการทางการเงินนั้นต้องสอดคล้องกับหลักศาสนาอิสลาม

- ในประเทศอัลเจเรีย ธุรกิจ SMEs ร้อยละ 20.7 ไม่ใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพราะข้อจำกัดทางศาสนา (Frankfurt School of Finance and Management (2006))

- ในประเทศซีเรีย ผู้ตอบการสำรวจร้อยละ 43 ระบุว่าอุปสรรคหลักในการใช้บริการจากสถาบันการเงินฐานรากคือข้อจำกัดทางศาสนา นอกจากนี้ ร้อยละ 46 ของผู้ที่ไม่เคยใช้บริการทางการเงิน ระบุว่าอุปสรรคหลักคือการให้บริการทางการเงินขัดกับหลักศาสนาอิสลาม อีกทั้ง ร้อยละ 5 ของที่ใช้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามยืนยันว่าจะไม่ใช้บริการทางการเงินอื่นที่ไม่สอดคล้องกับหลักศาสนาอิสลามโดยเด็ดขาด (IFC (2007))

- ในประเทศอินโดนีเซีย รายงานของ Bank Indonesia ระบุว่าประชากรในชนบทร้อยละ 49 ในเขต East Java ต้องการใช้บริการทางการเงินจากสถาบันการเงินที่ไม่ยุ่งเกี่ยวกับดอกเบี้ยและดำเนินธุรกรรมตามหลัก Shariah

- ในประเทศอินเดีย ร้อยละ 80 ของผู้ที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินเป็นชาวมุสลิมในขณะที่ร้อยละ 20 ไม่ใช่ชาวมุสลิม (El-Komi and Croson (2012))

ผลการสำรวจชาวมุสลิมในต่างประเทศชี้ให้เห็นว่า 1) ชาวมุสลิมที่ไม่ใช้บริการทางการเงินในระบบปกติ เนื่องจากข้อจำกัดทางศาสนาที่ห้ามยุ่งเกี่ยวกับดอกเบี้ย จึงทำให้คนกลุ่มนี้ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผู้มีรายได้น้อยไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ 2) ชาวมุสลิมที่ใช้บริการทางการเงินในระบบปกติอยู่แล้ว หากเป็นไปได้ต้องการใช้บริการจากสถาบันการเงินที่ไม่ขัดกับหลักอิสลามมากกว่า และหากมีการพัฒนาสถาบันการเงินฐานรากที่สอดคล้องกับหลักศาสนาอิสลาม คนกลุ่มนี้ก็พร้อมจะเปลี่ยนไปใช้บริการดังกล่าวทันที (CGAP (2008))

¹ ประมาณการจากจำนวนผู้ใช้บริการการเงินฐานรากจำนวน 77 ล้านคน (CGAP (2008))

2) การเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศมุสลิม

ผู้มีรายได้น้อยซึ่งมีปัญหาในการเข้าถึงบริการทางการเงินเป็นชาวมุสลิมถึงกว่า 1 ใน 3 ของประชากรโลกทั้งหมด (El-Komi and Croson ((2012) ดังนั้น การส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินให้กับชาวมุสลิมฐานรากรวมถึงธุรกิจขนาดเล็กของชาวมุสลิม จะเป็นการส่งเสริมให้เศรษฐกิจในชุมชนของชาวมุสลิมดีขึ้นและเป็นการพัฒนาทางเศรษฐกิจให้กับประเทศมุสลิมที่ยากจนต่อไป

3) การให้บริการทางการเงินโดยใช้หลัก PLS มีประสิทธิภาพและส่งผลประโยชน์ให้แก่ทั้งผู้กู้และผู้ให้กู้มากกว่าหลักการเรื่องดอกเบี้ย

ธุรกรรมของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามอาจประกอบด้วยหลายส่วน เช่น การลงทุนร่วมกันและการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Mudarabah และ Musharakah) การซื้อและขายต่อในราคาที่สูงขึ้น (Murabahah) การเช่าระยะยาว (Ijarah) ซึ่ง El-Komi and Croson (2012) ได้ศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคต่อสัญญาสินเชื่อในรูปแบบที่แตกต่างกัน ทั้งรูปแบบ PLS และรูปแบบที่ใช้อัตราดอกเบี้ย และพบว่า การให้บริการทางการเงินโดยใช้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (PLS) และหลักการลงทุนร่วมกัน (Joint Venture : JV) มีประสิทธิภาพและส่งผลประโยชน์ให้แก่ทั้งผู้กู้และผู้ให้กู้มากกว่าหลักการเรื่องดอกเบี้ย (Interest-Based) โดยให้เหตุผลว่า หลักการ PLS และ JV เป็นการแบ่งความเสี่ยงระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้ และอำนาจในการต่อรองได้ถูกแบ่งกันระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้เช่นกัน ดังนั้น หลักการ PLS จึงทำให้เกิดความเท่าเทียมระหว่างผู้กู้และผู้ให้กู้ ทำให้ผู้กู้รู้สึกถึงความเท่าเทียมและความรู้สึกรับผิดชอบที่ต้องดำเนินการตามภาระผูกพัน ดังนั้น หลักการนี้จะทำให้ผู้กู้จะเกิดความรู้สึกว่าต้องปฏิบัติตามข้อตกลงในการชำระคืนสินเชื่อได้มากกว่าระบบอัตราดอกเบี้ย นอกจากนี้ หากธุรกรรมใช้ระบบ PLS ความเสี่ยงที่ผู้กู้จะไม่ชำระคืนเชื่อถึงแม้ว่าการทำธุรกิจจะมีผลกำไรมีอัตราต่ำกว่าหรือเท่ากับความเสี่ยงการไม่ชำระคืนสินเชื่อหากธุรกรรมใช้ระบบอัตราดอกเบี้ย

อย่างไรก็ตาม หลักการ PLS นั้นมีความเสี่ยงเพิ่มเติม เพราะในทางปฏิบัติแล้วธุรกิจขนาดเล็กอาจมีระบบการลงบัญชีที่ไม่ได้มาตรฐานและทำให้การจัดแบ่งผลประโยชน์ทำได้ยาก และอาจเกิดปัญหาเรื่องของความไม่เท่าเทียมกันของข้อมูล (Asymmetric Information) ได้ เช่น อาจเกิดปัญหา Adverse Selection (การที่ผู้ให้กู้ไม่สามารถรู้ได้ล่วงหน้าถึงพฤติกรรมของผู้ขอู้) ปัญหา Moral Hazard (การที่ผู้ขอู้นำเงินไปลงทุนในโครงการที่มีความเสี่ยงสูง) เป็นต้น อีกทั้ง ผู้ให้กู้จะต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมเพื่อติดตามผลการดำเนินงานของผู้กู้อีกด้วย

2.3.5 อุปสรรคและข้อจำกัดของ Islamic Microfinance

การส่งเสริมการเงินฐานรากตามหลักอิสลามเริ่มได้รับความสนใจมากในหลายประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่ประชากรส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิม อย่างไรก็ตาม สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามยังมีข้อจำกัดในหลายด้านซึ่งอาจจำเป็นต้องพัฒนาต่อไป ดังนี้

1) รูปแบบการดำเนินงานของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามยังไม่เป็นหลักสากล ยังคงมีปัญหาค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการบริหารความเสี่ยง

รูปแบบการดำเนินงานของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามขณะนี้ยังไม่มีรูปแบบที่เป็นสากล ยังคงต้องมีการเปลี่ยนแปลงให้เหมาะสมและกำหนดรูปแบบให้เป็นมาตรฐานสากลในอนาคต ทั้งนี้ CGAP (2008) แนะนำว่า การพัฒนารูปแบบการดำเนินงานของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามประกอบด้วย 2 ส่วนที่สำคัญ คือ

1.1) การบริหารอย่างมีประสิทธิภาพ (Operational Efficiency) เพื่อให้การดำเนินงานของสถาบันการเงินฐานรากนี้สามารถช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงบริการทางการเงิน

อย่างแท้จริง อย่างไรก็ตาม การทำธุรกรรมรายย่อยมีค่าใช้จ่ายที่สูงและได้ผลตอบแทนที่ต่ำกว่าการทำธุรกรรมรายใหญ่ ดังนั้น สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามจำเป็นต้องพัฒนานวัตกรรมทางการเงินเพื่อลดค่าใช้จ่ายดังกล่าว นอกจากนี้ การทำธุรกรรมในรูปแบบ Murabahah หรือ Ijarah สถาบันการเงินฐานรากมีค่าใช้จ่ายที่สูงเพราะต้องซื้อสินค้าก่อน อีกทั้ง สถาบันการเงินฐานรากยังต้องเสียค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา การขายต่อสินค้า หรือการซ่อมแซมสินค้าอีกด้วย ถึงแม้ว่าสถาบันการเงินฐานรากอาจกำหนดอัตราผลกำไรให้สูงขึ้นเพื่อให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายดังกล่าว แต่หากสถาบันการเงินฐานรากสามารถลดค่าใช้จ่ายดังกล่าวจะส่งผลให้ผู้มีรายได้น้อยชำระหนี้สินต่ำลงด้วย

1.2) การบริหารความเสี่ยง (Risk Management) สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามควรประยุกต์แนวทางในการบริหารความเสี่ยงของสถาบันการเงินฐานรากโดยทั่วไปมาใช้ ทั้งนี้ รูปแบบการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพสำหรับสถาบันการเงินฐานรากไม่ใช่ว่าการใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันแต่เป็นแรงกดดันระหว่างสมาชิกร่วมกัน (Peer Pressure) (CGAP (2008)) นอกจากนี้ สถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลามอาจนำแรงกดดันจากศาสนามาใช้เพิ่มได้อีกด้วย

2) การดำเนินธุรกรรมอาจไม่เป็นไปตามหลักศาสนาอิสลามอย่างแท้จริง

ถึงแม้ว่าการดำเนินธุรกรรมของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามจะใช้หลักการของอัตรากำไรแทนอัตราดอกเบี้ย แต่การทำธุรกรรมดังกล่าวอาจคล้ายคลึงกับธุรกรรมของระบบการเงินโดยทั่วไปจนเกินไป ดังนั้น สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามบางแห่งอาจถูกกล่าวหาว่าเป็นเพียงการทำ “Rebranding” แต่ไม่ใช่การให้บริการทางการเงินตามหลักของศาสนาอิสลามอย่างแท้จริง ซึ่งอาจทำให้ประชาชนชาวมุสลิมไม่เลือกใช้บริการทางการเงินดังกล่าว ทั้งนี้ CGAP (2008) ให้ข้อเสนอแนะว่า ควรมีการหารือระหว่างกันอย่างสม่ำเสมอระหว่างฝ่ายที่ทำหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์และฝ่ายที่ทำหน้าที่ดูแลหลัก Shariah นอกจากนี้ สถาบันการเงินฐานรากควรมีการประสานงานกับผู้นำศาสนาซึ่งสามารถเข้าถึงชาวมุสลิมผู้มีรายได้น้อยได้ เพื่อให้ผู้นำศาสนาแนะนำด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมและให้ความรู้ด้านการเงินให้กับผู้มีรายได้น้อย

3) ผลลัพธ์ทางการเงินยังไม่หลากหลาย

จากผลการสำรวจในต่างประเทศพบว่า ธุรกรรมส่วนใหญ่ของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามใช้เพียงรูปแบบ Murabahah เสียส่วนใหญ่ โดยร้อยละ 34 ของสินเชื่อโดยสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศชูดานเป็นรูปแบบ Murabahah และร้อยละ 62.3 ของผลิตภัณฑ์สินเชื่อของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศอินโดนีเซียเป็นรูปแบบ Murabahah ดังนั้น ประเภทของผลิตภัณฑ์ยังไม่หลากหลายและไม่สามารถตอบสนองความต้องการของชาวมุสลิมได้ทั้งหมด

4) การกำกับดูแลการดำเนินงานและความมั่นคงของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม

ถึงแม้ว่าองค์กรการเงินอิสลามจะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น แต่ความเข้มแข็งขององค์กรการเงินดังกล่าวมีความหลากหลาย ดังนั้น ภาครัฐจึงมีความจำเป็นในการจัดทำแนวทางในการส่งเสริมการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามให้มีความเข้มแข็ง และมีพัฒนาการให้บริการทางการเงินตามหลักการอิสลามที่หลากหลายมากขึ้นและถูกต้องตามหลักการอิสลาม

5) การพึ่งพาเงินอุดหนุนมากจนเกินไป

สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามอาจถูกมองว่าเป็นองค์กรเพิ่มสนับสนุนการพัฒนาทางสังคมมีลักษณะคล้ายคลึงกับองค์กรการกุศลมากกว่าสถาบันการเงิน และมักได้รับสนับสนุน

เงินทุนจากองค์กรระหว่างประเทศต่างๆ เพื่อเป็นทุนหลักในการดำเนินงาน แต่การหวังพึ่งเพียงเงินสนับสนุนจากองค์กรต่างๆ ไม่ใช่รูปแบบการบริหารงานที่ดีของสถาบันการเงิน ดังนั้น สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามควรให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์ด้วย

บทที่ 3

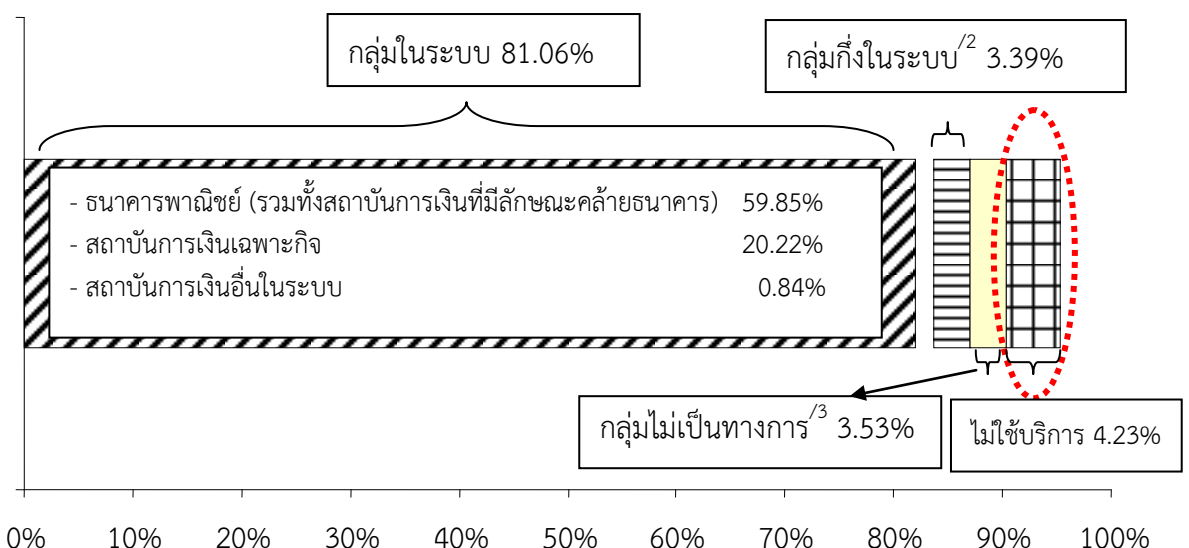
การให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย

3.1 ระบบการเงินฐานรากของไทย

ระบบการเงินในประเทศไทยมีสถาบันการเงินทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการเงินที่สำคัญ โดยให้บริการทางการเงินแก่กลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกันไป อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะมีระบบสถาบันการเงินของไทยจะพัฒนาไปอย่างต่อเนื่องหลังเกิดวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 แต่จากการศึกษาของหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องพบว่า ยังมีประชาชนบางส่วนที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงิน

ทั้งนี้ เมื่อปี 2556 ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้ทำการสำรวจการเข้าถึงบริการทางการเงินร่วมกับสำนักงานสถิติแห่งชาติ โดยสำรวจกลุ่มตัวอย่างจำนวน 11,162 ครัวเรือนทั่วประเทศ พบว่าครัวเรือนส่วนใหญ่ร้อยละ 81.06 สามารถเข้าถึงบริการทางการเงิน ได้แก่ การรับบริการด้านเงินฝาก และ/หรือด้านสินเชื่อจากสถาบันการเงินในระบบ โดยแบ่งเป็นการเข้าถึงบริการทางการเงินจากสถาบันการเงินทั่วไปร้อยละ 59.85 และการเข้าถึงบริการทางการเงินจากสถาบันการเงินเฉพาะกิจร้อยละ 20.22 ส่วนร้อยละ 3.39 สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินจากสถาบันทางการเงินกึ่งในระบบ ได้แก่ สหกรณ์ต่าง ๆ และกองทุนหมู่บ้าน และร้อยละ 3.53 ใช้บริการทางการเงินนอกระบบ ซึ่งในการศึกษาดังกล่าวหมายถึง ธนาคารชุมชน กลุ่มออมทรัพย์ หรือนายทุนอื่น ๆ ในขณะที่ร้อยละ 4.23 เป็นกลุ่มที่ไม่มีการใช้บริการทางการเงินใด ๆ จากทั้งสถาบันการเงินในระบบและนอกระบบ ซึ่งกลุ่มที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินดังกล่าว ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยในชนบท กลุ่มผู้ใช้แรงงาน และกลุ่มเกษตรกรที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินใด ๆ ได้

แผนภาพที่ 4 การเข้าถึงบริการทางการเงินของภาคครัวเรือนจากการสำรวจของ ธปท. ในปี 2556



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

^{/1} สถาบันการเงินในระบบ ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงินเฉพาะกิจ ธนาคารพาณิชย์เพื่อรายย่อย

^{/2} สถาบันทางการเงินกึ่งในระบบ ได้แก่ สหกรณ์ และกองทุนหมู่บ้าน

^{/3} แหล่งเงินทุนกลุ่มไม่เป็นทางการ ได้แก่ ธนาคารชุมชน กลุ่มออมทรัพย์ หรือนายทุนอื่น ๆ

ผลการสำรวจข้างต้นแสดงให้เห็นว่า ปัจจุบันสถาบันการเงินในระบบยังไม่สามารถให้บริการทางการเงินได้อย่างทั่วถึง ประชาชนส่วนใหญ่ต้องการใช้บริการทางการเงินประเภทต่าง ๆ ทั้งจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจ เนื่องจากรู้จักและคุ้นเคยกับผู้ให้บริการเหล่านี้ แต่สถาบันการเงินดังกล่าวยังไม่สามารถให้บริการแก่ประชาชนทุกกลุ่มได้ โดยเฉพาะในด้านสินเชื่อ เนื่องจากข้อกำหนด หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการให้บริการ ตลอดจนคุณสมบัติของผู้ขอรับบริการ จึงส่งผลให้ผู้ที่มีรายได้น้อยจนถึงผู้ที่มีรายได้ปานกลางหันไปใช้บริการทางการเงินแห่งอื่น เช่น สหกรณ์ ในการใช้บริการซึ่งตั้งอยู่ในเขตชนบทนั้น ๆ ทำให้มีความสะดวกในการใช้บริการ ตลอดจนมีความใกล้ชิดและเข้าใจในความต้องการของประชาชนในพื้นที่นั้น ๆ

สถาบันการเงินที่ให้บริการทางการเงินแก่ประชาชนในระดับฐานรากหรือผู้มีรายได้น้อยในประเทศไทยสามารถแบ่งตามสถานะทางกฎหมายและการกำกับดูแลขององค์กรได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

3.1.1 กลุ่มในระบบ

สถาบันการเงินกลุ่มในระบบที่ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากประกอบด้วยสถาบันการเงินที่มีกฎหมายรองรับ และมีการกำกับดูแลทางความมั่นคงทางการเงิน เนื่องจากมีการรับเงินฝากจากประชาชนทั่วไป ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

3.1.1.1 ธนาคารพาณิชย์

(1) ธนาคารกรุงไทย (จำกัด) มหาชน

ธนาคารกรุงไทย (จำกัด) มหาชน เป็นธนาคารพาณิชย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยปัจจุบันถือเป็นธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่อันดับ 2 และมีรัฐเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ การดำเนินงานที่เกี่ยวกับการเงินระดับฐานราก แบ่งเป็น 3 ส่วน ได้แก่

- 1) การให้สินเชื่อรายย่อยและกองทุนหมู่บ้านฯ
- 2) การจัดตั้งธนาคารชุมชนซึ่งไม่ใช่การทำธุรกิจปกติ แต่เป็นการ CSR ของธนาคาร จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2545 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ
 - สนับสนุนให้บริการทางการเงินขั้นพื้นฐานในชุมชนอย่างมีประสิทธิภาพ
 - สนับสนุนองค์กรการเงินชุมชนให้เกิดการเรียนรู้ และการพัฒนาระบบการบริหารจัดการทางการเงินในชุมชน
 - เสริมสร้างระบบธรรมาภิบาลให้เกิดในองค์กรการเงินชุมชน
 - พัฒนาเชื่อมโยงการให้บริการทางการเงินขององค์กรทางการเงินชุมชนกับระบบสาขาของธนาคาร เพื่อสร้างโอกาสในการขยายฐานลูกค้าใหม่จากกลุ่มชุมชนที่มีคุณภาพและสร้างความเข้มแข็งอันเป็นฐานรากที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจของประเทศ
 - สนับสนุนให้องค์กรการเงินชุมชนเป็นกลไกการพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก พัฒนาระบบการจัดการทุนให้เกิดประโยชน์อย่างเข้มแข็งยั่งยืนทั้งด้านการผลิตเชิงพาณิชย์ การบริการ การค้า และการเกษตรแก่กลุ่มชุมชนโดยร่วมกับองค์กรพันธมิตร

3) การขยายพื้นที่ให้บริการของธนาคารให้ครอบคลุมกลุ่มธุรกิจฐานราก ธนาคารได้มีแนวทางในการขยายฐานลูกค้าฐานราก โดยได้แต่งตั้งให้สหกรณ์เป็นตัวแทนของธนาคาร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้องค์กรการเงินชุมชนสามารถเป็นจุดเชื่อมกับธนาคารในการให้บริการขั้นพื้นฐาน เช่น รับฝากเงิน ถอนเงิน และชำระค่าสินค้าบริการ เป็นต้น โดยธนาคารจะลงทุนในการสร้างระบบเทคโนโลยีเชื่อมต่อระหว่างธนาคารและสหกรณ์ (Real Time Access) ซึ่งสหกรณ์จะได้รับค่าธรรมเนียม 5 บาทต่อ

การทำธุรกรรมทางการเงิน 1 รายการ ทั้งนี้ ณ กรกฎาคม 2554 มีสหกรณ์ 80 แห่งที่ดำเนินการเป็นตัวแทนให้ธนาคาร และมีนโยบายขยายไปยังองค์กรการเงินชุมชน เช่น กองทุนหมู่บ้าน หากได้รับการอนุมัติให้ดำเนินการได้จากธนาคารแห่งประเทศไทย

(2) ธนาคารไทยเครดิตเพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน)

ธนาคารไทยเครดิตเพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน) เริ่มก่อตั้งภายใต้ชื่อ บริษัท กรุงเทพสินทวี จำกัด เมื่อวันที่ 6 ตุลาคม 2513 และ วันที่ 28 มีนาคม 2523 และ 2 กรกฎาคม 2524 ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เครดิตฟองซิเอร์กรุงเทพสินทวี จำกัด และบริษัท เครดิตฟองซิเอร์ไทยเคหะ จำกัด จากนั้นเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2526 ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เครดิตฟองซิเอร์ไทยเคหะ จำกัด ตามลำดับ เพื่อดำเนินธุรกิจให้กู้ยืมเงิน และในวันที่ 28 กรกฎาคม 2547 บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ไทยเคหะ จำกัด ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการธนาคารพาณิชย์ และใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับปัจจัยชำระเงินต่างประเทศ พร้อมดำเนินการเป็นธนาคารพาณิชย์เพื่อรายย่อย เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2550 ในนาม “ธนาคารไทยเครดิตเพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน)” เป็นธนาคารเพื่อรายย่อยเพียงธนาคารเดียว ที่มุ่งเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธนาคาร คือ ลูกค้ารายย่อยที่เป็นมนุษย์เงินเดือนมีรายได้สม่ำเสมอ 7,500 - 60,000 บาทต่อเดือน และ ผู้ประกอบการรายย่อยที่มีขนาดสินทรัพย์น้อยกว่า 5 - 200 ล้านบาท

การให้สินเชื่อแก่รายย่อยของธนาคารนั้น ลูกค้าส่วนมากจะไม่มีรายได้สม่ำเสมอแน่นอน และรายได้จะเป็นเงินสด ไม่มีเอกสารรับรองรายได้ ธนาคารจึงพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า แต่ทั้งนี้จะต้องมีหลักประกันในการขอสินเชื่อด้วย แต่ไม่ได้มีหลักประกันไว้เพื่อวัตถุประสงค์ในการยึดมาชำระหนี้ ดังนั้นหลักประกันที่ธนาคารกำหนดจึงจะเป็นอุปกรณ์ประกอบอาชีพ เพื่อให้ลูกค้าพยายามชำระหนี้ เพราะหลักประกันเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบอาชีพเพื่อหารายได้ โดยวงเงินสินเชื่อไม่ควรเกิน 5 ล้านบาท และมีเงื่อนไขอย่างน้อย คือ ลูกค้าต้องประกอบอาชีพนั้นอย่างน้อย 2 ปี นอกจากนี้ยังเพิ่มช่องทางการให้บริการโดยประสานงานกับไปรษณีย์ในการให้บริการเงินฝากเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าที่จะไม่ต้องเดินทางมาถึงสาขาของธนาคาร

3.1.1.2 สถาบันการเงินเฉพาะกิจ

(1) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.)

ธ.ก.ส. จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติ ธ.ก.ส. พ.ศ. 2509 โดยในระยะแรก ธ.ก.ส. มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความช่วยเหลือทางการเงินเพื่อส่งเสริมอาชีพหรือการดำเนินงานของเกษตรกร กลุ่มเกษตรกร หรือสหกรณ์การเกษตร ต่อมาในปี 2535 ปี 2542 และ ปี 2549 ได้มีการกำหนดวัตถุประสงค์ของธนาคาร โดยให้รวมถึง

- การให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่เกษตรกร กลุ่มเกษตรกร หรือสหกรณ์การเกษตรเพื่อ 1) ประกอบอาชีพเกษตรกรรมหรืออาชีพที่เกี่ยวข้อง 2) ประกอบอาชีพอย่างอื่นเพื่อเพิ่มรายได้ 3) พัฒนาความรู้ด้านเกษตรกรรมหรืออาชีพอื่น และ 4) ดำเนินกิจการตามโครงการส่งเสริมการประกอบเกษตรกรรม

- ประกอบธุรกิจอื่นอันเป็นการส่งเสริมหรือสนับสนุนการประกอบเกษตรกรรม ดำเนินงานเป็นสถาบันการเงินเพื่อการพัฒนาชนบท โดยให้ความช่วยเหลือทางการเงินหรือการบริหารจัดการแก่บุคคล ผู้ประกอบการ กองทุนหมู่บ้าน หรือชุมชน ทั้งนี้ เพื่อส่งเสริมให้มีการพัฒนาผลผลิตหรือผลิตภัณฑ์ของเกษตรกรหรือชุมชนให้มีประสิทธิภาพ หรือเพื่อส่งเสริมให้ชุมชนมีความเข้มแข็งในด้านเศรษฐกิจ หรือเพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิต

- ให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่สหกรณ์ เพื่อใช้ดำเนินงานภายใต้
ขอบเขตวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งสหกรณ์

- ทั้งนี้ การให้กู้เงินเพื่อดำเนินการเป็นสถาบันการเงินเพื่อการพัฒนาชนบท
และการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่สหกรณ์ต้องไม่เกินร้อยละ 20 ของเงินกู้ในแต่ละปีบัญชี และมี
เงินกู้คงเหลือไม่เกินร้อยละ 20

จ.ก.ส. อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ซึ่งได้
นำหลักเกณฑ์การกำกับดูแลของธนาคารพาณิชย์มาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับพันธกิจของ จ.ก.ส. โดย
ธนาคารจะต้องดำรงเงินกองทุนเป็นอัตราส่วนกับสินทรัพย์ หนี้สิน หรือภาระผูกพัน ตามกฎกระทรวงว่า
ด้วยการดำรงเงินกองทุนของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร พ.ศ. 2551 และดำรงเงินสด
สำรองและสินทรัพย์สภาพคล่องเป็นอัตราส่วนกับเงินฝากและเงินกู้ยืมตามกฎหมายว่าด้วยการดำรงเงิน
สดสำรองและสินทรัพย์สภาพคล่องของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร พ.ศ. 2551

(2) ธนาคารออมสิน

ธนาคารออมสินจัดตั้งขึ้นโดยพระราชบัญญัติธนาคารออมสิน พ.ศ. 2489
มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการออมให้ประชาชน และประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการรับฝากเงิน เพื่อสงเคราะห์
ชีวิตและครอบครัวรวมถึงส่งเสริมเศรษฐกิจฐานราก โดยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของรัฐมนตรีว่าการ
กระทรวงการคลัง ทั้งนี้ ธนาคารออมสินให้บริการทางการเงินระดับฐานรากผ่านโครงการสินเชื่อต่าง ๆ
เช่น โครงการธนาคารประชาชน โครงการสินเชื่อห้องแถว ซึ่งเป็นโครงการของรัฐบาลเพื่อตอบสนองความ
ต้องการของประชาชนทั่วไปที่ประกอบอาชีพอิสระ ต้องการลงทุนทำธุรกิจรายย่อย หรือต้องการลงทุน
ในธุรกิจส่วนตัว แต่ขาดแคลนเงินทุนและไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันเพียงพอที่จะขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์
ทั่วไปได้ โดยเริ่มดำเนินการเมื่อวันที่ 25 มิถุนายน พ.ศ. 2544 นอกจากนี้ ธนาคารออมสินยังให้สินเชื่อระดับ
ฐานรากกับองค์กรการเงินระดับฐานรากโดยตรง เช่น กองทุนหมู่บ้าน เพื่อให้องค์กรเหล่านี้มีเงินทุนหมุนเวียน
เพิ่มขึ้นและสามารถตอบสนองความต้องการของสมาชิกได้มากขึ้น

ปัจจุบันธนาคารออมสินมีสาขาประมาณ 700 สาขา โดยมีเป้าหมายที่จะ
ขยายสาขาปีละ 120 สาขา เพื่อให้สามารถให้บริการได้อย่างทั่วถึง โดยในการดำเนินงานของธนาคารใน
ด้านการให้สินเชื่อเพื่อรายย่อยมีส่วนงานที่รับผิดชอบดังต่อไปนี้ กลุ่มสินเชื่อรายย่อย มี 2 สายงาน คือ 1)
สายงานธุรกิจสินเชื่อ ประกอบด้วย ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อบุคคล และฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อเคหะ 2) สายงาน
สินเชื่อชุมชน ประกอบด้วย ฝ่ายสินเชื่อเพื่อพัฒนากลุ่มอาชีพ ฝ่ายสินเชื่อประชาชน และฝ่ายสินเชื่อองค์กร
ชุมชน

(3) ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (ธอท.) จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติ
ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2545 โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อประกอบธุรกิจทางการเงินที่ไม่ผูกพัน
กับดอกเบี้ย โดยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ธอท. เป็นสถาบันการเงินที่
ใช้หลักการตามหลักศาสนาอิสลามในการดำเนินกิจการธนาคาร

ในส่วนของการให้บริการการเงินฐานรากของ ธอท. จะเน้นที่ 5 จังหวัด
ชายแดนภาคใต้ และกรุงเทพฯ โดยใช้รูปแบบเดียวกัน คือ “ชุมชนร่วมกับธนาคารพัฒนาชุมชน”
โดย ธอท. ให้บริการสินเชื่อจุลภาคแก่กลุ่มคนยากจนและผู้มีรายได้น้อย โดยจำแนกเป็น 2 ประเภท คือ
สินเชื่อประเภทบุคคล และสินเชื่อประเภทกลุ่ม และอาศัยความร่วมมือระหว่างธนาคารกับชุมชน ดังนี้

1) ใช้กระบวนการชุมชนเข้มแข็งในการประสานความร่วมมือกับกลุ่มบุคคล ที่ได้รับความเชื่อถือและการยอมรับจากชุมชน เช่น คณะกรรมการชุมชน ผู้นำศาสนาในท้องถิ่น คณะกรรมการมัสยิด ครูโรงเรียนเอกชนสอนศาสนา เพื่อคัดเลือกผู้ประสานงานของธนาคาร (Bank Coordinator : BC) ในระดับชุมชน ทำหน้าที่ในการแนะนำ จัดทำข้อมูล และรับรองผู้ขอสินเชื่อที่เป็นคนดี รวมถึงรับผิดชอบการติดตามการชำระหนี้ เนื่องจากตัวแทนเป็นผู้อยู่ในชุมชนจะรู้ข้อมูลเกี่ยวกับคนใน ชุมชนนั้นเป็นอย่างดี อีกทั้งเป็นการช่วยเหลือกลุ่มคนว่างงานในชุมชนด้วย

2) จัดให้มีเจ้าหน้าที่ภาคสนาม (Field Officer : FO) ซึ่งเป็นคนในชุมชน เข้าอบรม เพื่อทำงานกับ ธอท. คอยดูแลลูกค้าในชุมชน ทำหน้าที่ตรวจเยี่ยม ติดตามการใช้สินเชื่อ ผลการ ดำเนินธุรกิจ และรายงานผลอย่างสม่ำเสมอ หากพบว่ามีปัญหา ธอท. จะเข้าไปแก้ไขทันที

โดยความร่วมมือระหว่างธนาคารกับชุมชนและกระบวนการชุมชนเข้มแข็ง ดังกล่าวนี จะทำให้เกิดการดูแลเกื้อหนุนซึ่งกันและกันในชุมชน ทั้งผู้ประสานงานธนาคารและเจ้าหน้าที่ ภาคสนามต่างก็ได้รับผลประโยชน์ตอบแทนในการดำเนินงานดังกล่าวด้วย

3.1.2 กลุ่มกึ่งในระบบ

องค์กรการเงินระดับฐานรากกลุ่มกึ่งในระบบ ประกอบด้วย องค์กรการเงินระดับชุมชน ที่มีวัตถุประสงค์เฉพาะในการส่งเสริมการออมและการใช้เงินทุนภายในชุมชน โดยจัดตั้งขึ้นตามกฎหมาย และอาจได้รับการสนับสนุนด้านแหล่งเงินทุนจากรัฐบาล แต่ไม่มีการกำกับดูแลตามเกณฑ์ความมั่นคง ทางการเงินดังเช่นสถาบันการเงินกลุ่มในระบบ องค์กรการเงินในกลุ่มนี้ ได้แก่ 1) สหกรณ์ 2) กองทุน หมู่บ้านและชุมชนเมือง และ 3) โรงรับจำนำ โดยแต่ละองค์กรมีรายละเอียด ดังนี้

3.1.2.1 สหกรณ์

สหกรณ์เป็นองค์กรทางเศรษฐกิจและสังคมที่สมาชิกร่วมกันจัดตั้งขึ้นด้วยการลง ทุนร่วมกัน ดำเนินกิจการเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคม โดยช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และได้จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542 และอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวง เกษตรและสหกรณ์ โดยสมาชิกแต่ละคนมีสิทธิออกเสียงได้หนึ่งเสียงในการบริหารสหกรณ์ (ไม่ขึ้นกับ จำนวนหุ้นที่ถืออยู่) สหกรณ์สามารถแบ่งออกตามกฎกระทรวงกำหนดประเภทของสหกรณ์ที่จะรับจด ทะเบียน พ.ศ. 2548 ได้เป็น 7 ประเภท ดังนี้ 1) สหกรณ์การเกษตร 2) สหกรณ์ประมง 3) สหกรณ์นิคม 4) สหกรณ์ร้านค้า 5) สหกรณ์ออมทรัพย์ 6) สหกรณ์บริการ และ 7) สหกรณ์เครดิตยูเนียน

นอกจากนี้ ยังมีการรวมกลุ่มอีก 2 แบบ ได้แก่ 1) กลุ่มเกษตรกรซึ่งจัดตั้งโดย ผู้ประกอบอาชีพเกษตรกรรวมจำนวนไม่น้อยกว่า 30 คน ตามพระราชบัญญัติว่าด้วยกลุ่มเกษตรกร พ.ศ. 2547 โดยมีสถานะเป็นนิติบุคคล แต่ยังไม่อาจรวมกันจัดตั้งเป็นสหกรณ์ได้ และ 2) ชุมนุมสหกรณ์ ซึ่งเป็ นการรวมตัวกันของสหกรณ์ 5 แห่งขึ้นไป โดยมีสถานะเป็นนิติบุคคล และมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างเครือข่าย ความร่วมมือที่เป็นองค์กรสูงสุดของขบวนการสหกรณ์

สหกรณ์เป็นองค์กรที่เกิดจากการรวมตัวของบุคคลที่ไม่อาจถือเอาเงินทุนเป็น หลักในการจัดตั้ง แต่ถือว่าการรวมกันเป็นกลุ่มสำคัญ และเพื่อให้กลุ่มคนที่รวมกันมีกำลังเข้มแข็ง สหกรณ์ จึงต้องมีการกำหนดและคัดเลือกลักษณะตลอดจนคุณสมบัติของสมาชิกที่จะเข้าร่วมในสหกรณ์ตามแต่ละ ประเภทของสหกรณ์ ทั้งนี้ กฎหมายมิได้กำหนดจำนวนทุนเรือนหุ้นของสหกรณ์ไว้เป็นจำนวนแน่นอน ทำ ให้มีการจำหน่ายในราคาหุ้นที่คงที่ ให้แก่สมาชิกอยู่เสมอจากการให้ความเคารพต่อสิทธิของบุคคลเป็น สำคัญ สมาชิกของสหกรณ์ทุกคนไม่ว่าจะถือหุ้นมากหรือน้อยจะมีสิทธิออกเสียงได้คนหนึ่งเสียงเท่านั้น และสมาชิกต้องมาใช้สิทธิออกเสียงด้วยตนเอง โดยไม่สามารถมอบให้บุคคลอื่นใช้สิทธิออกเสียงแทนได้

ดังนั้นอำนาจในสหกรณ์จึงตกอยู่กับเสียงข้างมากของสมาชิก นอกจากนี้ การแบ่งกำไร นอกจากจะมีการจ่ายเป็นเงินปันผลแล้ว ยังมีการจ่ายเงินคืนเฉลี่ยตามสัดส่วนปริมาณธุรกิจที่สมาชิกแต่ละคนทำกับสหกรณ์ด้วย

ตัวอย่างโครงสร้างการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนประกอบด้วย คณะกรรมการด้านต่าง ๆ ดังนี้ 1) คณะกรรมการดำเนินการ ทำหน้าที่ดำเนินกิจการทั้งหมด และต้องปฏิบัติตามข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง 2) คณะกรรมการอำนวยการ ทำหน้าที่ควบคุมดูแลการรับจ่ายเงิน การเก็บรักษาเงินตามระเบียบของสหกรณ์ และควบคุมการจัดทำบัญชี 3) คณะกรรมการเงินกู้ ทำหน้าที่อนุมัติการให้เงินกู้ ฉุกเฉิน และเงินกู้สามัญแก่สมาชิกตามระเบียบของสหกรณ์ ตลอดจนดูแลการชำระหนี้ และติดตามเงินกู้ 4) คณะกรรมการศึกษา มีหน้าที่ให้การศึกษาก่อนสมาชิกในเรื่องหลักการและวิธีการของสหกรณ์ และ 5) คณะผู้ตรวจสอบกิจการ ทำหน้าที่ตรวจสอบการทำงานของคณะกรรมการต่าง ๆ ทุกด้านให้เป็นไปตามระเบียบข้อบังคับ ตามแผนงานและงบประมาณที่ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมใหญ่สามัญประจำปี

3.1.2.2 กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง

กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองเป็นนโยบายเร่งด่วนในการบริหารราชการแผ่นดินของรัฐบาลในปี 2544 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองเป็นเครื่องมือในการกระจายโอกาสการเข้าถึงแหล่งทุนของผู้มีรายได้น้อยผ่านการเป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการลงทุนเพื่อพัฒนาอาชีพ รับฝากเงินจากสมาชิก และพัฒนาองค์ความรู้ คุณภาพชีวิต สวัสดิภาพและสวัสดิการของสมาชิกหรือประชาชนในหมู่บ้านหรือชุมชนเมือง รวมทั้งเสริมสร้างความเข้มแข็งทางด้านเศรษฐกิจ และสังคมของหมู่บ้าน ดังนั้น จึงได้มีการจัดตั้งกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองขึ้นโดยมีฐานะเป็นนิติบุคคลตามพระราชบัญญัติกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ พ.ศ. 2547 และอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ (คณะกรรมการ กทบ.) ซึ่งประกอบด้วย นายกรัฐมนตรี หรือผู้ที่นายกรัฐมนตรีมอบหมายให้เป็นประธานกรรมการ

เมื่อแต่ละหมู่บ้านหรือชุมชนเมืองจัดตั้งกองทุนหมู่บ้านขึ้นมากองทุนหนึ่ง ให้คณะผู้จัดตั้งกองทุนหมู่บ้านยื่นขอจัดตั้งและจดทะเบียนกองทุนหมู่บ้านต่อนายทะเบียนกองทุนหมู่บ้านเพื่อมีฐานะเป็นนิติบุคคล โดยกองทุนหมู่บ้านจะมีกรรมการกองทุนหมู่บ้านที่มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการ กทบ. กำหนด โดยคณะกรรมการจะต้องมีสัดส่วนชายหญิงที่ใกล้เคียงกัน และมีหน้าที่ในการบริหารกองทุนหมู่บ้าน กำกับ ตรวจสอบ และจัดสรรดอกผลและรายได้ที่เกิดจากเงินหรือทรัพย์สินของกองทุนหมู่บ้าน

กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองมีทุนในการดำเนินงานมาจากเงินที่รัฐบาลจัดสรรให้และจากเงินที่สมาชิกลำมาลงหุ้นหรือฝากไว้กับกองทุนหรือเงินที่กองทุนได้รับบริจาค ดอกผล รายได้ หรือผลประโยชน์ที่เกิดจากเงินหรือทรัพย์สินของกองทุนหมู่บ้าน และเงินกู้จากสถาบันการเงิน โดยสามารถแบ่งเงินทุนออกเป็น 3 บัญชี ได้แก่

1) บัญชีกองทุนหมู่บ้าน หรือบัญชีที่ 1 คือ เงินกองทุน 1 ล้านบาท และดอกเบี้ยจากเงินกู้กองทุน 1 ล้านบาท การดำเนินการของเงินในบัญชี 1 คือ เมื่อได้เงินจัดสรรจากรัฐบาล 1 ล้านบาทนำไปบริหารได้ดอกผลแล้ว ต้องกันส่วนหนึ่งมาเป็นเงินประกันความเสี่ยงนำเข้าบัญชี 1 เก็บไว้ และจะถอนออกมาไม่ได้ เช่น บริหารได้ดอกผล 50,000 บาท แบ่งเป็นเงินประกันความเสี่ยง 5,000 บาท และแบ่งเงินจากดอกผลอีก 10,000 บาท เป็นเงินสมทบรายปีจากดอกผลที่ได้มาเข้าบัญชี 1 เพื่อให้กู้ยืม โดยดอกผลที่เหลือกองทุนอาจเอาไปทำสาธารณะประโยชน์ กิจกรรม หรือสวัสดิการให้แก่สมาชิกได้ การให้กู้ตามบัญชี 1

ต้องเป็นไปตามระเบียบที่กำหนด คือ ให้กู้ยืมไม่เกิน 20,000 บาท ใช้คืนไม่เกิน 1 ปี ปัจจุบันกำหนดให้ชำระคืนไม่เกิน 2 ปี

2) บัญชีเงินสะสม หรือบัญชีที่ 2 คือ เงินฝากสะสมที่สมาชิกสะสมหรือออมไว้เงินหุ้น และดอกเบี้ยจากการให้สมาชิกกู้จากเงินสะสม บางกองทุนจะกำหนดให้ผู้กู้ต้องมีเงินฝากสะสมเป็นรายเดือน เพื่อป้องกันการผิดนัดชำระหนี้ ซึ่งแล้วแต่กองทุนจะกำหนดให้มีเงินฝากสะสมหรือไม่ก็ได้ บางกองทุนจะกำหนดให้มีการขายหุ้น สมาชิกที่มาซื้อก็จะชำระเงินค่าหุ้นนำเข้าบัญชี 2 และดอกเบี้ยที่เกิดจากบัญชี 2 ก็เอามาปันผลให้ผู้ถือหุ้นได้ และยังสามารถระดมเงินออมโดยเมื่อได้เงินออมไปฝากธนาคารได้ดอกเบี้ยก็สามารถนำไปปันผลให้สมาชิก นอกจากนี้ ยังสามารถนำเงินในบัญชี 2 ให้สมาชิกกู้ โดยสามารถให้กู้ได้เกินรายละ 20,000 บาท และผ่อนชำระคืนเกินกว่า 2 ปี ตามแต่จะตกลงกันในสัญญา

3) บัญชีเงินกู้ยืม หรือบัญชีที่ 3 คือ เงินที่กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในกรณีเงินหมุนเวียนไม่เพียงพอต่อความต้องการของสมาชิก

หนึ่งในข้อจำกัดของกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง คือ การรับสมัครสมาชิกและดำเนินกิจกรรมทางการเงินได้เฉพาะในหมู่บ้านของตนเอง ทำให้มีแนวคิดในการพัฒนากองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองให้มีความยืดหยุ่นในการดำเนินงานและตอบสนองความต้องการของประชาชนในพื้นที่ได้ดีขึ้น 2 แนวทางดังนี้

- รูปแบบที่ 1 ให้กองทุนหมู่บ้านเป็นตัวเชื่อม รวมองค์กรการเงินที่มีอยู่หลากหลายในแต่ละหมู่บ้าน โดยนำเงินมารวมกันร่วมกันบริหาร และมีการตั้งคณะกรรมการร่วมกัน ทำให้จำนวนเงินภายใต้การบริหารเพิ่มขึ้น โดยอาจเรียกได้ว่าเป็นสถาบันการเงินชุมชนของกองทุนหมู่บ้าน

- รูปแบบที่ 2 การรวมตัวกันของทุกหมู่บ้านในหนึ่งตำบล โดยแต่ละหมู่บ้านแบ่งเงินส่วนหนึ่งมารวมกันตรงกลางเพื่อทำกิจกรรมเพิ่มขึ้นได้ จะทำให้มีเงินกองกลางในการบริหารงานเพิ่มมากขึ้น ทำให้สมาชิกในตำบลสามารถเข้ามากู้ยืมได้ จากที่จำกัดเฉพาะการกู้ยืมในหมู่บ้านเท่านั้น ถือเป็นสถาบันการเงินชุมชนที่เกิดจากการรวมตัวกันของกองทุนหมู่บ้านหลาย ๆ แห่ง ทั้งนี้ ปัจจุบันมีสถาบันการเงินชุมชนระดับตำบล 1,089 แห่ง และเป้าหมายคือ ให้มีสถาบันการเงินชุมชนในทุกตำบล และอยู่ระหว่างออกระเบียบรองรับ โดยสถาบันการเงินชุมชนมีวัตถุประสงค์ดังนี้ ส่งเสริมการออมทั้งสมาชิกและประชาชน รับฝากเงินสมาชิกและประชาชน ให้สินเชื่อแก่สมาชิก ประชาชน องค์กรการเงินอื่น อำนวยความสะดวก ให้บริการธุรกรรมทางการเงินแก่สมาชิกและประชาชนในชุมชน และจัดสวัสดิการสวัสดิภาพให้แก่สมาชิกและชุมชน

นอกจากรูปแบบของสถาบันการเงินชุมชนที่มี 2 แบบแล้ว แนวคิดในการพัฒนาของสถาบันการเงินชุมชนประกอบด้วย 2 แนวทาง ได้แก่

- แนวทางที่ 1 สถาบันการเงินชุมชนนำร่องโดยให้ธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินเฉพาะกิจเป็นพี่เลี้ยงช่วยในการพัฒนาให้กองทุนหมู่บ้านมีหน้าที่เป็นสถาบันการเงินชุมชนได้อย่างมีประสิทธิภาพในระดับตำบล โดยให้กองทุนหมู่บ้านที่เข้มแข็งแล้วตั้งเป็นสถาบันการเงินชุมชน และมีการเชื่อมโยงการทำธุรกรรมทางการเงินกับสถาบันการเงินในระบบได้ ทั้งนี้ ปัจจุบันมี 449 แห่ง

- แนวทางที่ 2 ให้กองทุนหมู่บ้านเติบโตด้วยตนเอง โดยไม่ต้องพึ่งสถาบันการเงินอื่น สามารถพัฒนาเป็นธนาคารของชุมชนได้ เป็นสถาบันการเงินชุมชนต้นแบบ ปัจจุบันมีประมาณ 500 แห่ง

แนวคิดทั้ง 2 รูปแบบถูกใช้ควบคู่กันมา ทำให้ไม่สามารถออกประกาศหลักเกณฑ์ที่เป็นมาตรฐานสำหรับสถาบันการเงินชุมชนได้ ต่อมาปี 2552 ทางกรมได้กำหนดนโยบายให้กองทุนหมู่บ้าน

ยกระดับเป็นสถาบันการเงินชุมชนตามแนวทางการเป็นสถาบันการเงินต้นแบบ โดยเห็นว่าต้องให้กองทุนหมู่บ้านเข้มแข็งและดำเนินการเป็นธนาคารได้ด้วยตัวเอง และกำหนดให้กองทุนหมู่บ้าน 2,000 แห่งดำเนินการเพื่อเป็นสถาบันการเงินชุมชน และจะออกระเบียบรองรับเพื่อกำหนดรูปแบบของสถาบันการเงินชุมชนที่มาจากกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง

3.1.3 กลุ่มพึ่งตนเอง

กลุ่มพึ่งตนเองประกอบด้วยองค์กรการเงินระดับฐานรากที่เกิดจากการรวมตัวกันของประชาชนภายในชุมชนเพื่อส่งเสริมการออมและให้บริการทางการเงินภายในชุมชนและไม่มีกฎหมายรองรับ จึงไม่มีสถานะเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย ทั้งนี้ โดยทั่วไปแล้วรูปแบบการบริหารจัดการขององค์กรการเงินระดับฐานรากกลุ่มพึ่งตนเองมีดังนี้

(1) เงินทุนขององค์กรการเงินระดับฐานรากมาจากเงินออมของสมาชิกและรายได้อื่น ๆ เช่น ค่าสมัคร ค่าธรรมเนียม และดอกเบี้ย เป็นต้น

(2) สมาชิกขององค์กรการเงินระดับฐานราก ประกอบด้วยสมาชิกสามัญ ได้แก่ บุคคลทุกเพศทุกวัย ภายในหมู่บ้านที่สมัครเข้าเป็นสมาชิก สมาชิกวิสามัญ ได้แก่ กลุ่มอาชีพ กลุ่มสตรี กลุ่มเยาวชน หรือกลุ่มอื่นภายในหมู่บ้าน และสมาชิกกิตติมศักดิ์ ได้แก่ ข้าราชการ หรือคหบดี ภิกษุ สามเณร ที่อาศัยอยู่ในชุมชนมีความสนใจและให้การสนับสนุนโดยไม่หวังผลตอบแทน

(3) หน้าที่ของสมาชิก คือ 1) ออมเงินไว้กับองค์กรการเงินระดับฐานรากเป็นประจำทุกเดือน 2) ส่งคืนเงินกู้ตามกำหนด 3) เลือกตั้งคณะกรรมการบริหาร 4) เข้าร่วมประชุมสามัญประจำปี 5) มีส่วนร่วมในกิจกรรม 6) ให้ข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะ และความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และ 7) กำกับ ตรวจสอบ การดำเนินงานขององค์กรการเงินระดับฐานราก และให้ข้อมูลข่าวสารแก่เพื่อนสมาชิก

องค์กรการเงินระดับฐานรากในกลุ่มพึ่งตนเองที่สำคัญมี 2 ประเภท ดังนี้

3.1.3.1 กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นองค์กรการเงินระดับฐานรากที่เกิดจากการส่งเสริมของกรมการพัฒนาชุมชน (พช.) กระทรวงมหาดไทย โดยนำแนวคิดพึ่งพาตัวเองมาจากสหกรณ์มาประยุกต์กับวิถีชีวิตในชุมชน เพื่อให้ชุมชนนั้นพึ่งพาตัวเองได้ ผ่านการใช้รูปแบบการจัดการที่ไม่เป็นทางการให้สมาชิกในชุมชนสามารถรวมตัวกันเพื่อส่งเสริมการออมให้กับสมาชิกในชุมชน อีกทั้งยังเป็นแหล่งเงินทุนในการสร้างอาชีพเพื่อให้เกิดการผลิตในชุมชน โดยเริ่มดำเนินการตั้งแต่ พ.ศ. 2517 ปัจจุบันกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมีการเชื่อมโยงเป็นเครือข่าย ซึ่งมีทั้งระดับอำเภอ จังหวัด และระดับเขต

กรมการพัฒนาชุมชนได้สนับสนุนให้ประชาชนในชุมชนรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต โดยการประหยัดแล้วนำมาสะสมกันทีละน้อยแต่เป็นประจำและสม่ำเสมอ ซึ่งเงินดังกล่าวเรียกว่าเงินสัจจะสะสม โดยมีการรวมกลุ่มเพื่อส่งเงินออมสัจจะที่มีการกำหนดวันส่งและจำนวนเงินที่เท่ากัน นอกจากเงินฝากสัจจะสะสมที่สมาชิกให้สัจจะนำเงินมาฝากเป็นประจำแล้ว ยังมีเงินฝากสัจจะสะสมพิเศษ คือ เงินที่ฝากเพิ่มจากเงินฝากสัจจะสะสม โดยเงินส่วนที่เพิ่มสามารถถอนได้ แต่เงินฝากสัจจะสะสมจะถอนไม่ได้จนกว่าจะลาออกจากการเป็นสมาชิก ในขณะที่เงินสัจจะสะสมในแต่ละเดือนจะนำไปให้สมาชิกที่มีความจำเป็นกู้ยืม เพื่อลงทุนและประกอบอาชีพ และเมื่อเกิดดอกผลจะนำมาแบ่งทำเป็นเงินสวัสดิการให้กับสมาชิกในรูปแบบต่าง ๆ และนำมาปันผลให้กับสมาชิก คลอดจนนำดอกผลบางส่วนมาใช้พัฒนาหมู่บ้าน หรือจัดสวัสดิการชุมชนอื่น ๆ นอกจากนี้ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตยังดำเนินการเพื่อตอบสนองความต้องการของสมาชิก ผ่านการให้บริการสินค้าอุปโภคบริโภคและปัจจัยการผลิตในราคาถูกให้กับสมาชิกโดยการเปิดร้านค้าชุมชน โดยการซื้อของจากท้องตลาดแล้วนำมาขายให้สมาชิกในราคาที่เป็น

ธรรม เพื่อช่วยให้คนในชุมชนได้ซื้อของในราคาที่ยา้ได้ถูกกว่า และมีการทำยังฉาง คือ รับซื้อผลผลิตจากสมาชิกในราคาที่เหมือนกับราคาประกัน หรือการทำโครงการธนาคารข้าว คือ รับซื้อรับบริจาคข้าวมาเป็นกองกลางแล้วให้สมาชิกกู้ยืมหรือบริจาค

อย่างไรก็ดี พช. ได้วางแนวทางการจัดตั้งให้กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นองค์กรการเงินแบบที่ไม่เป็นทางการ ทำให้ไม่มีกฎหมายรองรับการจัดตั้ง โดยชาวบ้านรวมตัวกันดำเนินการโดยประสานงานกับเจ้าหน้าที่ และหากกลุ่มมีความพร้อม ก็ลงทะเบียนแล้วดำเนินการ เพื่อให้มีความสามารถที่จะพึ่งพาตนเองโดยมีหน้าที่หลักในการส่งเสริมการออม และอาจให้กู้กับสมาชิก โดยสมาชิกอาจเป็นผู้ค้ำประกัน

สมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมี 3 ประเภท ได้แก่

- 1) สมาชิกกองทุนสามัญ คือ คนในชุมชนทั่วไป
- 2) สมาชิกวิสามัญ คือ สมาชิกที่เป็นกลุ่ม และนำเงินมาฝากกับกลุ่มออมทรัพย์
- 3) สมาชิกกิตติมศักดิ์ คือ ข้าราชการ กลุ่มพ่อค้านายทุนที่อยู่ในหมู่บ้าน จะฝาก

เงินแล้วได้รับเงินปันผล แต่ห้ามกู้ ถือว่าเป็นผู้เสียสละช่วยเหลือคนในชุมชน แต่การฝากเงินก็มีการจำกัดวงเงินการออมด้วย

โครงสร้างการดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จะมีคณะกรรมการที่มาจาก การเลือกตั้ง 4 คณะ ได้แก่ คณะกรรมการอำนวยการ คณะกรรมการส่งเสริมสินเชื่อ (เงินกู้) คณะกรรมการส่งเสริม คณะกรรมการตรวจสอบ มีระเบียบข้อบังคับของกลุ่มโดยขึ้นกับสมาชิกจะปรับปรุงเช่น การกำหนดวันส่งเงินสัจจะ การดำเนินการกรณีไม่ปฏิบัติตามระเบียบ กำหนดประชุมและประกาศใช้เป็นระเบียบของกลุ่ม โดยทางกรมการพัฒนาชุมชนมีการกำหนดแนวทางกลาง ในขณะที่กลุ่มออมทรัพย์การผลิตแต่ละกลุ่มสามารถประยุกต์ใช้แนวความคิดดังกล่าวให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์และการดำเนินงานได้ เมื่อดำเนินการแล้วก็จะรายงานผลการดำเนินงานเข้ามาที่กรมการพัฒนาชุมชน โดยกรมการพัฒนาชุมชนจะมีการประเมินศักยภาพของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตทุกเป็นประจำปี โดยแบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ระดับ 1 ยังพึ่งตัวเองไม่ได้ ทำให้ต้องดูแลเป็นพิเศษ ซึ่งปัจจุบันมีประมาณ 3,500 กลุ่ม ระดับ 2 คือ กลุ่มที่มีผลการดำเนินงานปานกลาง มีอยู่ประมาณ 7,000 กลุ่ม หรือระดับ 3 คือ กลุ่มที่มีความเข้มแข็ง มีอยู่ประมาณ 24,000 กลุ่ม ทั้งนี้ การประเมินศักยภาพดังกล่าวสามารถใช้เป็นตัวชี้วัดให้สถาบันการเงินในระบบพิจารณาให้สินเชื่อแก่กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตที่มีความเข้มแข็ง ทั้งนี้ กรณีเกิดการผิดสัญญาและมีข้อพิพาทที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์นั้นโดยมากมักไม่เกิดขึ้นเนื่องจากทุกคนใช้หลักคุณธรรม แต่หากมีการฟ้องร้องก็จะดำเนินการตามสัญญา กู้ เป็นการฟ้องรายบุคคลระหว่างผู้ให้กู้และผู้กู้ที่ลงนามในสัญญา โดยมีหนังสือมอบอำนาจของสมาชิกกลุ่มเป็นหลักฐานของฝ่ายผู้ให้กู้

เนื่องจากไม่มีกฎหมายรองรับสถานะขององค์กร การดำเนินการในช่วงแรก ๆ ของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตอาจขัดกับกฎหมายว่าด้วยธุรกิจกิจสถาบันการเงิน เนื่องจากมีการรับฝากเงินจากประชาชน ดังนั้น จึงมีการทำบันทึกความเข้าใจร่วมกันระหว่างธนาคารแห่งประเทศไทย และกรมการพัฒนาชุมชน เมื่อปี พ.ศ. 2532 กำหนดว่ากรมการพัฒนาชุมชนจะส่งเสริมให้กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตดำเนินการส่งเสริมการพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนผ่านการออมและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ภายใต้เงื่อนไข 3 ประการ คือ 1) ไม่รับฝากเงินของบุคคลภายนอกที่ไม่ใช่สมาชิก 2) ไม่ให้บุคคลภายนอกที่ไม่ใช่สมาชิกกู้เงิน และ 3) ไม่คิดอัตราดอกเบี้ยเกินกว่าที่กฎหมายกำหนด

นอกจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตแล้ว ในแต่ละหมู่บ้านยังมีองค์กรการเงินชุมชนอื่น ๆ สมาชิกในหมู่บ้านอาจเป็นสมาชิกเกือบทุกกลุ่มเมื่อกู้ยืมจากกองทุนหนึ่ง ก็อาจกู้จากอีกกองทุนหนึ่งเพื่อ

มาใช้หนี้เป็นงินทางและไม่หลุดพ้นจากความยากจน ดังนั้น จึงควรมีการบูรณาการทุนชุมชนในการบริหารจัดการโดยการจัดตั้งสถาบันการจัดการเงินทุนชุมชนขึ้น มีผู้แทนของคณะกรรมการทุนทุกกลุ่มรวมกัน โดยพยายามทำโครงการ 1 ครวเรือน 1 สัญญา คือ กู้กองทุนนี้แล้วไม่ต้องกู้กองทุนอื่นและมีเงินสินเชื่อเพียงพอต่อการประกอบอาชีพ

3.1.3.2 กลุ่มสัจจะออมทรัพย์

กลุ่มสัจจะออมทรัพย์เกิดจากการรวมตัวกันของคนในชุมชน เพื่อเป็นแหล่งทุนและแหล่งออมเพื่อการพัฒนาอาชีพ สร้างรายได้ และสวัสดิการให้กับสมาชิกในชุมชนภายใต้กรอบแนวคิดการพึ่งพาตนเอง โดยมีการดำเนินงานที่ใช้หลักธรรมและมีกฎระเบียบที่ชัดเจน ทั้งนี้ ครูชบ ยอดแก้ว แห่งบ้านน้ำขาว อำเภोजะนะ จังหวัดสงขลา เป็นผู้ริเริ่มแนวคิดการออมทรัพย์โดยเน้นการให้ “สัจจะ” เมื่อปี 2523 และเริ่มทดลองใช้แนวคิดกับนักเรียน และนำไปใช้กับชุมชนในปี พ.ศ. 2526 ต่อมาแนวคิดดังกล่าว ได้แพร่หลายไปยังชุมชนต่าง ๆ ทั่วประเทศ

กลุ่มสัจจะออมทรัพย์จะมีการบริหารจัดการแบบเรียบง่ายและไม่ซับซ้อนผ่านคณะกรรมการบริหารที่มาจากคนในชุมชนที่รู้จักคุ้นเคยกันดี โดยส่วนมากใช้ศาลาวัดเป็นที่ทำการสำหรับการนัดประชุมในแต่ละเดือน และสมาชิกทุกคนมีหน้าที่ต้องฝากเงินค่าหุ้นเป็นประจำทุกเดือน ในกรณีที่เดือนใดสมาชิกไม่สามารถออมเงินได้ ทางกลุ่มสัจจะออมทรัพย์จะปรับและให้ฝากเงินย้อนหลังให้ครบถ้วน

นอกจากด้านการออมแล้ว สัจจะออมทรัพย์ยังให้บริการสินเชื่อแก่สมาชิก โดยมีเงื่อนไขการกู้และอัตราดอกเบี้ยตามข้อตกลงของกลุ่ม อีกทั้งยังมีการจัดสวัสดิการต่าง ๆ ให้สมาชิก เช่น สวัสดิการค่ารักษาพยาบาล และสวัสดิการฌาปนกิจ เป็นต้น

3.2 การให้บริการระดับฐานรากตามหลักอิสลามในไทย

รัฐบาลไทยได้ให้ความสำคัญกับการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม โดยมีการจัดตั้งธนาคารอิสลามและส่งเสริมให้ธนาคารพาณิชย์เปิดให้บริการการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในลักษณะหน้าต่างสาขา (Window Branch) อีกทั้ง ภาครัฐยังสนับสนุนให้มีการจัดตั้งองค์กรการเงินระดับฐานรากภายใต้หลักศาสนาอิสลามขึ้น เพื่อให้ชาวมุสลิมใช้ระบบการเงินระบบการเงินที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม ซึ่งสามารถสรุปสถาบันการเงินที่ให้บริการการเงินตามหลักศาสนาอิสลามได้ ดังนี้

3.2.1 สถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย

ภาครัฐได้สนับสนุนการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม โดยมีแนวคิดในการจัดตั้งธนาคารอิสลามในปี 2537 เพื่อสนับสนุนการพัฒนาสามเหลี่ยมเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทย มาเลเซีย และอินโดนีเซีย และในปี 2540 รัฐบาลได้เชิญชวนธนาคารพาณิชย์ให้เปิดบริการด้านการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในลักษณะหน้าต่างสาขา (Window Branch) ซึ่งมีธนาคารที่ริเริ่มเปิดให้บริการแต่ประสบปัญหาวิกฤตทางการเงินจึงต้องปิดกิจการลง ต่อมาในปี 2541 สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ 2 แห่ง ได้แก่ 1) ธนาคารออมสิน และ 2) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ได้เปิดบริการในลักษณะหน้าต่างให้บริการ (Window) ที่เน้นให้บริการแก่ชาวมุสลิมในเขตภาคใต้และเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร

สำหรับธนาคารพาณิชย์ ธนาคารกรุงไทยได้เปิดให้บริการในลักษณะสาขาเป็นแห่งแรกที่จังหวัดนราธิวาส เมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2545 โดยมีการแยกการบริหารงานเป็นเอกเทศ รวมทั้งเปิดเป็น Window ในสาขาปกติในจังหวัดภาคใต้ตามมา และต่อมาเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2545 รัฐบาลได้ออกพระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พ.ศ.2545 โดยธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (ธอท.)

ถือเป็นสถาบันการเงินอิสลามที่ให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามอย่างเดียว (Full-fledge IFI) ได้เปิดดำเนินการเป็นครั้งแรกเมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2546 โดยมีสาขาแห่งแรกอยู่ที่ถนนรามคำแหง และในวันที่ 18 สิงหาคม 2546 ได้เปิดดำเนินการเป็นสาขาเต็มรูปแบบ หลังจากนั้น ธนาคารกรุงไทยได้เปิดสำนักงานใหญ่ “ธนาคารกรุงไทย ชะริอะฮ์” ที่ถนนพัฒนาการเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2545 และต่อมาได้โอนบริการทางการเงินตามหลักชะริอะฮ์ (ธนาคารกรุงไทย ชะริอะฮ์) จำนวน 18 สาขา ให้กับ ธอท. ตามนโยบายกระทรวงการคลัง ส่งผลให้ ธอท. มีสาขาเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยในปัจจุบัน ธอท. มี 96 สาขา ครอบคลุมทุกภูมิภาค ทั้งนี้ แม้การจัดตั้งมิได้กำหนดให้เป็นธนาคารของรัฐแต่ เนื่องจากปัจจุบัน กระทรวงการคลังได้มีการเพิ่มทุนให้ ธอท. อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ ธอท. มีสถานะเป็นรัฐวิสาหกิจที่มี กระทรวงการคลังเป็นผู้ถือหุ้นหลัก 48.5% ธนาคารออมสิน 39.8% และธนาคารกรุงไทย 9.83% และมี สำนักงานเศรษฐกิจการคลังเป็นผู้กำกับดูแล

ดังนั้น ปัจจุบัน สถาบันการที่ให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามมี 3 แห่ง ได้แก่ ธอท. ธ.ก.ส. และธนาคารออมสิน โดยมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่หลากหลายทั้งเงินฝากและการให้สินเชื่อ

3.2.1.1 ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (ธอท.)

ธอท. ซึ่งก่อตั้งขึ้นเพื่อดำเนินธุรกรรมตามหลักศาสนาอิสลามอย่างเต็มรูปแบบจึงมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านเงินฝากและด้านสินเชื่อที่หลากหลาย โดยเปิดให้บริการด้านเงินฝาก เช่น เงินฝากภายใต้หลักชะริอะฮ์ เงินฝากตามหลักมุดอโรบะฮ์ บัญชีเงินรับฝากประจำอัล-อะมีน บัญชีเงินฝากอัล-ฮัจญ์ เป็นต้น และบริการด้านสินเชื่อ เช่น สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ สินเชื่อวงเงิน อเนกประสงค์ สินเชื่อวงเงินหมุนเวียน สินเชื่อเพื่อการรับรองตัวแลกเงินและการอาวัลตัวเงิน สินเชื่อ ธนาคารชุมชน สินเชื่อรากหญ้า iBank สินเชื่อรีไฟแนนซ์หนี้ในระบบ เป็นต้น

3.2.1.2 ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.)

ธ.ก.ส. ในฐานะที่เป็นธนาคารเฉพาะกิจของรัฐแห่งหนึ่ง ซึ่งมีฐานะเป็นรัฐวิสาหกิจสังกัดกระทรวงการคลัง ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดแผนกเฉพาะกิจขึ้น เพื่อให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม โดยเฉพาะการศึกษาดูงานด้านการธนาคารอิสลามจากธนาคารอิสลามมาเลเซีย (Bank Pertanian Malaysia: BPM) ที่เปิดแผนกเฉพาะกิจ เพื่อให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Banking Window) ภายหลังจากการศึกษาดังกล่าว ธ.ก.ส. จึงได้จัดตั้งกองทุนขึ้น โดยใช้ชื่อว่า “กองทุนธนาคารอิสลาม (Islamic Banking Fund) เพื่อทำหน้าที่ให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม และสามารถดำเนินการได้ภายใต้กรอบ พ.ร.บ. ธ.ก.ส. ในปี 2542 โดยมีกรอบนโยบายกองทุนธนาคารอิสลาม ดังนี้

(1) ให้การบริการทางการเงินตามหลักศาสนา เพื่อเป็นทางเลือกอีกบริการหนึ่งของธนาคาร ในรูปแบบแผนกเฉพาะกิจ (Islamic Banking Window)

(2) การจ่ายผลตอบแทนแก่ผู้ให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม โดยวิธีแบ่งปันผลกำไร (Profit Sharing)

(3) การดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการลงทุน การร่วมลงทุนกับเกษตรกรลูกค้าหรือสถาบันเกษตรกร เพื่อดำเนินการธุรกิจ ส่งเสริมอาชีพการเกษตร หรือเกี่ยวเนื่องการเกษตร หรืออื่น ๆ โดยให้จัดทำเป็นโครงการแล้วนำเสนอคณะกรรมการธนาคารพิจารณาเป็นระยะ ๆ

(4) การจัดสรรเงินเพื่อสนับสนุนเงินลงทุนดำเนินงานกองทุน ให้จัดทำแผนเสนอขอความเห็นชอบจากคณะกรรมการ ธ.ก.ส. เป็นคราว ๆ ไป

(5) คณะกรรมการกองทุนธนาคารอิสลามเห็นชอบให้เปิดดำเนินงานทางการเงินระบบอิสลามของ ธ.ก.ส. ทัวประเทศ ได้ทุกสาขาของ ธ.ก.ส.

ทั้งนี้ ธ.ก.ส. มีผลิตภัณฑ์สินเชื่อและเงินฝากที่ให้บริการในระบบอิสลาม เงินฝากเพื่อประกอบพิธีฮัจย์และอุมเราะฮ์ เงินฝากรักษาทรีพย์ เงินฝากเพื่อการลงทุนทั่วไป ด้านสินเชื่อประกอบด้วยสินเชื่อเพื่อเตรียมไปประกอบพิธีฮัจย์หรืออุมเราะฮ์ สินเชื่อซื้อ-ขายสินค้า สินเชื่อเพื่อ สินเชื่อด้านสถาบัน เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนแก่สมาชิกสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์บริการ/ออมทรัพย์ กลุ่มออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้านและชุมชน สินเชื่ออาหารฮาลาล สินเชื่อรีไฟแนนซ์ ผลิตภัณฑ์ที่คืนกำไรสู่สังคม ได้แก่ กองทุนชะกาต กองทุนฮัจย์และอุมเราะฮ์ กองทุนให้กู้โดยไม่คิดผลตอบแทนตามหลักกอร์ฏหะสะนะฮ์ โครงการโรงเรียนธนาคาร ธุรกิจประกันในอิสลาม ได้แก่ โครงการประกันภัยอุบัติเหตุ (ตะกาฟูล) เป็นต้น

นอกจากนี้ ธ.ก.ส. ยังทำหน้าที่สนับสนุนสินเชื่อให้กับองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในลักษณะ Wholesale Funding เพื่อสนับสนุนให้องค์กรการเงินฐานรากมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ สามารถขยายธุรกิจให้เพียงพอกับความต้องการของคนในชุมชน และ ธ.ก.ส. ยังเป็นหน่วยงานพี่เลี้ยง ให้ความช่วยเหลือและให้ความรู้ทั้งด้านเทคโนโลยีและในด้านการบริหารจัดการกองทุน ทั้งนี้ ธ.ก.ส. เน้นให้ความช่วยเหลือกับกองทุนหมู่บ้านในชนบท ซึ่งสอดคล้องกับพันธกิจของ ธ.ก.ส. ในการช่วยเหลือเกษตรกร

3.2.1.3 ธนาคารออมสิน

การให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามของธนาคารออมสิน เปิดให้บริการตามนโยบายของรัฐบาลครั้งแรกเมื่อเดือนธันวาคม 2541 เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ออมเงินหรือแสวงหารายได้จากการลงทุนโดยถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม และในปี 2554 ธนาคารมีสาขาที่เปิดให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ระบบ Online (เปิดบัญชีเงินฝากใหม่) จำนวน 343 สาขา ในจำนวนนี้มีสาขาที่เปิดให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามเต็มรูปแบบ (ประเภทบัญชีที่ให้บริการและการลงทุนหาผลประโยชน์) จำนวน 243 สาขา โดยธุรกรรมที่ธนาคารให้บริการมีดังนี้ เงินฝากกาวดิอะฮ์ และเงินฝากเพื่อทำฮัจย์และอุมเราะฮ์ เงินฝากเพื่อการลงทุน (มูฏอรออะฮ์) การลงทุนหาผลประโยชน์ เป็นต้น

ทั้งนี้ ธนาคารออมสินทำหน้าที่สนับสนุนสินเชื่อให้กับองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในลักษณะ Wholesale Funding เช่นเดียวกับ ธ.ก.ส. โดยธนาคารออมสินให้สินเชื่อในอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าปกติให้กับองค์กรการเงินฐานรากเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนหรือเงินทุนเพื่อขยายกิจการและองค์กรการเงินฐานรากทำหน้าที่ให้สินเชื่อกับคนในชุมชน ทั้งนี้ องค์กรการเงินฐานรากมีความใกล้ชิดกับคนในชุมชนมากกว่าธนาคารออมสิน ส่งผลให้การวิเคราะห์สินเชื่อและการติดตามหนี้สินมีประสิทธิภาพมากกว่า ในขณะที่เดียวกันธนาคารออมสินทำหน้าที่เป็นหน่วยงานพี่เลี้ยง ให้ความช่วยเหลือในด้านต่าง โดยธนาคารออมสินเน้นให้ความช่วยเหลือกับกองทุนหมู่บ้านในชุมชนเมือง ซึ่งสอดคล้องกับพันธกิจของธนาคารออมสินในการช่วยเหลือประชาชนรายย่อย

3.2.2 สถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย

นอกจากการสนับสนุนให้เกิดสถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลามแล้ว ภาครัฐยังสนับสนุนให้เกิดสถาบันการเงินฐานรากที่ดำเนินธุรกรรมสอดคล้องกับหลักศาสนาอิสลามอีกด้วย เช่น สหกรณ์อิสลาม กองทุนออมทรัพย์อิสลาม เป็นต้น

3.2.2.1 สหกรณ์อิสลาม

สหกรณ์อิสลามถือเป็นองค์กรการเงินที่มีความสำคัญต่อการให้บริการระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม เป็นองค์กรการเงินที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของภาครัฐ ต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542 มีสำนักงานตรวจสอบบัญชีสหกรณ์จังหวัด (สังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์) คอยดูแลและให้ความช่วยเหลือด้านความรู้และเทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น ฝึกอบรมให้ความรู้ด้านการบริหารและการจัดการ จัดหาโปรแกรมระบบงานด้านบัญชีของสหกรณ์ ตลอดจนตรวจสอบความถูกต้องของงบการเงินประจำปี เป็นต้น สหกรณ์อิสลามได้เริ่มดำเนินการเมื่อปี 2535 และเติบโตอย่างต่อเนื่องในรอบ 20 ปีที่ผ่านมา

ทั้งนี้ สหกรณ์อิสลาม ณ ปี 2555 มีจำนวนเงินหมุนเวียนในรูปแบบสหกรณ์ออมทรัพย์ทั้งหมด 2,851 ล้านบาท มีจำนวนสมาชิกที่ใช้บริการ 102,667 คน และในรูปแบบของสหกรณ์บริการมีจำนวนเงินหมุนเวียนสูงถึง 2,023 ล้านบาท มีจำนวนสมาชิก 38,618 คน จากข้อมูลเครือข่ายสหกรณ์อิสลามภาคใต้ พบว่า ปัจจุบันสหกรณ์อิสลามทั้งหมด 42 แห่ง² โดยภาคใต้มีจำนวน 22 แห่ง ซึ่งมีท้องที่ดำเนินการ 12 จังหวัดในภาคใต้ โดยจังหวัดในภาคใต้ที่ยังไม่มีสหกรณ์รูปแบบอิสลามมีเพียง 2 จังหวัด คือ จังหวัดระนองและจังหวัดชุมพร และมีชุมชนมุสลิมที่จดทะเบียนเป็นสหกรณ์อิสลามในหลายๆ พื้นที่ในภาคกลาง อาทิ กรุงเทพฯ เขตมีนบุรี เขตหนองจอก นนทบุรี อยุธยา และมีเครือข่ายสหกรณ์อิสลามในจังหวัดเชียงใหม่ รวมถึงจังหวัดภาคอีสาน คือ จังหวัดขอนแก่น การขยายตัวอย่างกว้างขวางของสหกรณ์อิสลามและสมาชิกซึ่งเพิ่มขึ้นจำนวนมากแสดงถึงการได้รับการยอมรับและเชื่อถือจากประชากรมุสลิมที่เห็นคุณค่าของสถาบันการเงินของชุมชนที่ปลอดภัยและโปร่งใส

นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2552 คณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบให้ส่วนราชการและองค์กรของรัฐที่เกี่ยวข้องสนับสนุนสถาบันการเงินระดับชุมชนที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล และกลุ่มธรรมชาติทางการเงินระดับชุมชนที่ยังไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ให้มีการจัดตั้งเป็นสถาบันการเงินชุมชนในระบบอิสลาม (Islamic Microfinance) โดยกำหนดให้ส่วนราชการและองค์กรของรัฐที่เกี่ยวข้องสนับสนุนทั้งด้านความรู้ การบริหารจัดการและงบประมาณ เพื่อดำเนินการตามมาตรการหลัก 5 ประการดังนี้

- (1) ส่งเสริมให้มีความรู้ธุรกรรมทางการเงิน และการจัดสวัสดิการในระบบอิสลาม
- (2) สร้างความเข้าใจกับสังคมผ่านสื่อประเภทต่าง ๆ ว่าสถาบันการเงินและกลุ่มธรรมชาติทางการเงินระดับชุมชนในระบบอิสลามเป็นที่รวมของทุกคนในชุมชน
- (3) การจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหรือไม่ ให้ขึ้นอยู่กับบริบทของชุมชนและความพร้อมของสถาบันและกลุ่มธรรมชาติทางการเงินระดับชุมชนในระบบอิสลาม
- (4) สนับสนุนสถาบันและกลุ่มธรรมชาติทางการเงินระดับชุมชนในระบบอิสลามที่มีศักยภาพในชุมชนให้เป็นตัวอย่างนำร่องเผยแพร่ความรู้และขยายเป็นเครือข่ายในทุกพื้นที่
- (5) กำหนดให้มีตัวชี้วัดความสำเร็จของผลการดำเนินงานของสถาบันการเงินชุมชนโดยเฉพาะ

² อ้างอิงจากจำนวนสหกรณ์ที่มีชื่อว่าเป็นสหกรณ์อิสลาม จากฐานข้อมูลกรมส่งเสริมสหกรณ์

สหกรณ์อิสลามในประเทศไทยมีการให้บริการคล้ายคลึงกับสถาบันการเงินอิสลาม ซึ่งประกอบด้วยการรับฝากเงินและการให้สินเชื่อ ดังนี้

1.1) การรับฝากเงิน

การให้บริการด้านเงินฝากของสหกรณ์อิสลามในประเทศไทยประกอบด้วย

(1) เงินหุ้นสมาชิก โดยสหกรณ์แต่ละแห่งจะกำหนดจำนวนหุ้นขั้นต่ำเพื่อชำระหุ้นเรือนหุ้นเป็นรายเดือน และต้องชำระค่าหุ้นเป็นเงิน ส่วนหุ้นที่ชำระแล้วจะได้รับเงินปันผลจากการกำไรที่เกิดขึ้นตามอัตราที่ได้กำหนดและผ่านการอนุมัติจากที่ประชุมใหญ่

(2) เงินฝากเพื่อการรักษาทรัพย์ หรือเงินฝากวาดีฮะห์ (Wadiah) ซึ่งเจ้าของบัญชีเงินฝากที่สามารถฝากหรือถอนได้ตลอดเวลา แต่บัญชีเงินฝากดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพียงเพื่อการรักษาทรัพย์สินให้ปลอดภัยเท่านั้น โดยสหกรณ์จะรับประกันเงินฝากทั้งหมดและคืนเงินเต็มจำนวนเมื่อลูกค้าทวงถาม และสหกรณ์อาจไม่จำเป็นต้องจ่ายผลกำไรตอบแทนให้ผู้ฝากเงิน

(3) เงินฝากเพื่อนำเงินไปลงทุน หรือเงินฝากมูฎอรออะฮ์ (Mudarabah) เงินฝากประเภทนี้สามารถถอนได้เมื่อถึงกำหนดระยะเวลาการฝาก เป็นการรับฝากเงินภายใต้ข้อตกลงแบ่งปันผลกำไรร่วมกัน โดยสหกรณ์จะรับฝากเงินจากผู้ฝาก เพื่อนำเงินไปประกอบการค้าหรือลงทุน โดยแบ่งผลตอบแทนจากกำไรก่อนหักค่าใช้จ่ายของสหกรณ์ในอัตราส่วนที่ได้ตกลงกันตอนฝากเงิน หรือในกรณีขาดทุน ผู้ฝากเงินรับภาระในส่วนเงินลงทุนเท่านั้น สหกรณ์จะรับภาระค่าบริหารจัดการทั้งหมดและไม่สามารถจะไปหักจากเงินฝากของลูกค้าได้

(4) เงินฝากอื่นๆ ซึ่งสหกรณ์อิสลามอาจพัฒนาผลิตภัณฑ์เงินฝากใหม่ ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้บริการ เช่น เงินฝากเพื่อประกอบพิธีฮัจญ์ เพื่อเป็นการส่งเสริมให้สมาชิกที่มีเจตนาจะไปประกอบพิธีฮัจญ์สะสมเงินเพื่อเดินทางในระบบที่ปลอดภัยจากดอกเบี้ย โดยกำหนดวงเงินขั้นต่ำ ที่ผู้ฝากจะต้องฝากสะสมเป็นรายเดือนจนครบยอดที่จะไปประกอบฮัจญ์ได้

1.2) การให้บริการสินเชื่อและการลงทุน

การให้สินเชื่อของสหกรณ์ที่ดำเนินธุรกิจภายใต้หลักศาสนาอิสลาม นอกจากจะพิจารณาถึงความเป็นไปได้ของโครงการ โอกาสของธุรกิจ ความสามารถในการชำระหนี้คืนของลูกค้านี้ ผลตอบแทนที่สหกรณ์ฯ จะได้รับจากการให้สินเชื่อ และปัจจัยอื่น ๆ เช่นเดียวกับองค์กรการเงินโดยทั่วไปแล้ว สหกรณ์อิสลาม จะต้องพิจารณาถึงประโยชน์ของการให้สินเชื่อที่จะเกิดแก่ผู้กู้และสังคมโดยรวมด้วย ไม่เป็นการให้กู้ยืมเพื่อสนองความต้องการอุปโภคบริโภคที่ฟุ่มเฟือย ไม่เป็นกิจการที่ต้องห้ามตามหลักศาสนาอิสลาม เช่น กิจการที่เกี่ยวข้องกับสุรา สถานบันเทิง การพนัน เป็นต้น (ซุฎิล สุนทรสิงห์ และคณะ (2552))

รูปแบบการให้สินเชื่อของสหกรณ์อิสลามในประเทศไทย เช่น

(1) สินเชื่อซื้อขายสินค้าและบริการ หรือสินเชื่อมูรอะฮะห์ (Murabahah) คือ การซื้อสินค้าหรือบริการเพื่อขายต่อให้กับสมาชิกหรือลูกค้าตามต้องการโดยบวกกำไรในอัตราที่ทั้งสองฝ่ายพอใจ และจะต้องรับรู้ร่วมกันทั้งราคาต้นทุนและอัตรากำไรที่คิดจากสินค้าหรือบริการนั้น ๆ วิธีการชำระจะตกลงระหว่างกันเกี่ยวกับลักษณะการชำระซึ่งอาจจะเป็นการจ่ายเงินสด หรือการผ่อนชำระก็ได้ โดยจะต้องตกลงในราคาและเงื่อนไขก่อนจะเริ่มทำธุรกรรมเท่านั้น การเปลี่ยนแปลงราคาหลังจากตกลงกันแล้วไม่สามารถกระทำได้ โดยข้อดีของสินเชื่อประเภทนี้ ส่งผลให้ลูกค้าทุกรายไม่มีโอกาสใช้เงินที่ผิดวัตถุประสงค์การกู้ยืม

(2) การร่วมลงทุน ซึ่งมี 2 รูปแบบคือ การร่วมลงทุนธุรกิจ หรือแบบมุชารอกะห์ (Musharaka) เป็นการร่วมลงทุนโดยทั้งสองฝ่ายลงเงินทุนร่วมกัน โดยสหกรณ์ลงทุนเงินร่วมกับลูกค้าในฐานะหุ้นส่วน โดยตกลงอัตราส่วนแบ่งกำไรไว้ล่วงหน้า และในกรณีขาดทุนทุกฝ่ายรับภาระการขาดทุนดังกล่าวตามสัดส่วนการลงทุน และการร่วมลงทุนธุรกิจ หรือแบบมูฎอโรบะห์ (Mudarabah) ซึ่งเป็นการร่วมลงทุนโดยสหกรณ์สนับสนุนด้านเงินทุนและเจ้าของกิจการสนับสนุนด้านแรงงาน หมายถึง สหกรณ์จะเป็นผู้ลงทุนด้านการเงินเองทั้งหมด ให้ลูกค้าหรือเจ้าของโครงการเป็นผู้บริหารจัดการ โดยแบ่งกำไรตามอัตราส่วนที่ได้ตกลงกันไว้ หรือลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพ

3.2.2.2 กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

การรวมตัวกันของประชาชนในการช่วยเหลือตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ในด้าน เงินทุน โดยการประหยัดทรัพย์ แล้วนำมาสะสมรวมกันที่ละเล็กละน้อยอย่างสม่ำเสมอเพื่อใช้เป็นทุนสำหรับสมาชิกที่มีความจำเป็นหรือเดือดร้อน เพื่อกู้ยืมไปใช้ในการลงทุนหรือพัฒนาอาชีพหรือเพื่อสวัสดิการของครอบครัว กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตอยู่ภายใต้การดูแลของสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ โดยใช้รูปแบบการจัดการทั่วไปเป็นทางการ มีเจ้าหน้าที่พัฒนากรอำเภอ เป็นที่ปรึกษา ดูแล และให้คำแนะนำ เพื่อให้ชุมชนต่าง ๆ ได้มีแหล่งเงินทุนท้องถิ่น และสามารถจัดสรรผลกำไรบางส่วนสร้างสาธารณูปโภคและสวัสดิการต่าง ๆ ให้ชุมชนในท้องถิ่นของตนเอง

3.2.2.3 กองทุนอิสระหรือกองทุนออมทรัพย์อิสลาม

กองทุนออมทรัพย์เป็นองค์กรการเงินที่จัดตั้งขึ้น เพื่อทำธุรกรรมทางการเงินให้สอดคล้องกับข้อบัญญัติภายใต้หลักศาสนาอิสลาม โดยมีโครงสร้างและรูปแบบการบริหารเช่นเดียวกับกลุ่มออมทรัพย์โดยทั่วไป กลุ่มสามารถกำหนดทิศทางและบริหารจัดการด้วยตนเอง การเปลี่ยนแปลงระเบียบหรือข้อบังคับต้องทำผ่านมติที่ประชุมใหญ่สมาชิกประจำปี หรือคณะกรรมการของกลุ่ม

3.2.3 อุปสรรคในการให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย

ชฎิล สุนทรสิงห์ และคณะ (2552) ได้ศึกษาศึกษาารูปแบบการดำเนินงานขององค์กรการเงินฐานรากภายใต้หลักศาสนาอิสลามในภาคใต้ของประเทศไทย โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์องค์กรการเงินฐานรากภายใต้หลักศาสนาอิสลามจำนวน 15 แห่ง และพบว่าการจัดตั้งองค์กรการเงินภายใต้หลักศาสนาอิสลามเป็นช่องทางการเงินที่ทำให้คนมุสลิมได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ถูกต้องตามหลักศาสนามากขึ้น โดยมีหลักการที่สำคัญ คือ ไม่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ยทุกรูปแบบ ทั้งการรับหรือให้ และธุรกิจหรือการลงทุนต้องไม่เกี่ยวข้องกับสิ่งต้องห้ามตามหลักศาสนาอิสลาม รวมทั้งการลงทุนนั้นต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานการแบ่งปันผลกำไร/ขาดทุนร่วมกัน ธุรกรรมจึงเป็นไปในลักษณะของหุ้นส่วนเพื่อการร่วมลงทุนมากกว่าฐานะของการเป็นเจ้าหนี้ลูกหนี้ การบริหารจัดการเงินจึงเป็นไปในทิศทางเดียวกัน นอกจากนี้ องค์กรดังกล่าวส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อส่งเสริมการออมเงิน และช่วยเหลือทางการเงินแก่สมาชิกยามฉุกเฉินหรือเดือดร้อน รวมทั้งประโยชน์ในการช่วยเหลือสังคมตามข้อกำหนดของกฎหมายอิสลาม และมีลักษณะของการทำธุรกิจเพื่อมุ่งแสวงหากำไรที่ปราศจากการคิดดอกเบี้ย โดยมีประเภทและรูปแบบการดำเนินงานคล้ายคลึงกับองค์กรการเงินทั่วไป ทั้งการบริการรับฝากเงิน และการให้บริการสินเชื่อและการลงทุน

ชฎิล สุนทรสิงห์ และคณะ (2552) พบว่า อุปสรรคของการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามที่สำคัญมีดังนี้

- 1) มีเจ้าหน้าที่ไม่เพียงพอกับการให้บริการแก่สมาชิกและผู้มาใช้บริการ
- 2) หน่วยงานภาครัฐที่มีความเกี่ยวข้องกับสหกรณ์ไม่มีความรู้หลักศาสนาอิสลามอย่าง

ชัดเจน

3) คณะกรรมการดำเนินการไม่มีความรู้การบริหารจัดการ และความรู้ด้านกฎหมาย ชารีอะฮ์ (Shariah) อย่างถูกต้อง

4) องค์กรการเงินอย่างไม่เป็นทางการ จะมีเงินสดคงเหลือในแต่ละวันจำนวนมาก เนื่องจากมีการรับเงินฝากและถอนเงินทุกวันทำการเช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์

5) องค์กรการเงินอิสลามอย่างไม่เป็นทางการยึดติดกับตัวผู้นำ (ประธาน) เป็นสำคัญ

6) องค์กรการเงินอิสลามอย่างไม่เป็นทางการ มีความเสี่ยงในเรื่องของงบการเงินที่ไม่มีการตรวจสอบจากหน่วยงานภาครัฐ หรือหน่วยงานภายนอก

7) ภาครัฐมีเงื่อนไข หรือมีขั้นตอนมากในการให้ความช่วยเหลือ และสั่งการให้กระทำโดย ไม่มีการสอบถามความต้องการที่แท้จริง จนทำให้กลุ่มไม่มีเอกภาพในการบริหารจัดการและมีภาระต้อง จัดทำรายงาน

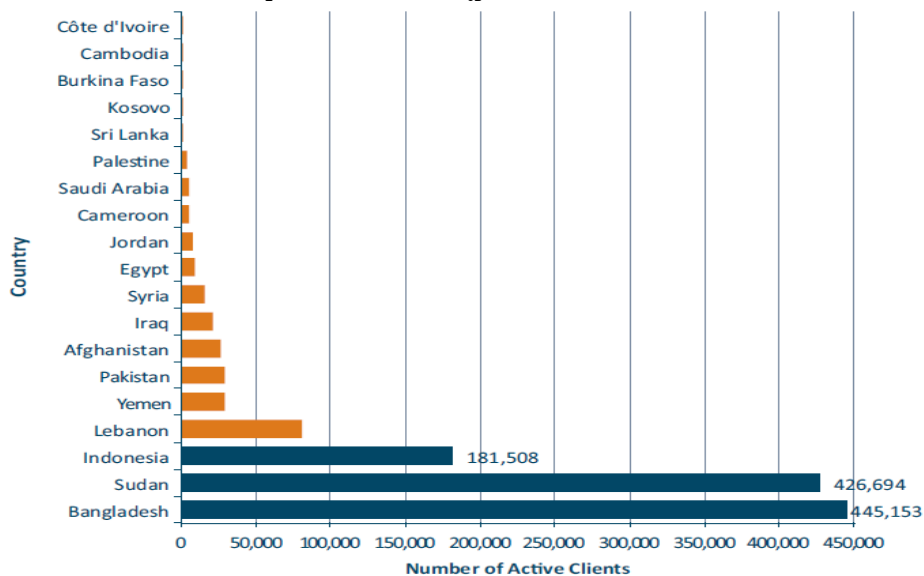
บทที่ 4

ประสบการณ์การให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักชะริอะฮ์ในต่างประเทศ

ข้อจำกัดทางศาสนาถือเป็นปัญหาสำคัญในการเข้ารับบริการทางการเงินสำหรับชาวมุสลิม โดยจากผลการสำรวจการใช้บริการทางการเงินระดับฐานรากของ Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) ในประเทศมุสลิม 19 ประเทศ ในปี 2550 พบว่า สาเหตุหนึ่งที่ทำให้ชาวมุสลิมไม่ใช้บริการทางการเงินระดับฐานรากคือการที่ผลิตภัณฑ์การเงินฐานรากส่วนใหญ่ขัดต่อหลักชะริอะฮ์ ดังนั้น สถาบันการเงินฐานรากในหลายประเทศจึงหันมาพัฒนาเครื่องมือทางการเงินที่ไม่ขัดต่อหลักอิสลามและในขณะเดียวกัน สถาบันการเงินอิสลามหลายแห่งในต่างประเทศได้เริ่มขยายธุรกิจให้มีการให้บริการทางการเงินระดับฐานราก (Islamic Microfinance) แก่ชาวมุสลิมที่มีรายได้น้อย และเริ่มมีการรวมกลุ่มทางการเงินในรูปแบบกองทุนหมู่บ้านสำหรับชาวมุสลิมเช่นกัน

Al-Huda Center of Islamic Banking and Economics ได้คาดว่า ขนาดของระบบการเงินอิสลามทั่วโลกในปี 2557 มีขนาด 2.1 – 2.5 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ แต่ตลาดการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 1 ของระบบการเงินอิสลามทั่วโลก หรือประมาณ 1.28 ล้านคน โดยร้อยละ 82 ของผู้ให้บริการการเงินฐานรากตามหลักอิสลามอยู่ใน 3 ประเทศ ได้แก่ (1) บังคลาเทศ (2) อินโดนีเซีย และ (3) ซูดาน อย่างไรก็ตาม การให้บริการทางการเงินระดับฐานรากมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามความต้องการของชาวมุสลิมกว่า 650 ล้านคน ที่อยู่ในชนบทและมีรายได้ต่ำกว่า 2 ดอลลาร์สหรัฐต่อวัน หรือประมาณ 65 บาทต่อวัน และแม้ว่าการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามจะมีอัตราการเติบโตช้ากว่าการเงินระดับฐานรากในระบบที่มีดอกเบี้ย แต่ด้วยการส่งเสริมของภาครัฐ โดยเฉพาะในประเทศเยเมน อัฟกานิสถาน ซูดาน มาเลเซีย และปากีสถาน ทำให้ TechNavio ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาด้านการตลาดในสหราชอาณาจักร คาดว่าในช่วงปี 2557 – 2561 การเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามจะมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 20

แผนภาพที่ 5 จำนวนผู้ใช้บริการการเงินฐานรากตามหลักอิสลามในแต่ละประเทศ



ที่มา : CGAP (2556)

การให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในแต่ละประเทศ มีลักษณะการให้บริการและประเภทรูขุมกรรรมที่แตกต่างกันไปตามความเหมาะสมต่อสภาวะทางเศรษฐกิจและความต้องการทางการเงินของประชาชนในประเทศนั้น ดังนั้น เพื่อเป็นแนวทางในการส่งเสริมบริการทางการเงินระดับฐานรากอิสลามในประเทศไทย ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์ในต่างประเทศต่าง ๆ ทั้งในส่วนองรูปแบบของการให้บริการ ลักษณะองค์กร รวมถึงการส่งเสริมจากภาครัฐ เพื่อให้เห็นรูปแบบการดำเนินการในทางปฏิบัติ โดยประเทศที่ผู้วิจัยจะทำการศึกษาคือข้อมูลทั้งสิ้น 7 ประเทศ ได้แก่ (1) บังคลาเทศ (2) อินโดนีเซีย (3) ชูดาน (4) ปากีสถาน (5) มาเลเซีย (6) อียิปต์ และ (7) ออสเตรเลีย และสามารถสรุปสาระสำคัญของการศึกษาได้ ดังนี้

4.1 บังคลาเทศ

บังคลาเทศนับเป็นประเทศจุดกำเนิดของการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากจากการดำเนินการของธนาคารกรามีน อีกทั้งยังมีประชากรนับถือศาสนาอิสลามเป็นจำนวนมาก โดยจากการสำรวจของ CGAP ในปี 2556 พบว่า บังคลาเทศมีมีจำนวนผู้ใช้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นจำนวนมากที่สุดบังคลาเทศจึงเป็นประเทศที่มีความสำคัญในการศึกษาเกี่ยวกับพัฒนาการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นอย่างยิ่ง

4.1.1 บริการทางการเงินระดับฐานรากในบังคลาเทศ

ปัจจุบันบังคลาเทศมีองค์กรที่ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากเป็นจำนวนมาก โดยผู้ให้บริการมีทั้ง ธนาคารกรามีนซึ่งมีสถานะเป็นธนาคารเฉพาะกิจของรัฐ ธนาคารของรัฐ ธนาคารพาณิชย์เอกชน โครงการเฉพาะกิจอื่น ๆ ของรัฐบาล และองค์กร NGO อื่น ๆ รวมมีผู้ให้บริการทั้งหมดกว่า 3,000 แห่ง ในช่วง 30 ปี ที่ผ่านมา การให้บริการทางการเงินระดับฐานรากในบังคลาเทศได้มีการพัฒนาขึ้นทั้งในจำนวนและขนาดของผู้ให้บริการ การเข้าถึงผู้ใช้บริการในชนบท ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ รวมถึงการพัฒนาของระบบกำกับดูแล โดยได้มีการจัดตั้ง Microcredit Regulatory Authority (MRA) ขึ้น เพื่อทำหน้าที่ในการกำกับดูแลสถาบันการเงินระดับฐานรากที่ไม่ได้ประกอบธุรกิจการธนาคาร (เป็น NGO ที่ให้บริการเฉพาะบริการทางการเงินระดับฐานราก) เป็นการเฉพาะ

ผู้ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากที่สำคัญของบังคลาเทศ ได้แก่ 1) ธนาคารกรามีน 2) ASA 3) Bangladesh Rural Advancement Committee BRAC และ 4) Proshika ซึ่งทั้ง 4 องค์กรนับเป็นการริเริ่มของ NGO ทั้งสิ้น โดยธนาคารกรามีนเป็นธนาคารที่จัดตั้งขึ้นโดย NGO และภายหลังได้เปลี่ยนสถานะเป็นธนาคารเฉพาะกิจของรัฐ ส่วนอีก 3 องค์กรหลัง ปัจจุบันมีสถานะเป็นองค์กร NGO การให้บริการของทั้ง 4 องค์กร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 86 ของจำนวนผู้กู้ทั้งหมดในประเทศ

ณ สิ้นเดือนมิถุนายน 2557 มีจำนวนสถาบันการเงินฐานราก (Microfinance Institution: MFIs) เฉพาะกลุ่มที่เป็น NGO จดทะเบียนอยู่กับหน่วยงานกำกับดูแลการให้บริการการเงินฐานรากของรัฐบาลบังคลาเทศหรือ MRA จำนวนรวม 649 ราย (รวมการให้บริการโดยธนาคารกรามีน) มียอดสินเชื่อรวม 341 พันล้านทาคา หรือประมาณ 143 พันล้านบาท มียอดเงินฝากรวม 226 พันล้านทาคา หรือประมาณ 95 พันล้านบาท มีความครอบคลุมผู้ใช้บริการมากถึง 33 ล้านราย โดยร้อยละ 24 เป็นผู้ให้บริการของธนาคารกรามีน

สำหรับประเภทผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการ สถาบันการเงินระดับฐานรากในบังคลาเทศ ส่วนใหญ่มีผลิตภัณฑ์ทั้งสินเชื่อและเงินฝาก นอกจากนี้ มีสถาบันการเงินระดับฐานรากบางแห่งที่ให้บริการประกัน และบริการการโอนเงินระหว่างประเทศโดยเป็นตัวแทนสาขาของ Western Union และธนาคารพาณิชย์ที่ให้บริการการเงินระดับฐานรากบางแห่งที่ให้บริการรีไฟแนนซ์สินเชื่อธุรกิจรายย่อยโดยได้รับความร่วมมือจากธนาคารโลกและธนาคารพัฒนาเอเชีย การให้บริการมักมีกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มสตรี

ให้กู้แบบรวมกลุ่ม มีผู้ให้บริการเป็นกลุ่ม NGO และนอกเหนือจากบริการทางการเงิน มักมีการสร้างความสัมพันธ์ในชุมชน พัฒนาทักษะต่าง ๆ และพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจควบคู่กันด้วย

4.1.2 ความต้องการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในบังคลาเทศ

จากการสำรวจของ PEW Research Center ในปี 2553 พบว่าจำนวนประชากรมุสลิมในบังคลาเทศมีมากถึง 134 ล้านคน นับเป็นประเทศที่มีจำนวนประชากรมุสลิมมากเป็นอันดับสี่ของโลก รองจากอินโดนีเซีย ปากีสถาน และอินเดีย ซึ่งจำนวนประชากรดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90.4 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศของบังคลาเทศ อย่างไรก็ตาม ระบบการเงินของบังคลาเทศเริ่มต้นมาจากระบบการเงินที่มีดอกเบี้ยซึ่งบังคลาเทศได้รับอิทธิพลมาจากอังกฤษในยุคอาณานิคม จนกระทั่งในช่วงปี ค.ศ. 1980 ที่รัฐบาล กลุ่มธุรกิจ และนักวิชาการต่าง ๆ ให้ความสนับสนุนการจัดตั้งระบบการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม การเงินอิสลามจึงเริ่มเป็นรูปเป็นร่างขึ้นในบังคลาเทศ

จากการสำรวจโดย Muhammad SayeedulHaque และ Masahiro Yamaihi พบว่า ร้อยละ 80 ของผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นชาวมุสลิมในบังคลาเทศระบุว่าต้องการที่จะใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามมากกว่าผลิตภัณฑ์ทางการเงินทั่วไป และร้อยละ 45 ของผู้ตอบแบบสอบถามชาวมุสลิมระบุว่าพวกเขาจะเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ แม้ว่าจะมีต้นทุนที่สูงกว่าก็ตาม และจากการสำรวจพบว่าร้อยละ 32 ของผู้ที่ตอบแบบสอบถามระบุว่าพวกเขาไม่เคยขอสินเชื่อเนื่องจากเหตุผลทางศาสนา จึงอาจสรุปได้ว่าในประเทศบังคลาเทศมีความต้องการใช้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามสูง

เพื่อตอบสนองความต้องการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม บังคลาเทศมีธนาคารพาณิชย์ที่ให้บริการตามหลักชะรีอะฮ์ (Islami Shariah Based Private Commercial Bank) จำนวน 8 แห่ง ได้แก่ 1) Islami Bank Bangladesh Limited 2) Shahjalal Islamic Bank Limited 3) Al-Arafah Islami Bank Limited 4) First Security Islami Bank Ltd. 5) ICB Islamic Bank Limited 6) Export Import Bank of Bangladesh Ltd (EXIM Bank) 7) Trust Bank Limited และ 8) Social Islami Bank Limited และนอกเหนือจากการให้บริการของธนาคารพาณิชย์ที่ให้บริการตามหลักชะรีอะฮ์ข้างต้นแล้ว ยังมีการรวมกลุ่มทางวิชาการ เช่น Islamic Economics Research Bureau (IERB) และ Bangladesh Islamic Bankers Association (BIBA) เพื่อส่งเสริมและพัฒนาระบบการให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์อีกด้วย

สำหรับบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในบังคลาเทศ จากการสำรวจเกี่ยวกับการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในปี 2550 โดย CGAP พบว่า บังคลาเทศจะเป็นประเทศที่ผู้ให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามมีการเข้าถึงลูกค้าได้มากที่สุดเมื่อเทียบกับการเข้าถึงบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศอื่น ๆ โดยสถาบันการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามของบังคลาเทศขนาดใหญ่ 2 แห่งที่สำรวจ สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ประมาณ 100,000 คน และมียอดสินเชื่อรวม 34.5 ล้านเหรียญสหรัฐ หรือประมาณ 1,070 ล้านบาท และขนาดสินเชื่อเฉลี่ยอยู่ที่ 280 เหรียญสหรัฐต่อราย หรือประมาณ 8,900 บาทต่อราย อย่างไรก็ตาม นับว่าการเข้าถึงการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในบังคลาเทศยังคงค่อนข้างจำกัดเมื่อเทียบกับจำนวนผู้ใช้บริการ Conventional Microfinance ที่มีถึง 8 ล้านคน นับว่าการเข้าถึงของผู้ใช้บริการของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีสัดส่วนการเข้าถึงน้อยมาก โดยอัตราการเข้าถึงลูกค้าของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามคิดเป็นร้อยละ 1.2 ของระบบการเงินฐานรากเท่านั้น

4.1.3 พัฒนาการของบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศบังคลาเทศ

ถึงแม้ว่าการให้บริการทางการเงินในระดับฐานรากในระบบ Conventional Banking ในบังคลาเทศจะมีการพัฒนามาตั้งแต่ปี ค.ศ. 1983 แล้ว แต่การให้บริการการเงินในระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเพิ่งจะเริ่มพัฒนาขึ้นในปีค.ศ. 1995 โดยเริ่มจากการให้บริการของ Islami Bank Bangladesh Limited ในรูปแบบของ Rural Development Scheme

Islami Bank Bangladesh Limited เป็นธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามแห่งแรกของบังคลาเทศ จัดตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1983 ด้วยทุน 500 ล้านทাকা หรือประมาณ 210 ล้านบาท โดยมี Islamic Development Bank ซึ่งเป็นธนาคารระหว่างประเทศเพื่อการพัฒนาการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามแก่ประเทศสมาชิก เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (สัดส่วนร้อยละ 63.92) และมีสถาบันการเงินอื่น ๆ เข้าร่วมทุน โดย Islami Bank Bangladesh Limited เป็นธนาคารที่ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจธนาคารอิสลามจากธนาคารกลางบังคลาเทศ และอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารกลางบังคลาเทศ ปัจจุบัน Islami Bank Bangladesh Limited มีจำนวนลูกค้านับรวมกว่า 6 ล้านราย มีสาขา 266 สาขาทั่วประเทศบังคลาเทศ โดยส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ชนบท การขยายตัวในฝั่งของบริการทางการเงินธนาคาร (Commercial banking business) ได้กลายเป็นแรงจูงใจให้ Islami Bank Bangladesh Limited พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่จะช่วยเหลือคนจนให้หลุดพ้นจากความยากจน จึงได้มีการพัฒนา Rural Development Scheme ขึ้นในปีค.ศ. 1995 โดย Rural Development Scheme มีการให้บริการในลักษณะใกล้เคียงกับการให้บริการ Microfinance ของธนาคารกรามีน คือเน้นให้บริการในชนบทและกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรเพื่อเพิ่มโอกาสการหารายได้ และเพิ่มรายได้เพื่อให้คนจนหลุดพ้นจากความยากจน นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มเป้าหมายในการให้สินเชื่อใกล้เคียงกับรูปแบบของการดำเนินการของธนาคารกรามีน คือ ลูกค้าประมาณร้อยละ 94 เป็นผู้หญิง แต่ต่างกันตรงที่บริการต่าง ๆ ของ Islami Bank Bangladesh เป็นบริการตามหลักศาสนาอิสลาม โดยปราศจากดอกเบี้ย ดังนั้น บริการของ Islami Bank Bangladesh จึงนับเป็นทางเลือกสำหรับกลุ่มคนที่ต้องการบริการทางการเงินระดับฐานรากที่ต้องการผลิตภัณฑ์และบริการที่ถูกต้องตามหลักศาสนาด้วย

ณ สิ้นปี 2011 (2554) Islami Bank Bangladesh มีการให้บริการ Rural Development Scheme มีจำนวนผู้ใช้บริการมากถึง 608,703 ราย ใน 22,206 หมู่บ้านทั่วประเทศยอดสินเชื่อที่ให้แกลูกค้ามี 7,608 ล้านทাকা หรือประมาณ 3,207 ล้านบาท โดย Rural Development Scheme นับว่าเป็นโครงการการเงินระดับฐานรากที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดโครงการหนึ่งในบังคลาเทศ โดยมีขนาดและการเข้าถึง penetration/participation จำนวนสมาชิก ยอดเงินฝาก ยอดสินเชื่อ เป็นจำนวนมากที่สุด และมีอัตราการชำระหนี้สูงถึงร้อยละ 99 อย่างไรก็ดี เมื่อเทียบกับการปริมาณธุรกรรมกับสถาบันการเงินระดับฐานรากอื่น ๆ แล้ว นับว่า Rural Development Scheme ของ Islami Bank Bangladesh มีสัดส่วนการให้บริการเพียงร้อยละ 2 เท่านั้น

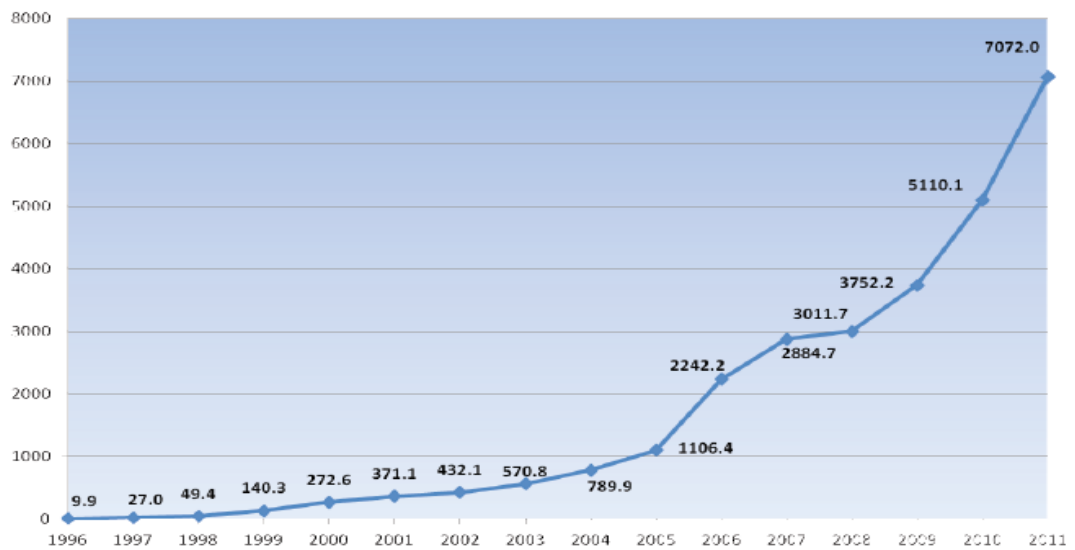
ตารางที่ 5 สัดส่วนการให้บริการการเงินระดับฐานรากของ Islami Bank Bangladesh Limited เทียบกับผู้ให้บริการการเงินระดับฐานรากอื่น ๆ ในปี ค.ศ. 2010

	ยอดสินเชื่อในปี ค.ศ. 2010	สัดส่วน
Microfinace Institutions -NGO	275,668	71.6%
Grameen Bank	96,149	25.0%
PalliDaridroBimochon Foundation (Government-run Microfinance Institution)	5,403	1.4%
Rural Development Scheme (Islami Bank Bangladesh)	7,608	2.0%
รวม	384,828	100%

ที่มา: UNDP. Scaling up Islamic Microfinance in Bangladesh through the Private Sector: Experience of Islami Bank Bangladesh Limited (IBBL), ข้อมูลจาก Bangladesh Microfinance Statistics 2010

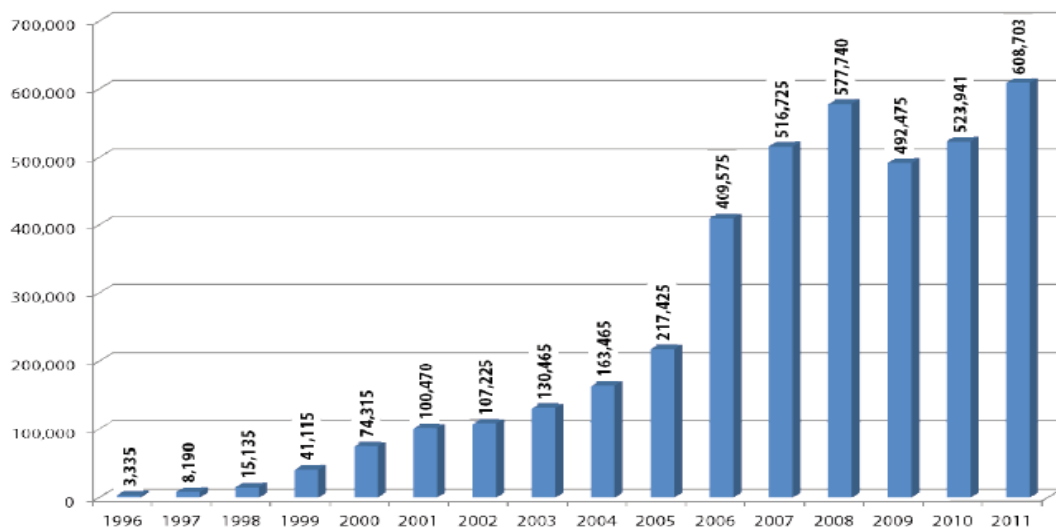
ถึงแม้ว่าสัดส่วนการให้บริการของ Rural Development Scheme ของ Islami Bank Bangladesh จะยังมีสัดส่วนต่ำเมื่อเทียบกับการให้บริการอื่น ๆ แต่การเข้าถึงของ Rural Development Scheme ก็มีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งในแง่ของยอดสินเชื่อและจำนวนผู้ใช้บริการ โดยตั้งแต่ปี ค.ศ.2005ถึงปี ค.ศ. 2011จำนวนผู้ใช้บริการของ Rural Development Scheme เพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว และมีอัตราการเติบโตของยอดสินเชื่อเฉลี่ยร้อยละ 39.3 ต่อปี และมีอัตราการเติบโตของผู้ใช้บริการเฉลี่ยร้อยละ 23.9 ต่อปี

แผนภาพที่ 6 ยอดสินเชื่อของ Rural Development Scheme ของ Islami Bank Bangladesh
ระหว่างปี ค.ศ. 1996-2011



ที่มา: UNDP. Scaling up Islamic Microfinance in Bangladesh through the Private Sector: Experience of Islami Bank Bangladesh Limited (IBBL), ข้อมูลจาก IBBL Annual Report 2011

แผนภาพที่ 7 จำนวนสมาชิกของ Rural Development Scheme ของ Islami Bank Bangladesh
ระหว่างปี ค.ศ. 1996-2011



ที่มา: UNDP. Scaling up Islamic Microfinance in Bangladesh through the Private Sector: Experience of Islami Bank Bangladesh Limited (IBBL), ข้อมูลจาก IBBL Annual Report 2011

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ Rural Development Scheme ของ Islami Bank Bangladesh Limited จะเป็นกลุ่มผู้มีรายได้น้อยที่ไม่มีที่ทำกิน (เกษตรกรที่มีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 0.5 เอเคอร์) และกลุ่มแรงงานที่มีรายได้น้อย การให้กู้จะเป็นการให้กู้แบบกลุ่ม คือ กลุ่มหนึ่งจะมีสมาชิกที่เป็นคนในหมู่บ้านเดียวกันจำนวน 5 คน และเมื่อมีจำนวนกลุ่มจำนวน 2-8 กลุ่ม ก็จะมีการจัดตั้งหัวหน้ากลุ่มเพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางขึ้น และจะต้องมีการค้ำประกันซึ่งกันและกันในกลุ่ม และทุกคนในกลุ่มจะมีความรับผิดชอบภาระหนี้ร่วมกันนอกจากนี้กลุ่มของลูกค้าแต่ละกลุ่มจะต้องมีการประชุมร่วมกันอย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ร่วมกับเจ้าหน้าที่ของธนาคาร ซึ่งเจ้าหน้าที่ของธนาคารจะเสริมสร้างความรับผิดชอบต่อการลงทุนและความรับผิดชอบในการจ่ายเงินกู้ และพัฒนาฝีมือหรือพัฒนาธุรกิจ เพื่อเป็นการเสริมสร้างความสามารถในการชำระหนี้ของสมาชิกที่จะกู้เงิน สำหรับการกู้เงิน สมาชิกจะเริ่มกู้ได้หลังจากที่เจ้าหน้าที่ของธนาคารได้เข้าไปประชุมร่วมกับกลุ่มอย่างสม่ำเสมอเป็นเวลาอย่างน้อย 8 ครั้ง ซึ่งเป็นลักษณะการดำเนินการที่มีรูปแบบคล้ายกับ Grameen Bank แต่ธนาคารจะไม่จ่ายเงินให้สินเชื่อให้กับลูกค้าที่ได้รับอนุมัติให้กู้ แต่จะให้เงินสินเชื่อแก่ผู้ขอกู้แทนเพื่อควบคุมการใช้เงินให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ขอกู้ยืมเงิน ที่ให้กู้จะเริ่มจาก 10,000 ทากา (ประมาณ 4,200 บาท) และเมื่อมีประวัติการชำระเงินคืนที่ดีก็จะเพิ่มยอดวงเงินกู้ในรอบการกู้ถัดไป 2,000-5,000 ทากา ทั้งนี้อัตราผลตอบแทนของการลงทุนที่นำมาใช้ในการแบ่งปันผลกำไรให้กับธนาคารเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 12 และหากผู้กู้จ่ายคืนหนี้ครบตามสัญญา ผู้กู้จะได้เงินคืนร้อยละ 2.5 ซึ่งทำให้อัตราผลตอบแทนเงินกู้ของ Rural Development Scheme จะต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์

4.1.4 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะริอะฮ์

สำหรับบทบาทของภาครัฐ สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่ (1) การส่งเสริมให้มีบริการการเงินระดับฐานรากตามหลักชะริอะฮ์ (2) การกำกับดูแลสถาบันการเงินที่ให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักชะริอะฮ์และการส่งเสริมให้มีการดำเนินการที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม

(1) การส่งเสริมของภาครัฐ

การเติบโตอย่างรวดเร็วของ Rural Development Scheme ของ Islami Bank Bangladesh Limited มีผลมาจากหลายปัจจัย ทั้งจากความต้องการของชาวมุสลิมที่ต้องการบริการทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม การส่งเสริมจากภาครัฐ และการสนับสนุนของผู้บริหารของธนาคาร

รัฐบาลบังกลาเทศได้เริ่มมีการส่งเสริมให้สถาบันการเงินเข้ามามีบทบาทในการพัฒนาชนบทเพิ่มขึ้น ซึ่งเห็นได้จากแผนพัฒนาประเทศของรัฐบาลบังกลาเทศระหว่างปี ค.ศ. 1997-2002 ที่ได้ส่งเสริมให้ภาคเอกชนมีส่วนร่วมในการช่วยเหลือให้ประชาชนพ้นจากความยากจน โดยเฉพาะประชาชนในชนบท โดยได้ส่งเสริมให้สถาบันการเงินต่าง ๆ ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการสินเชื่อของผู้ประกอบการรายย่อย เพื่อส่งเสริมการประกอบวิสาหกิจในชุมชนชนบทและส่งเสริมรายได้ของประชาชน ถึงแม้ว่ารัฐบาลจะไม่ได้ให้การสนับสนุนเป็นงบประมาณในการดำเนินการ แต่โดยหลักของศาสนาอิสลามแล้ว Islami Bank Bangladesh Limited ซึ่งเป็นธนาคารอิสลามในสังคมชาวมุสลิม จึงให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจเพื่อช่วยเหลือให้เกิดความเท่าเทียมกันในสังคม หลักศาสนาอิสลามจึงเป็นแรงจูงใจสำคัญที่ทำให้ Islami Bank Bangladesh Limited พัฒนาการให้บริการการเงินระดับฐานรากให้สามารถเข้าถึงประชาชนในชนบทได้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจาก Islami Bank Bangladesh Limited มีสถานะเป็นธนาคารอิสลามภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารกลางของบังกลาเทศ ซึ่งการเปิดสาขาจะต้องได้รับอนุญาตจากธนาคารกลางของบังกลาเทศก่อน การขยายการให้บริการของ Islami Bank

Bangladesh Limited จึงเป็นไปได้ว่าองค์กรการเงินฐานรากอื่น ๆ ที่เป็น NGO ภายใต้การกำกับดูแลของ Microcredit Regulatory Authority ที่สามารถเปิดสาขาได้ไม่จำกัด

สำหรับผู้ให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามอื่น ๆ ที่เป็น NGO ภายใต้การกำกับดูแลของ Microcredit Regulatory Authority จะได้รับการยกเว้นภาษีจากรัฐบาลโดยถือเป็นการส่งเสริมที่สำคัญที่ช่วยให้ระบบการเงินฐานรากเติบโตขึ้นตามลำดับ

(2) การกำกับดูแลและการส่งเสริมให้มีการดำเนินการที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม

หน่วยงานกำกับดูแลการให้บริการการเงินระดับฐานรากในบังคลาเทศ ได้แก่ Microcredit Regulatory Authority ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ก่อตั้งขึ้นในปี 2549 ตาม Microcredit Regulatory Authority Act 2006 เพื่อทำหน้าที่ในการส่งเสริมการพัฒนาระบบการเงินฐานรากในบังคลาเทศโดยการกำกับดูแลองค์กร NGO ที่ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากซึ่งผู้ให้บริการการเงินฐานรากทุกรายจะต้องเป็นองค์กรที่ได้รับใบอนุญาตจาก MRA โดย ณ เดือนมิถุนายน 2557 มีองค์กรที่ได้รับใบอนุญาตทั้งสิ้น 649 องค์กร

การกำกับดูแลของ Microcredit Regulatory Authority มีทั้งในเรื่องของการอนุญาตจัดตั้งองค์กรการเงินระดับฐานราก โครงสร้างการบริหารจัดการ การกำหนดให้มีข้อบังคับอาทิให้รับเงินฝากได้เฉพาะสมาชิกขององค์กรตนเองเท่านั้นต้องมีเงินฝากภาคบังคับและต้องดำรงเงินทุนสำรองรวมถึงมีการกำหนดเพดานอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ไม่เกินร้อยละ 15 (หรือเท่ากับอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอกร้อยละ 30)

ในบังคลาเทศ การกำกับการดำเนินการของสถาบันการเงินอิสลามให้มีความถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามเริ่มขึ้นในปี ค.ศ.2009 เมื่อธนาคารกลางของบังคลาเทศได้มีการออกแนวนโยบายสำหรับการให้บริการธนาคารตามหลักศาสนาอิสลาม (Guideline for Islamic Banking) โดยมีการกำหนดในเรื่องการขอใบอนุญาตเพื่อประกอบธุรกิจธนาคารอิสลามแบบเต็มรูปแบบ การขออนุญาตเปิดสาขาที่ให้บริการการเงินอิสลามสำหรับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป (Conventional Commercial Bank) และการแปลงสถานะจากธนาคารพาณิชย์ทั่วไปเป็นธนาคารอิสลาม ความรับผิดชอบของธนาคารในการดำเนินการให้ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ รวมถึงการกำหนดคุณสมบัติของคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของธนาคาร หลักของการให้บริการการรับฝากเงิน (Wadiah และ Mudaraba) หลักของการให้บริการการลงทุน (Mudaraba, Musharaka, Murabaha, Muajjal, Istina, Ijara, Quard, และอื่น ๆ) การดำรงเงินทุนและสภาพคล่อง และหลักการคำนวณอัตราผลตอบแทนสำหรับบัญชีการลงทุนแต่ละประเภท

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าจะมีการออกแนวนโยบายเกี่ยวกับการให้บริการการเงินตามหลักศาสนาอิสลามแล้ว แนวนโยบายดังกล่าวยังคงเป็นแนวนโยบายแบบกว้าง ๆ อีกทั้งการดำเนินการให้มีความถูกต้องตามหลักศาสนาจะถือเป็นหน้าที่ความรับผิดชอบของธนาคารแต่ละแห่งเอง โดยธนาคารกลางของบังคลาเทศมีเพียงข้อกำหนดเกี่ยวกับคุณสมบัติของคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของธนาคารเท่านั้น การกำกับดูแลด้านชะรีอะฮ์มีน้อยมาก โดยเพียงดำเนินการตรวจจากรายงานของคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของแต่ละธนาคาร ธนาคารกลางของบังคลาเทศให้อำนาจคณะกรรมการธนาคารแต่ละแห่งในการกำกับตรวจสอบคณะกรรมการชะรีอะฮ์ของธนาคารเอง ดังนั้น ความถูกต้องตามหลักศาสนาจึงขึ้นอยู่กับธนาคารแต่ละแห่งเอง

สำหรับสถาบันการเงินฐานรากที่ให้บริการตามหลักศาสนาอิสลาม การกำกับสถาบันการเงินฐานรากโดย Microcredit Regulatory Authority ไม่ได้มีการกำหนดแนวทางการกำกับดูแลที่เกี่ยวกับการดำเนินการตามหลักศาสนาอิสลามเป็นการเฉพาะ จึงเชื่อได้ว่าการดำเนินการให้มีความถูกต้อง

ตามหลักศาสนาจะขึ้นอยู่กับสถาบันการเงินแต่ละแห่งเอง ซึ่ง Islami Bank Bangladesh Limited ที่เป็นผู้ให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่มีการเข้าถึงผู้ใช้บริการมากที่สุดก็จะอยู่ภายใต้แนวนโยบายของธนาคารกลางของบังคลาเทศเนื่องจากเป็นสถาบันการเงินที่ได้รับอนุญาตให้ดำเนินการเป็นธนาคารพาณิชย์อิสลามจากธนาคารกลางของบังคลาเทศ แต่สำหรับผู้ให้บริการอื่น ๆ ที่เป็นองค์กร NGO ภายใต้ Microcredit Regulatory Authority ก็อาจไม่มีการตรวจสอบใด ๆ เลย ความถูกต้องตามหลักศาสนาจึงขึ้นอยู่กับสถาบันการเงินแต่ละแห่งเอง

4.2 อินโดนีเซีย

4.2.1 บริการทางการเงินระดับฐานรากในอินโดนีเซีย

อินโดนีเซียเป็นประเทศที่มีระบบการเงินระดับฐานรากที่มีลักษณะเฉพาะ กล่าวคือเป็นประเทศที่ประสบความสำเร็จในการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากที่มีการผสมผสานระหว่างโครงการอุดหนุนจากภาครัฐกับการมีบทบาทในการให้บริการของภาคเอกชน โดยโครงการอุดหนุนของภาครัฐจะเน้นเฉพาะกลุ่มประชากรที่ยากจนมาก ในขณะที่ภาคเอกชนเน้นการให้บริการกลุ่มที่มีฐานะปานกลางถึงค่อนข้างยากจน

ในอดีตอินโดนีเซียเป็นประเทศหนึ่งที่มีการแทรกแซงกลไกตลาดของภาครัฐในระบบการเงินระดับฐานรากสูง โดยทั้งธนาคารกลางอินโดนีเซียและธนาคารที่รัฐเป็นเจ้าของจะทำหน้าที่เป็นผู้ปล่อยสินเชื่อนโยบายรวมถึงการรีไฟแนนซ์หนี้สินให้แก่ประชาชนที่ยากจน และมีการกำหนดเพดานอัตราดอกเบี้ย อย่างไรก็ตาม อินโดนีเซียเป็นประเทศแรกในเอเชียที่มีการปฏิรูประบบการเงินระดับฐานราก โดยในช่วงปี 2530-2540 มีการออกมาตรการ อาทิ 1) กำหนดเกณฑ์การกำกับดูแลสำหรับธนาคารการเงินระดับฐานรากโดยเฉพาะ 2) ปฏิรูปธนาคาร Bank Rakyat Indonesia (BRI) ซึ่งเดิมเป็นธนาคารที่รัฐเป็นเจ้าของให้เป็นธนาคารพาณิชย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ โดยพัฒนา Unit Desa หรือสาขาย่อยเดิมของ BRI ให้สามารถดำเนินงานในเชิงธุรกิจพร้อมกับให้บริการการเงินระดับฐานรากกับประชาชนที่ยากจนได้ และ 3) ยกเลิกการกำหนดเพดานอัตราดอกเบี้ย

ต่อมาหลังจากปี 2540 การปฏิรูปมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น โดยรัฐบาลได้ออกกฎหมายฉบับใหม่ของธนาคารกลางอินโดนีเซีย (Bank Indonesia Act of 1999) ซึ่งกำหนดให้ธนาคารกลางอินโดนีเซียห้ามยุ่งเกี่ยวกับการรีไฟแนนซ์หนี้สินของประชาชน และได้จัดตั้งองค์กรใหม่ ได้แก่ Permodalan Nasional Madani (PNM) เพื่อรับโอนหน้าที่ดังกล่าวจากธนาคารกลางอินโดนีเซียร่วมกับ BRI และธนาคาร Mandiri โดยได้รับความช่วยเหลือทางด้านงบประมาณส่วนหนึ่งจากรัฐบาล และมีการจัดตั้งองค์กรกำกับดูแลสถาบันการเงินขึ้นใหม่ คือ Indonesia Financial Services Authority (OJK) ในปี 2554 เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลสถาบันการเงินทั้งระบบ ซึ่งการปฏิรูปโครงสร้างการกำกับดูแลและการอุดหนุนสถาบันการเงินดังกล่าวเป็นเพียงการสร้างความเป็นอิสระทางการเมืองให้ธนาคารกลางอินโดนีเซีย

ในการให้บริการการเงินระดับฐานรากในอินโดนีเซีย BRI เป็นผู้ให้บริการที่มีสัดส่วนตลาดมากที่สุด ประมาณร้อยละ 40 ของสินเชื่อระดับฐานรากทั้งหมด โดยให้บริการผ่านทาง Unit Desa ซึ่งมีสถานะเป็นสาขาย่อยของ BRI เน้นให้บริการสินเชื่อเพื่อการสร้างรายได้เป็นหลัก ในขณะที่ Bank Perkreditan Rakyat (BPR) หรือ People's credit bank ซึ่งเป็นธนาคารการเงินระดับฐานรากโดยเฉพาะ มีสัดส่วนตลาดรองลงมา ประมาณร้อยละ 15 ของสินเชื่อระดับฐานรากทั้งหมด และเน้นให้บริการสินเชื่อหมุนเวียน (Working Capital) เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม พื้นที่การให้บริการของทั้ง 2 แห่ง กระจุกวัดอยู่ใน

เขตเมือง อาทิ ขวา และบาห์ลี ทำให้ยังมีข้อจำกัดในการให้บริการในพื้นที่ชนบท นอกจากนี้ ยังมีผู้ให้บริการหลักอีกแห่งหนึ่งของอินโดนีเซีย คือ ไร่รับจำนำ โดยมีไร่รับจำนำของรัฐ (Perum Pegadaian) เป็นผู้ให้บริการหลัก และมีจำนวนลูกค้ากว่าล้านคน ขณะที่องค์กร NGO ไม่มีบทบาทในการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากเท่าที่ควร เนื่องจากมีข้อจำกัดทางกฎหมาย ซึ่งกำหนดบทบาทขององค์กร NGO ให้เน้นการให้บริการทางด้านสังคมเป็นหลัก โดยองค์กร NGO ที่ต้องการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากจะต้องยกระดับขึ้นเป็นสหกรณ์หรือ BPR

ทั้งนี้ ในปี 2556 ได้มีการกำหนดเกณฑ์การกำกับดูแลองค์กรการเงินฐานรากขึ้นใหม่ โดยองค์กรที่ต้องการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากจะต้องได้รับอนุญาตจาก OJK ก่อนการดำเนินการ ปัจจุบัน มีผู้ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากที่ได้รับอนุญาตกว่า 7,000 ราย และคาดว่าจะยังมีผู้ให้บริการอย่างไม่เป็นทางการอีกกว่า 50,000 ราย

4.2.2 ความต้องการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในอินโดนีเซีย

ถึงแม้ว่าอินโดนีเซียจะเป็นประเทศที่มีประชากรมุสลิมมากที่สุดในโลก โดยมีประชากรมุสลิมกว่า 200 ล้านคน (คิดเป็นร้อยละ 87 ของประชากรทั้งหมด) และมีระบบการเงินชุมชนและการเงินในชนบทที่ค่อนข้างหลากหลายมานานกว่า 100 ปี แล้ว แต่การบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามของอินโดนีเซียเพิ่งจะเริ่มขึ้นในปีค.ศ. 1991 (2534) เท่านั้น จึงยังมีประชาชนที่ต้องการบริการแต่ที่ยังไม่ได้รับการบริการอีกเป็นจำนวนมาก

4.2.3 พัฒนาการของบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในอินโดนีเซีย

บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเริ่มต้นในช่วงปี 2533-2543 ทั้งบริการในระบบและบริการนอกระบบ โดยมีผู้ให้บริการที่ดำเนินการใน 3 รูปแบบที่แตกต่างกัน คือ ธนาคารตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Bank) ธนาคารชนบทตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Rural Bank หรือ Bank Perkreditan Rakyat Syariah) และสหกรณ์อิสลาม (Islamic Financial Cooperative เช่น Baitul Maalwa Tamwil) และเริ่มมีการส่งเสริมจากภาครัฐในปี 2545

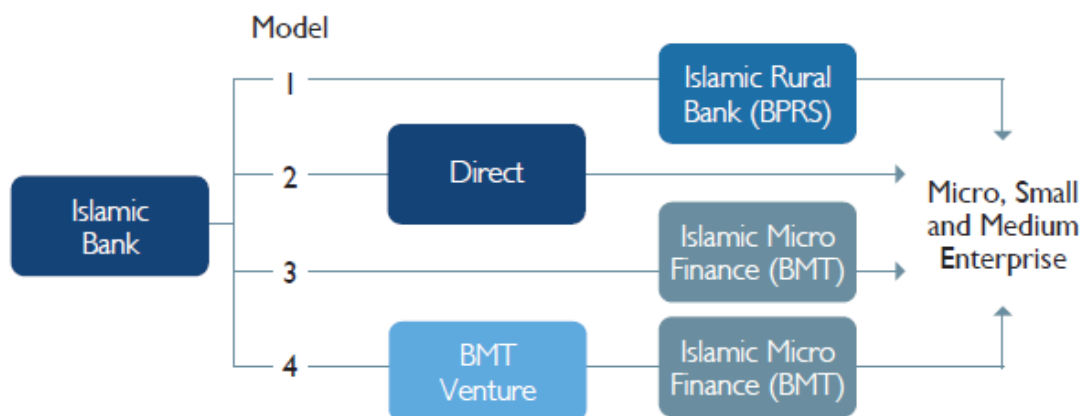
BPR อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารกลางของอินโดนีเซีย เช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์ ธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลาม และธนาคารชนบททั่วไป (Conventional Rural Banks) เกณฑ์การกำกับธนาคารชนบทตามหลักศาสนาอิสลามจะเป็นเกณฑ์เดียวกับเกณฑ์ที่ใช้กำกับธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลาม โดยจะสามารถรับฝากเงินได้ ให้สินเชื่อ และให้บริการโอนเงินได้ แต่ไม่สามารถให้บริการการชำระเงินอื่นๆ ได้ ทั้งนี้ ธนาคารชนบทตามหลักศาสนาอิสลามมีการเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงเริ่มแรก แต่การพัฒนาโดยรวมเป็นไปอย่างล่าช้า โดยการพัฒนาได้ชะลอตัวลงหลังเกิดวิกฤตการเงินเอเชียในปี 2540 ทั้งนี้ในปี 2554 มีธนาคารชนบทตามหลักศาสนาอิสลามดำเนินการอยู่ 154 แห่ง มีทั้งหมด 362 สาขา ทั่วประเทศ คิดเป็นร้อยละ 8.4 ของธนาคารชนบททั้งหมด

สำหรับธนาคารชนบทตามหลักศาสนาอิสลาม สินเชื่อประเภท Murabaha เป็นประเภทสินเชื่อที่ให้บริการมากที่สุด (ร้อยละ 79) รองลงมาคือ Musharaka (ร้อยละ 10) ส่วน Mudaraba และ Qardhasan มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 3 เท่านั้น โดยมีการให้บริการถึงบ้านของผู้กู้ และมีอัตราผลตอบแทนเป็นรายเดือน เฉลี่ยร้อยละ 7 – 12 ต่อปี โดยมีอัตราการแบ่งผลกำไรสำหรับเงินรับฝากอยู่ระหว่าง 40:60 ถึง 70:30 ทั้งนี้ ธนาคารชนบทตามหลักศาสนาอิสลามแต่ละแห่งจะมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ประจำธนาคารเพื่อกำกับดูแลความถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามของผลิตภัณฑ์และการดำเนินงานต่างๆ ของธนาคาร

นอกจากการให้บริการของธนาคารชนบทตามหลักศาสนาอิสลามแล้ว สหกรณ์อิสลาม (Islamic Financial Cooperative เช่น BaitulMaalwaTamwil) นับเป็นอีกหนึ่งองค์กรการเงินที่สำคัญในการให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม โดยสามารถเข้าถึงกลุ่มชาวบ้านได้ดีกว่าธนาคารชนบทตามหลักศาสนาอิสลาม มีความยืดหยุ่นในการดำเนินการ และสามารถรับเงินฝากได้ อย่างไรก็ตาม ไม่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ OJK และธนาคารกลางอินโดนีเซีย การดำเนินงานจะเป็นไปตามการดำเนินการของสหกรณ์เอง และไม่ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐเช่นเดียวกับธนาคารชนบทตามหลักศาสนาอิสลาม

นอกจากนี้ ธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามก็เริ่มมีการให้บริการการเงินในระดับฐานรากเช่นกัน โดยจะมีการดำเนินการทั้งหมด 4 รูปแบบ คือ 1) ธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามให้บริการร่วมกับธนาคารชนบทตามหลักศาสนาอิสลาม 2) ธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามเข้าไปให้บริการแก่ลูกค้ารายย่อยโดยตรง 3) ธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามให้บริการร่วมกับสหกรณ์อิสลาม หรือ 4) มีการจัดตั้งบริษัทร่วมลงทุนระหว่างธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามและสหกรณ์อิสลามหลายๆ แห่ง เพื่อช่วยบริหารจัดการสหกรณ์ให้มีมาตรฐานในการดำเนินงานและสามารถให้บริการที่มีคุณภาพ

แผนภาพที่ 8 รูปแบบการให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามของธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Banks) ในอินโดนีเซีย



ที่มา : Global Islamic Finance Report (2012)

การให้บริการในรูปแบบที่ 1) 3) และ 4) ที่ธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามมีการให้บริการร่วมกับองค์กรการเงินฐานรากอื่นๆ จะเป็นการทำสัญญาแบบ Mudaraba ระหว่างธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลาม กับธนาคารชนบทตามหลักศาสนาอิสลามหรือสหกรณ์อิสลาม และมีการทำสัญญาแบบ Murabaha ระหว่างธนาคารชนบทตามหลักศาสนาอิสลามหรือสหกรณ์อิสลามกับลูกค้ารายย่อยอีกทีหนึ่ง

สำหรับการให้บริการในรูปแบบที่ 2) ที่ธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามเข้าไปให้บริการแก่ลูกค้ารายย่อยโดยตรงจะมีรูปแบบในการให้บริการแบบ Facility (wa'ad) Muraraba หรือ Aqad Mudaraba โดยจะให้เบิกเงินเมื่อลูกค้าต้องการใช้เงิน และลูกค้าจะชำระเงินคืนเมื่อโครงการสิ้นสุดลงและจะได้ความเป็นเจ้าของโครงการกลับคืน

4.2.4 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์ในอินโดนีเซีย

(1) การส่งเสริมของภาครัฐ

รัฐบาลอินโดนีเซียมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม ในปี 2545 Bank Indonesia ได้ประกาศ “Blueprint of Islamic Banking Development in Indonesia” ซึ่งเป็นแผนระยะ 9 ปี เพื่อพัฒนาระบบสถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ซึ่งรวมถึงแผนการส่งเสริมการพัฒนาธนาคารชะรีอะฮ์ชนบท (Sharia rural bank) ที่มีอยู่จำนวน 105 แห่ง ในขณะนั้น และในช่วงเวลา 5 ปี ที่เริ่มดำเนินการแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม (ระหว่างปี 2545-2551) ธนาคารกลางของอินโดนีเซียได้อนุญาตให้มีการจัดตั้งธนาคารชะรีอะฮ์ชนบทแห่งใหม่รวม 35 แห่ง นอกจากนี้ ได้มีการจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมสำหรับเจ้าหน้าที่ ผู้จัดการ และผู้บริหารของธนาคารชะรีอะฮ์ชนบทขึ้นในเมือง Medan (เมืองหลวงของจังหวัดสุมาตรา)

(2) การกำกับดูแล

OJK มีหน้าที่กำกับดูแลสถาบันการเงินทุกประเภทในอินโดนีเซีย รวมถึงสถาบันการเงินอิสลาม ในขณะที่ธนาคารกลางของอินโดนีเซียทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลด้านนโยบายการเงินและการพัฒนาระบบธนาคารในภาพรวมโดยธนาคารกลางอินโดนีเซียได้ให้การอบรมด้านบุคลากรรวมถึงให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคแก่ BPR นอกจากนี้ ยังส่งเสริมให้ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปร่วมปล่อยสินเชื่อระดับฐานรากผ่าน BPR ทั้งนี้ ประเภทองค์กรที่ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากในอินโดนีเซียสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ธนาคารพาณิชย์ (Bank Umum) ต้องมีเงินทุนจดทะเบียน 1 ล้านเหรียญสหรัฐ และปฏิบัติตามเกณฑ์การกำกับดูแลด้านความมั่นคงทางการเงิน โดยอินโดนีเซียมีธนาคารพาณิชย์ที่ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากอยู่หลายแห่งทั้งที่รัฐและเอกชนเป็นเจ้าของ อาทิ 1) BRI ซึ่งเป็นธนาคารพาณิชย์ที่รัฐบาลเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และมีส่วนแบ่งการตลาดมากที่สุด โดย BRI ให้บริการผ่านทาง Unit Desa ซึ่งเป็นสาขาย่อยที่ได้รับเงินอุดหนุนในการก่อตั้งจากรัฐบาลในอดีต ทำให้มีความได้เปรียบธนาคารพาณิชย์ทั่วไปแห่งอื่นในการเข้าถึงเขตชุมชน นอกจากนี้ ผลิตรักษณ์เงินฝากของ BRI ยังได้รับความเชื่อถือจากประชาชนจากการรับประกันของรัฐบาล และยังมีแรงจูงใจในการฝากเงินด้วยการจับสลากรางวัลลอตเตอรี่ปีละ 2 ครั้งให้กับลูกค้าเงินฝาก และ 2) Bank Danamon Indonesia ซึ่งเป็นธนาคารพาณิชย์ที่เอกชนเป็นเจ้าของ ทั้งนี้ การดำเนินธุรกรรมของการเงินระดับฐานรากในอินโดนีเซียเป็นรูปแบบการให้บริการตามหลักศาสนาอิสลาม หรือหลักชะรีอะฮ์ทั้งสิ้น

2. ธนาคารการเงินระดับฐานราก (Bank Perkreditan Rakyat: BPR) ให้บริการได้เฉพาะผลิตภัณฑ์ทางการเงินขั้นพื้นฐาน และมีขอบเขตพื้นที่ในการให้บริการจำกัดเฉพาะในบริเวณชุมชนที่แต่ละธนาคารตั้งอยู่แต่มีเกณฑ์กำกับดูแลที่ผ่อนปรนกว่า อาทิ ต้องมีเงินทุนจดทะเบียนขั้นต่ำอยู่ที่ 100,000 เหรียญสหรัฐขึ้นอยู่กับพื้นที่ที่ให้บริการโดยในปี 2553 BPR มีจำนวน 1,861 แห่ง ซึ่งร้อยละ 60 มีเอกชนเป็นเจ้าของและจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด ในขณะที่ร้อยละ 36 มีสถานะเป็นรัฐวิสาหกิจ ส่วนที่เหลือร้อยละ 4 มีสถานะเป็นสหกรณ์ นอกจากนี้ ธนาคารพาณิชย์ในประเทศอินโดนีเซียได้มีการระดมเงินผ่านตลาดทุนให้แก่ BPR ทำให้เกิดการจัดอันดับความน่าเชื่อถือสำหรับสถาบันการเงินระดับฐานรากในอินโดนีเซียตามมา

3. สถาบันการเงินประเภท Non-bank ประกอบด้วยผู้ให้บริการหลักคือ Lembaga Dana Kredit Pedesaan (LDKP: Rural Fund and Credit Institutions) มีหน่วยงานภาครัฐระดับจังหวัดเป็นผู้ให้ใบอนุญาตและกำกับ อย่างไรก็ตาม LDKP ส่วนใหญ่มีผลการดำเนินงานที่ยังย่ำแย่ ภาครัฐ

จึงได้ผลักดันให้องค์กรประเภทดังกล่าวยกระดับเป็นสหกรณ์ แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร จากข้อจำกัดด้านเงินทุน ทั้งนี้ Lembaga Perkreditan Desa (LPD) ซึ่งให้บริการในเขตบาทลีเป็นตัวอย่าง ที่ประสบความสำเร็จของ LDKP นอกจากนี้ ยังมีองค์กรประเภทอื่น ๆ อาทิ โรงรับจำนำ กล่าวคือ Perum Pegadaian ซึ่งรัฐเป็นเจ้าของ และ Badan Kredit Desa (BKD: Village Credit Organisation) ซึ่งเป็นองค์กรที่ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากที่เก่าแก่ที่สุดในอินโดนีเซียและอยู่ภายใต้การกำกับดูแล ของสาขาของ BRI ซึ่งได้รับมอบหมายหน้าที่ดังกล่าวจากธนาคารกลางอินโดนีเซีย

4. สหกรณ์ องค์กรประเภทนี้อยู่ภายใต้การกำกับของกระทรวงสหกรณ์และวิสาหกิจ ขนาดเล็กและขนาดกลาง (Ministry of Cooperatives and Small and Medium Enterprise) การกำกับดูแลจะให้ความสำคัญกับการจัดทำแนวทางในการดำเนินงานที่ดีให้กับสหกรณ์นำไปปฏิบัติ แต่ยังไม่มีการติดตามตรวจสอบ

สำหรับองค์กรประเภทมุสลิมในปี 2544 รัฐบาลอินโดนีเซียได้ออกกฎหมาย ห้ามองค์กรประเภทมุสลิม ซึ่งรวมถึงองค์กร NGO และกลุ่มพึ่งพาตนเอง (Self-Help Group) ให้บริการ ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างรายได้หรือทำธุรกิจ โดยองค์กรที่เข้าข่ายลักษณะดังกล่าวจะต้องยกระดับเป็น BPR หรือสหกรณ์ภายใน 5 ปี อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติยังคงมีองค์กรประเภทมุสลิมให้บริการทางการเงินระดับ ฐานรากอยู่ เนื่องจากไม่สามารถยกระดับได้จากการมีข้อจำกัดด้านแหล่งเงินทุน

4.3 ชูตาน

ชูตานถือเป็นประเทศที่มีพัฒนาการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามอย่างรวดเร็ว โดยที่ภาครัฐของชูตานมีการส่งเสริมการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามอย่างเป็นรูปธรรม ทำให้การให้บริการดังกล่าวมีการเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม การขยายตัว จะกระจุกตัวอยู่ในเขตเมือง ในขณะที่ประชาชนในชนบทจะสามารถเข้าถึงบริการดังกล่าวได้ไม่มากนัก

4.3.1 บริการทางการเงินระดับฐานรากในชูตาน

ด้วยปัญหาความยากจนในประเทศชูตาน ธนาคารกลางของชูตานคาดว่า มีผู้ที่ต้องการ บริการการเงินระดับฐานรากมากถึง 9 ล้านคน อย่างไรก็ตาม ในปี 2554 มีผู้เข้าถึงบริการการเงินระดับ ฐานรากเพียง 260,000 คน ดังนั้น ช่องว่างทางการเงินที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองจากระบบสถาบันการเงิน ยังมีอีกเป็นจำนวนมาก โดยปัจจุบันธนาคารการเกษตร (Agricultural Bank) ถือเป็นผู้นำบริการหลัก ในชูตาน โดยครอบคลุมการให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามกว่าร้อยละ 75 ของผู้ใช้บริการทั้งหมด

4.3.2 ความต้องการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในชูตาน

โดยที่ระบบการเงินทั้งหมดของชูตานได้ถูกเปลี่ยนเป็นระบบการเงินอิสลามตั้งแต่ปี 2532 ดังนั้น ความต้องการบริการทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามจึงเป็นเรื่องของการเข้าถึงบริการ ทางการเงินดังกล่าว มากกว่าการที่จะมีบริการที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม

4.3.3 พัฒนาการของบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในชูตาน

แม้ว่าชูตานจะได้เปลี่ยนระบบการธนาคารทั้งหมดให้เป็นระบบการเงินอิสลามตั้งแต่ปี 2532 และระบบการเงินอิสลามจะมีการเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา โดยมีธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลามมากกว่า 28 แห่ง และมีธนาคารเฉพาะกิจอีกกว่า 10 แห่ง ที่ให้บริการการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม แต่บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม ในชูตานยังนับว่าอยู่ในระดับการพัฒนาระยะแรกเท่านั้น เนื่องจากแม้ว่าธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนา

อิสลาม เช่น ธนาคารอิสลามซูดาน (Sudanese Islamic Bank) ธนาคารอิสลามไฟซาล (Faisal Islamic Bank) และธนาคารพัฒนาสหกรณ์อิสลาม (Islamic Cooperative Development Bank) จะเริ่มให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามแล้ว แต่อัตราการเข้าถึงบริการของประชาชนยังอยู่ในระดับต่ำ โดยสามารถเข้าถึงผู้ที่ต้องการใช้บริการการเงินระดับฐานรากที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามเพียงร้อยละ 3 เท่านั้น โดยเป็นรูปแบบของการใช้เงิน Zakat Waqf และ Sadaquah ในการช่วยเหลือคนยากจน ในขณะที่ผู้ให้บริการสินเชื่อรายย่อยแก่ผู้มีรายได้น้อยส่วนใหญ่ยังคงเป็น NGO และโครงการพัฒนาชนบทต่าง ๆ

สำหรับบริการทางการเงินในระดับฐานรากส่วนใหญ่ในซูดานจะอยู่ในรูปแบบ Murabaha (ร้อยละ 40) รองลงมาคือ Qardhasan (ร้อยละ 17.6) และ Ijara (ร้อยละ 14.5) ขณะที่ Salam และ Mudaraba มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 10 และร้อยละ 3.7 ตามลำดับ

ธนาคารกลางของซูดาน (Central Bank of Sudan : CBOS) เริ่มมีการกำหนดเกณฑ์สำหรับการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในปี 2549 และจัดตั้งหน่วยกำกับดูแลองค์กรการเงินฐานราก (Micro-Finance Unit) ขึ้นในปี 2550 และในปี 2553 ได้เริ่มกำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ทุกแห่งต้องมีการให้บริการในระดับฐานรากอย่างน้อยร้อยละ 12 เพื่อส่งเสริมการเติบโตของบริการทางการเงินระดับฐานราก และกำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ทุกแห่งต้องมีสายงานพิเศษที่ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากและในปี 2554 ได้กำหนดไว้ในกฎหมายที่กำกับเรื่องการเงินการธนาคารให้มีหมวดเรื่องการกำกับดูแลการให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นการเฉพาะ โดยกำกับดูแลการรับฝากเงินและการให้สินเชื่อแก่ประชาชนผู้มีรายได้น้อยที่แตกต่างจากการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามตามปกติ

4.3.4 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์

(1) การส่งเสริมของภาครัฐ

การเติบโตของการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามของซูดานเป็นผลจากการผลักดันของรัฐบาล โดยธนาคารกลางของซูดานได้จัดให้การพัฒนาการเงินระดับฐานรากเป็นหนึ่งในนโยบายสำคัญของรัฐบาล และมีการจัดตั้งส่วนงานที่จะทำหน้าที่ในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากเป็นการเฉพาะ นอกจากนี้ ยังมีการกำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ต้องมีการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดกลาง ขนาดเล็ก และขนาดเล็กมาก ในประเภทธุรกิจและสัดส่วนที่กำหนด

อย่างไรก็ดี แม้รัฐบาลจะพยายามส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเพื่อลดความยากจนในชนบท และมีนโยบายให้ธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามเพิ่มสัดส่วนการให้บริการในระดับฐานรากจากร้อยละ 7 เป็นร้อยละ 12 แต่การเข้าถึงผู้รับบริการในชนบทกลับลดน้อยลงต่อเนื่อง เนื่องจากภาวะสงครามกลางเมืองได้ทำให้การให้กู้ในชนบทมีความเสี่ยงสูงมาก และการขาดแคลนโครงสร้างพื้นฐานในชนบท ทั้งเรื่องพลังงาน การขนส่ง และเทคโนโลยี ทำให้องค์กรการเงินระดับฐานรากไม่สามารถเข้าไปให้บริการในพื้นที่ดังกล่าวได้

แผนภาพที่ 9 สัดส่วนการให้บริการการเงินระดับฐานรากตามนโยบายของธนาคารกลางซูดาน และ
สัดส่วนการให้บริการจริงของธนาคารพาณิชย์

Year	CBOS Allocated as per policy%^	The actual microfinance%
2000	7	7.2
2001	7	6.1
2002	10	4.4
2003	10	4.4
2004	10	4.6
2005	10	3.6
2006	10	3.1
2007	12	1.3
2008	12	1.6
2009	12	1.6
2010	12	1.8

ที่มา : Ali (2014) ข้อมูลจาก Central Bank of Sudan, Microfinance Unit

(2) การกำกับดูแล

โดยที่กฎหมายของซูดานกำหนดให้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินทุกประเภทของซูดานจะเป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม (ใช้ Shariah Law ตั้งแต่ปี 2527 และแปลงระบบการเงินเป็นการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในปี 2532) กฎหมายดังกล่าวจึงเป็นรากฐานสำคัญในการออกกฎระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม ธนาคารกลางซูดาน (Central Bank of Sudan : CBOS) ทำหน้าที่ทั้งในการกำกับดูแลและส่งเสริมการพัฒนารูปแบบทางธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม

ในปี 2554 ธนาคารกลางซูดานได้กำหนดเกณฑ์การกำกับดูแลการให้บริการการเงินระดับฐานรากขึ้นใหม่ โดยควบคุมทั้งการรับฝากเงินและการให้สินเชื่อ มีการจำแนกองค์กรการเงินระดับฐานรากที่รับเงินฝาก และที่ไม่รับเงินฝาก มีการกำหนดให้การดำเนินการต้องเป็นไปตามเกณฑ์ของ Islamic Financial Board (IFSB) ในการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานและข้อมูลทางการเงิน ผู้ให้บริการที่มีการรับเงินฝากจะต้องมีการดำรงสินทรัพย์สภาพคล่อง และดำรงเงินกองทุนตามเกณฑ์ที่ธนาคารกลางกำหนด และมีการจัดตั้งกองทุนรักษาระดับผลกำไรเพื่อลดผลกระทบจากการลงทุน

4.4 ปากีสถาน

พัฒนาการของระบบการเงินระดับฐานรากในปากีสถานได้เริ่มมีการดำเนินการตั้งแต่ปี 2523 อย่างไรก็ตาม ระบบการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในปากีสถานเริ่มขึ้นในปี 2544 โดยมีการเริ่มต้นการดำเนินการโดยธนาคารตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Bank) แต่พัฒนาการขององค์กรการเงินตามหลักศาสนาอิสลามมีการเติบโตที่ช้ากว่าค่อนข้างมาก โดยในปี 2556 สามารถเข้าถึงผู้ใช้บริการเพียงประมาณ 250,000 คน เท่านั้น

อย่างไรก็ตาม ด้วยจำนวนประชากรที่นับถือศาสนาอิสลามมากถึง 176 ล้านคน หรือร้อยละ 98 ของประชากรทั้งประเทศ และประชากรกว่าร้อยละ 80 เป็นประชากรที่มีฐานะยากจนและใช้ชีวิตอยู่ในชนบท ปากีสถานจึงจัดเป็นตลาดสำคัญแห่งหนึ่งสำหรับระบบการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม

ประกอบกับภาครัฐของปากีสถานได้ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการเติบโตของบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามทำให้พัฒนาการของบริการดังกล่าวเป็นไปอย่างรวดเร็ว

4.4.1 บริการทางการเงินระดับฐานรากในปากีสถาน

สำหรับบริการทางการเงินระดับฐานรากแบบทั่วไป (Conventional Microfinance) ปากีสถานเป็นประเทศที่มีองค์กรขนาดใหญ่ที่ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากทั้งที่เป็นหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนอยู่หลายแห่ง ในปี 2556 องค์กรการเงินฐานรากของปากีสถานมีการเติบโตมากถึงร้อยละ 36 โดยมีสาขา 1,606 สาขา สามารถเข้าถึงผู้กู้เงินเป็นจำนวน 2.4 ล้านคน และมียอดสินเชื่อรวม 46.6 รูปีปากีสถานโดย Aga Khan Rural Support Program (AKRSP) และ Orangi Pilot Project ถือเป็นองค์กร NGO แห่งแรกในปากีสถานและได้เริ่มให้บริการทางการเงินระดับฐานรากในช่วงปี 2523 และต่อมาได้เริ่มมีการพัฒนาขึ้นอย่างเป็นรูปธรรมในช่วงปีทศวรรษ 2530 โดยภาครัฐของปากีสถานได้ให้การสนับสนุนภาคเอกชนในการให้บริการทางการเงินระดับฐานราก อาทิ ส่งเสริมให้องค์กร NGO และสหกรณ์ยกระดับขึ้นเป็นธนาคารการเงินระดับฐานราก รวมทั้งส่งเสริมให้ธนาคารพาณิชย์ขยายการให้บริการทางการเงินระดับฐานราก นอกจากนี้ ภาครัฐของปากีสถานยังมีส่วนร่วมในการให้บริการโดยไม่ทำให้กลไกตลาดบิดเบือน เนื่องจากภาครัฐจะทำหน้าที่เป็นผู้ให้บริการเฉพาะในเขตที่ภาคเอกชนเข้าไม่ถึง ผ่านการดำเนินงานของ Bank of Khyber ซึ่งเป็นธนาคารพาณิชย์ที่รัฐเป็นเจ้าของที่ให้บริการเฉพาะพื้นที่ที่ภาคเอกชนเข้าไม่ถึง อีกทั้งยังไม่มี การแทรกแซงกลไกตลาดจากการกำหนดเพดานของอัตราผลตอบแทน ซึ่งจากการสนับสนุนของภาครัฐทำให้ปากีสถานมีธนาคารการเงินระดับฐานรากมากถึง 37 แห่ง โดยในปัจจุบันมีผู้ให้บริการขนาดใหญ่จำนวน 9 แห่ง ซึ่งผู้ให้บริการขนาดใหญ่ที่สุดคือ Kushhali Bank Limited (KBL)

นอกจากนี้ ปากีสถานยังมีทั้งศูนย์ข้อมูลเครดิตของรัฐซึ่งเก็บข้อมูลด้านลบของลูกค้าทั่วไปภายในสองปี และศูนย์ข้อมูลเครดิตของเอกชนซึ่งเก็บข้อมูลการใช้บริการสินเชื่อของลูกค้าการเงินฐานราก โดยเฉพาะเป็นระยะเวลายาวกว่า 2 ปี ปากีสถานมีระบบการกำกับดูแลองค์กรการเงินระดับฐานรากที่ดี โดยมีธนาคารกลางของปากีสถาน (State Bank of Pakistan) เป็นหน่วยงานหลักในการกำกับดูแล ซึ่งธนาคารกลางปากีสถานได้จัดตั้งแผนกที่ดูแลการเงินระดับฐานรากโดยเฉพาะ ทั้งนี้ องค์กรที่ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากในปากีสถานสามารถแบ่งได้ ดังนี้

1. สถาบันการเงินประเภท Non-bank โดยต้องจดทะเบียนกับ Security and Exchange Commission of Pakistan และมีสถานะเป็นสมาคมที่ไม่หวังผลกำไร หรืออาจจดทะเบียนกับหน่วยงานราชการของจังหวัดในรูปแบบ Trust โดยจะไม่สามารถรับเงินฝากได้ (อาจทำได้เฉพาะเงินฝากภาคบังคับ) ปัจจุบัน มีสถาบันการเงินประเภทนี้อยู่ 5 แห่ง โดยครอบคลุมการให้บริการลูกค้า 386,000 คน ทั้งนี้ องค์กร NGO สามารถยกระดับเป็นองค์กรประเภท Non-bank ได้

2. องค์กร NGO ภายใต้ Rural Support Program โดยสามารถจะให้บริการด้านอื่น ๆ นอกจากสินเชื่อ อาทิ ประกันสุขภาพ การศึกษา และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ และต้องจดทะเบียนกับ Security and Exchange Commission of Pakistan หรือหน่วยงานราชการของจังหวัดเช่นกัน ทั้งนี้ รัฐบาลจะให้การสนับสนุนด้านเงินทุนภายใต้โครงการ National Rural Support Program เฉพาะในพื้นที่ที่ภาคเอกชนไม่สามารถให้บริการได้

3. ธนาคารการเงินระดับฐานราก กฎหมาย Microfinance Institutions Ordinance 2001 ได้อนุญาตให้ธนาคารการเงินระดับฐานรากสามารถให้บริการต่าง ๆ ได้เทียบเท่ากับธนาคารพาณิชย์ ในขณะที่เดียวกันก็ต้องปฏิบัติตามเกณฑ์ความมั่นคงเกณฑ์เดียวกับของธนาคารพาณิชย์ด้วยเช่นกัน โดยมี

เกณฑ์เงินกองทุนขั้นต่ำอยู่ระหว่าง 1.23 -6.28 ล้านเหรียญสหรัฐ ขึ้นอยู่กับเขตพื้นที่ที่จดทะเบียนและกำหนดขนาดวงเงินสินเชื่อสูงสุดไว้ที่ 2,240 เหรียญสหรัฐ ทั้งนี้ ภาครัฐได้มีการส่งเสริมให้องค์กรประเภทอื่นที่มีศักยภาพแปรรูปขึ้นมาเป็นธนาคารการเงินระดับฐานราก ซึ่งจะสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น รวมถึงขยายขนาดสินเชื่อและความหลากหลายของบริการได้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม การแปรรูปเป็นธนาคารจะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น อาทิ การเสียภาษี การต้องปฏิบัติตามเกณฑ์กำกับดูแลต่าง ๆ รวมทั้งมีความเสี่ยงจากภายนอกเพิ่มมากขึ้น

การให้บริการของธนาคารไม่สามารถเข้าถึงประชาชนได้ทุกพื้นที่ โดยประชาชนในปากีสถานสามารถเข้าถึงการเงินในระบบได้เพียงร้อยละ 14 ของประชากรทั้งประเทศเท่านั้น ซึ่งมีสาเหตุสำคัญมาจากปัญหาทางด้านภาษาและวัฒนธรรม โดยปากีสถานยังมีจำนวนประชากรที่อ่านหนังสือไม่ออกและอาศัยอยู่ในเขตทุรกันดารเป็นจำนวนมาก ในส่วนของความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ องค์กรประเภทอื่นที่ไม่ใช่ธนาคารยังคงมีข้อจำกัดในการให้บริการอยู่มาก อาทิ ไม่สามารถรับเงินฝากได้ โดยส่วนใหญ่จะให้บริการเฉพาะการให้สินเชื่อแบบกลุ่มและประกัน แม้ว่าองค์กรภายใต้ Rural Support Program จะช่วยเติมเต็มในส่วนของการบริการด้านอื่น ๆ แต่ไม่สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพเท่าที่ควร เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านแหล่งเงินทุน ทั้งนี้ องค์กรการเงินระดับฐานรากที่ไม่ใช่ธนาคารในปากีสถานไม่สามารถรับเงินทุนสกุลต่างประเทศและไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลของศูนย์ข้อมูลเครดิตได้

4.4.2 พัฒนาการของการบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในปากีสถาน

หลังจากที่ได้มีการพัฒนาสถาบันการเงินฐานรากตามรูปแบบทั่วไป (Conventional Microfinance) ขึ้นมาอย่างแพร่หลายในปากีสถานแล้วแต่ด้วยความต้องการของประชากรส่วนใหญ่ที่นับถือศาสนาอิสลาม จึงเริ่มมีการพัฒนาการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามขึ้นมาเช่นกัน โดยมีทั้งรูปแบบของการที่องค์กรการเงินฐานรากแบบทั่วไปเริ่มให้บริการผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องตามหลักชะรีอะฮ์ และมีการจัดตั้งองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามโดยเฉพาะ ในส่วนขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์โดยเฉพาะนั้น มีองค์กรที่สำคัญ 3 แห่ง ได้แก่ Akhuwat, Centre for Women Co-operative Development (DWCD) และ Islamic Relief Pakistan

(1) Akhuwat จัดตั้งขึ้นในปี 2544 โดยให้บริการในเขตเมืองของจังหวัดปันจาบเป็นหลัก ซึ่งภายในสิบปีหลังจากเริ่มให้บริการ Akhuwat มียอดเงินให้สินเชื่อรวม 355 ล้านรูปีบังกลาเทศ และเข้าถึงผู้รับบริการรวม 42,069 ราย จุดเด่นของการให้บริการของ Akhuwat คือ ความเรียบง่ายของผลิตภัณฑ์ และการเข้าถึงผู้กู้ในชุมชน โดยผลิตภัณฑ์ที่ Akhuwat ให้บริการ คือ สินเชื่อปลอดดอกเบี้ยประเภท Qarz-e-Hasan โดย Akhuwat จะไม่ใช้ลักษณะการให้กู้แบบเป็นกลุ่ม แต่จะให้กู้เป็นรายบุคคลโดยใช้หลักประกันทางสังคมจากการรับรองของชุมชน การดำเนินการเป็นไปตามหลักพี่น้องและความเป็นคนในชุมชนเดียวกัน สาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในมัสยิดและโบสถ์ที่คนในชุมชนจะไปรวมตัวกันเป็นประจำ ชุมชนจะร่วมกันรับรองผู้กู้ นอกจากนี้ ชุมชนและผู้ที่เคยได้รับสินเชื่อมักร่วมกันให้เงินสมทบสำหรับการดำเนินงานของ Akhuwat ทำให้ชุมชนร่วมเป็นเจ้าของแหล่งเงินทุนซึ่งความเป็นชุมชนในมัสยิดและโบสถ์ทำให้เกิดความเชื่อใจกันระหว่างผู้กู้และเจ้าหน้าที่ของ Akhuwat เห็นได้จากการค้างชำระเกินกว่า 30 วัน มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 1 ของสินเชื่อรวมเท่านั้น

(2) Centre for Women Co-operative Development (DWCD) หรือ Wasil Foundation เริ่มให้บริการการเงินระดับฐานรากในปี 2535 เน้นการให้กู้ยืมเงินแก่ผู้หญิงเป็นหลัก

เพื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจขนาดเล็ก โดยผู้กู้จะต้องนำเสนอแผนธุรกิจในการยื่นขอกู้ยืมเงิน เดิมมีการให้กู้ยืมเงินแบบกลุ่ม แต่ภายหลังได้เปลี่ยนรูปแบบการให้กู้ยืมเงินเป็นการให้กู้ยืมเงินรายบุคคล ในปี 2554 DWCD มียอดให้สินเชื่อรวม 128 ล้านรูปีบังคลาเทศ เข้าถึงลูกค้า 7,414 ราย ร้อยละ 35 ของลูกค้าเป็นลูกค้าสินเชื่อแบบกลุ่ม ขณะที่ร้อยละ 65 ที่เหลือเป็นการกู้ยืมรายบุคคล โดย DWCD มีผลิตภัณฑ์ 5 ประเภทซึ่งมีการแบ่งผลกำไรระหว่างผู้กู้และ DWCD ได้แก่ Salam Istisna Murabahah Diminishing Musharakah และ Ijarah ทั้งนี้ CWCD ได้รับรางวัล Islamic Microfinance Challenge ซึ่งจัดขึ้นโดย Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) และ Islamic Development Bank ในปี 2557 จากผลิตภัณฑ์ประเภท Salam และ Ijarah สำหรับการเกษตร โดย Salam เป็นสัญญาว่าจะซื้อพืชผลจากเกษตรกร และ Ijarah เป็นการเช่าที่ดินสำหรับการเกษตรและให้เกษตรกรเช่าที่ดินดังกล่าวตามระยะเวลาที่กำหนด โครงการมีความยืดหยุ่นสูง โดยผู้กู้สามารถชำระค่าเช่าเป็นเงินหรือเป็นพืชผลก็ได้ ซึ่งจากการผสมผสานผลิตภัณฑ์ทั้งสองเข้าด้วยกัน DWCD ได้ช่วยให้เกษตรกรรายย่อยมีสภาพคล่องในช่วงก่อนเก็บเกี่ยวและช่วยลดค่าใช้จ่ายในการเช่าที่ดิน

(3) Islamic Relief Pakistan เป็นส่วนหนึ่งของ Islamic Relief ซึ่งเป็นองค์กรการกุศลที่จัดตั้งขึ้นในสหราชอาณาจักรเพื่อช่วยพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนและลดความยากจนในประเทศต่างๆ กว่า 30 ประเทศ โดยการดำเนินงานในปากีสถานเริ่มขึ้นในปี 2535 มีโครงการหลายประเภท ทั้งโครงการให้ทุนการศึกษาแก่เด็กนักเรียน โครงการเกี่ยวกับสุขภาพและโภชนาการ รวมถึงการให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเพื่อส่งเสริมธุรกิจขนาดเล็กและช่วยยกระดับความเป็นอยู่ของชาวบ้านในเขตสลัม โดย Islamic Relief Pakistan เริ่มให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามตั้งแต่ปี 2544 ในช่วง 10 ปี ที่ผ่านมา สามารถเข้าถึงผู้กู้กว่า 3,500 ราย ผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการ ได้แก่ Qarz-e-Hasan

จากการศึกษาการดำเนินงานของ AkhuwatCWCD และ Islamic Relief Pakistan เห็นได้ว่าการเข้าถึงลูกค้าขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในปากีสถานยังคงน้อยเมื่อเทียบกับการเข้าถึงลูกค้าขององค์กรการเงินฐานรากแบบทั่วไป อีกทั้ง ผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการยังคงไม่หลากหลายมากนัก และส่วนใหญ่ยังเป็นผลิตภัณฑ์สินเชื่อเป็นหลัก

4.4.3 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์ในปากีสถาน

(1) การกำกับดูแล

ในปี 2550 ธนาคารกลางของปากีสถาน (State Bank of Pakistan) ได้ออกแนวนโยบายเพื่อกำกับดูแลองค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลาม³ ที่เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว (Guidelines for Islamic Microfinance Business by Financial Institutions (2007)) โดยจัดประเภทสถาบันการเงินที่จะให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามได้ทั้งหมด 4 ประเภท ได้แก่ 1) ธนาคารที่ให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นการเฉพาะ (Islamic Microfinance Bank) 2) ธนาคารตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Bank) 3) ธนาคารพาณิชย์ (Conventional Bank)

³1) Guidelines of SBP for Islamic Microfinance Business by Financial Institutions under prudential regulation vide SMED Circular No. 10 dated June, 27, (2006)

2) Guidelines for Islamic Microfinance Business by Financial Institutions, 2007

และ 4) ธนาคารการเงินฐานรากแบบทั่วไป (Conventional Microfinance Bank) โดยได้กำหนดวิธีการขออนุญาตดำเนินการตาม Microfinance Institutions Ordinance 2001 ซึ่งใช้บังคับกับทั้งองค์กรการเงินระดับฐานรากแบบทั่วไปและองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม การแต่งตั้งที่ปรึกษาชะรีอะห์เพื่อดูแลการปฏิบัติตามกฎชะรีอะห์ และการแบ่งแยกเงินกองทุนสำหรับผลิตภัณฑ์ตามหลักชะรีอะห์และการเก็บเอกสารต่าง ๆ สำหรับธนาคารพาณิชย์และธนาคารการเงินระดับฐานรากที่ให้บริการทั้งผลิตภัณฑ์ทางการเงินแบบธรรมดาและผลิตภัณฑ์ทางการเงินตามหลักชะรีอะห์

นอกจากนี้ ธนาคารกลางปากีสถานและคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ปากีสถาน (Securities and Exchange Commission of Pakistan) ได้มีการกำหนดมาตรฐานการดำเนินการตามหลักชะรีอะห์ที่ผู้ให้บริการการเงินตามหลักศาสนาอิสลามจะต้องปฏิบัติตาม (Shari'ah Compliance Certificate) และกำหนดให้ผู้ให้บริการต้องขึ้นทะเบียนกับนายทะเบียนที่กำหนด พร้อมทั้งได้รับการรับรองจากคณะกรรมการศาสนา (Religious Board) ของรัฐ ก่อนที่จะดำเนินการ และได้มีการจัดตั้ง Shari'ah Compliance and Shari'ah Audit Mechanism (SCSAM) ของภาครัฐเพื่อทำหน้าที่ในการกำกับและตรวจสอบการดำเนินการต่างๆ ของสถาบันการเงินให้เป็นไปตามหลักศาสนา ทั้งรูปแบบการดำเนินการ รูปแบบสัญญา การให้สินเชื่อ การแบ่งผลกำไร การแต่งตั้งที่ปรึกษาชะรีอะห์ของสถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม

(2) การส่งเสริมของภาครัฐ

นอกจากการกำกับดูแลที่จะส่งเสริมให้องค์กรการเงินฐานรากตามหลักชะรีอะห์ดำเนินการได้ถูกต้องตามหลักศาสนาแล้ว ธนาคารกลางของปากีสถานยังมีการส่งเสริมการพัฒนาการเงินฐานรากอิสลามโดยการจัดตั้งกองทุน 3rd Financial Innovation Challenge Fund ขึ้นในปี 2558 เพื่อส่งเสริมนวัตกรรมทางการเงินที่เกี่ยวกับการเงินฐานรากอิสลาม โดยให้ทุนสำหรับการดำเนินโครงการการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามเพื่อหาวิธีใหม่ ๆ ในการเข้าถึงลูกค้า และพัฒนาระบบการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามของปากีสถานในภาพรวม

4.5 มาเลเซีย

4.5.1 บริการทางการเงินระดับฐานรากในมาเลเซีย

สถาบันการเงินที่ให้บริการการเงินระดับฐานรากที่สำคัญในมาเลเซีย ได้แก่ Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) Yayasan Usaha Maju (YUM) และ The Economic Fund for National Entrepreneurs Group (TEKUN) โดย Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) เป็นสถาบันการเงินแห่งแรกที่ให้สินเชื่อระดับฐานรากในมาเลเซีย เริ่มดำเนินการในปี 2530 หลังจากนั้นได้มีการจัดตั้ง Yayasan Usaha Maju (YUM) และ The Economic Fund for National Entrepreneurs Group (TEKUN) ขึ้นในปี 2531 และ 2541 ตามลำดับ โดยทั้ง 3 แห่ง เป็นสถาบันการเงินที่ได้รับเงินทุนสนับสนุนจากรัฐบาลมาเลเซีย

Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) นับเป็นจุดเริ่มต้นของการเงินระดับฐานรากในมาเลเซีย โดยมีการจัดตั้งองค์กรขึ้นในรูปแบบของ NGO ในปี 2530 โดยใช้รูปแบบการดำเนินงานเดียวกับธนาคารกรามีนในบังคลาเทศ ซึ่งเน้นการให้บริการทางการเงินแก่คนจนในชนบทโดยการให้กู้แบบกลุ่มและกำหนดกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้หญิง แต่เนื่องจากประชากรในชนบทส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นลูกค้าของ AIM เป็นชาวมุสลิม AIM จึงดำเนินการตามหลักชะรีอะห์ด้วย กล่าวคือ แทนที่ AIM จะคิดดอกเบี้ยในการกู้ยืมเงินจึงคิดเป็น

ค่าธรรมเนียมในการกู้ยืมเงินแทน จึงนับได้ว่า องค์การการเงินระดับฐานรากแห่งแรกของมาเลเซียเป็น องค์การการเงินระดับฐานรากที่ดำเนินการตามหลักศาสนาอิสลามด้วยเช่นกัน

ต่อมารัฐบาลมาเลเซียได้มีการจัดตั้ง Yayasan Usaha Maju (YUM) ขึ้นในปี 2535 โดยแยกตัวออกมาจาก Rural Development Corporation ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐ ปัจจุบันมีสาขา รวมทั้งสิ้น 23 แห่ง โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มคนจนมากในชนบทซึ่งมีรายได้ต่อเดือนไม่เกิน 23 ดอลลาร์สหรัฐ ทั้งนี้ YUM ได้รับเงินช่วยเหลือบางส่วนและการฝึกอบรมจากธนาคารกรามีนในบังคลาเทศ จึงทำให้การดำเนินงานและกลยุทธ์มีความคล้ายเคียงกับ Grameen Bank ทั้งการจัดกลุ่มลูกค้าจำนวน 5 คน การประชุมรายสัปดาห์กับกลุ่มลูกหนี้ และการฝากเงินออมภาคบังคับสัปดาห์ละ 2 ริงกิตสำหรับ ผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการ มีทั้งประเภทรายบุคคลและรายกลุ่ม ได้แก่ สินเชื่อแก่สมาชิกทั่วไปเพื่อใช้เป็นทุน เริ่มต้นหรือขยายกิจการ และสินเชื่อแก่สมาชิกที่กำลังจะพ้นขีดความยากจน (Poverty Line)

สำหรับ The Economic Fund for National Entrepreneurs Group (TEKUN) เป็นสถาบันการเงินที่จัดตั้งขึ้นในปี 2541 เพื่อให้บริการทางการเงินแก่ประชาชนกลุ่ม Bumiputra หรือกลุ่มประชาชนที่มีเชื้อชาติมาเลย์และกลุ่มประชาชนที่มีเชื้อชาติอินเดียเป็นการเฉพาะ และในปี 2551 มีการบริการเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจและพัฒนาฝีมือเพิ่มเติมด้วย สินเชื่อของ TEKUN ไม่ได้จำกัด อยู่เฉพาะกลุ่มคนจนหรือคนจนมาก แต่จะเปิดให้สำหรับคนที่มีรายได้ปานกลางด้วย โดยกลุ่มลูกค้า มีทั้งชายและหญิง ไม่ได้มุ่งเน้นเฉพาะลูกค้าที่เป็นหญิงเช่นเดียวกับธนาคารกรามีน AIM หรือ YUM การผ่อนชำระสินเชื่อมีทั้งแบบผ่อนรายสัปดาห์ รายเดือน และรายครึ่งปี แล้วแต่ประเภทของสินเชื่อ คิดค่าธรรมเนียมการบริหารจัดการร้อยละ 4 ของยอดสินเชื่อ

4.5.2 ความต้องการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในมาเลเซีย

ด้วยประชากรกว่าร้อยละ 60 นับถือศาสนาอิสลาม บริการทางการเงินตามหลักอิสลาม จึงเป็นที่ต้องการสำหรับประชาชนจำนวนมากโดยเฉพาะในพื้นที่ชนบท ซึ่งจากการสำรวจโดย Norma MdSaad (2012) ที่ทำการสำรวจความต้องการของสมาชิกของ AIM จำนวน 1,800 คน ในรัฐต่างๆ ของมาเลเซีย พบว่า ร้อยละ 97 ของผู้ที่ตอบแบบสอบถาม มีความสนใจที่จะใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม จึงเห็นได้ว่า ความต้องการบริการการเงินระดับฐานรากที่ถูกต้องตามหลัก ศาสนาอิสลามอยู่ในระดับสูง ในขณะที่อุปทานยังมีไม่เพียงพอแม้ว่าบริการทางการเงินตามหลักอิสลาม ในมาเลเซียจะมีการพัฒนาไปมาก ทั้งนี้ ประเทศมาเลเซียนับเป็นศูนย์กลางของระบบการเงินอิสลาม ที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก และระบบสถาบันการเงินอิสลามในมาเลเซียมีขนาดของสินทรัพย์รวมมากถึง 335,000 ล้านริงกิต หรือประมาณ 105,000 ล้านเหรียญสหรัฐ ณ สิ้นปี 2554 คิดเป็นประมาณร้อยละ 10 ของระบบสถาบันการเงินอิสลามโลก และมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 18-20 ต่อปี อีกทั้งรัฐบาล มาเลเซียมีกฎหมายIslamic Banking Act เพื่อกำกับดูแลสถาบันการเงินอิสลามโดยเฉพาะและมาเลเซียยัง เป็นที่ตั้งขององค์กรระหว่างประเทศต่าง ๆ ที่ส่งเสริมการเงินอิสลาม ทั้ง Global University of Islamic Finance (NICEIF) Malaysia International Islamic Financial Centre (MIFC) ทั้ง Islamic Financial Services Board (IFSB) แต่การให้บริการในระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามยังคงอยู่ในระดับเริ่มแรก เท่านั้น และยังไม่ตอบโจทย์แก่ผู้ใช้บริการเท่าที่ควร อีกทั้งยังมีปัญหาในแง่ความถูกต้องตามหลักศาสนา เช่น ผลิตภัณฑ์ของ AIM ที่แม้จะเป็นการกู้ยืมประเภทก่อดี ฮาซัน (Quard-hassan) ที่มีการเก็บค่าธรรมเนียม การกู้ยืมร้อยละ 10 นั้น ยังคงเป็นที่ถกเถียงกันว่าถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามหรือไม่ ส่วนการให้บริการ ของธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลาม ก็จำกัดอยู่เพียงการให้กู้ยืมในรูปแบบของบัยอัลฮินะฮ์ (bai al-inah) เท่านั้น

4.5.3 พัฒนาการของบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศมาเลเซีย

องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่สำคัญที่สุดในมาเลเซีย คือ AIM ซึ่งเริ่มต้นครั้งแรกในปี 2530 โดย AIM จัดตั้งขึ้นเพื่อให้สินเชื่อแก่คนยากจนสำหรับการพัฒนาธุรกิจขนาดเล็ก โดยใช้รูปแบบการดำเนินธุรกิจเดียวกับธนาคารกรามีนในบังคลาเทศ คือ การให้สินเชื่อแบบกลุ่ม อย่างไรก็ตาม บริการหลักของ AIM จะเป็นบริการเกี่ยวกับสินเชื่อ ส่วนด้านเงินฝากจะเป็นการออมภาคบังคับเพื่อส่งเสริมวินัยในการออมโดยไม่นำเงินฝากดังกล่าวมาปล่อยสินเชื่อต่อ เนื่องจากกฎหมายมาเลเซียกำหนดให้ธุรกิจที่รับเงินฝากเป็นธุรกิจที่ต้องได้รับอนุญาตและต้องถูกกำกับดูแลอย่างใกล้ชิด

ในการให้สินเชื่อแก่สมาชิก จะมีการรวมกลุ่มสมาชิกที่ไม่ได้เป็นญาติกัน จำนวน 5 คน สินเชื่อของ AIM เป็นสินเชื่อตามหลัก Qard-Hasan คือสินเชื่อที่ไม่มีดอกเบี้ย สมาชิกที่กู้เงินจะชำระคืนเงินกู้เป็นรายสัปดาห์ในการประชุมที่สมาชิกจะต้องเข้าร่วมเป็นประจำ สินเชื่อของ AIM มีทั้งหมด 3 ประเภท ได้แก่ สินเชื่อเพื่อธุรกิจ (Economic Purpose) สินเชื่อที่ไม่ใช่สินเชื่อเพื่อธุรกิจ (Non-economic purpose) และสินเชื่อเพื่อการฟื้นตัว (Recovery Purpose) สำหรับสินเชื่อเพื่อธุรกิจเป็นสินเชื่อเพื่อพัฒนาธุรกิจขนาดเล็กในหลากหลายวัตถุประสงค์ ไม่ว่าจะเป็น สินเชื่อเพื่อการเกษตร สินเชื่อเพื่อการผลิต สินเชื่อเพื่อการปศุสัตว์ สินเชื่อเพื่อการประมง และสินเชื่อเพื่อธุรกิจบริการ จะมีการชำระคืนสินเชื่อเป็นรายสัปดาห์ มีงวดการชำระคืนสินเชื่อตั้งแต่ 12-150 สัปดาห์ แล้วแต่ประเภทและยอดสินเชื่อ สำหรับสินเชื่อที่ไม่ใช่สินเชื่อเพื่อธุรกิจจะมีวงเงินในการกู้ยืมต่ำกว่า โดยสินเชื่อเพื่อการศึกษาจะมีวงเงิน 5,000 ริงกิตมาเลเซีย และสินเชื่อทั่วไปจะมีวงเงิน 10,000 ริงกิตมาเลเซีย และสินเชื่อเพื่อการฟื้นตัวซึ่งเป็นสินเชื่อเพื่อช่วยเหลือลูกค้าที่ธุรกิจได้รับความเสียหายจากการเจ็บป่วยหรือจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ จะมีวงเงินต่ำที่สุด 1,000-5,000 ริงกิตมาเลเซีย โดยสินเชื่อทุกประเภทจะมีค่าบริหารจัดการร้อยละ 10 และมีการกำหนดการออมภาคบังคับ 1-15 ริงกิตมาเลเซียต่อสัปดาห์

ตารางที่ 6 ผลผลิตสินเชื่อของ AIM

Loan Schemes		Detail	Amount- in Ringgit Malaysia (RM)	Instalment
Economic (General loan)	I-Mesra	Continuously	2,000-20,000	25-150 weeks
	I-Srikandi	Continuously	2,000-20,000	25-150 weeks
	I-Wibawa	Short term loan	5,000	24 weeks
	Urban micro loan	Continuously	3,000-20,000	12-100 weeks
Non-Economic (Social loan)	I-Bistari	Educational loan	5,000	50-100 weeks
	I-Sejahtera	Multipurpose loan	10,000	50-100 weeks
Recovery Loan	I-Penyayang	Provide for those who had a project failure because of health problems or natural disasters.	1,000 – 5,000	12 – 50 weeks

Management fees: 10% for all types of loans

Group Savings: RM1 –RM15 per week

Grace Period: 1 week after receiving the loan

ที่มา: Makhtar (2012)

ในปี 2554 AIM มีกลุ่มสมาชิกรวม 71,234 กลุ่ม ในชุมชน 7,614 แห่ง ซึ่งมีสมาชิกรวม 294,738 ราย และมีการให้สินเชื่อรวมกว่า 7 พันล้านริงกิตมาเลเซีย

นอกจาก AIM แล้ว องค์กรที่ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่สำคัญอีกแห่งหนึ่งคือ ธนาคาร Rakyat หรือธนาคารสหกรณ์อิสลาม ซึ่งมีเริ่มดำเนินการในปี 2536 โดยการจัดตั้งโรงรับจำนำเป็นบริษัทลูกของธนาคาร ณ ปี 2443 มีสาขารวม 26 สาขา และมียอดสินเชื่อ

รวม 121.7 ล้านริงกิตมาเลเซียในช่วงเริ่มแรก ธนาคาร Rakyat ให้สินเชื่อในรูปแบบของการจำนำ (Rahn) ซึ่งเป็นสินเชื่อตามหลัก QardHasan (การให้กู้ยืมเงินโดยไม่แสวงหากำไร) Wadiayad-amana (ความไว้วางใจ) Al-ujra (ค่าธรรมเนียมในการฝากสิ่งของ) และ wadiyadhomana (การฝากสิ่งของโดยมีการรับรอง) ต่อมาได้มีการขยายรูปแบบการให้บริการและเริ่มมีสินเชื่อประเภท Bai-inah และสินเชื่อแบบกลุ่มเพื่อเป็นทุนสำหรับการประกอบธุรกิจตามนโยบายของรัฐบาลที่จะให้สหกรณ์เป็นกลไกส่งเสริมธุรกิจชุมชน

4.5.4 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะริอะฮ์

สำหรับบทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะริอะฮ์ สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่ การส่งเสริมให้มีบริการการเงินระดับฐานรากตามหลักชะริอะฮ์ การกำกับดูแลสถาบันการเงินที่ให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักชะริอะฮ์ และการส่งเสริมให้มีการดำเนินการที่ถูกต้องตามหลักศาสนา

(1) การส่งเสริมของภาครัฐ

เพื่อส่งเสริมการเติบโตของธุรกิจรายย่อย รัฐบาลมาเลเซียและธนาคารกลางมาเลเซีย (Bank Negara Malaysia) ได้ส่งเสริมให้สถาบันการเงินต่าง ๆ ในมาเลเซีย ให้บริการการเงินระดับฐานรากแก่ประชาชนรายย่อยเพื่อเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยได้กำหนดให้การเข้าถึงบริการทางการเงินเป็นวาระแห่งชาติ และมีการวางโครงสร้างในการส่งเสริม ทั้งการจัดตั้งสถาบันการเงินที่ทำหน้าที่ในการให้บริการการเงินฐานรากโดยตรง และหน่วยงานสนับสนุนเพื่อส่งเสริมการให้บริการของสถาบันการเงินดังกล่าว

สำหรับการดำเนินงานของการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามนั้น รัฐบาลมาเลเซียได้ส่งเสริมการดำเนินงานของ AIM โดยการให้สินเชื่อปลอดดอกเบี้ยแก่ AIM เพื่อให้เงินกู้ดังกล่าวไปเป็นทุนในการดำเนินการให้สินเชื่อแก่ประชาชนที่ยากจน โดยการส่งเสริมของภาครัฐเป็นส่วนหนึ่งของแผนพัฒนาประเทศฉบับที่ 5 (2529-2533) ต่อเนื่องมาจนถึงแผนพัฒนาประเทศฉบับที่ 7 (2539-2543) เป็นเงินรวมกว่า 320 ล้านริงกิตมาเลเซีย ทำให้ AIM เติบโตและสามารถเข้าถึงครัวเรือนที่ยากจนได้มากกว่าร้อยละ 80

ตารางที่ 7 แหล่งเงินทุนการดำเนินงานของ AIM

On-lending Fund	Amount
Government—interest-free loan	RM 300.0 million
Government—grant	RM 18.2 million
Financial institution—soft loan	RM 28.05 million
Government agency	
LKIM—interest-free loan	RM 4.0 million
Rural Development Ministry—grant	RM1 2.8 million
Grants for operational costs	
Federal and state governments	RM 30.0 million

ที่มา : Ahmad (2003)

(2) การกำกับดูแล

การกำกับดูแลสถาบันการเงินในมาเลเซียทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นธนาคารพาณิชย์ ธนาคารอิสลาม องค์กรการเงินฐานราก องค์กรการเงินฐานรากตามหลักชะริอะฮ์ บริษัทประกัน ตากาฟูล

และบริษัทหลักทรัพย์ ต่างอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ Bank Negara Malaysia ซึ่งเป็นธนาคารกลางของมาเลเซีย อย่างไรก็ตาม ไม่มีกฎหมายที่กำกับดูแลองค์กรการเงินฐานรากตามหลักจริยธรรมเป็นการเฉพาะสำหรับองค์กรการเงินระดับฐานรากที่เป็นธนาคารเพื่อการพัฒนาชนบทจะต้องได้รับอนุญาตจากธนาคารกลางมาเลเซียตาม Banking Law Act 1988 ส่วนองค์กรการเงินระดับฐานรากที่เป็นสหกรณ์จะต้องดำเนินการตาม Cooperative Society Law 1972 และองค์กรการเงินระดับฐานรากอื่น เช่น องค์กรที่เป็น NGO จะต้องจดทะเบียนตาม Companies Act 1972, Societies Ordinance 1891, Acts of Parliament, หรือจัดทำบันทึกข้อตกลง (MOU) กับกระทรวงการต่างประเทศมาเลเซีย นอกจากนี้ ผู้ให้บริการจะต้องปฏิบัติตาม Moneylender Act และไม่สามารถรับฝากเงินจากประชาชนได้ การดำเนินงานจะต้องมาจากแหล่งทุนของ NGO เอง เงินบริจาค หรือเงินช่วยเหลือจากองค์กรอื่น การรับฝากเงินภาคบังคับจะกระทำไม่ได้ แต่ต้องนำเงินดังกล่าวไปเก็บไว้ในบัญชีทรัสต์และห้ามนำไปใช้ในการปล่อยสินเชื่อ

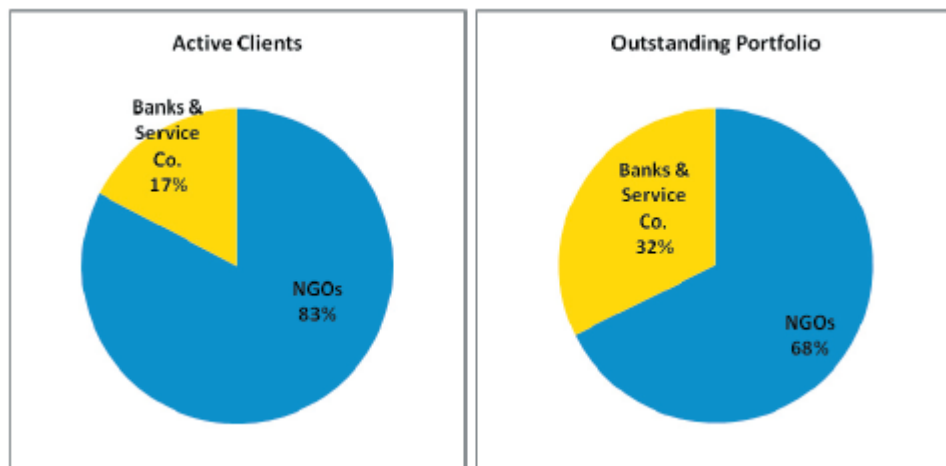
4.6 อียิปต์

4.6.1 บริการทางการเงินระดับฐานรากในอียิปต์

บริการทางการเงินระดับฐานรากในอียิปต์เริ่มขึ้นในช่วงปี 2533 โดยส่วนใหญ่เป็นโครงการที่ดำเนินการโดย NGO ซึ่งได้รับการช่วยเหลือทางการเงินจากองค์กรระหว่างประเทศ โครงการบริการการเงินระดับฐานรากของธนาคาร National Bank for Development (NBD) และ Alexandria Businessmen Association (ABA) ซึ่งได้รับการสนับสนุนจาก United States Agency for International Development (USAID) เป็นต้น

ปัจจุบัน องค์กร NGO ยังคงเป็นผู้ให้บริการการเงินระดับฐานรากหลักในอียิปต์ โดยมี องค์กร NGO ที่ให้บริการการเงินระดับฐานรากมากกว่า 400 แห่ง มีสัดส่วนการเข้าถึงผู้ใช้บริการในตลาดการเงินระดับฐานรากถึงร้อยละ 83 และมียอดสินเชื่อคิดเป็นร้อยละ 68 ของยอดสินเชื่อฐานรากทั้งหมด ขณะที่ธนาคารเข้าถึงผู้ใช้บริการเพียงร้อยละ 17 และมียอดสินเชื่อคงค้างเพียงร้อยละ 32 ของยอดสินเชื่อระดับฐานรากทั้งหมดโดยลักษณะการให้บริการจะมีทั้งการให้สินเชื่อแบบกลุ่มดังเช่นบริการของธนาคารกรามีนในบังคลาเทศ และสินเชื่อส่วนบุคคลสำหรับการประกอบธุรกิจขนาดเล็ก สำหรับการผ่อนชำระมีทั้งการผ่อนเป็นรายเดือนและรายสัปดาห์ ซึ่งรูปแบบการให้บริการจะแตกต่างกันไปตามความต้องการของผู้รับบริการ

แผนภาพที่ 10 สัดส่วนการให้บริการการเงินระดับฐานรากของธนาคารและ NGO ในอียิปต์



ที่มา: Egypt Financial Service Authority (2010)

สำหรับการกำกับดูแลบริการการเงินระดับฐานราก ทั้ง NGO และธนาคารที่ให้บริการทางการเงินในระดับฐานรากจะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงความมั่นคงของสังคม (Ministry of Social Solidarity) ตามกฎหมาย NGO Law No. 82 of 2002 ขณะเดียวกัน ผู้ให้บริการที่เป็นธนาคารจะถูกกำกับดูแลโดยธนาคารกลางอียิปต์ภายใต้กฎหมาย Central Bank, the Banking Sector and Money Law No. 88 of 2003 ด้วยเช่นกัน

ในปี 2557 ได้มีการออกคำสั่งประธานาธิบดี Presidential Decree no.141 of 2014 เพื่อปรับปรุงการกำกับดูแลการให้บริการการเงินระดับฐานราก โดยกำหนดให้ผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงินอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ Egypt Financial Service Authority (EFSA) และมีการจัดตั้งหน่วยงานภายใน EFSA เพื่อดูแลองค์กรการเงินระดับฐานรากเป็นการเฉพาะ ซึ่งจะดูแลทั้งเรื่อง การขออนุญาตให้บริการ ความมั่นคงทางการเงิน และรูปแบบของการให้บริการ ทั้งนี้ ผู้ให้บริการที่ไม่ใช่ธนาคารจะไม่สามารถรับเงินฝากได้ และสินเชื่อจะต้องมีวงเงินไม่เกิน 1 แสนปอนด์อียิปต์ (ประมาณ 13,000 ดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 434,000 บาท) อย่างไรก็ตาม ไม่มีการกำหนดเกณฑ์สำหรับการให้บริการทางการเงินตามหลักอิสลามเป็นการเฉพาะ

4.6.2 พัฒนาการของบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามในอียิปต์

ด้วยประชากรมุสลิมกว่า 80 ล้านคน หรือประมาณร้อยละ 94.7 ของจำนวนประชากรทั้งหมด จึงถือได้ว่าอียิปต์ก็เป็นตลาดสำคัญสำหรับการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม อียิปต์จะมีการดำเนินการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามมาช้านานตั้งแต่ปี 1963 โดย MitGhamr's Saving Association อย่างไรก็ตาม บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามยังไม่ใช่ที่แพร่หลายไปยังวงกว้างมากนัก โดยในปี 2011 บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 5 ของสินทรัพย์ในระบบธนาคารทั้งหมดเท่านั้น

MitGhamar's Saving Association เริ่มให้บริการการเงินระดับฐานรากในปี 2506 โดยไม่เพียงแต่เป็นบริการทางการเงินระดับฐานรากเพื่อส่งเสริมการออมในชุมชน แต่การดำเนินงานยังเป็นไปตามหลักศาสนาอิสลามด้วย โดยนาย Ahmad El-Najjar ซึ่งเป็นผู้ริเริ่มก่อตั้ง MitGhamar's Saving Association ได้นำรูปแบบการดำเนินการของสหกรณ์ออมทรัพย์ในเยอรมนีมาประยุกต์ใช้ แต่ใช้หลักของการร่วมลงทุนและการแบ่งปันผลประโยชน์แทนการให้ผลตอบแทนเป็นดอกเบี้ย โดยมี

วัตถุประสงค์คือการส่งเสริมการออม ลดความเหลื่อมล้ำทางสังคม ลดความยากจน ส่งเสริมการพัฒนาทางเศรษฐกิจ ตลอดจนเพิ่มการเข้าถึงสินเชื่อ อย่างไรก็ตาม แม้ว่า MitGhamar's Saving Association จะมีการดำเนินการที่ไม่ขัดกับหลักศาสนาอิสลาม แต่ไม่ได้ประกาศตัวเป็นองค์กรการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม และไม่มีการจัดตั้งคณะกรรมการชะรีอะฮ์ เนื่องจากไม่ต้องการให้มีความเกี่ยวข้องกับการเคลื่อนไหวทางศาสนา ซึ่งมีความอ่อนไหวในด้านการเมือง

ธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามที่จดทะเบียนกับธนาคารกลางอียิปต์เป็นธนาคารตามหลักศาสนาอิสลามแห่งแรก คือ ธนาคาร Faysal Islamic Bank โดยเริ่มดำเนินการในปี 2522 ซึ่งในช่วงแรกหลังจากการจัดตั้งธนาคาร Faysal Islamic Bank ขึ้น การเงินตามหลักศาสนาอิสลามก็เริ่มเป็นที่แพร่หลายมากขึ้น มีการจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามขึ้นเพิ่มเติม และมีการจัดตั้งกองทุนเพื่อการลงทุนตามหลักศาสนาอิสลาม แต่ด้วยการกำกับดูแลที่หละหลวม ประกอบกับไม่มีเกณฑ์การกำกับดูแลสำหรับสถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ทำให้ผู้ใช้บริการไม่นิยมบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามเท่าใดนัก ขณะการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามยังมีการเข้าถึงลูกค้าที่น้อยเข้าไปอีก

แม้ว่าบริการการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในอียิปต์จะไม่เป็นที่แพร่หลายและเข้าถึงผู้ใช้บริการทางการเงินไม่มากเท่าใดนัก แต่ด้วยจำนวน NGO ที่ให้บริการการเงินระดับฐานรากมากกว่า 400 แห่ง ทำให้อียิปต์มีโครงการบริการทางการเงินระดับฐานรากที่มีการทดลองให้บริการในรูปแบบที่ต่างกันหลากหลายรูปแบบ ซึ่งโครงการบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่น่าสนใจคือ Bank guaranteed ROSCAs (Rotating Savings and Credit Associations) ซึ่งดำเนินการในปี 2552

แม้ว่าการออมและการให้กู้ภายในกลุ่ม หรือ Rotating Savings and Credit Association (ROSCA)) จะไม่ถูกจัดเป็นองค์กรการเงินระดับฐานรากตามความหมายของภาครัฐอียิปต์เนื่องจากเป็นการดำเนินการของชุมชนโดยไม่ผ่านสถาบันการเงิน โดยสมาชิกจะนำเงินมารวมกันในกองกลางแล้วให้สมาชิกในกลุ่มที่ต้องการใช้เงินกู้เงินดังกล่าวไปใช้ อย่างไรก็ตามการพัฒนาของบริการการเงินระดับฐานรากในพัฒนารูปแบบของ ROSCA ในอียิปต์นับว่ามีการพัฒนาที่น่าสนใจเนื่องจากได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ให้บริการ ทั้งในแง่ของการดำเนินการที่ไม่ขัดกับหลักศาสนาอิสลาม และอัตราการชำระคืนสินเชื่อที่สูงกว่ารูปแบบการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากทั่วไป โดยโครงการ Bank guaranteed ROSCA เป็นโครงการศึกษาของ El-Gamal, El-Komi, Karlan และ Osman ในปี 2552 ที่ให้ธนาคารเข้ามาเป็นตัวกลางในการดำเนินการของ ROSCA โดยธนาคารจะเป็นศูนย์กลางในการรวบรวมผู้ออมและผู้กู้ให้เป็นกลุ่ม ROSCA แต่แหล่งของเงินกู้จะเป็นเงินสมทบของสมาชิกภายในกลุ่มเช่นเดียวกับ ROSCA ทั่วไป โดยธนาคารจะทำหน้าที่ในการบริหารจัดการเงินและรับประกันสินเชื่อให้แก่สมาชิกที่ออมเงินในกรณีของการผิดนัดชำระหนี้ของสมาชิกที่กู้เงิน และหากผู้กู้ไม่ชำระหนี้คืน ธนาคารจะจ่ายเงินคืนให้กับสมาชิกอื่นในกลุ่ม และสมาชิกที่ไม่สามารถชำระหนี้คืนนี้จะกลายเป็นลูกหนี้ของธนาคาร ซึ่งรูปแบบการดำเนินการดังกล่าวได้รับการยอมรับจากชุมชนมุสลิม อีกทั้งยังเป็นรูปแบบที่มีอัตราการชำระคืนสูงกว่ารูปแบบการให้กู้แบบกลุ่มโดยธนาคารเอง

4.6.3 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในอียิปต์

ทางการของอียิปต์ไม่มีการส่งเสริมบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นการเฉพาะ โดยกฎหมายฉบับใหม่ที่ออกบังคับใช้กับองค์กรการเงินระดับฐานราก คือ ภายใต้

กฎหมายฉบับที่ 10 ปี 2552 (Law 10 of the year 2009) ซึ่งกำหนดให้องค์กรการเงินระดับฐานรากที่ไม่ใช่ธนาคารจะถูกกำกับดูแลโดย Egyptian Financial Supervisory Authority แต่ยังไม่มีการออกเกณฑ์ทางด้านศาสนาเป็นการเฉพาะ

สำหรับองค์กรการเงินที่เป็นธนาคารพาณิชย์จะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารกลางของอียิปต์ ซึ่งมีเกณฑ์ด้านการดำเนินการตามหลักศาสนา แต่ไม่มีเกณฑ์เกี่ยวกับการดำเนินการในระดับฐานรากเป็นการเฉพาะ

4.7 ออสเตรเลีย

4.7.1 ความต้องการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศออสเตรเลีย

ตั้งแต่ปี 1975 เป็นต้นมา เริ่มมีการอพยพถิ่นฐานของประชากรมุสลิมเข้ามาในออสเตรเลียมากขึ้น โดยในช่วงแรกเป็นการอพยพมาจากกลุ่มชาวเลบานอนที่ได้รับผลกระทบจากสงครามกลางเมืองในเลบานอนและอพยพมายังออสเตรเลีย โดยส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิมที่อพยพมาจากเลบานอน ตุรกี และประเทศตะวันออกกลางอื่น ๆ จากสถิติของสำนักงานสถิติออสเตรเลียพบว่า จำนวนประชากรชาวมุสลิมในออสเตรเลียเพิ่มขึ้นจาก 147,500 ราย ในปี 1991 (2534) เป็น 200,900 ราย ในปี 1996 (2539) และในช่วงปี 1996 (2539) จนถึงปี 2001 (2544) มีการย้ายถิ่นเข้าออสเตรเลียมากถึง 5 แสนราย ซึ่งร้อยละ 9 ของกลุ่มคนที่ย้ายถิ่นเข้าออสเตรเลียเป็นชาวมุสลิม

เพื่อตอบสนองความต้องการบริการทางการเงินของกลุ่มคนมุสลิมที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว ซึ่งส่วนใหญ่มีความต้องการบริการทางการเงินในรูปแบบของการเงินระดับฐานราก โดยเฉพาะการบริการด้านเงินฝากเพื่อการลงทุนและสินเชื่อเพื่อการจัดหาที่อยู่อาศัย รถยนต์ และสังหาริมทรัพย์อื่น ๆ ชาวมุสลิมในออสเตรเลียจึงได้มีการรวมตัวกันจัดตั้งสหกรณ์อิสลาม Muslim Community Co-operative (Australia) Limited หรือ MCCA ขึ้น ในปี 1989 (2532) เพื่อให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในกลุ่มชาวมุสลิมในออสเตรเลีย ซึ่งปัจจุบัน MCCA ก็ยังคงเป็นสถาบันการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในออสเตรเลีย

4.7.2 รูปแบบการดำเนินงานของสถาบันการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในออสเตรเลีย

ปัจจุบัน ในออสเตรเลียมีผู้ให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามทั้งหมด 4 แห่ง ได้แก่ (1) Muslim Community Co-operative (Australia) Ltd (2) Islamic Co-operative Finance Australia Limited (3) Iskan Finance Pty Limited (4) Al Salam Home Loans ซึ่งผู้ให้บริการทั้ง 4 แห่ง มุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อเพื่อการจัดหาที่อยู่อาศัย โดยทั้ง 4 แห่ง มีลักษณะผลิตภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกัน แต่มีรูปแบบขององค์กรที่แตกต่างกัน โดยมีทั้งสถาบันการเงินที่มีสถานะเป็นกองทุนบริการการลงทุน ภายใต้กฎหมายว่าด้วยเรื่องหลักทรัพย์ สหกรณ์ และสถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อเพียงอย่างเดียว ทั้งนี้ รายละเอียดของรูปแบบการให้บริการของสถาบันการเงินแต่ละแห่ง มีดังนี้

(1) Muslim Community Co-operative (Australia) Ltd (MCCA):

MCCA เริ่มจัดตั้งขึ้นในปี 1989 โดยกลุ่มสมาชิก 10 คน มีทุนดำเนินการเริ่มต้น A\$22,300 (ประมาณ 663,000 บาท) เพื่อเป็นสถาบันการเงินเพื่อการพัฒนาสังคม MCCA เปิดรับสมาชิกทั้งคนมุสลิม และคนศาสนาอื่น โดยแรกเริ่ม MCCA ได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็นสหกรณ์ อย่างไรก็ตาม ในปี 2009 MCCA ได้เปลี่ยนสถานะจากสหกรณ์เป็นกองทุนบริหารการลงทุน (Managed Fund) ภายใต้การกำกับดูแลของ Australian Securities and Investments Commission (ASIC) ซึ่งได้เข้ามา

กำหนดให้ MCCA เปลี่ยนสถานะจากสหกรณ์ในปี 2008 เนื่องจาก MCCA เริ่มมีขนาดใหญ่เกินกว่าที่จะเป็นสหกรณ์ ในการนี้ MCCA ได้จดทะเบียนเป็นบริษัทและโอนสมาชิกเดิมเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทและให้ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารของกองทุน

MCCA มีเงินลงทุน 5 ประเภท ได้แก่ Murabaha, musharaka, Murabaha, quardhasan, และ zakat สำหรับในด้านสินเชื่อ มีสินเชื่อสังหาริมทรัพย์ประเภท Shared Equity Rental Scheme ซึ่งมีลักษณะเป็น cost plus fixed margin Murabahah รูปแบบของธุรกรรมมีลักษณะคล้ายกับการจำนองบ้านทั่วไปที่ผู้ซื้อบ้าน ธนาคาร และผู้ให้จำนอง ร่วมกันเป็นเจ้าของบ้าน MCCA จะเข้าร่วมเป็นเจ้าของบ้านส่วนหนึ่ง และผู้ซื้อบ้านเข้าเป็นเจ้าของอีกส่วนหนึ่ง และผู้ซื้อบ้านจะจ่ายค่าเช่าพร้อมทั้งการผ่อนชำระเงินที่กู้ยืมไปให้กับ MCCA เป็นรายเดือน เป็นระยะเวลา 15 ปีซึ่งในที่สุดกรรมสิทธิ์ของบ้านก็จะกลายเป็นของผู้ซื้อบ้าน MCCA จะเข้าร่วมเป็นเจ้าของเป็นสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 80 ของมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ การคิดอัตราค่าเช่าจะอ้างอิงจากประมาณการค่ากลาง (Median) ของค่าเช่าในแต่ละรัฐของ Real Estate Institute of Australia หากผู้ซื้อบ้านจะขายบ้านก่อนระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามสัญญาเช่า (กู้) MCCA จะได้รับส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากการเพิ่ม (ลด) มูลค่าของอสังหาริมทรัพย์ตามสัดส่วนที่ MCCA เป็นเจ้าของอยู่

รูปแบบของการระดมเงินทุนโดยการขายหุ้นสหกรณ์ให้กับสมาชิกและจ่ายเงินปันผลเพื่อเป็นการตอบแทนผู้ฝากเงิน อย่างไรก็ตาม เงินลงทุนในหุ้นของ MCCA จะไม่อยู่ภายใต้การคุ้มครองของ Australian Prudential Regulation Authority (APRA)

(2) Islamic Co-operative Finance Australia Limited (ICFA)

ICFA ก่อตั้งขึ้นในปี 1998 โดยมีการจดทะเบียนสหกรณ์กับ Registry of Co-operatives, Department of Fair Trading, the Government of the State of New South Wales ภายใต้ Co-operatives Act 1992 (NSW)

ICFA มีวัตถุประสงค์หลักในการดำเนินการ 4 ข้อ ได้แก่ 1) เพื่อเป็นองค์กรเพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจและการเงินภายใต้หลักชะรีอะฮ์อย่างชัดเจน 2) ให้บริการการลงทุนที่เป็นฮาลาล 3) ส่งเสริมการเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่จำเป็น และ 4) ส่งเสริมกิจกรรมตามศาสนา เช่น ชะกาต และการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์

สำหรับกลุ่มผู้ใช้บริการ เนื่องจาก ICFA มีการดำเนินการเป็นสหกรณ์ ดังนั้น จึงมีข้อกำหนดเกี่ยวกับการเข้าเป็นสมาชิก ซึ่งผู้มีถิ่นที่อยู่ในรัฐ New South Wales ทุกคนสามารถเข้าเป็นสมาชิกของ ICFA ได้ โดยมีค่าสมาชิกแรกเข้า 100 AUD และสมาชิกที่ต้องการเป็นสมาชิกแบบ active member จะต้องลงทุนในหุ้นอย่างน้อย 5 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 AUD

สินเชื่อที่อยู่อาศัยตามรูปแบบธุรกรรม Musharakah Murabahah และ Ijarah โดยมีขั้นตอนและรูปแบบค่อนข้างคล้ายสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ MCCA โดยประเภทของธุรกรรมที่ ICFA ให้บริการ แบ่งออกเป็น 1) สินเชื่อรถยนต์ตามรูปแบบธุรกรรม Murabahah และ Ijarah 2) สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดเล็กตามรูปแบบ Musharakah และ Murabaha 3) สินเชื่อเพื่อการศึกษาตามรูปแบบ Mudaraba 4) บริการการลงทุนเพื่อการประกอบพิธีฮัจญ์ โดยผู้ออมจะออมเงินเป็นรายเดือนเพื่อเก็บสะสมเงินให้เพียงพอต่อการเดินทางไปประกอบพิธีฮัจญ์เมื่อการลงทุนครบกำหนด การจ่ายผลตอบแทนการลงทุนจะจ่ายเมื่อครบกำหนดการลงทุนและ 5) ICFA มีการจัดตั้งกองทุนชะกาตเพื่อเป็นกองทุนสำหรับการบริจาคทานและช่วยเหลือบุคคลอื่น

(3) Iskan Finance Pty Limited

Iskan เป็นสถาบันการเงินที่ก่อตั้งขึ้นในปี 2001 โดยประกอบธุรกิจในฐานะผู้ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อภายใต้ National Consumer Credit Protection Act (a holder of an Australian Credit License)

Iskan เป็นสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อเพียงอย่างเดียว โดยไม่มีการให้บริการรับฝากเงิน โดยมุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับชาวมุสลิมในออสเตรเลียในรูปแบบของ Ijarah

บริการสินเชื่อในรูปแบบ Ijarah Facilitation Program คือ จะมีการจัดทำสัญญาซื้อขายระหว่าง Iskan และผู้ซื้อ โดยให้ผู้ซื้อผ่อนชำระเป็นรายเดือนพร้อมกำไร mark-up นับเป็นสินเชื่อแบบมีหลักประกันที่กำหนดระยะเวลาตายตัว ระยะเวลาในการผ่อนสูงสุด 30 ปี วงเงินตั้งแต่ 50K – 500KAUD ผู้กู้จะเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์เพียงรายเดียว และจะได้รับผลตอบแทนจากการปรับมูลค่าสินทรัพย์ และไม่ต้องเสียภาษีการโอนสินทรัพย์ และในการกู้เงินจาก Iskan สมาชิกที่จะขอกู้ต้องแสดงให้เห็นว่าเคยมีการฝากเงินอยู่ที่สถาบันการเงินอื่น อย่างน้อย 5% ของมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ในระยะเวลา 6 เดือนก่อนที่จะกู้เงิน

(4) Al Salam Home Loans

เป็นสถาบันการเงินก่อตั้งปี 1989 มุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย “Home loans programme” เพื่อเข้ารับสินเชื่อ สมาชิกจะต้องจ่ายค่าแรกเข้ารายละ 695 AUD และสมาชิกที่ต้องการเป็นสมาชิกแบบ active member จะต้องลงทุนในหุ้นอย่างน้อย 5 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 AUD สมาชิก อาจเป็นได้ทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล ดังนี้

- บุคคลธรรมดาที่มีอาชีพและอยู่ภายใต้ระบบภาษี Pay as you go taxation
- บุคคลธรรมดาที่มีอาชีพอิสระ
- นิติบุคคลที่จดทะเบียนเป็นบริษัทและเสียภาษีนิติบุคคล
- นิติบุคคลที่เป็นกองทรัสต์ (Trustee Company) ที่ดำเนินการแทนกองทรัสต์

ของครอบครัว

- นิติบุคคลร่วมลงทุน (Partnership entity)

ทั้งนี้ สินเชื่อของ Al Salam Home Loan จะเป็นสินเชื่อที่เรียกว่า “Home Loan Program” สินเชื่อที่อยู่อาศัยตามรูปแบบธุรกรรม Murabahah ไม่มีดอกเบี้ย แต่มีค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์ (Mortgage facility rental fee) มีรูปแบบคล้ายสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ของ Iskan Murabaha Facilitation Programme เงินผ่อนแต่ละเดือนจะเป็นการจ่ายเงินต้นและการจ่ายค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์ ค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์ในแต่ละรอบจะครอบคลุมต้นทุนในการบริหารจัดการและกำไร ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามต้นทุนของ Al Salam Home Loan ที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งอาจกำหนดเป็นอัตราที่ตายตัวก็ได้เช่นกัน

ในการชำระคืนสินเชื่อ สมาชิกที่กู้เงินสามารถชำระเงินได้ทั้งเป็นรายเดือน รายสัปดาห์ และรายวัน สินเชื่อมีขนาดตั้งแต่ 50,000 – 1.25 ล้านเหรียญออสเตรเลีย มีการกำหนด LTV โดยสูงสุดคือ 95% ในสินเชื่อขนาดไม่เกิน 350,000 AUD และลดลงเหลือ 70% ในสินเชื่อที่มีขนาดสูงกว่า 6 แสน – 1 ล้านเหรียญออสเตรเลียและในกรณีที่ดินว่างเปล่า LTV สูงสุดคือ 90%

4.7.3 บทบาทของภาครัฐในการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักชะริอะฮ์

รัฐบาลออสเตรเลียไม่ได้มีมาตรการในการส่งเสริมการดำเนินการของสถาบันการเงินระดับฐานรากตามหลักชะริอะฮ์ในออสเตรเลีย การดำเนินการของสถาบันการเงินระดับฐานรากตามหลักชะริอะฮ์

ในออสเตรเลียเป็นการริเริ่มจากชาวมุสลิมที่รวมกลุ่มกันเอง และมีการขออนุญาตดำเนินการเป็นสถาบันการเงินตามกฎหมายออสเตรเลียตามรูปแบบที่เหมาะสม

ความถูกต้องตามหลักศาสนาจะขึ้นอยู่กับผู้บริหารของสถาบันการเงินแต่ละแห่งเอง แต่เนื่องจากการจัดตั้ง เป็นการจัดตั้งอันเนื่องมาจากความต้องการผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องตามหลักศาสนาของผู้คนในชุมชนอยู่แล้ว การดำเนินงานจึงได้มีความระมัดระวังในการดำเนินการให้ถูกต้องตามหลักศาสนาอยู่แล้ว ประกอบกับประเภทผลิตภัณฑ์ที่ไม่มาก ทำให้ไม่มีความจำเป็นต้องมีการตรวจสอบการดำเนินการตามหลักศาสนาที่ซับซ้อน สมาชิกที่ใช้บริการสามารถตรวจสอบได้เอง

4.8 สรุป

องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีบทบาทสำคัญในการช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่จำเป็นสำหรับการบริโภคหรือการเริ่มต้นธุรกิจที่จะทำให้ผู้กู้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งแม้ว่าระดับการเข้าถึงผู้ใช้บริการขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศส่วนใหญ่ยังไม่ครอบคลุมนัก และคิดเป็นสัดส่วนที่น้อยมากเมื่อเทียบกับการเข้าถึงลูกค้าขององค์กรการเงินระดับฐานรากแบบทั่วไป แต่ด้วยความต้องการบริการทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักศาสนาของประชากรชาวมุสลิมที่ยังคงมีอยู่มาก ทำให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว และมีการพัฒนารูปแบบการให้บริการที่หลากหลายมากขึ้น

องค์กรที่ให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีหลากหลายประเภทด้วยกัน ทั้งการให้บริการของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) หรือองค์กร NGO ที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการทางการเงินในระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นการเฉพาะซึ่งเป็นรูปแบบที่พบเป็นส่วนใหญ่ การขยายการให้บริการของธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามเข้าไปในระดับฐานราก การรวมกลุ่มของชุมชนในการจัดตั้งสหกรณ์เพื่อให้บริการสมาชิกในชุมชนดังเช่นในประเทศออสเตรเลีย และรวมถึงการร่วมให้บริการระหว่างองค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามและธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามดังเช่นในประเทศอินโดนีเซีย

ด้วยอิทธิพลของธนาคารกรามีน ซึ่งเป็นต้นแบบของการให้บริการทางการเงินในระดับฐานรากทั่วโลก องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่จึงมีการให้บริการในรูปแบบสินเชื่อแบบกลุ่ม เช่นกัน อย่างไรก็ตาม องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในหลายประเทศเริ่มมีการให้บริการในรูปแบบสินเชื่อเป็นรายบุคคล เช่น ในกรณีของปากีสถานจะให้การรับรองของชุมชนเป็นเงื่อนไขในการให้สินเชื่อแทนการใช้สมาชิกกลุ่มเป็นหลักประกัน โดยมีแนวคิดว่าหลักประกันทางสังคมซึ่งเกิดจากความน่าเชื่อถือในสังคม จะสร้างความผูกพันทางใจที่จะสามารถทำให้ผู้กู้ไม่ผิดนัดชำระหนี้ได้เช่นเดียวกับการใช้บุคคลอื่นค้ำประกันการกู้ยืมเงิน

สำหรับบทบาทของภาครัฐ รัฐบาลส่วนใหญ่จะเน้นการส่งเสริมการเติบโตของการเข้าถึงผู้ใช้บริการมากกว่าการกำกับดูแลเรื่องความมั่นคงทางการเงินหรือความถูกต้องตามหลักศาสนาเนื่องจากองค์กรส่วนใหญ่จะใช้รูปแบบของสินเชื่อตามหลักศาสนาอิสลาม เช่น Mudaraba Musharaka หรือ Ijarah และไม่มี การรับฝากเงินอยู่แล้ว โดยรัฐบาลของประเทศต่าง ๆ จะมีการจัดตั้งองค์กรส่งเสริมการดำเนินงานของ องค์กรการเงินระดับฐานราก ซึ่งในกรณีของประเทศที่มีประชากรส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิมก็จะมี การจัดตั้ง องค์กรที่ทำหน้าที่ในการส่งเสริมบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม และมีการจัดทำ แนวปฏิบัติเพื่อให้องค์กรต่าง ๆ สามารถนำไปใช้เป็นแนวปฏิบัติได้ ขณะที่การกำกับดูแลด้านความมั่นคงจะ

เป็นการกำกับในรูปแบบที่คล้ายคลึงกับสถาบันการเงินทั่วไป และการกำกับดูแลทางด้านศาสนาจะเป็นหน้าที่ของสถาบันการเงินที่จะสร้างความน่าเชื่อถือในการดำเนินงานให้กับตัวเอง

ทั้งนี้ สามารถสรุปจุดเด่นของการดำเนินการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในแต่ละประเทศได้ ดังนี้

ตารางที่ 8 เปรียบเทียบบริการการเงินระดับฐานรากในประเทศต่าง ๆ

	บังคลาเทศ	อินโดนีเซีย	ซูดาน	ปากีสถาน	มาเลเซีย	อียิปต์	ออสเตรเลีย
ลักษณะเฉพาะที่สำคัญของแต่ละประเทศ	• เป็นจุดกำเนิดของบริการทางการเงินระดับฐานราก • ผู้ให้บริการ Islamic Microfinance ที่สำคัญคือ Rural Development Scheme ของ ธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลาม	ภาครัฐมีการส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นการเฉพาะ	• เป็นระบบการเงินอิสลามทั่วประเทศ • ภาครัฐให้การส่งเสริมการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามและกำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ต้องให้บริการในระดับฐานรากด้วย	• บริการ Microfinance ส่วนใหญ่เป็น Conventional Microfinance เนื่องจากผู้ให้บริการส่วนใหญ่เป็น NGO จากต่างประเทศ • ภาครัฐมีโครงการส่งเสริมการเงินฐานรากอิสลามเป็นการเฉพาะ	• เป็นศูนย์กลางของระบบการเงินอิสลามที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก	• ส่วนใหญ่เป็นโครงการที่ดำเนินการโดย NGO ซึ่งได้รับการช่วยเหลือทางการเงินจากองค์กรระหว่างประเทศ • สถาบันการเงินจะไม่ประกาศตัวเป็นองค์กรการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม เนื่องจากไม่ต้องการให้มีความเกี่ยวข้องกับการเคลื่อนไหวทางศาสนาซึ่งเป็นที่จับตามองในแง่การเมือง	เป็นการรวมตัวของชาวมุสลิมในชุมชนจัดตั้งเป็นสหกรณ์ขึ้นมา โดยดำเนินการตามหลักกฎหมายสหกรณ์ตามปกติ และไม่มีเกณฑ์ด้านศาสนาเป็นการเฉพาะ
ความต้องการบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม	• ประชากรมุสลิม 134 ล้านคน (90% ของประชากร) • การสำรวจของ Muhammad SayeedulHaque และ Masahiro Yamaihi	• ประชากรมุสลิมกว่า 200 ล้านคน (87% ของประชากร)	• ธนาคารกลางซูดานคาดว่าจะมีผู้ต้องการบริการการเงินระดับฐานรากมากถึง 9 ล้านคน	• ประชากรมุสลิมกว่า 176 ล้านคน (98% ของประชากร)	• ประชากรกว่าร้อยละ 60 นับถือศาสนาอิสลาม	• ประชากรมุสลิมกว่า 80 ล้านคน หรือประมาณร้อยละ 94.7 ของจำนวนประชากรทั้งหมด	มีการอพยพถิ่นฐานของประชากรมุสลิมเข้ามาในออสเตรเลียมากขึ้น ทำให้มีความต้องการบริการทางการเงินที่ไม่ขัดต่อหลักศาสนา

	บังคลาเทศ	อินโดนีเซีย	ซูดาน	ปากีสถาน	มาเลเซีย	อียิปต์	ออสเตรเลีย
	พบว่า 32% ของกลุ่มตัวอย่าง ไม่เคยขอสินเชื่อเนื่องจากเหตุผลทางศาสนา						
สัดส่วนการให้บริการ ต่อ การเงินฐานราก ทั้งหมด	ประมาณ 2% (ยอดสินเชื่อ) ประมาณ 1.2% (จำนวนสมาชิก)	ประมาณ 4% (ยอดสินเชื่อ)	ประมาณ 3% (จำนวนสมาชิก)	(ไม่มีข้อมูล)	(ไม่มีข้อมูล)	(ไม่มีข้อมูล)	(ไม่มีข้อมูล)
จำนวนผู้ใช้บริการ (ราย) (CGAP, 2556)	445,153	181,508	426,694	ประมาณ 30,000	(ไม่มีข้อมูล)	ประมาณ 10,000	(ไม่มีข้อมูล)
จำนวนผู้ใช้บริการ (ราย) (แหล่งอื่นๆ)	608,703 (Islami Bank Bagladesh Limited Annual Report 2011)	(ไม่มีข้อมูล)	(ไม่มีข้อมูล)	ประมาณ 250,000	(ไม่มีข้อมูล)	(ไม่มีข้อมูล)	(ไม่มีข้อมูล)
ผู้ให้บริการ	• Rural Development Scheme ของ Islami Bank Bangladesh • NGO	• ธนาคารอิสลามชนบท (Islamic Rural Bank) • สหกรณ์ (Islamic Financial Cooperative)	• ธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลาม • NGO	• องค์กรการเงินฐานรากอิสลาม • องค์กรการเงินฐานรากทั่วไปที่ให้บริการที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม • ธนาคารตามหลักอิสลาม	องค์กร NGO ที่จัดตั้งขึ้นโดยรัฐเพื่อให้บริการ microfinance • Ammanhikhtiar Malaysia (AIM) • Yayasan Usaha Maju (YUM) • Economic Fund for National	NGO ซึ่งได้รับการช่วยเหลือทางการเงินจากองค์กรระหว่างประเทศ	• สหกรณ์ • ผู้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการสินเชื่อภายใต้ National Consumer Credit Protection Act (ให้สินเชื่ออย่างเดียว ไม่มีการรับเงินฝาก) • กองทุนบริการการลงทุน

	บังคลาเทศ	อินโดนีเซีย	ซูดาน	ปากีสถาน	มาเลเซีย	อียิปต์	ออสเตรเลีย
					Entrepreneurs Group (TEKUN)		
ลักษณะการให้บริการ	Group Lending การให้กู้ให้เป็นสินค้าทุน	มีบริการถึงบ้าน Murabaha (79%) Musharaka (10%) Mudaraba (3%) Qardhasan (3%)	Murabaha (40%) Qardhasan (17.6%) Ijara (14.5%) Mudaraba (10%) Mudaraba (3.7%)	• กู้เป็นรายบุคคลโดยใช้หลักประกันทางสังคมจากการรับรองของชุมชน • ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อตามหลัก Qardhasan • สาขาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในมัสยิดและโบสถ์	การให้สินเชื่อแบบกลุ่มโดยใช้หลัก Qard-Hasan	มีทั้งสินเชื่อแบบเดี่ยวและแบบกลุ่ม • MitGhamar's Saving Association • Bank guaranteed ROSCAs	ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อสหกรณ์ทรัพย์ Shared Equity Rental Scheme ซึ่งมีลักษณะเป็น cost plus fixed marginMurabaha
การส่งเสริมของภาครัฐ	มีการส่งเสริมให้สถาบันการเงินมีบทบาทให้การพัฒนาชนบท(Moralsuation +ยกเว้นภาษีสำหรับ NGO) แต่ ไม่มีการส่งเสริม Islamic Microfinance เป็นการเฉพาะ	มีการส่งเสริมภายใต้ “Blueprint of Islamic Banking Development in Indonesia” (2545) ให้มีการจัดตั้ง ธ.ชะรีอะฮ์ชนบทเพิ่มเติม มีการจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมสำหรับเจ้าหน้าที่ของ ธ.ชะรีอะฮ์ชนบท	ในปี 2553 ธ.กลางซูดานกำหนดให้ ธ.พ. ทุกแห่งต้องมีการให้บริการในระดับฐานรากอย่างน้อยร้อยละ 12	• ธ.กลางปากีสถาน ได้จัดตั้งกองทุน 3rd Financial Innovation Challenge Fund ขึ้นในปี 2558 เพื่อส่งเสริมนวัตกรรมทางการเงินที่เกี่ยวกับการเงินฐานรากอิสลาม • รัฐบาลมีการให้การสนับสนุนด้านเงินทุนภายใต้โครงการ National Rural Support Program เฉพาะในพื้นที่ที่ภาคเอกชนเข้าไม่ถึง	รัฐบาลมาเลเซียได้ส่งเสริมการดำเนินงานของ AIM โดยการให้สินเชื่อปลอดดอกเบี้ยแก่ AIM เพื่อให้นำเงินกู้ดังกล่าวไปเป็นทุนในการดำเนินการให้สินเชื่อแก่ประชาชนที่ยากจน	ไม่มีการส่งเสริมการบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม เป็นการเฉพาะ	การดำเนินงานเป็นการริเริ่มของคนในชุมชนเอง ไม่ได้มีการส่งเสริมโดยภาครัฐเป็นการเฉพาะ

	บังคลาเทศ	อินโดนีเซีย	ซูดาน	ปากีสถาน	มาเลเซีย	อียิปต์	ออสเตรเลีย
การกำกับดูแล	2 หน่วยงานกำกับดูแล: - Bangladesh Bank ดูแลผู้ให้บริการที่เป็นธนาคารที่เป็นธนาคาร - Microfinance Regulatory Authority(MRA) ดูแลผู้ให้บริการที่เป็น NGO	Bank Indonesia ดูแลธนาคารชนบทตามหลักอิสลามกระทรวงสหกรณ์และ SME ดูแลสหกรณ์ – มีแนวทางดำเนินกิจการที่ดี แต่ไม่มีการตรวจสอบ	ธ.กลางซูดาน กำหนดเกณฑ์สำหรับการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นการเฉพาะในปี 2549	ธ.กลางปากีสถาน กำหนดเกณฑ์สำหรับการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นการเฉพาะในปี 2550	อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารกลาง แต่ไม่มีกฎหมายที่กำกับดูแลองค์กรการเงินฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์เป็นการเฉพาะ	องค์กรการเงินระดับฐานรากที่ไม่ใช่ธนาคารจะถูกกำกับดูแลโดย Egyptian Financial Supervisory Authority	ถูกกำกับดูแลตามหลักสหกรณ์หรือ
เกณฑ์ศาสนา	ไม่มีเกณฑ์การดำเนินการตามหลักศาสนาสำหรับ Islamic Microfinance เป็นการเฉพาะ - Bangladesh Bank มี Guideline สำหรับธนาคารตามหลักอิสลาม - NGO ภายใต้การกำกับของ MRA จะไม่มีเกณฑ์ใด ๆ เกี่ยวกับด้านศาสนา	ไม่มีเกณฑ์การดำเนินการตามหลักศาสนาสำหรับ Islamic Microfinance เป็นการเฉพาะ	ใช้กฎหมายชะรีอะฮ์ในการกำกับดูแลสถาบันการเงินทุกประเภท	มี Shari'ah Compliance and Shari'ah Audit Mechanism (SCSAM) ของภาครัฐเพื่อทำหน้าที่ในการกำกับและตรวจสอบการดำเนินการต่างๆ ของสถาบันการเงินให้เป็นไปตามหลักศาสนา	ไม่มีเกณฑ์สำหรับองค์กรการเงินฐานรากตามหลักชะรีอะฮ์เป็นการเฉพาะ แต่มีเกณฑ์ด้านศาสนาที่ใช้บังคับกับธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลาม และธนาคารกลางมาเลเซียมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ที่ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการดำเนินการตามหลักศาสนาอิสลาม	ไม่มีเกณฑ์เกี่ยวกับการดำเนินการในระดับฐานรากเป็นการเฉพาะ	ไม่ได้มีเกณฑ์ของทางความถูกต้องตามหลักศาสนาจึงขึ้นอยู่กับผู้บริหารของสถาบันการเงินแต่ละแห่ง

บทที่ 5

การสำรวจข้อมูล

5.1 การศึกษาอุปทานของการให้บริการทางการเงิน

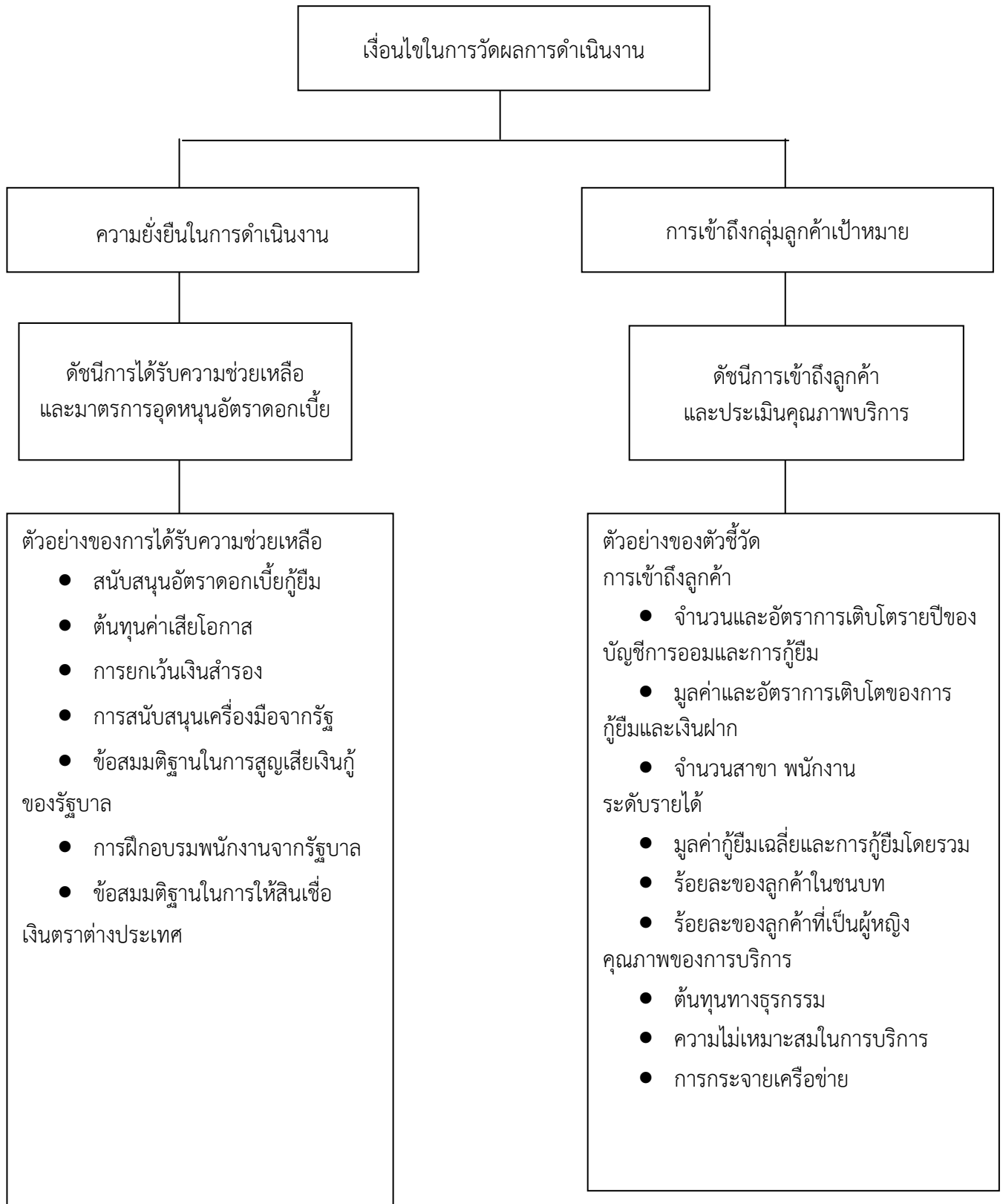
ผู้วิจัยได้รวบรวมงานวิจัยที่ทำการศึกษเกี่ยวกับอุปทานการให้บริการทางการเงิน) ขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Microfinance Institutions: IMFIs) ซึ่งมีทั้งที่เป็นเชิงพรรณนา (Qualitative analysis) และเชิงปริมาณวิเคราะห์ (Quantitative analysis) โดยมีการใช้ตัวแปรทางการเงินต่าง ๆ ขององค์กรเหล่านี้มาเป็นตัวชี้วัดความสำเร็จในการดำเนินงาน โดยอ้างอิงจาก Microfinance Information Exchange (MIX) ซึ่งมีข้อมูลที่สำคัญดังนี้

1. ด้านโครงสร้างสถาบัน เช่น จำนวนสถาบัน จำนวนสาขา จำนวนพนักงาน อายุ การดำเนินงาน และมูลค่าทรัพย์สินโดยรวม
2. ด้านโครงสร้างแหล่งเงินทุน (Financing) เช่น สัดส่วนทุนต่อสินทรัพย์ทั้งหมด สัดส่วนเงินฝากต่อสินทรัพย์ทั้งหมด สัดส่วนหนี้ต่อทุน สัดส่วนเงินฝากต่อสินเชื่อ และสัดส่วนสินเชื่อต่อสินทรัพย์ทั้งหมด
3. สัดส่วนการเข้าถึงลูกค้า (Outreach) เช่น จำนวนผู้กู้ยืม สัดส่วนของผู้กู้ยืมที่เป็นผู้หญิง มูลค่าสินเชื่อโดยรวม มูลค่าสินเชื่อเฉลี่ยต่อผู้กู้ยืมจำนวนผู้ฝาก จำนวนบัญชีเงินฝาก มูลค่าเงินฝากโดยรวมมูลค่าเงินฝากเฉลี่ยต่อผู้ฝาก และมูลค่าเงินฝากเฉลี่ยต่อบัญชี
4. ตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจมหภาค เช่น รายได้ประชาชาติเฉลี่ยต่อบุคคล (Gross National Income per capita: GNI per capita) อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ อัตราเงินเฟ้อ อัตราดอกเบี้ยเงินฝาก และระดับการพัฒนาของระบบการเงิน (Financial Depth)
5. ผลการดำเนินงาน เช่น ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ ผลตอบแทนต่อทุน Operational Self-Sufficiency (OSS) และ Financial Self-Sufficiency (FSS)
6. รายได้จากการดำเนินงาน เช่น อัตราส่วนรายได้ต่อสินทรัพย์รวม ผลตอบแทนต่อสินเชื่อโดยรวม และอัตรากำไรต่อรายได้ (Profit Margin)
7. รายจ่ายในการดำเนินงาน เช่น สัดส่วนรายจ่ายรวมต่อสินทรัพย์ สัดส่วนรายจ่ายทางการเงินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด สัดส่วนรายจ่ายในการดำเนินงานต่อสินทรัพย์ทั้งหมด สัดส่วนรายจ่ายด้านบุคลากรต่อสินทรัพย์ทั้งหมด สัดส่วนหนี้ที่มีการผ่อนผันต่อสินทรัพย์ทั้งหมด และสัดส่วนด้านการบริหารต่อสินทรัพย์ทั้งหมด
8. ประสิทธิภาพของสถาบันการเงิน เช่น สัดส่วนรายจ่ายในการดำเนินงานต่อมูลค่าสินเชื่อรวม สัดส่วนรายจ่ายด้านบุคลากรต่อมูลค่าสินเชื่อรวม สัดส่วนเงินเดือนต่อรายได้ของพนักงาน ต้นทุนเฉลี่ยต่อผู้กู้ยืม และต้นทุนเฉลี่ยต่อมูลค่าสินเชื่อ
9. ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน เช่น สัดส่วนจำนวนผู้กู้ยืมต่อจำนวนพนักงานทั้งหมด สัดส่วนมูลค่าสินเชื่อต่อจำนวนพนักงานทั้งหมด สัดส่วนมูลค่าสินเชื่อต่อจำนวนพนักงานฝ่ายสินเชื่อ จำนวนผู้ฝากเงินและบัญชีเงินฝากเฉลี่ยต่อพนักงาน และสัดส่วนพนักงานฝ่ายสินเชื่อต่อพนักงานทั้งหมดขององค์กร
10. ระดับความเสี่ยงและสภาพคล่อง เช่น สัดส่วนสินเชื่อที่เลยกำหนดชำระเงินมากกว่า 30 วัน สัดส่วนสินเชื่อที่เลยกำหนดชำระเงินมากกว่า 90 วัน และสัดส่วนสินทรัพย์ที่เป็นเงินสดและเงินฝากกับสถาบันการเงินอื่นต่อสินทรัพย์ทั้งหมด

ฐานข้อมูลของ MIX แยกสถาบันการเงินออกเป็นสถาบันที่ทำกำไรและไม่ทำกำไร และแบ่งตามรูปแบบสถาบัน (เช่น ธนาคาร สหกรณ์ สถาบันที่มีโชธนาคาร NGO และ Rural Bank) โดยมีการเก็บรวบรวมข้อมูลของประเทศต่าง ๆ ในทุกทวีป อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี แม้ฐานข้อมูลจะครอบคลุมข้อมูลจำนวนมาก แต่ก็ยังขาดตัววัดบางตัวที่เสนอโดย Yaron Benjamin และ Piprek (1997) ดังแสดงในแผนภาพ เช่น สัดส่วนลูกค้าในชนบท ข้อมูลในด้านเงินอุดหนุนจากภาครัฐและ ที่สำคัญคือ ฐานข้อมูล MIX ไม่สามารถนำมาใช้กับงานวิจัยนี้ได้โดยตรงเนื่องจากไม่มีข้อมูลประเทศไทย และไม่ได้แยกสถาบันการเงินระดับฐานรากกับสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม

งานวิจัยในโครงการนี้จึงจำเป็นต้องทำแบบสอบถามที่สามารถสร้างฐานข้อมูลที่ครอบคลุมทั้งทางด้านอุปทาน และข้อมูลการสนับสนุนจากภาครัฐ เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของสถาบันการเงินฐานรากทั้งในปริมาณและคุณภาพ โดยอาศัยตัวชี้วัดของ Yaron, Benjamin and Piprek (1997) เป็นมาตรฐานและใช้วิธีการสร้างตัวแปรทางด้านอุปทานของ MIX เพื่อให้มีความสอดคล้องกับฐานข้อมูลต่างประเทศ อันจะทำให้ฐานข้อมูลจากโครงการนี้สามารถนำไปใช้ต่อในการศึกษาเชิงเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ได้ในอนาคต

แผนภาพที่ 11 แสดงตัวชี้วัดในการดำเนินงานขององค์กรการเงินระดับฐานราก



ที่มา Yaron Benjamin และ Piprek (1997)

โครงการศึกษาแนวทางการจัดทำเครื่องมือประเมินตนเองขององค์กรการเงินฐานรากเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการจัดการเศรษฐกิจชุมชนของ รศ.ดร. ปัทมาวดี โพชนุกูล ชูชูกิ และคณะ (2552) ได้ทำการศึกษาภาคสนามในพื้นที่จังหวัดชัยนาทและจังหวัดนครศรีธรรมราช โดยทีมผู้วิจัยสัมภาษณ์กรรมการกลุ่มกองทุนหมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์ และกลุ่มสัจจะลดรายจ่ายวันละบาท สมาชิกกลุ่มและผู้ไม่เป็นสมาชิกองค์กรการเงินฐานรากใด ๆ ทั้งนี้ ผลการศึกษาของโครงการพบว่า องค์กรการเงินฐานรากใน 2 จังหวัดตัวอย่างมีความหลากหลายและกระจายตัว กล่าวคือมีทั้ง 1) แหล่งสินเชื่อที่เป็นทางการ อันได้แก่ ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ (ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร) 2) แหล่งสินเชื่อที่ไม่เป็นทางการ ได้แก่ บริษัท ร้านค้า นายทุนเงินกู้ ญาติพี่น้อง เพื่อน วงแชร์ 3) แหล่งสินเชื่อทั้งทางการประเภทองค์กรทางการเงินที่เป็นนิติบุคคล เช่น เครดิตยูเนียน สหกรณ์ออมทรัพย์ และ 4) แหล่งสินเชื่อชุมชนที่ชาวบ้านมีการรวมตัวกันและบริหารจัดการอย่างค่อนข้างเป็นระบบ เช่น กลุ่มองค์กรการเงินชุมชน กลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยแหล่งสินเชื่อทั้ง 4 มีความเชื่อมโยงกันผ่านการกู้ยืมหมุนเวียนของคนในชุมชน

นอกจากนี้โครงการวิจัยยังได้ระบุอุปสรรคของการเข้าถึงบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจและสหกรณ์ไว้ด้วย ในส่วนของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรนั้น ผลการศึกษาระบุว่าอุปสรรคของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรคือ การที่ธนาคารเห็นว่าการให้สินเชื่อมีความเสี่ยง หัวหน้ากลุ่มไม่กล้ากู้จากแหล่งสินเชื่อที่เป็นทางการ และขาดการทำบัญชีที่เป็นมาตรฐาน ในส่วนของธนาคารเพื่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และธนาคารออมสินนั้น ปล่อยกัตามพระราชบัญญัติเท่านั้น ผู้กู้เองยังขาดการทำแผนและแนวทางการยกระดับประสิทธิภาพ อีกทั้งยังขาดความชัดเจนว่าผู้กู้จะใช้เงินกู้ตามวัตถุประสงค์หรือสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มจากเงินลงทุนได้หรือไม่ โครงการวิจัยได้แบ่งสถานภาพขององค์กรทางการเงินที่พบในพื้นที่ออกเป็น 5 กลุ่ม ได้แก่

กลุ่ม A เป็นกลุ่มที่มีความมั่นคงทางการเงิน และเอื้อประโยชน์ต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตและการเงินของสมาชิกดีหรือดีมาก

กลุ่ม B เป็นกลุ่มที่มีความมั่นคงทางการเงินพอใช้ไม่มีหนี้สูญและเอื้อประโยชน์ต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตและการเงินของสมาชิกดีพอใช้

กลุ่ม C เป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงด้านการเงิน และเอื้อประโยชน์ต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตและการเงินของสมาชิกพอใช้

กลุ่ม D เป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงด้านการเงินสูง ทำให้สมาชิกไม่ไว้วางใจ

กลุ่ม E เป็นกลุ่มที่ล้มไปแล้วก่อนการสำรวจของทีมผู้วิจัย

องค์กรยังถูกแบ่งตามอุดมการณ์ รูปแบบและการเป็นเจ้าของเป็น 3 สาย คือ

1. องค์กรสายพระ ได้แก่ เครือข่ายสัจจะสะสมทรัพย์ที่ริเริ่มโดยพระอาจารย์สุบิน ปณีโต จังหวัดตราดเมื่อกว่า 20 ปีก่อน ใช้เงินเป็นเครื่องมือในการพัฒนาคน การออมสม่ำเสมอเป็นสัจจะ ใช้ความดีของตัวเองเป็นหลักประกันและเป็นเงื่อนไขในการกู้

2. องค์กรสายรัฐ ได้แก่ กองทุนหมู่บ้านหรือกองทุนเงินล้าน ซึ่งใช้การออมเป็นเงื่อนไขของการเข้ามาเป็นสมาชิกเพื่อมีสิทธิในการกู้ วัดความสำเร็จตรงการคืนเงินกู้

3. องค์กรสายประชาชน มีประชาชนเป็นผู้ก่อตั้ง มีความหลากหลายแล้วแต่อุดมการณ์

ความเป็นสมาชิกขององค์กรเหล่านี้ได้จากการออมเงินซึ่งเรียกว่าหุ้นในกรณีกองทุนหมู่บ้านหรือเงินสัจจะในกรณีกลุ่มออมทรัพย์อื่น ๆ เป็นประจำทุกเดือน สมาชิกมีอยู่หลากหลายอาชีพ องค์กรการเงินในระดับหมู่บ้านในพื้นที่ชุมชนชนบทมีสมาชิกประมาณ 80-150 คน และองค์กรการเงินในระดับหมู่บ้านใน

พื้นที่ชุมชนเมืองมีสมาชิกประมาณ 200-300 คน ซึ่งครอบคลุมประมาณร้อยละ 60-70 ของจำนวนครัวเรือนทั้งหมดในหมู่บ้าน

นอกจากนี้ยังพบว่าสินเชื่อในพื้นที่ที่ทำการศึกษามีอัตราดอกเบี้ยตั้งแต่ร้อยละ 0 ถึงร้อยละ 300-400 ดอกเบี้ยอาจจ่ายคืนทั้งในรูปแบบที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน โดยกองทุนหมู่บ้านมักจะตั้งอัตราดอกเบี้ย (ประมาณร้อยละ 6 ต่อปี) ต่ำกว่ากลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์ (ประมาณร้อยละ 36 ต่อปี) และกลุ่มองค์กรการเงินชุมชน แหล่งสินเชื่อที่มีการตั้งอัตราดอกเบี้ยสูงสุดถึงร้อยละ 100-300 ได้แก่ นายทุนเงินกู้ในพื้นที่ ทั้งนี้เนื่องจากแหล่งสินเชื่อเหล่านี้ไม่สามารถทดแทนกันได้อย่างสมบูรณ์ ชาวบ้านจึงกู้จากแหล่งที่มีดอกเบี้ยต่ำสุดก่อน จนถึงระดับเพดานสินเชื่อที่เจ้าหน้าที่กำหนดไว้สำหรับผู้กู้ยืม 1 ราย ก็จะไปกู้จากแหล่งอื่นที่มีอัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น

ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่ากลุ่มการเงินที่เข้มแข็งมีการขยายจากระดับหมู่บ้านไปสู่ระดับตำบล ซึ่งมีด้วยกันทั้งหมด 4 แบบ ได้แก่ 1) การบริหารทุนระดับตำบลโดยมีสมาชิกในหมู่บ้านเป็นค้ำประกันและค้ำประกันสินเชื่อ 2) การบริหารทุนระดับตำบลโดยรับสมาชิกนอกหมู่บ้านเพื่อเพิ่มจำนวนสมาชิกและเน้นการเพิ่มปริมาณลูกค้าเป็นหลักเพื่อเพิ่มขนาดเงินทุน 3) รวมทุนระดับตำบลแต่บริหารเงินกู้ระดับหมู่บ้าน และ 4) การบริหารทุนระดับหมู่บ้านแต่เชื่อมสวัสดิการผ่านกลุ่มเครือข่ายในตำบล

อีกทั้งยังพบว่าองค์กรการเงินในพื้นที่สำรวจมีกระบวนการอนุมัติสินเชื่อโดยพิจารณาวัตถุประสงค์อาชีพ ฐานะ ความรับผิดชอบ พฤติกรรมส่วนบุคคล และคนค้ำประกันเนื่องจากกลุ่มมีข้อมูลส่วนบุคคลของสมาชิกอยู่แล้ว และใช้ข้อดีของการเป็นชุมชนในระบบการค้ำประกัน โดยดูจากความสัมพันธ์และความไว้วางใจจากคนในชุมชน และยังสังเกตความเสี่ยงที่สมาชิกอาจจะไม่คืนเงินจากความสม่ำเสมอของการส่งเงินออม

อย่างไรก็ดี องค์กรเหล่านี้มีทั้งข้อจำกัดโดยธรรมชาติ อันได้แก่ การส่งเสริมคุณภาพชีวิตอาจทำให้กลุ่มหรือองค์กรมีความมั่นคงทางการเงินน้อยลง และยังมีข้อจำกัดด้านปริมาณเงินทุน วิสัยทัศน์การลงทุน การทำบัญชีและการใช้ประโยชน์จากบัญชี การให้บริการ การเข้าถึงคนจน การกอบกู้กลุ่มที่อ่อนแอ และการเรียนรู้จากความผิดพลาด

ท้ายที่สุดทีมผู้วิจัยได้จัดเวทีประชุมเชิงปฏิบัติการกับกรรมการกลุ่มต่าง ๆ เพื่อทดลองสร้างตัวชี้วัดทั้งในมิติทางการเงินและมิติทางสังคม ดังนี้

1. มิติทางการเงิน ดูจาก

- ความสามารถในการคืนเงินกู้ มีตัวชี้วัดได้แก่ สัดส่วนสมาชิกที่ขาดส่งสัจจะตั้งแต่ 3 งวดขึ้นไป อัตราส่วนยอดหนี้เสียต่อยอดสินเชื่อรวม สัดส่วนผู้กู้ที่ส่งเงินล่าช้า
- ความเพียงพอของเงินกู้ วัดจากสัดส่วนจำนวนสมาชิกที่ผ่านเกณฑ์แต่ได้รับอนุมัติน้อยกว่าที่ขอต่อจำนวนผู้กู้ทั้งหมด
- การสืบทอดกรรมการ วัดจากสัดส่วนกรรมการใหม่
- ความพอใจและประโยชน์ภาพรวม วัดจากอัตราการเปลี่ยนแปลงจำนวนสมาชิก
- ประสิทธิภาพการใช้เงิน มีตัวชี้วัดที่สำคัญได้แก่ สัดส่วนกำไรสุทธิต่อรายได้ทั้งหมด สัดส่วนเงินปันผลจ่ายต่อยอดค่าหุ้น และสัดส่วนยอดสินเชื่อต่อเงินฝากรวม

2. มิติทางสังคม ประกอบด้วย

- การมีส่วนร่วม วัดจากสัดส่วนผู้เข้าร่วมประชุม
- ความเพียงพอของเงินสวัสดิการ วัดได้จากอัตราส่วนรายได้สุทธิเพื่อสวัสดิการต่อค่าใช้จ่ายสวัสดิการ และค่าใช้จ่ายสวัสดิการต่อหัว

- ผลต่ออาชีพ วัดจากสัดส่วนผู้กู้ที่ขยายอาชีพได้
- การเข้าถึงคนจนและผู้ด้อยโอกาส ดูจากสัดส่วนสมาชิกอายุเกิน 70 ปีภายในองค์กร และอัตราส่วนคนยากจนที่เป็นสมาชิกต่อจำนวนคนจนทั้งหมด
- การลดภาระการกู้ยืมในระบบ วัดจากสัดส่วนผู้กู้หมุนเวียน
- ความเท่าเทียม ดูได้จากช่องว่างการกู้และการออมของคนรวยและคนจน

ชฎิล สุนทรสิงห์ และคณะ (2552) ได้ศึกษาศึกษารูปแบบการดำเนินงานขององค์กรการเงินฐานรากภายใต้หลักศาสนาอิสลามในภาคใต้ของประเทศไทย โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์องค์กรการเงินฐานรากภายใต้หลักศาสนาอิสลามจำนวน 15 แห่ง และพบว่าการจัดตั้งองค์กรการเงินภายใต้หลักศาสนาอิสลามเป็นช่องทางการเงินที่ทำให้คนมุสลิมได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ถูกต้องตามหลักศาสนามากขึ้น โดยมีหลักการที่สำคัญ คือ ไม่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ยทุกรูปแบบ ทั้งการรับหรือให้ และธุรกิจหรือการลงทุนต้องไม่เกี่ยวข้องกับสิ่งต้องห้ามตามหลักศาสนาอิสลาม รวมทั้งการลงทุนนั้นต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานการแบ่งปันผลกำไร/ขาดทุนร่วมกัน ธุรกิจจึงเป็นไปในลักษณะของหุ้นส่วนเพื่อการร่วมลงทุนมากกว่าฐานะของการเป็นเจ้าของหุ้นกู้ การบริหารจัดการเงินจึงเป็นไปในทิศทางเดียวกัน นอกจากนี้ องค์กรดังกล่าวส่วนใหญ่มิวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อส่งเสริมการออมเงิน และช่วยเหลือทางการเงินแก่สมาชิกยามฉุกเฉินหรือเดือดร้อน รวมทั้งประโยชน์ในการช่วยเหลือสังคมตามข้อกำหนดของกฎหมายอิสลาม และมีลักษณะของการทำธุรกิจเพื่อมุ่งแสวงหากำไรที่ปราศจากการคิดดอกเบี้ย โดยมีประเภทและรูปแบบการดำเนินงานคล้ายคลึงกับองค์กรการเงินทั่วไป ทั้งการบริการรับฝากเงิน และการให้บริการสินเชื่อและการลงทุน

ชฎิล สุนทรสิงห์ และคณะ (2552) พบว่า อุปสรรคของการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามที่สำคัญมีดังนี้ 1) มีเจ้าหน้าที่ไม่เพียงพอกับการให้บริการแก่สมาชิกและผู้มาใช้บริการ 2) หน่วยงานภาครัฐที่มีความเกี่ยวข้องกับสหกรณ์ไม่มีความรู้หลักศาสนาอิสลามอย่างชัดเจน 3) คณะกรรมการดำเนินการไม่มีความรู้การบริหารจัดการ และความรู้ด้านกฎหมายชารีอะฮ์ (Shariah) อย่างถูกต้อง 4) องค์กรการเงินอย่างไม่เป็นทางการ จะมีเงินสดคงเหลือในแต่ละวันจำนวนมาก เนื่องจากการรับเงินฝากและถอนเงินทุกวันทำการเช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์ 5) องค์กรการเงินอิสลามอย่างไม่เป็นทางการยึดติดกับตัวผู้นำ (ประธาน) เป็นสำคัญ 7) องค์กรการเงินอิสลามอย่างไม่เป็นทางการ มีความเสี่ยงในเรื่องของงบการเงินที่ไม่มีการตรวจสอบจากหน่วยงานภาครัฐ หรือหน่วยงานภายนอก 8) ภาครัฐมีเงื่อนไข หรือมีขั้นตอนมากในการให้ความช่วยเหลือ และสั่งการให้กระทำโดยไม่มีการสอบถามความต้องการที่แท้จริง จนทำให้กลุ่มไม่มีเอกภาพในการบริหารจัดการและมีภาระต้องจัดทำรายงาน

นอกเหนือจากงานวิจัยในโครงการนี้แล้ว ยังมีผลการศึกษาจากโครงการของหน่วยงานอื่น ๆ ที่ศึกษาและพัฒนาดัชนีตัวชี้วัดทั้งทางด้านมิติทางการเงินและทางสังคมแตกต่างกันไป ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) จัดทำรายงานประเมินผลประกอบการขององค์กรการเงินฐานราก ซึ่งประกอบด้วยรายงานด้านต่าง ๆ ขององค์กรดังนี้

1) บทสรุปผู้บริหาร อันเกี่ยวกับวิสัยทัศน์และพันธกิจ จุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กร รวมถึงปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อการดำเนินงานขององค์กร

2) สถาบัน เช่น โครงสร้างความเป็นเจ้าของและองค์กร การบริหารจัดการ เทคโนโลยีสารสนเทศ ความสมบูรณ์และโปร่งใสของข้อมูล ระบบการกำกับดูแลและตรวจสอบทั้งภายในและภายนอก อันดับความน่าเชื่อถือขององค์กรซึ่งจัดทำโดย Standard & Poos's Credit Rating และความสัมพันธ์กับองค์กรอื่น

- 3) ผลิตรักษ์ ซึ่งหมายถึงผลิตรักษ์ทางการเงินและผลิตรักษ์และบริการที่ไม่ใช่ทางการเงิน
 - 4) ผลประกอบการทางสังคม โดยประเมินความสามารถในการแปลงเป้าหมายทางสังคมในทางปฏิบัติ
 - 5) คุณภาพสินเชื่อ ซึ่งประเมินวิธีวัด ติดตามและบริหารสินเชื่อขององค์กร รวมถึงระบบการจัดการหนี้ที่ผิวน้ำชำระและนโยบายการตั้งและตัดหนี้สูญ
 - 6) ผลประกอบการทางการเงินและการบริหารความเสี่ยงและสภาพคล่อง โดยวิเคราะห์จากอัตราส่วนทางการเงินต่าง ๆ
 - 7) แผนธุรกิจและกลยุทธ์ขององค์กร รวมถึงการประมาณการทางการเงินและกลยุทธ์ในการระดมทุน
- อีกทั้ง CGAP (2003) ยังได้รวบรวมดัชนีชี้วัดผลประกอบการด้านการเงินไว้ใน Microfinance Consensus Guidelines โดยแบ่งออกเป็น 4 หมวดดังนี้

1) เสถียรภาพทางการเงิน (Financial sustainability) และความสามารถในการทำกำไร (Profitability) สามารถวัดได้จาก

- อัตราส่วนผลตอบแทนต่อทุน (Return on equity) = กำไรสุทธิ/ส่วนของผู้ถือหุ้น
 - อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (Return on assets) = กำไรสุทธิ/สินทรัพย์รวม
 - ระดับการพึ่งพาทางการเงิน (Financial self-sufficiency) = รายได้จากการดำเนินกิจการ/รายจ่ายทางการเงิน+เงินสำรองหนี้เสีย+รายจ่ายจากการดำเนินกิจการ
 - ระดับการพึ่งพาในการดำเนินกิจการ (Operational self-sufficiency) = รายได้จากการดำเนินกิจการ/รายจ่ายจากการดำเนินกิจการ
 - อัตรากำไร (Profit margin) = กำไรสุทธิจากการดำเนินกิจการ/รายได้จากการดำเนินกิจการ
- 2) ความสามารถในการบริหารงบดุล (Asset/Liability management) สามารถวัดจาก
- อัตราส่วนสินเชื่อต่อเงินฝาก (Loan to Deposit ratio) = ยอดสินเชื่อคงค้างเฉลี่ย/ยอดเงินฝากเฉลี่ย
 - ผลตอบแทนจากสินเชื่อ (Yield on gross loan portfolio) = รายรับจากสินเชื่อ/ยอดสินเชื่อคงค้างเฉลี่ย
 - อัตราส่วนหมุนเวียน (Current ratio) = สินทรัพย์ระยะสั้น/หนี้สินระยะสั้น
 - ส่วนต่างผลตอบแทนสินเชื่อที่แท้จริงและที่คาดการณ์ (Yield gap) = $100\% - (\text{รายได้เงินสดจากยอดสินเชื่อ} / (\text{ยอดสินเชื่อสุทธิหลังหักยอดสำรองหนี้สูญ} \times \text{อัตราผลตอบแทนรายปีที่คาดว่าจะได้รับ}))$
 - อัตราส่วนต้นทุนต่อสินเชื่อ (Funding expense ratio) = ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมจ่าย/ยอดสินเชื่อคงค้างเฉลี่ย
 - อัตราส่วนต้นทุนทางการเงิน (Cost-of-fund ratio) = ดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมจ่าย/หนี้สินที่มีต้นทุน

- 3) คุณภาพสินเชื่อ (Portfolio quality) สามารถวัดจาก
- อัตราส่วนสินเชื่อที่มีความเสี่ยง (Portfolio-at-risk ratio) = มูลค่ายอดเงินต้นทั้งหมดที่ค้างชำระเกินจำนวนวันที่กำหนด/ยอดสินเชื่อคงค้างเฉลี่ย
 - อัตราส่วนตัดหนี้สูญ (Write-off ratio) = มูลค่าสินเชื่อที่ตัดเป็นหนี้สูญ/ยอดสินเชื่อคงค้างเฉลี่ย
 - อัตราส่วนการตั้งสำรองต่อสินเชื่อเสี่ยง (Risk coverage ratio) = ยอดเงินสำรองหนี้เสีย/ยอดเงินต้นทั้งหมดที่ค้างชำระเกินจำนวนวันที่กำหนด

4) ประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินงาน (Efficiency/Productivity) สามารถวัดจาก

- ประสิทธิภาพของเจ้าหน้าที่สินเชื่อ (Loan officer productivity) = จำนวนลูกหนี้/จำนวนเจ้าหน้าที่สินเชื่อขององค์กร
- ประสิทธิภาพของบุคลากร (Personnel productivity) = จำนวนลูกหนี้/จำนวนบุคลากรขององค์กร
- ขนาดสินเชื่อใหม่เฉลี่ย (Average disbursed loan size) = มูลค่าสินเชื่อในรอบปี/จำนวนสัญญาเงินกู้ในรอบปี
- ขนาดยอดสินเชื่อคงค้างเฉลี่ย (Average outstanding loan size) = ยอดสินเชื่อคงค้าง/จำนวนสัญญาเงินกู้ทั้งหมด
- อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการดำเนินการปล่อยสินเชื่อ (Operating expense ratio) = ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการ/ยอดสินเชื่อคงค้างเฉลี่ย
- อัตราส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้ (Cost-to-income ratio) = ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการ/รายได้จากการดำเนินงานกิจการ
- ค่าใช้จ่ายต่อสมาชิก (Cost per client) = ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการ/จำนวนสมาชิก
- ค่าใช้จ่ายต่อผู้ขอสินเชื่อ (Cost per borrower) = ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการ/จำนวนลูกหนี้

ในกรณีของประเทศไทย กรมการพัฒนาชุมชนได้ทำการสำรวจรายปี โดยสำรวจเก็บข้อมูลจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตทั่วประเทศในเดือนกันยายนของทุกปี และจัดทำตัวชี้วัดทางสังคมของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตภายใต้ 4 ด้านหลัก คือ 1) ด้านโครงสร้างและกระบวนการทำงาน (15 ตัวชี้วัด) 2) ด้านการบริหารเงินทุนและทรัพยากร (7 ตัวชี้วัด) 3) ด้านการพัฒนาขีดความสามารถขององค์กร (7 ตัวชี้วัด) และ 4) ผลประโยชน์ต่อสมาชิกและชุมชน (3 ตัวชี้วัด) อีกทั้งยังได้จัดทำตัวชี้วัดของเครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตภายใต้ 3 ด้านหลักข้างต้น (ยกเว้นด้านที่ 4) ทั้งนี้ตัวชี้วัดที่สามารถวัดผลประกอบการของกลุ่มในมิติทางการเงิน ได้แก่ สัดส่วนสมาชิกที่ส่งเงินสัจจะสะสมทุกเดือน สัดส่วนสมาชิกที่เพิ่มวงเงินสัจจะในรอบปี ความถี่ในการนำเงินไปฝากกับสถาบัน สัดส่วนสมาชิกที่ส่งเงินกู้คืนตามกำหนดการนำเงินไปลงทุน ดำเนินและขยายกิจการ การจัดสรรผลกำไรของกลุ่ม การรายงานสถานะทางการเงินให้กับสมาชิกทราบและการตรวจสอบบัญชีจากหน่วยงานภายนอก

นอกจากนี้ สำนักกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองยังได้พัฒนาตัวชี้วัดขึ้นในปี 2546 เพื่อจัดชั้นมาตรฐานกองทุนเพื่อนำไปใช้พิจารณาในการขอกู้เงินเพิ่มเติมจากธนาคารของรัฐได้ เกณฑ์มาตรฐานดังกล่าววัดจาก 1) ร้อยละของสมาชิกที่ชำระคืนเงินกู้และมีการออมสม่ำเสมอ 2) ผลประกอบการ 3) การมีกองทุนสวัสดิการและการเบิกจ่าย จำนวนสมาชิกที่เพิ่มขึ้น ร้อยละของสมาชิกที่มีส่วนในกิจกรรมของกองทุน และ 4) ร้อยละของสมาชิกที่ใช้เงินกองทุนสร้างงานและรายได้ รวมถึงลดรายจ่ายและบรรเทาเหตุฉุกเฉินเร่งด่วน ทางสำนักกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองยังได้จัดทำตัวชี้วัดเพื่อประเมินศักยภาพเพื่อการพัฒนาเพิ่มเติมในปี 2547 ในทางผลประกอบการทางการเงินนั้นทางสำนักวัดจากจำนวนเงินออมเฉลี่ยสะสมต่อคน สัดส่วนของสมาชิกต่อการออม วงการชำระคืนของสมาชิก การชำระเงินกู้ยืมหรือร่วมลงทุนของสมาชิก และการจัดสรรกำไร

ส่วนผลประกอบการด้านสังคมนั้น สามารถวัดได้จากอัตราการเข้าถึงบริการซึ่งวัดจากสัดส่วนสมาชิกขององค์กรต่อสมาชิกในชุมชนและระดับความจนของผู้ขอสินเชื่อซึ่งมักคำนวณจากยอดสินเชื่อเฉลี่ยต่อรายการด้วยรายได้เฉลี่ยต่อประชากร อีกทั้งยังมีหลายหน่วยงานเสนอตัวชี้วัดที่แตกต่างกันไป เช่น ธนาคารกรามีนในบังคลาเทศ จัดทำดัชนีความคืบหน้าในการหลุดพ้นจากความจน (Progress out of Poverty

Index: PPI) ซึ่งประเมินสัดส่วนของลูกค้าน่าจะอยู่เหนือเส้นความยากจน แล้วติดตามการเปลี่ยนแปลงของดัชนีปีต่อปี กลุ่ม Social Performance Taskforce ที่เสนอการวัดทั้งทางด้านรูปแบบและวัตถุประสงค์ขององค์กร กิจกรรม ผลผลิตและผลลัพธ์ทางสังคม และยังมีอีก 2 หน่วยงานที่เสนอกลุ่มดัชนีชี้วัดผลประโยชน์ประกอบการทางสังคมที่สำคัญ ได้แก่ El Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales (FOROLAC-FR) และ International Network of Alternative Financial Institutions (INAFI)

Doligez and Lapenu (2006) เสนอให้มีการวัด 4 มิติ แบ่งเป็น 1) การเข้าถึงคนจนและผู้ด้อยโอกาส 2) ความหลากหลายของบริการ 3) ความสัมพันธ์และความเชื่อมั่นระหว่างองค์กรและสมาชิก และ 4) ผลกระทบขององค์กรต่อสมาชิกและชุมชน (social responsibility) โดยอาศัยดัชนีชี้วัดประมาณ 60 ตัว และใช้ดัชนีดังกล่าวร่วมกับตัวเลขทางการเงินเพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างผลประโยชน์ประกอบการทางการเงินและทางสังคม ต่อมา FORO LAC FR แบ่งกลุ่มดัชนีชี้วัดผลประโยชน์ประกอบการทางสังคมไว้เป็น 8 กลุ่มดังนี้

1. การเข้าถึงคนจนและผู้ด้อยโอกาส ซึ่งวัดจากสัดส่วนสมาชิกใหม่ที่ยากจน เป็นผู้หญิง หรืออยู่ในชนบทต่อจำนวนสมาชิกทั้งหมด
 2. ความพึงพอใจของสมาชิก ซึ่งวัดจาก
 - อัตราการเลิกเป็นสมาชิก = $(\text{จำนวนสมาชิกที่เดินบัญชี ณ ต้นปี} + \text{จำนวนสมาชิกใหม่ในรอบปี} - \text{จำนวนสมาชิกที่เดินบัญชี ณ สิ้นปี}) / (\text{จำนวนสมาชิก ณ ต้นปี} + \text{จำนวนสมาชิกใหม่ในรอบปี})$
 - ต้นทุนการบริการ = อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยขององค์กร (เปรียบเทียบกับอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ในระบบและเจ้าหนี้ในระบบ)/
 3. การสร้างงาน ซึ่งวัดจากสัดส่วนจำนวนตำแหน่งงานประจำที่มีอยู่เดิม และจำนวนงานใหม่ในรอบปีต่อจำนวนสมาชิกทั้งหมด
 4. การสร้างทุน ซึ่งสามารถวัดได้จากร้อยละของสมาชิกทั้งหมดที่เป็นสมาชิกที่ได้รับการผ่านเครือข่ายเครดิตและที่เป็นผู้นำหรือมีส่วนร่วมในกิจกรรมชุมชน
 5. การสร้างทุนและสินทรัพย์ ซึ่งวัดด้วยสัดส่วนสินเชื่อที่ลงทุนในสินทรัพย์ถาวรต่อจำนวนสัญญาเงินกู้ทั้งหมด และสัดส่วนจำนวนสัญญาเงินกู้ระยะยาวต่อจำนวนสัญญาเงินกู้ทั้งหมด
 6. การจัดสรรกำไรสะสม โดยวัดจากร้อยละของกำไรสะสมในแต่ละปีที่องค์กรนำไปลงทุนเพื่อขยายหรือปรับปรุงกิจการ สนับสนุนกิจกรรมทางสังคมในชุมชน และฝึกอบรมสมาชิก
 7. ความหลากหลายของบริการวัดได้จากสัดส่วนของสมาชิกที่ได้รับการเงินฝาก ประกัน เงินโอนและบริการทางการเงินอื่น ๆ
 8. การเข้าถึงบริการด้านการพัฒนามนุษย์และพัฒนาธุรกิจซึ่งสามารถวัดได้จากร้อยละของสมาชิกที่ได้รับการด้านการศึกษาหรือด้านสุขภาพ หรือได้รับคำปรึกษาด้านเทคนิคการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน และยังดูได้จากความเข้มแข็งของกลุ่มเกษตรกรในท้องถิ่นและความเชื่อมโยงทางการผลิต
- ในส่วนของ INAFI นั้น Huisman, Zwart, Veerbeek and Mboya (2008) ได้พัฒนาดัชนีชี้วัดระดับการเปลี่ยนแปลงทางสังคม 5 มิติ ได้แก่
1. ความมั่งคั่ง ซึ่งวัดจากการเปลี่ยนแปลงของรายได้ครัวเรือนจากทุกแหล่งรายได้ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงในมูลค่าสินทรัพย์ของสมาชิกทั้งที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย ที่ดิน ปัจจัยการผลิตและเงินสะสม
 2. ความอยู่ดีมีสุขทางสังคม ซึ่งวัดจากร้อยละของสมาชิกในครัวเรือนที่ได้เรียนหนังสืออย่างสม่ำเสมอ ที่เคยไปเรียนแต่ต้องออกจากโรงเรียนก่อนจบการศึกษา ที่ไปโรงเรียนและช่วยผู้ปกครองทำงาน

และไม่ไปโรงเรียนเพื่อช่วยผู้ปกครองทำงาน นอกจากนี้ยังวัดจากจำนวนวันที่สมาชิกป่วยในรอบครึ่งปี จำนวนมื้ออาหารเฉลี่ยต่อวัน ร้อยละของการคลอดบุตรโดยผู้เชี่ยวชาญ และอัตราการตายของเด็กอายุต่ำกว่า 5 ปี

3. การเพิ่มอำนาจทางเศรษฐกิจซึ่งวัดจากระดับอำนาจการควบคุมทางการเงินภายในครัวเรือนของสตรี ความสามารถในการทำธุรกรรมทางการเงินกับสถาบันการเงิน ความสามารถในการขอสินเชื่อจากองค์กรการเงินชุมชน ความสามารถในการบริหารจัดการรายได้จากสินเชื่อที่ได้รับ

4. ทุนสังคม ซึ่งวัดจากระดับการรวมกลุ่มทางสังคมภายในชุมชน ระดับอิสรภาพในการเข้าร่วมประชุมและระดับอำนาจในการตัดสินใจ

5. สิ่งแวดล้อม ซึ่งวัดจากร้อยละของสินเชื่อที่สมาชิกคาดว่าจะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งทางบวกและทางลบ รวมถึงร้อยละของสินเชื่อที่คาดว่าจะมีผลกระทบทางลบและได้เริ่มดำเนินการฟื้นฟูแก้ไข

นอกจากนี้ Zeller, Lapenu and Greeley (2003) ยังได้เสนอดัชนีชี้วัดผลสำเร็จทางสังคมโดยจัดแบ่งไว้ 4 มิติ ได้แก่

1. การเข้าถึงคนจนและผู้ด้อยโอกาส โดยดูว่า
 - การดำเนินงานเป็นไปตามพันธกิจขององค์กรหรือไม่ ซึ่งสามารถวัดได้จากความยั่งยืนทางการเงิน การปล่อยกู้ให้กับคนจนและผู้ด้อยโอกาส และผลกระทบต่อรายได้ การศึกษา และระดับทางสังคมของสมาชิก
 - การกระจายตัวของสินเชื่อทั้งในเชิงพื้นที่เมืองและผู้ได้รับสินเชื่อ
 - เครื่องมือในการบรรลุจุดมุ่งหมาย
 - ขนาดของธุรกรรม
 - การใช้ฐานทางสังคมในการค้าประกัน
2. ความหลากหลายของบริการ วัดจากความหลากหลายอายุสินเชื่อ ความยืดหยุ่นในการชำระหนี้ การให้บริการออมทรัพย์และการประกัน นอกจากนี้ยังวัดจากคุณภาพของสินเชื่อ การให้บริการที่มีใช้ บริการทางการเงิน การส่งเสริมการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการออกแบบผลิตภัณฑ์
3. การพัฒนาทุนทางสังคมและการเมืองของสมาชิก ดูได้จากความโปร่งใสในการดำเนินธุรกรรมระหว่างองค์กรและสมาชิก การมีส่วนร่วมของสมาชิกผ่านตัวแทนสมาชิก อำนาจทางสังคมของสมาชิกที่เพิ่มขึ้นหลังมีองค์กรการเงินฐานราก
4. ผลกระทบขององค์กรต่อสมาชิกและชุมชน (Social responsibility) ทั้งทางด้านทรัพยากรมนุษย์ ฐานะทางสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกและชุมชน

ในกรณีของประเทศไทยนั้น ตัวชี้วัดที่กรมการพัฒนาชุมชนสร้างขึ้นนอกจากจะสามารถนำไปวัดผลประกอบการทางการเงินดังที่กล่าวไปข้างต้นแล้ว ยังสามารถนำไปประเมินผลประกอบการทางสังคมของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตโดยเปรียบเทียบกับวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ตัวชี้วัดเหล่านี้ได้แก่ การจัดสวัสดิการแก่สมาชิกและชุมชนและความทั่วถึง การเชื่อมโยงทรัพยากรกับกลุ่มหรือองค์กรอื่น การเข้าร่วมการอบรมเกี่ยวกับการบริหารจัดการ การแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกลุ่มและเครือข่ายอื่น ๆ การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการตัดสินใจ การรวมกลุ่มเพื่อประกอบอาชีพเสริม

ในปี 2547 สำนักกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองได้จัดทำตัวชี้วัดอีก 1 ชุด เพื่อเป็นเครื่องมือในการประเมินเพื่อพัฒนา โดยอาศัยแนวคิดบรรษัทภิบาล (corporate governance) โดยประเมินศักยภาพด้านการบริหารจัดการจากโครงสร้างกองทุน การบริหารจัดการ และผลการดำเนินงาน และประเมินศักยภาพ

ในการพึ่งพาตนเองสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนจากการเชื่อมโยงกระบวนการเรียนรู้และการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น การรวมกลุ่มพัฒนาและมีปฏิสัมพันธ์ภายในกลุ่ม รวมถึงสวัสดิการชุมชน

บางงานวิจัยได้พัฒนาแบบจำลองเพื่อหาตัวแปรกำหนดความสำเร็จในมิติทางการเงินและการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย อาทิเช่น Cull, Demirguc-Kunt and Morduch (2007) ใช้ข้อมูลองค์กรฐานรากทั้งสิ้น 124 องค์กรจาก 49 ประเทศ ในการประมาณค่าแบบจำลองสมการถดถอยแบบ Ordinary Least Square ในการศึกษาที่ผู้วิจัยได้แบ่งองค์กรออกเป็น 3 รูปแบบตามวิธีการให้สินเชื่อ คือ การให้สินเชื่อรายบุคคล (Individual-based lending) การให้สินเชื่อรายกลุ่ม (Solidarity group lending) และการให้สินเชื่อตามเขตปกครอง (เช่น กองทุนหมู่บ้าน) (Village Banks) วัตถุประสงค์ในการแบ่งกลุ่มองค์กรคือ เพื่อศึกษาความแตกต่างของผลของตัวแปรกำหนดต่อตัวแปรตาม ทั้งนี้งานวิจัยใช้ตัวแปรตามแตกต่างไปตามแบบจำลองดังนี้

1. แบบจำลองสำหรับตัวชี้วัดผลสำเร็จทางการเงิน มีตัวแปรตาม ได้แก่ 1) ระดับความเพียงพอทางการเงินซึ่งวัดจากอัตราส่วนรายได้ที่เป็นตัวเงินต่อต้นทุนทางการเงิน โดยปรับค่าด้วยอัตราเงินเฟ้อและเงินสนับสนุน 2) ระดับความเพียงพอในการดำเนินงานซึ่งวัดจากอัตราส่วนรายได้ที่เป็นตัวเงินต่อต้นทุนทางการเงินที่ไม่มีการปรับค่า 3) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ และ 4) คุณภาพสินเชื่อ ซึ่งวัดจากสินเชื่อที่มีความเสี่ยงในการชำระหนี้หรือไม่ได้รับชำระหนี้ นอกจากนี้ยังมีตัวแปรกำหนด ได้แก่ อัตราดอกเบี้ย ต้นทุน มูลค่าเฉลี่ยของสินเชื่อ ประสิทธิภาพขององค์กร และวัฒนธรรม

2. แบบจำลอง trade-off ระหว่างขนาดสินเชื่อและต้นทุนในการให้สินเชื่อ โดยมีตัวแปรตาม คือ ต้นทุนต่อสินเชื่อ และมีตัวแปรกำหนดเป็น ขนาดสินเชื่อ ประสิทธิภาพขององค์กร เงินสนับสนุน และ วัฒนธรรม

3. แบบจำลองสำหรับตัวชี้วัดผลสำเร็จทางสังคม มีตัวแปรตามซึ่งวัด และการเปี่ยมเบนจากพันธกิจขององค์กร ได้แก่ 1) ขนาดสินเชื่อปรับด้วยรายได้ต่อหัว 2) ขนาดสินเชื่อปรับด้วยรายได้ของประชากรยากจนร้อยละ 20 และ 3) ร้อยละของผู้ได้รับสินเชื่อที่เป็นผู้หญิง ทั้งนี้แบบจำลองกลุ่มนี้มีตัวแปรกำหนดได้แก่ ระดับความเพียงพอทางการเงิน ขนาดสินเชื่อ ประสิทธิภาพขององค์กร และ วัฒนธรรม

โดยสรุป งานวิจัยพบว่า การเพิ่มอัตราดอกเบี้ยไม่ได้ทำให้กำไรขององค์กรเพิ่มขึ้นเสมอไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภทสินเชื่อและระดับอัตราดอกเบี้ย นอกจากนี้สัดส่วนของสินเชื่อที่มีความเสี่ยงยังเพิ่มขึ้นอีกด้วย เมื่ออัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นสำหรับสินเชื่อรายบุคคล และพบว่าสินเชื่อรายบุคคลกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูงกว่าและสามารถทำกำไรได้สูงกว่าสินเชื่ออีก 2 ประเภท แต่สินเชื่อรายบุคคลก็มีต้นทุนบุคลากรสูงกว่าและเข้าถึงคนจนได้น้อยกว่าด้วย ผลการศึกษานี้สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Gonzalez (2010) ที่พบว่า อัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่านี้เป็นผลจากต้นทุนการดำเนินงานที่สูงกว่า

ในขณะที่ Hartarska (2005) พัฒนาแบบจำลองเพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างผลสำเร็จทางการเงิน (ระดับความเพียงพอทางการเงิน ระดับความเพียงพอในการดำเนินงาน จำนวนผู้กู้ยืม และขนาดสินเชื่อปรับด้วยรายได้ต่อหัว) และการบริหารจัดการ อาทิเช่น ระบบการกำกับดูแล การจัดอันดับความน่าเชื่อถือ การตรวจบัญชี สมาชิกคณะกรรมการบริหาร ค่าจ้างผู้จัดการ และประสิทธิภาพการทำงานของผู้จัดการ โดยมีปัจจัยควบคุมได้แก่ปัจจัยทางเศรษฐกิจมหภาค เนื่องจากงานวิจัยใช้ข้อมูลขององค์กรในยุโรปตะวันออก ยุโรปกลาง และรัฐอิสระใหม่ จากการสำรวจในปี 1998, 2001 และ 2002 โดยมีจำนวนองค์กรทั้งสิ้น 34 องค์กรที่มีข้อมูลต่อเนื่อง ทั้งนี้แบบจำลองใช้วิธีการประมาณค่าแบบ Generalised least square ผลการศึกษาพบว่ามีการตรวจสอบบัญชีที่มีผลต่อการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย และการกำกับดูแล

จากหน่วยงานภายนอกไม่ได้ทำให้องค์กรมีความยั่งยืนมากขึ้น ในขณะที่เดียวกันองค์กรจะมีความยั่งยืนขึ้น และสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้นหากคณะกรรมการภายในทำงานมีประสิทธิภาพ สมาชิกคณะกรรมการมีความหลากหลาย และในคณะกรรมการมีผู้เชี่ยวชาญทางการเงินอยู่ด้วย อย่างไรก็ตามการมีสมาชิกขององค์กรเป็นคณะกรรมการมากขึ้นและจำนวนสมาชิกกรรมการที่มากขึ้นจะทำให้ผลสำเร็จทางการเงินต่ำลง

ม.ล. พงศ์ระพีพร อาภากร และคณะ (2554) ได้ใช้แบบจำลอง Logit ในการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการให้บริการขององค์กรการเงินระดับฐานราก โดยแยกศึกษาตามประเภทของบริการ อันได้แก่ การปล่อยสินเชื่อ การออม และการประกัน ซึ่งหมายรวมถึงการประกันภัย การประกันอุบัติเหตุ การประกันสุขภาพและการประกันชีวิต โดยพบว่าสหกรณ์มีแนวโน้มที่จะให้บริการสินเชื่อน้อยกว่าองค์กรประเภทอื่น ในขณะที่ความเป็นนิติบุคคลไม่ได้มีผลต่อการให้บริการสินเชื่อ ในขณะที่การออกผลิตภัณฑ์โดยคำนึงกำไรและความต้องการของลูกค้าจะทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่จะให้บริการสินเชื่อมากขึ้น ในขณะที่การให้บริการการออมนั้น องค์กรที่เป็นนิติบุคคลหรือสหกรณ์จะมีการให้บริการการออมน้อยกว่าองค์กรประเภทอื่น นอกจากนี้ ยังได้ศึกษาความสามารถในการทำกำไรของสถาบันการเงิน โดยใช้อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (Return on Asset: ROA) โดยใช้วิธี Ordinary Least Squares (OLS) โดยผลการศึกษชี้ให้เห็นว่าสหกรณ์มีความสามารถในการทำกำไรสูงสุด โดยสามารถทำกำไรได้มากกว่าสถาบันอื่น ๆ

5.2 การออกแบบสอบถาม

จากตัวอย่างงานวิจัยในข้อ 5.1 การสำรวจองค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลาม ควรประกอบไปด้วยประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปขององค์กรในปัจจุบัน และเป้าหมายในอีก 3 ปีข้างหน้า ซึ่งแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน ดังนี้
 - ข้อมูลทางการเงิน ประกอบด้วยปริมาณสินเชื่อคงค้าง เงินรับฝาก จำนวนลูกค้าขององค์กร จำนวนลูกค้าที่เป็นสตรี สินทรัพย์รวมหนี้สิน ปริมาณทุนสะสม และปริมาณสินเชื่อที่ผิดชำระหนี้เกิน 90 วัน
 - ข้อมูลองค์กร ประกอบด้วยจำนวนสาขา จำนวนพนักงาน และพื้นที่การให้บริการทางการเงินที่ครอบคลุม
2. การจัดตั้ง พันธกิจ และวัตถุประสงค์ขององค์กร โดยรวมถึงสถานะ วัตถุประสงค์ เป้าหมายในการดำเนินงานเพื่อแสวงหาผลกำไร การกำหนดพันธกิจ ผู้ถือหุ้นใหญ่ การกำกับดูแลขององค์กร
3. โครงสร้างการบริหารองค์กร ประกอบด้วยคณะกรรมการองค์กร วิธีการคัดเลือกคณะกรรมการองค์กร วาระการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการ จำนวนวาระที่คณะกรรมการองค์กร สามารถดำรงตำแหน่งติดต่อกันความถี่ในการประชุมคณะกรรมการองค์กร
4. การได้รับบริจาคและเครือข่ายสนับสนุนจากองค์กรต่าง ๆ เช่น สถาบันการเงิน/องค์กรการเงิน องค์กรระหว่างประเทศองค์กรทางศาสนา/มูลนิธิภาคีรัฐเอ็นจีโอ (NGO) ทั้งในด้านการเงินและด้านการบริหารจัดการ ตลอดจนเครือข่ายการทำงานร่วมกับสถาบันการเงินและองค์กรการเงินระดับฐานรากอื่น
5. ผลิตภัณฑ์และบริการขององค์กรตามหลักศาสนาอิสลาม ได้แก่ สินเชื่อ เงินฝาก การโอนเงิน/ชำระเงิน ตัวแทนในการโอนเงิน/ชำระเงินประกัน รวมทั้งการอบรมหรือจัดกิจกรรมอื่น ๆ นอกจากบริการทางการเงิน เช่น การให้ความรู้ประชาชน การจัดทำกิจกรรมทางสังคม กิจกรรมส่งเสริมความรู้ในการประกอบอาชีพหรือดำเนินธุรกิจ และการจัดสวัสดิการ

6. การจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจ (Business Development Plan) และการจัดหาทรัพยากรด้านต่าง ๆ เช่น แหล่งเงินทุนในการปล่อยสินเชื่อ จำนวนพนักงาน และคอมพิวเตอร์/ เทคโนโลยีและสารสนเทศ ที่จำเป็นต่อการดำเนินการตามแผนพัฒนาธุรกิจหรือเป้าหมายในการพัฒนาองค์กร โดยวิธีการต่าง ๆ เช่น ผู้บริจาคในต่างประเทศ กู้เงินในอัตราดอกเบี้ยผ่อนปรน หรือแหล่งเงินรับฝากขององค์กร

7. ความยั่งยืนทางด้านการบริหารจัดการและความยั่งยืนทางการเงิน จุดอ่อนและจุดแข็ง และบทบาทของรัฐบาลที่องค์กรต้องการได้รับความช่วยเหลือในการพัฒนาองค์กรของท่านในอนาคต

8. การบริหารจัดการทั้งในด้านคู่มือในการดำเนินงานด้านต่าง ๆ เช่น การบริหารทรัพยากรบุคคล การดำเนินงาน หรือนโยบายและขั้นตอนการปล่อยสินเชื่อ เป็นต้น และอำนาจการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ เช่น การขยายกิจการ การอนุมัติงบประมาณของสาขา วงเงินสินเชื่อที่มีอำนาจอนุมัติ ตลอดจนเกณฑ์ในการวัดผลการดำเนินงาน

9. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายขององค์กร โดยเฉพาะผู้ที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบการเงินปกติ และจำนวนลูกค้าที่ไม่สามารถเข้าถึงช่องทางการให้บริการทางการเงินอื่น ๆ รวมทั้งอุปสรรคต่อการเข้าถึงลูกค้าที่อยู่ห่างไกล วิธีพัฒนารูปแบบการให้บริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และปัจจัยใดที่มีผลต่อการออกผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงิน เช่น กำไร ความต้องการของลูกค้า วัตถุประสงค์ขององค์กร และความเรียบง่ายของผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

10. การบริหารทรัพยากรบุคคล โดยรวมถึงคำถามเกี่ยวกับระดับการศึกษาของพนักงานในด้านต่าง ๆ การอบรมพนักงาน ประโยชน์ตอบแทนพนักงาน ระบบประเมินผลงานของพนักงานและการเปลี่ยนแปลงพนักงาน

11. ฐานะทางการเงินขององค์กร เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ความสามารถในการดำเนินงานขององค์กร ซึ่งมีข้อมูลที่ใช้ประกอบการคำนวณ เช่น

- รายได้จากการดำเนินงาน (รายได้จากการให้สินเชื่อ รายได้จากการลงทุน และรายได้จากการดำเนินงานอื่น ๆ)

- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในปี (ค่าใช้จ่ายทางการเงิน ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน ค่าใช้จ่ายในการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ)

- ปริมาณเงินสำรองเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ การติดตามหนี้สูญ ปริมาณสินเชื่อที่มีการปรับโครงสร้าง ปริมาณหนี้สูญ (สินเชื่อที่มีการตัดหนี้สูญไปแล้ว) และปริมาณสินเชื่อที่การกันสำรอง เพื่อรองรับความเสียหาย

- เงินสดและสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องคล้ายเงินสด และการลงทุนในตราสารทางการเงินระยะสั้น (น้อยกว่า 1 ปี)

12. ระบบบัญชีและการตรวจสอบภายใน และการเผยแพร่รายงานทางการเงินขององค์กร การจัดตั้งหน่วยงานตรวจสอบภายใน การบริหารเงินที่มีอยู่ในมือ (บริหารสภาพคล่อง) เพื่อให้มีเงินสดเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ การนำสินทรัพย์สภาพคล่องไปลงทุนเพื่อแสวงหากำไรการใช้บริการทางการเงินด้านต่าง ๆ (เช่น ฝากเงิน กู้เงิน บริหารจัดการสภาพคล่อง) กับสถาบันการเงินอื่น ๆ

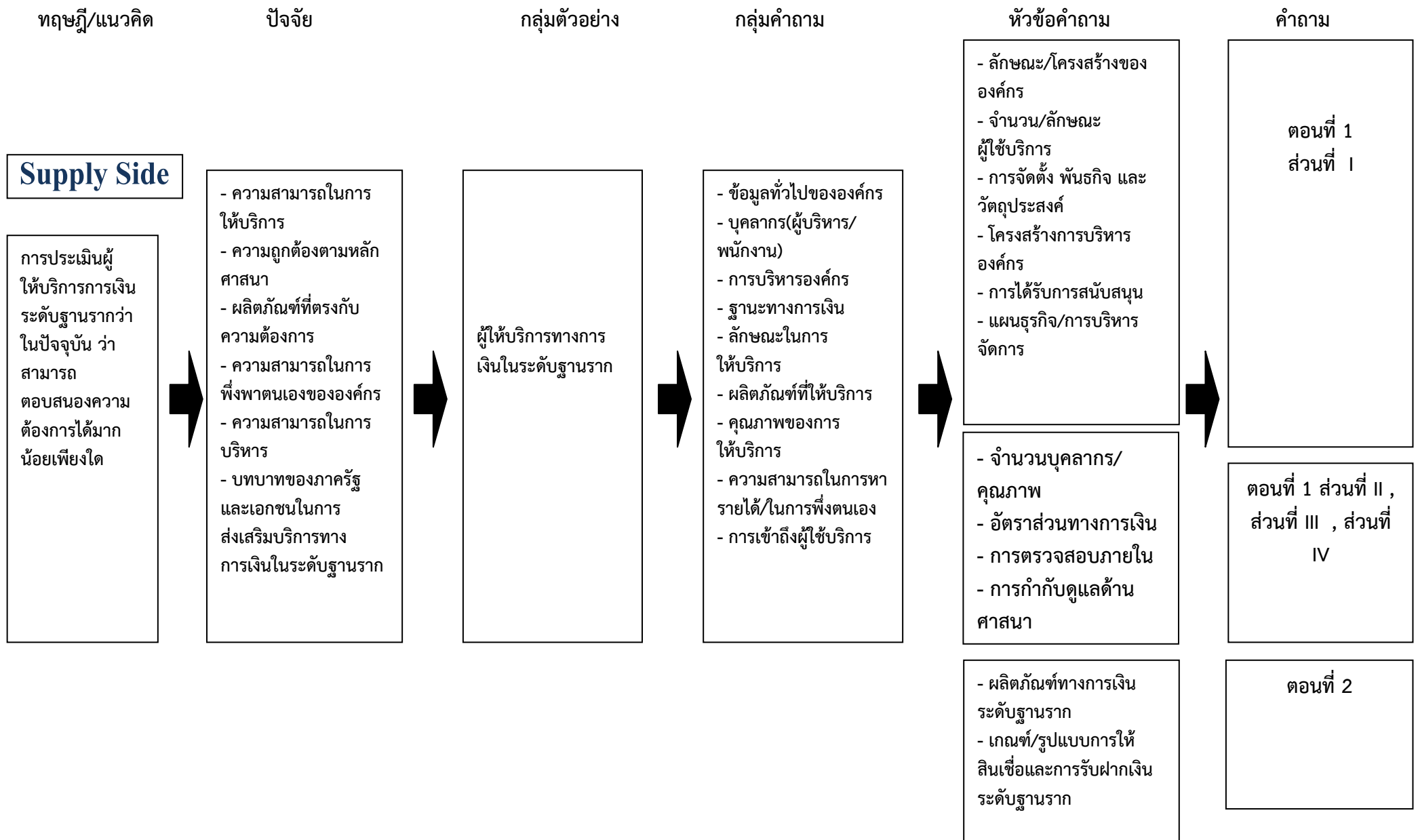
13. ปริมาณ เงื่อนไข รูปแบบและกลไกในการให้สินเชื่อ โดยมีข้อมูลการให้บริการสินเชื่อระดับฐานราก อาทิเช่น การขยายตัวของสินเชื่อ ขนาดของสินเชื่อ ประเภทของสินเชื่อ หลักในการพิจารณาสินเชื่อขององค์กร การให้กู้เป็นกลุ่มและบุคคล การกำหนดรอบของการชำระคืนเงินกู้ วิธีการเก็บเงินกู้คืน การเพิ่มวงเงินให้แก่ผู้กู้ในการขอกู้ครั้งต่อไป การใช้คืนหนี้ที่มีความถี่มากกว่าปกติ การกำหนดให้ต้องฝากเงินกับองค์กรระยะเวลาหนึ่งถึงจะมีสิทธิขอสินเชื่อ การให้แรงจูงใจในการจ่ายคืนเงินกู้ครบถ้วนและตรงต่อ

เวลา การใช้แรงกดดันทางสังคมในการจ่ายหนี้คืน การลงโทษการไม่ชำระหนี้คืน การให้แรงจูงใจแก่พนักงานในการเก็บเงินกู้คืน การใช้เทคโนโลยีสนับสนุนในการปล่อยสินเชื่อ ตลอดจนนโยบายการกันสำรองเพื่อหนี้สูญ

14. ปริมาณเงินรับฝาก จำนวนผู้ฝากเงินในแต่ละประเภทเงินรับฝาก การขยายตัวของเงินรับฝากในปีที่ผ่านมา ขนาดของเงินฝากขั้นต่ำ ขนาดของบัญชีเงินฝากโดยเฉลี่ย และช่วงของอัตราดอกเบี้ยต่ำสุดและสูงสุดของบัญชีเงินฝาก

15. การกำกับดูแลและตรวจสอบผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามว่าเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์หรือไม่

แผนภาพที่ 12 แผนผังแบบสอบถามการเข้าถึงบริการทางการเงินในระดับฐานราก



5.3 การสำรวจข้อมูล

เพื่อสำรวจอุปทานการให้บริการทางการเงินในระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่มีอยู่ในปัจจุบันของประเทศไทย ผู้วิจัยจึงกำหนดขอบเขตการสำรวจข้อมูล ดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

การให้บริการทางการเงินของผู้ให้บริการทางการเงินแก่ประชาชนในระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม

2. ขอบเขตด้านกลุ่มตัวอย่างประชากร ประชากรที่ใช้ในการสำรวจครั้งนี้ประกอบด้วย 2 กลุ่ม คือ ผู้ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากแก่ประชาชน หมายถึง องค์กรที่ให้บริการเกี่ยวกับการเงินแก่ประชาชนระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามทั้งกลุ่มกึ่งในระบบและกลุ่มพึ่งพิงตนเอง โดยไม่รวมถึงกลุ่มในระบบ

1) องค์กรกึ่งในระบบ ได้แก่ องค์กรที่มีสถานะตามกฎหมาย แต่ไม่มีการกำกับดูแลด้านความมั่นคงทางการเงิน เช่น กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองภายใต้การดูแลของ สำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ภายใต้การดูแลของกระทรวงมหาดไทย สหกรณ์ออมทรัพย์ภายใต้การดูแลของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นต้น

2) องค์กรที่พึ่งพิงตนเอง ได้แก่ องค์กรที่มีการกำกับดูแลกันเองระหว่างสมาชิก หรือผู้นำชุมชน โดยมีได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในการก่อตั้ง หรือได้รับการสนับสนุนก็เป็นเพียงส่วนน้อย เช่น กลุ่มออมทรัพย์ ธนาคารหมู่บ้าน และกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ เป็นต้น

โดยมีกลุ่มตัวอย่างกลุ่มผู้ให้บริการทางการเงินจำนวน 100 ตัวอย่าง ทั้งนี้ การเก็บข้อมูลจะแบ่งกลุ่มเป้าหมายเป็น 4 กลุ่ม ตามเขตพื้นที่ คือ

- เมืองใหญ่ คือ กรุงเทพฯ และปริมณฑล
- 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้
- จังหวัดอื่น ๆ ในภาคใต้
- จังหวัดในภาคอื่น ๆ

ทั้งนี้ จำนวนตัวอย่งนั้นครอบคลุมสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่มีขนาดเล็กและขนาดใหญ่ และมีที่ตั้งอยู่ในชุมชนทุกลักษณะ ดังนั้น กลุ่มเป้าหมายจึงต้องกระจายทั้งในชุมชนเมือง (เขตเทศบาล) และในชนบท

บทที่ 6

การวิเคราะห์ผลสำรวจด้านอุปทาน

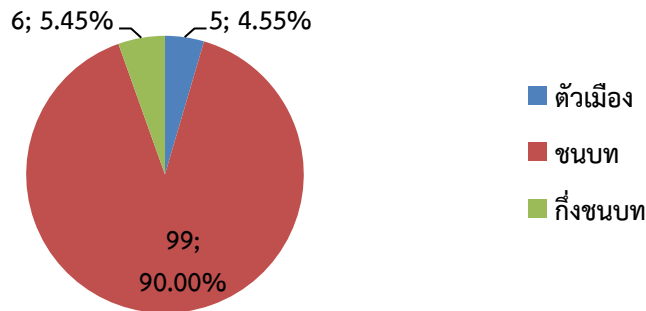
6.1 การวิเคราะห์ผลสำรวจด้านอุปทาน ในภาพรวม

จากการสำรวจองค์กรการเงินระดับฐานรากที่ให้บริการตามหลักศาสนาอิสลามทั้งหมด 110 องค์กร ใน 11 จังหวัด ซึ่งเป็นจังหวัดในภาคใต้จำนวน 9 จังหวัด จังหวัดเชียงใหม่ และกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ จำนวนองค์กรที่สำรวจส่วนใหญ่เป็นจังหวัดในภาคใต้ เนื่องจากเป็นภาคที่มีชาวมุสลิมจำนวนมากและมี องค์กรการเงินระดับฐานรากจำนวนมากเช่นกัน นอกจากนี้ องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม ที่ทำการสำรวจส่วนใหญ่ ร้อยละ 90 มีพื้นที่การให้บริการในเขตชนบท ร้อยละ 5.45 ให้บริการในพื้นที่กึ่ง ชนบท และมีเพียงร้อยละ 4.55 ที่ให้บริการในเขตเมือง จำนวนองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนา อิสลามที่สำรวจในแต่ละจังหวัดสามารถสรุปได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 9 จำนวนองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ทำการสัมภาษณ์

จังหวัดที่สำรวจ	จำนวนองค์กรการเงิน	สัดส่วน
กรุงเทพมหานคร	2	1.82%
เชียงใหม่	1	0.91%
กระบี่	8	7.27%
ตรัง	1	0.91%
นครศรีธรรมราช	6	5.45%
นราธิวาส	33	30.00%
ปัตตานี	19	17.27%
ยะลา	22	20.00%
สงขลา	6	5.45%
สตูล	11	10.00%
สุราษฎร์ธานี	1	0.91%
รวม	110	100%

แผนภาพที่ 13 พื้นที่การให้บริการขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ทำการสัมภาษณ์



ผู้วิจัยต้องการประเมินผู้ให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในปัจจุบันและการบริหารงานขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม แต่เนื่องจากข้อมูลเหล่านี้เป็นข้อมูลที่หายากทำให้ต้องมีการสำรวจโดยวัดความสามารถในการจัดการทั้งในด้านการบริหารจัดการและทางการเงินสามารถตอบสนองความต้องการได้มากน้อยเพียงใด โดยวัดจากความหลากหลายในการให้บริการผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการ แนวทางการบริหารองค์กร ความสามารถในการพึ่งพาตนเองขององค์กรและบทบาทของภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมบริการทางการเงินในระดับฐานราก และการให้บริการผลิตภัณฑ์ตามหลักศาสนาอิสลาม เป็นสำคัญ โดยผู้วิจัยได้ทำการสรุปผลการสำรวจโดยแบ่งตามหมวดหมู่ของกลุ่มคำถามในแบบสอบถามเป็น 9 ด้าน ดังนี้

1. ลักษณะองค์กร
2. การบริหารจัดการภายในองค์กร
3. ลักษณะการให้บริการและผู้เข้ารับบริการ
4. การปฏิบัติตามหลักศาสนาอิสลาม
5. ผลการดำเนินงาน
6. การรับเงินฝาก
7. เงื่อนไขและรูปแบบการให้สินเชื่อ
8. ระบบบัญชีและการตรวจสอบภายใน
9. พนักงาน

ทั้งนี้ เนื่องจากองค์กรส่วนใหญ่ตอบคำถามไม่ครบทุกคำถาม จึงทำให้จำนวนองค์กรรวมทั้งหมดในการศึกษาแต่ละประเด็นไม่เท่ากัน หรือน้อยกว่า 110 องค์กร

6.1.1 ลักษณะองค์กร

6.1.1.1 ประเภท สถานภาพ การจดทะเบียน การกำกับดูแล

ตารางที่ 10 แสดงประเภทองค์กรต่าง ๆ

ประเภทของสถาบันการเงิน	จำนวนองค์กร	สัดส่วน
กองทุนออมทรัพย์	4	3.64%
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	3	2.73%
กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	80	72.73%
สหกรณ์	19	17.27%
สถาบันการเงินชุมชน	4	3.64%
รวม	110	100%

จากจำนวนองค์กรที่ทำการสำรวจทั้งหมดพบว่า องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่มีการจดทะเบียนตามกฎหมาย โดยองค์กรร้อยละ 72.73 หรือ 80 แห่ง เป็นกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ซึ่งมีการจดทะเบียนตามพระราชบัญญัติกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง พ.ศ. 2547 ร้อยละ 17.27 หรือ 19 แห่ง เป็นสหกรณ์ซึ่งมีการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542 ในส่วนขององค์กรที่ไม่ได้ทำการจดทะเบียนประกอบด้วยกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตร้อยละ 2.73 หรือ 3 แห่ง ซึ่งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตแม้จะมีการจัดตั้งตามกรมการพัฒนาชุมชน (พช.) แต่ไม่มีกฎหมายรับรอง และ พช. ไม่ได้กำกับดูแล เพียงวางแผนงานในการดำเนินงานให้กลุ่มออมทรัพย์นำมาประยุกต์ใช้ตามความเหมาะสม กองทุนออมทรัพย์ร้อยละ 3.64 หรือ 4 แห่ง ซึ่งกองทุนออมทรัพย์เหล่านี้เกิดจากการรวมตัวกันเองของคนในชุมชนในการออมเงินและให้สินเชื่อระหว่างกัน โดยไม่มีหน่วยงานพี่เลี้ยงหรือหน่วยงานกำกับดูแลที่ชัดเจน และเป็นสถาบันการเงินชุมชนซึ่งเป็นการยกระดับจากกลุ่มออมทรัพย์ร้อยละ 3.64 หรือ 4 แห่ง ทั้งนี้องค์กรส่วนใหญ่เริ่มประกอบกิจการใน พ.ศ. 2544 จึงมีประสบการณ์ในการดำเนินงานมากกว่า 10 ปี เป็นกลุ่มตัวอย่างที่สามารถให้คำตอบที่สะท้อนถึงการดำเนินงานและบริการทางการเงินขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามของประเทศไทย

ทางด้านข้อจำกัดด้านกฎหมาย ผลการสำรวจพบว่า องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาข้อจำกัดด้านกฎหมาย คิดเป็นร้อยละ 80 ขององค์กรทั้งหมด และเมื่อแยกตามประเภทขององค์กรการเงินพบว่า สหกรณ์มีสัดส่วนองค์กรที่มีข้อจำกัดด้านกฎหมายมากที่สุด โดยมีสหกรณ์ที่ข้อจำกัดด้านกฎหมายจำนวน 12 แห่ง จากจำนวนสหกรณ์ที่สำรวจทั้งหมด 19 แห่ง ในขณะที่กองทุนหมู่บ้านมีข้อจำกัดด้านกฎหมายจำนวน 9 แห่ง จากจำนวนกองทุนหมู่บ้านที่สำรวจทั้งหมด 80 แห่ง สถาบันการเงินชุมชนมีข้อจำกัดด้านกฎหมาย 1 แห่ง จากที่สำรวจทั้งหมด 4 แห่ง โดยกองทุนออมทรัพย์และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตไม่มีข้อจำกัดด้านกฎหมาย ในส่วนขององค์กรการเงินที่มีข้อจำกัดด้านกฎหมายส่วนใหญ่ คือ การไม่มีกฎหมายรองรับหรือการไม่เป็นนิติบุคคล ข้อจำกัดด้านขอบเขตการทำธุรกรรม โดยสหกรณ์ส่วนใหญ่ที่ระบุว่ามีข้อจำกัดด้านกฎหมายเนื่องจากยังไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล

ตารางที่ 11 ข้อจำกัดด้านกฎหมาย แยกตามประเภทองค์กรการเงิน

ข้อจำกัดด้านกฎหมาย	ไม่มีข้อจำกัด	มีข้อจำกัด	รวม
กองทุนออมทรัพย์	4	0	4
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	3	0	3
กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	71	9	80
สหกรณ์	7	12	19
สถาบันการเงินชุมชน	3	1	4
รวม	88	22	110

นอกจากนี้ องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่
พี่เลี้ยง ได้แก่ ร้อยละ 47.27 มีสำนักงานพัฒนาชุมชนเป็นหน่วยงานพี่เลี้ยง ร้อยละ 27.27 มีสำนักงาน
พัฒนาชุมชนและสถาบันการเงินชุมชนเป็นหน่วยงานพี่เลี้ยง ร้อยละ 14.55 มีสำนักงานพัฒนาชุมชนและ
กลุ่มเครือข่ายทำหน้าที่เป็นหน่วยงานพี่เลี้ยง ในขณะที่ร้อยละ 8.18 ไม่มีหน่วยงานพี่เลี้ยง

ตารางที่ 12 การมีหน่วยงานพี่เลี้ยง

การมีหน่วยงานพี่เลี้ยง	จำนวนองค์กร	สัดส่วน
ไม่มี	9	8.18%
สนง. พัฒนาชุมชน	52	47.27%
สนง. พัฒนาชุมชนและสถาบันการเงิน	30	27.27%
สนง. พัฒนาชุมชนและกลุ่มเครือข่าย	16	14.55%
อื่นๆ	3	2.73%
รวม	110	100%

ตารางที่ 13 การมีหน่วยงานพี่เลี้ยง แยกตามประเภทองค์กรการเงิน

การมีหน่วยงานพี่เลี้ยง	กองทุน ออมทรัพย์	กลุ่มออม ทรัพย์เพื่อ การผลิต	กองทุน หมู่บ้านและ ชุมชนเมือง	สหกรณ์	สถาบัน การเงิน ชุมชน	รวม
ไม่มี	4		3	2		9
สนง. พัฒนาชุมชน		2	37	11	2	52
สนง. พัฒนาชุมชนและสถาบันการเงิน		1	27	1	1	30
สนง. พัฒนาชุมชนและกลุ่มเครือข่าย			13	2	1	16
อื่นๆ				3		3
รวม	4	3	80	19	4	110

เมื่อวิเคราะห์หน่วยงานที่เสี่ยงแยกตามประเภทองค์กรการเงินพบว่า กองทุนออมทรัพย์ทั้งหมดไม่มีหน่วยงานที่เสี่ยงเนื่องจากการรวมกลุ่มกันเองของคนในชุมชน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมีสำนักงานพัฒนาชุมชนเป็นพี่เลี้ยงและบางแห่งมีสถาบันการเงินร่วมเป็นพี่เลี้ยงด้วย ในขณะที่กองทุนหมู่บ้านส่วนใหญ่มีสำนักงานพัฒนาชุมชนเป็นพี่เลี้ยง และบางส่วนมีสถาบันการเงินหรือกลุ่มเครือข่ายร่วมเป็นพี่เลี้ยงด้วย สำหรับสหกรณ์และสถาบันการเงินชุมชนพบว่า ส่วนใหญ่มีสำนักงานพัฒนาชุมชนเป็นพี่เลี้ยงเช่นเดียวกัน

6.1.1.2 วัตถุประสงค์ เป้าหมาย พันธกิจ

จากผลสำรวจพบว่าวัตถุประสงค์หลักขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม ได้แก่ เพื่อให้กู้ยืมและปล่อยสินเชื่อให้สมาชิก/เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพให้กับสมาชิก ร้อยละ 47.27 เพื่อสนับสนุนสมาชิกในการประกอบอาชีพ ร้อยละ 25.45 เพื่อเสริมสร้างกระบวนการพึ่งพาตนเอง สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน ร้อยละ 13.64 เพื่อส่งเสริมการออม ร้อยละ 9.09 และไม่มีการกำหนดวัตถุประสงค์ ร้อยละ 4.55

ตารางที่ 14 วัตถุประสงค์ขององค์กร

วัตถุประสงค์ขององค์กร	จำนวนองค์กร	สัดส่วน
ไม่มี	5	4.55%
ให้สินเชื่อหรือสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนแก่สมาชิก	52	47.27%
ส่งเสริมการออมให้กับสมาชิก	10	9.09%
เสริมสร้างกระบวนการพึ่งพาตนเอง สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน	15	13.64%
สนับสนุนสมาชิกในการประกอบอาชีพ	28	25.45%
รวม	110	100%

ตารางที่ 15 วัตถุประสงค์ขององค์กร แยกตามประเภทองค์กรการเงิน

วัตถุประสงค์ขององค์กร	กองทุน ออมทรัพย์	กลุ่มออม ทรัพย์เพื่อ การผลิต	กองทุน หมู่บ้านและ ชุมชนเมือง	สหกรณ์	สถาบัน การเงิน ชุมชน	รวม
ไม่มี		1	4			5
ให้สินเชื่อหรือสนับสนุนเงินทุน หมุนเวียนแก่สมาชิก			42	7	3	52
ส่งเสริมการออมให้กับสมาชิก	3	2	1	3	1	10
เสริมสร้างกระบวนการพึ่งพาตนเอง สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน	1		12	2		15
สนับสนุนสมาชิกในการประกอบอาชีพ			21	7		28
รวม	4	3	80	19	4	110

เมื่อแยกตามประเภทองค์กรการเงินพบว่า กองทุนออมทรัพย์มีวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการออมให้กับสมาชิกและเสริมสร้างกระบวนการพึ่งพาตนเอง สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน ซึ่งสอดคล้องกับหลักการก่อตั้งของกองทุนออมทรัพย์ที่เกิดจากการรวมตัวกันของคนในชุมชน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการออมเช่นกัน ในขณะที่กองทุนหมู่บ้าน สหกรณ์ และสถาบันการเงินชุมชนส่วนใหญ่เน้นการให้สินเชื่อหรือสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนแก่สมาชิกและการสนับสนุนสมาชิกในการประกอบอาชีพ มีเพียงบางส่วนเท่านั้นที่ส่งเสริมการออม

ในส่วนของเป้าหมายองค์กรนั้น มีเพียง 18 องค์กรที่มีเป้าหมายเพื่อการแสวงหากำไร ซึ่งประกอบด้วยกองทุนหมู่บ้านบางแห่ง สหกรณ์บางแห่ง กลุ่มออมทรัพย์และกลุ่มอาชีพ เป็นต้น ส่วนอีก 92 องค์กรไม่มีเป้าหมายเพื่อการแสวงหากำไร โดยส่วนใหญ่จะมีเป้าหมายเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ระหว่างสมาชิก การเป็นแหล่งเงินทุนชุมชนเพื่อประกอบอาชีพ การส่งเสริมการพัฒนาคุณภาพชีวิต

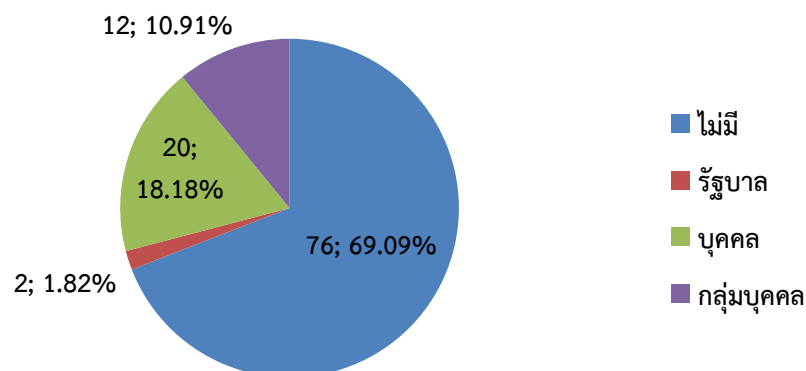
ทั้งนี้ จากจำนวนองค์กรทั้งสิ้น 110 องค์กร องค์กรที่ตอบประเด็นเกี่ยวกับพันธกิจขององค์กรมี 76 องค์กรที่มีการกำหนดพันธกิจที่ชัดเจน ซึ่งพันธกิจหลัก ๆ ได้แก่ การจัดหาแหล่งเงินทุนให้สมาชิกเพื่อใช้ในการประกอบอาชีพ เพื่อส่งเสริมให้คนในชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในชุมชน เพื่อเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็ง เป็นต้น ส่วนอีก 34 องค์กรนั้น ไม่มีการกำหนดพันธกิจที่ชัดเจน

6.1.2 การบริหารจัดการภายในองค์กร

6.1.2.1 ผู้ถือหุ้นและคณะกรรมการ

ในส่วนของผู้ถือหุ้นใหญ่ขององค์กร ร้อยละ 69.09 ตอบว่าไม่มีผู้ถือหุ้นใหญ่ ร้อยละ 18.18 ตอบว่าถือหุ้นใหญ่โดยบุคคล ร้อยละ 10.91 ตอบว่าถือหุ้นใหญ่โดยกลุ่มบุคคล และร้อยละ 1.82 ตอบว่าถือหุ้นใหญ่โดยรัฐบาล ทั้งนี้ ข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าองค์กรส่วนใหญ่เป็นการรวมตัวของประชาชน มีความเป็นอิสระในการบริหารจัดการของภาคประชาชน ไม่ถูกครอบงำโดยภาครัฐ ถึงแม้ว่าภาครัฐจะเป็นผู้สนับสนุนงบประมาณผ่านการถือหุ้นขององค์กรก็ตาม ซึ่งจะทำให้องค์กรสามารถตอบสนองความต้องการของประชาชนหรือสมาชิกได้อย่างดี

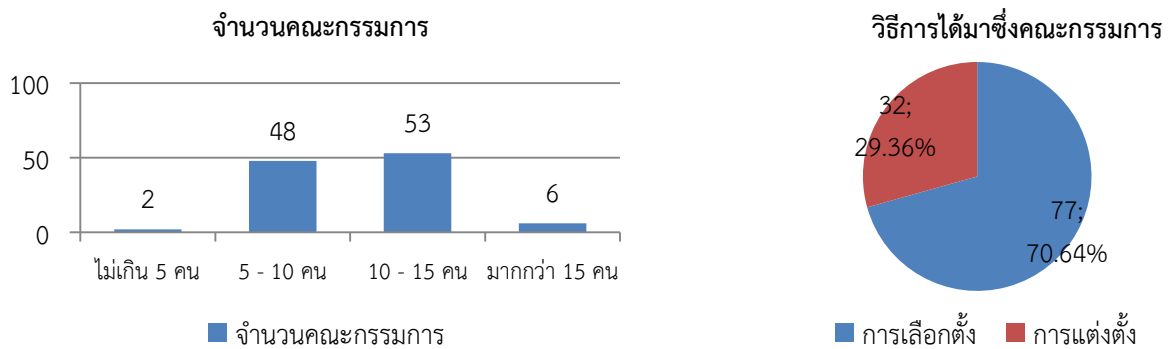
แผนภาพที่ 14 แสดงผู้ถือหุ้นใหญ่ขององค์กรการเงินระดับฐานราก



ในส่วนของคณะกรรมการบริหารองค์กร จากแผนภาพจะเห็นว่า มีถึง 50 องค์กรที่มีคณะกรรมการจำนวน 5-10 คน และมี 53 องค์กรที่มีคณะกรรมการจำนวน 11-15 คน และมีเพียงส่วนน้อยเพียง 6 องค์กรที่มีคณะกรรมการมากกว่า 15 คน โดยวิธีการได้มาซึ่งคณะกรรมการองค์กร

พบว่าร้อยละ 70.64 ขององค์กรที่ให้ข้อมูลใช้วิธีการเลือกตั้งคณะกรรมการองค์กร และร้อยละ 29.36 ใช้วิธีการแต่งตั้งคณะกรรมการ และไม่มีองค์กรการเงินใดเชิญคนนอกเข้ามาเป็นกรรมการอิสระ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความมีส่วนร่วมของสมาชิกในการคัดเลือกผู้ที่จะเข้ามาทำหน้าที่เป็นคณะกรรมการขององค์กร เพื่อให้ได้บุคคลที่เข้าใจความต้องการของสมาชิก มาบริหารองค์กรให้มีประสิทธิภาพตรงตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ขององค์กรมากที่สุด

แผนภาพที่ 15 แสดงจำนวนคณะกรรมการองค์กรและวิธีการได้มาซึ่งคณะกรรมการองค์กร



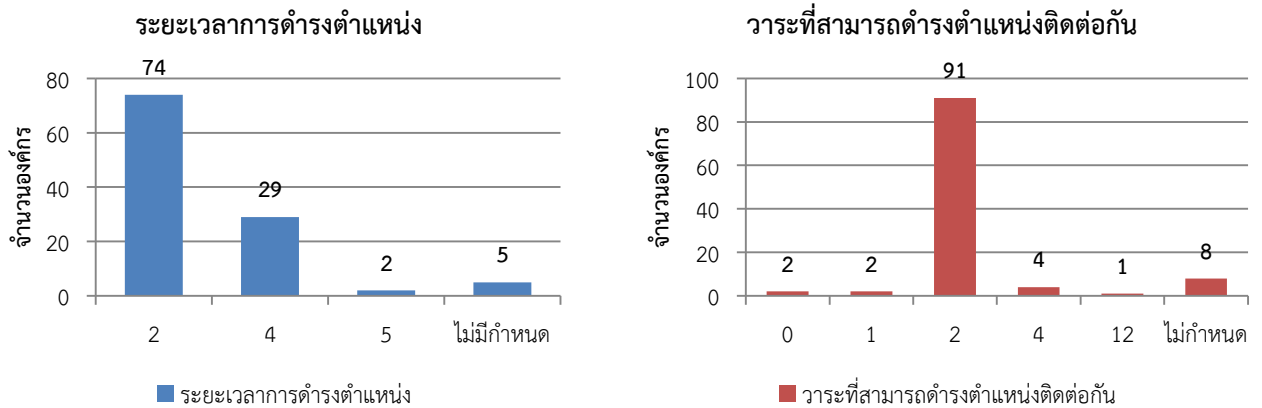
ตารางที่ 16 วิธีการได้มาซึ่งคณะกรรมการองค์กร แยกตามประเภทองค์กรการเงิน

วิธีการได้มาซึ่ง คณะกรรมการ	กองทุน ออมทรัพย์	กลุ่มออม ทรัพย์เพื่อ การผลิต	กองทุน หมู่บ้านและ ชุมชนเมือง	สหกรณ์	สถาบัน การเงิน ชุมชน	รวม
การเลือกตั้ง		1	57	17	2	77
การแต่งตั้ง	4	2	22	2	2	32
รวม	4	3	79	19	4	109

เมื่อแยกตามประเภทขององค์กรการเงินพบว่า กองทุนออมทรัพย์และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเกือบทั้งหมดใช้การแต่งตั้งคณะกรรมการ ในขณะที่กองทุนหมู่บ้านและสหกรณ์ส่วนใหญ่ใช้การเลือกตั้งคณะกรรมการ ส่วนหนึ่งอาจเกิดจากกองทุนออมทรัพย์เป็นการรวมกลุ่มกันขนาดเล็กภายในชุมชน สมาชิกส่วนใหญ่รู้จักกัน ดังนั้น การแต่งตั้งคณะกรรมการจากสมาชิกสามารถทำได้ง่าย แต่กองทุนหมู่บ้านและสหกรณ์มีสมาชิกที่มากกว่าการเลือกตั้งคณะกรรมการจึงเหมาะสมมากกว่า

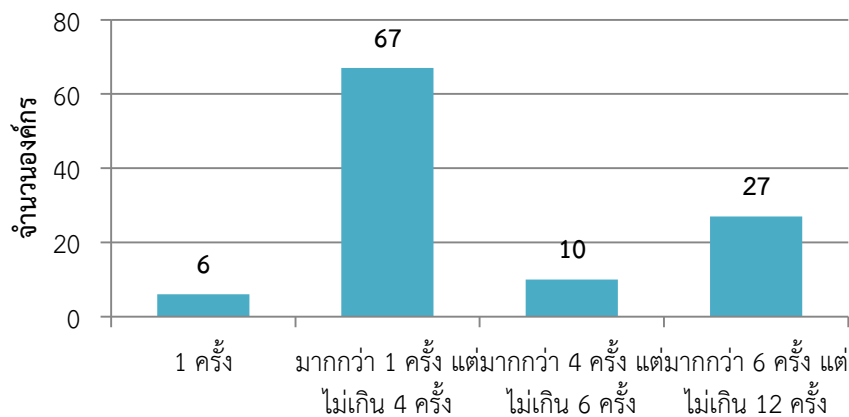
ในส่วนขอระยะเวลาในการดำรงตำแหน่ง ผลสำรวจพบว่า คณะกรรมการขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม 74 แห่ง สามารถดำรงตำแหน่งได้ 2 ปี คณะกรรมการขององค์กรการเงินอีก 29 แห่ง สามารถดำรงตำแหน่งได้ 4 ปี และมีองค์กรการเงิน 5 แห่ง ที่ไม่ได้กำหนดระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการ ซึ่งถือเป็นความเสี่ยงในการบริหารจัดการที่อาจเป็นช่องทางให้เกิดการทุจริตของคณะกรรมการได้ นอกจากนี้ ผลการสำรวจพบว่า องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่กำหนดให้คณะกรรมการสามารถดำรงตำแหน่งได้ติดต่อกันไม่เกิน 2 วาระ ถือเป็นการช่วยลดความเสี่ยงในการบริหารจัดการ อย่างไรก็ตาม ยังมีองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามจำนวน 8 แห่ง ที่มิได้กำหนดวาระที่คณะกรรมการสามารถดำรงตำแหน่งติดต่อกันได้ ถือเป็นความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดการทุจริตได้

แผนภาพที่ 16 แสดงระยะเวลาในการดำรงตำแหน่งและวาระที่สามารถดำรงตำแหน่งติดต่อกัน
ของคณะกรรมการองค์กร



ผลสำรวจพบว่า คณะกรรมการองค์กรที่มีการประชุมปีละ 1 ครั้ง มีจำนวน 6 องค์กร คณะกรรมการองค์กรที่มีการประชุมมากกว่าปีละ 1 ครั้ง แต่ไม่เกิน 4 ครั้ง มีจำนวนถึง 67 องค์กร คณะกรรมการที่มีการประชุมมากกว่าปีละ 4 ครั้ง แต่ไม่เกิน 6 ครั้ง มีจำนวน 10 องค์กร และคณะกรรมการที่มีการประชุมตั้งแต่ 6 ครั้งขึ้นไป มีจำนวน 27 องค์กร โดยองค์กรที่มีการประชุมมากกว่า 6 ครั้ง เช่น กองทุนหมู่บ้านบางแห่ง สหกรณ์ แสดงให้เห็นถึงการบริหารที่เป็นระบบ

แผนภาพที่ 17 แสดงจำนวนครั้งของการประชุมคณะกรรมการใน 12 เดือนที่ผ่านมา



6.1.2.2 การสนับสนุน เครือข่าย

ในส่วนของการได้รับการสนับสนุนในด้านต่าง ๆ ผลสำรวจพบว่า องค์กรโดยส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับการสนับสนุนจากองค์กรระหว่างประเทศ หรือองค์กรทางศาสนาและมูลนิธิ NGO โดยมีเพียงการได้รับสนับสนุนจากภาครัฐซึ่งมีจำนวนถึง 89 องค์กร ที่เคยได้รับการสนับสนุน ซึ่งรูปแบบของการสนับสนุนส่วนใหญ่จะเป็นการสนับสนุนในด้านการเงิน จำนวน 35 องค์กร และการสนับสนุนด้านการบริหารจัดการ จำนวน 73 องค์กร ซึ่งเป็นความช่วยเหลือจากกรมการพัฒนาชุมชนเป็นหลัก ในขณะที่มีองค์กรบางส่วนได้รับความช่วยเหลือทั้งด้านการเงินและด้านการบริหารจัดการจากองค์กรอื่น ๆ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วเป็นการได้รับความช่วยเหลือจากสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ทั้งนี้ ข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า ภาครัฐมีบทบาทหลักในการสนับสนุนองค์กรการเงินระดับฐานรากไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานรัฐหรือสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

เมื่อแยกตามประเภทองค์กรการเงินพบว่า องค์กรทุกประเภทได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐเพียงอย่างเดียว ยกเว้นกองทุนหมู่บ้านซึ่งได้รับการสนับสนุนจากองค์กรทางศาสนา/มูลนิธิและองค์กรอื่นๆ เช่น สถาบันการเงินเฉพาะกิจ เป็นต้น นอกจากนี้ กองทุนออมทรัพย์ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และสถาบันการเงินชุมชนที่ได้รับการสนับสนุนทั้งด้านการเงินและด้านการจัดการมีจำนวนใกล้เคียงกัน ในขณะที่กองทุนหมู่บ้านหรือสหกรณ์ที่ได้รับการสนับสนุนด้านการจัดการมีจำนวนมากกว่ากองทุนหมู่บ้านหรือสหกรณ์ที่ได้รับการสนับสนุนด้านการเงิน

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนองค์กรที่เคย/ไม่เคย ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรอื่น

องค์กรที่สนับสนุน	เคยได้รับการสนับสนุน	รูปแบบการสนับสนุน/ช่วยเหลือและจำนวนเงิน	
		ด้านการเงิน	ด้านการจัดการ
องค์กรระหว่างประเทศ	0	0	0
ภาครัฐ	89	35	73
องค์กรทางศาสนา/มูลนิธิ	13	6	11
NGO	3	0	3
องค์กรอื่น ๆ	17	13	7

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนองค์กรที่เคยได้รับการสนับสนุนจากองค์กรอื่น แยกตามประเภทองค์กรการเงิน

องค์กรที่สนับสนุน	กองทุนออมทรัพย์	กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	สหกรณ์	สถาบันการเงินชุมชน	รวม
องค์กรระหว่างประเทศ			1			1
ภาครัฐ	1	3	67	14	4	89
องค์กรทางศาสนา/มูลนิธิ			12	1		13
NGO			3			3
องค์กรอื่น ๆ	1		14	1	1	17
รูปแบบการสนับสนุน/ช่วยเหลือ						
ด้านการเงิน	1	1	42	6	4	54
ด้านการจัดการ	1	1	73	16	4	95

นอกจากนี้ 54 องค์กร ไม่เคยมีเครือข่ายทำงานร่วมกับสถาบันหรือองค์กรการเงินอื่น ๆ มี 55 องค์กรที่เคยมีเครือข่ายทำงานร่วมกับสถาบันหรือองค์กรการเงินอื่น ๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการทำงานในรูปแบบของเครือข่ายสมาชิกและการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกัน โดยมี 24 องค์กรที่ร่วมมือกับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (6 แห่ง) ธนาคารออมสิน (18 แห่ง) ทั้ง ธ.ก.ส. และออมสิน 4 แห่ง และมี 21 องค์กร ที่ร่วมมือกับเครือข่ายกองทุนหมู่บ้าน/สหกรณ์/กลุ่มออมทรัพย์ นอกนั้นเป็นการร่วมมือกับองค์การบริหารส่วนตำบล สหกรณ์จังหวัด เป็นต้น

โดยหากแบ่งองค์กรออกเป็นประเภทต่าง ๆ แล้ว จะเห็นว่ากองทุนหมู่บ้านเป็นองค์กรที่เคยมีเครือข่ายในการทำงานร่วมกับสถาบันหรือองค์กรการเงินอื่น ๆ มากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เครือข่ายของกองทุนหมู่บ้านด้วยกันเอง และสถาบันการเงินเฉพาะกิจ รองลงมาคือสหกรณ์ ซึ่งส่วนใหญ่ จะเป็นการร่วมมือกับสหกรณ์จังหวัดและสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าสหกรณ์จะมีเครือข่ายของตนเองที่ระบุไว้ในกฎหมายสหกรณ์โดยสามารถรวมตัวกันเป็นชุมชนสหกรณ์ และมีสันนิบาตสหกรณ์เป็น องค์กรสหกรณ์ระดับชาติ แต่ยังคงมีเครือข่ายการทำงานระหว่างกันที่อยู่ในระดับต่ำ

โดยสรุปจะเห็นว่าองค์กรต่าง ๆ ยังมีเครือข่ายกับสถาบันการเงินไม่มาก ส่วนใหญ่ จะเป็นการขอความช่วยเหลือจากภาครัฐมากกว่าการมีเครือข่ายด้านการเงินและการช่วยเหลือซึ่งกันและ กันระหว่างองค์กร

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนองค์กรที่มีเครือข่ายทำงานร่วมกับสถาบัน/องค์กรการเงินอื่นๆ

เครือข่ายทำงานร่วมกับสถาบัน/องค์กรการเงิน	จำนวนองค์กร
ไม่มีเครือข่าย	54
เครือข่ายกองทุนหมู่บ้าน/สหกรณ์/กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	21
กองทุนสวัสดิการชุมชน	5
ธ.ก.ส.	6
ธนาคารออมสิน	18
อื่นๆ	5
รวม	109

6.1.2.3 แผนพัฒนาธุรกิจและคู่มือดำเนินงาน

ตารางที่ 20 แสดงการมี/ไม่มี แผนพัฒนาธุรกิจ

แผนพัฒนาธุรกิจ	จำนวนองค์กร	ร้อยละ
ไม่มี	53	48.18%
มีไม่เป็นลายลักษณ์อักษร	32	29.09%
มีเป็นลายลักษณ์อักษร	25	22.73%

ตารางที่ 21 แสดงการมี/ไม่มี แผนพัฒนาธุรกิจ แยกตามประเภทองค์กรการเงิน

การมีแผนพัฒนาธุรกิจ	กองทุน ออมทรัพย์	กลุ่มออม ทรัพย์เพื่อ การผลิต	กองทุน หมู่บ้านและ ชุมชนเมือง	สหกรณ์	สถาบัน การเงิน ชุมชน	รวม
ไม่มี	3	3	39	6	2	53
มีโดยเป็นลายลักษณ์อักษร			26	4	2	32
มีโดยไม่เป็นลายลักษณ์อักษร	1		15	9		25
รวม	4	3	80	19	4	110

จากผลสำรวจ พบว่าองค์กรการเงินระดับฐานรากจำนวน 53 องค์กรหรือคิดเป็นร้อยละ 48.18 ไม่มีแผนพัฒนาธุรกิจ ในขณะที่มีจำนวน 32 องค์กร มีแผนพัฒนาธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร เช่น สหกรณ์ กองทุนหมู่บ้าน และสถาบันการเงินชุมชนบางแห่ง และอีกจำนวน 25 องค์กร หรือคิดเป็นร้อยละ 22.73 มีแผนพัฒนาธุรกิจที่ไม่เป็นลายลักษณ์อักษร เมื่อแยกประเภทองค์กรการเงินพบว่า กองทุนออมทรัพย์และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเกือบทั้งหมดไม่มีแผนพัฒนาธุรกิจ กองทุนหมู่บ้านและสถาบันการเงินชุมชนประมาณครึ่งหนึ่งมีแผนพัฒนาธุรกิจ ในขณะที่ 2 ใน 3 ของสหกรณ์มีแผนพัฒนาธุรกิจ

ในส่วนของการจัดทำแผนธุรกิจพบว่า ร้อยละ 73.64 ของทั้งหมดไม่เคยได้รับความช่วยเหลือในการจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจ มีเพียงร้อยละ 26.36 เท่านั้นที่เคยได้รับความช่วยเหลือในการจัดทำแผนธุรกิจ อย่างไรก็ตาม มีองค์กรการเงินระดับฐานรากถึงร้อยละ 80.00 ที่ต้องการการสนับสนุนการจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจ ทั้งกลุ่มยังไม่มีและกลุ่มที่มีแผนธุรกิจอยู่แล้ว

ตารางที่ 22 แสดงการสนับสนุนการจัดทำแผนธุรกิจ

การจัดทำแผน	จำนวนองค์กร	ร้อยละ
การได้รับการช่วยเหลือจัดทำแผน		
ไม่มี	81	73.64
มี	29	26.36
ความต้องการการสนับสนุนการจัดทำแผน		
ไม่ต้องการ	22	20.00
ต้องการ	88	80.00

ในเรื่องคู่มือการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม โดยองค์กรส่วนมากมีคู่มือดำเนินการในด้านนโยบายและขั้นตอนการปล่อยสินเชื่อและด้านการดำเนินงานถึงร้อยละ 92.73 มีคู่มือการด้านการตรวจสอบภายในและการบัญชีถึงร้อยละ 86.36 และ 84.55 ตามลำดับ ในด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล อยู่ที่ร้อยละ 67.27 ในขณะที่องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนน้อยจะมีคู่มือด้านการเทคโนโลยีสารสนเทศและด้านการบริหารความเสี่ยงเพียงร้อยละ 52.73 และร้อยละ 43.64 ตามลำดับ ซึ่งการที่องค์กรการเงินระดับฐานรากมีคู่มือในการดำเนินงาน จะช่วยให้สามารถบริหารจัดการองค์กรได้ดียิ่งขึ้น และจะเห็นว่าองค์กรให้ความสำคัญกับเรื่องใดมากเป็นพิเศษ ซึ่งจากผลสำรวจแสดงให้เห็นว่า องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับด้านการบัญชี ด้านการดำเนินงาน การตรวจสอบภายใน และนโยบายและขั้นตอนการปล่อยสินเชื่อ มากเป็นพิเศษ

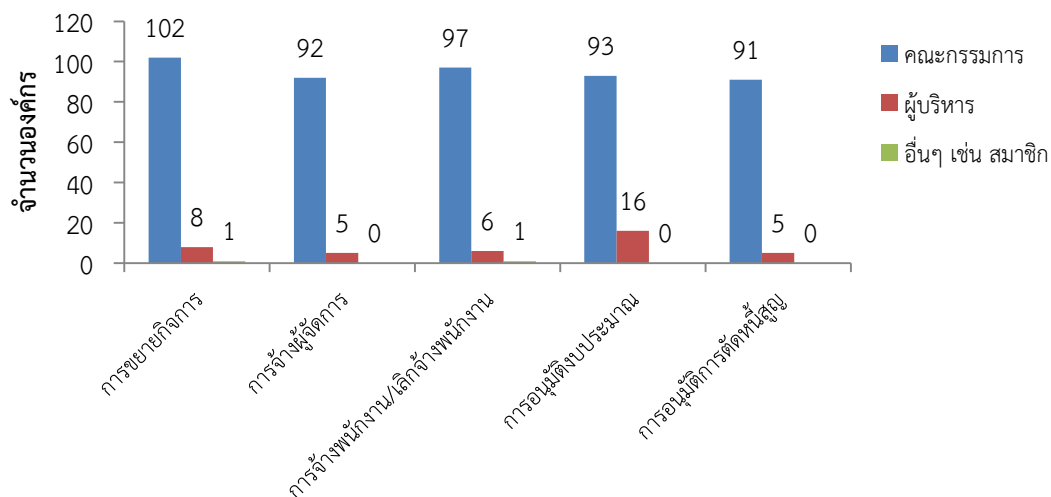
ตารางที่ 23 แสดงการมี/ไม่มีคู่มือการดำเนินงานด้านต่าง ๆ

คู่มือการดำเนินงานด้านต่าง ๆ	จำนวน องค์กรที่ไม่มี	จำนวน องค์กรที่มี	สัดส่วน องค์กรที่มี
การบริหารทรัพยากรบุคคล	36	74	67.27%
การดำเนินงาน	8	102	92.73%
นโยบายและขั้นตอนการปล่อยสินเชื่อ	8	102	92.73%
การตรวจสอบภายใน	15	95	86.36%
เทคโนโลยีสารสนเทศ	52	58	52.73%
การบัญชี	17	93	84.55%
การบริหารความเสี่ยง	62	48	43.64%
อื่น ๆ	106	4	3.64%

6.1.2.4 ผู้มีอำนาจตัดสินใจและวงเงินสินเชื่อที่มีอำนาจอนุมัติ

จากผลการสำรวจพบว่า โดยมากแล้ว คณะกรรมการขององค์กรเป็นผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการขยายกิจการ (ร้อยละ 91.89) การจ้างผู้จัดการ (ร้อยละ 94.85) การจ้างหรือเลิกจ้างพนักงาน (ร้อยละ 93.27) การอนุมัติงบประมาณ (ร้อยละ 85.32) หรือการอนุมัติตัดหนี้สูญ (ร้อยละ 94.79) นอกจากคณะกรรมการแล้ว ผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจอาจเป็นผู้บริหาร หรือที่ประชุมของสมาชิก เป็นต้น

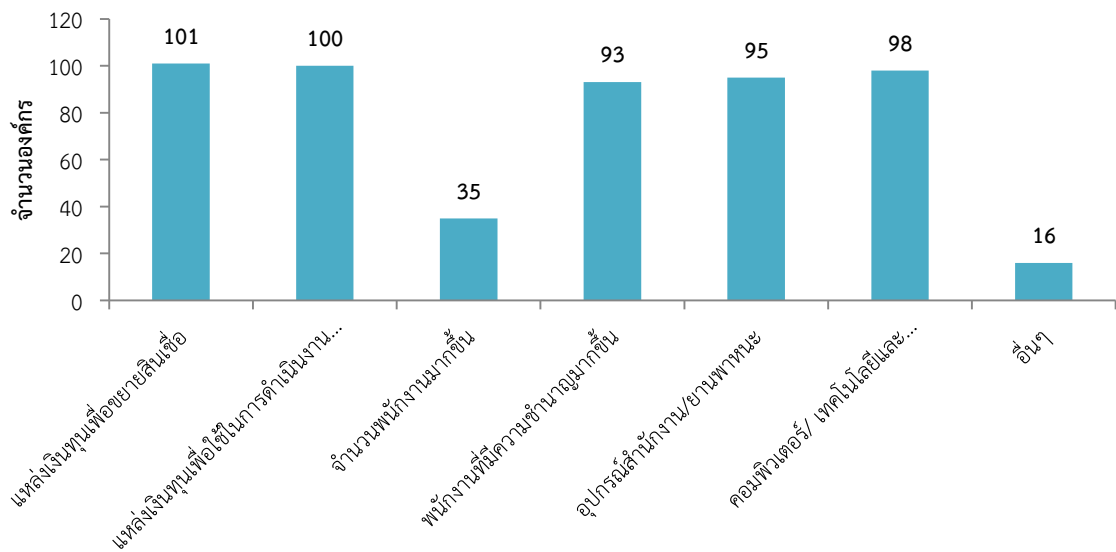
แผนภาพที่ 18 แสดงอำนาจในการตัดสินใจ



6.1.2.5 ทรัพยากร การบริหารจัดการ ความยั่งยืน จุดแข็ง จุดอ่อน

จากผลการสำรวจ องค์กรการเงินระดับฐานรากยังต้องการทรัพยากรเพิ่มเติมเพื่อให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาธุรกิจหรือเป้าหมายในการพัฒนาองค์กร โดยเกือบทุกองค์กรยังต้องการแหล่งเงินทุนขยายสินเชื่อ แหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินการในด้านอื่น และคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ รองลงมาคืออุปกรณ์สำนักงานและยานพาหนะและพนักงานที่มีความชำนาญเพิ่มขึ้น ตามลำดับ แต่องค์กรส่วนใหญ่ไม่ต้องการจำนวนพนักงานเพิ่มขึ้น และเมื่อแยกตามประเภทขององค์กรการเงินพบว่า องค์กรการเงินทุกประเภทมีความต้องการทรัพยากรเพิ่มเติมที่ใกล้เคียงกัน

แผนภาพที่ 19 ประเภททรัพยากรที่ต้องการเพิ่มเติม



ตารางที่ 24 ประเภททรัพยากรที่ต้องการเพิ่มเติม แยกตามประเภทองค์กรการเงิน

ทรัพยากรที่ต้องการเพิ่มเติม	กองทุน ออมทรัพย์	กลุ่มออม ทรัพย์เพื่อ การผลิต	กองทุน หมู่บ้านและ ชุมชนเมือง	สหกรณ์	สถาบัน การเงิน ชุมชน	รวม
แหล่งเงินทุนเพื่อขยายสินเชื่อ	3	3	73	19	3	101
แหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการ ดำเนินงานด้านอื่น	3	3	73	18	3	100
จำนวนพนักงานมากขึ้น	1		27	6	1	35
พนักงานที่มีความชำนาญมากขึ้น	2	3	69	17	2	93
อุปกรณ์สำนักงาน/ยานพาหนะ	2	2	71	18	2	95
คอมพิวเตอร์/ เทคโนโลยีและ สารสนเทศ	3	3	73	16	3	98
อื่นๆ		1	11	3	1	16

ในส่วนของการประเมินตนเองในแง่ความยั่งยืนขององค์กร ร้อยละ 59.34 ของผู้ตอบแบบสอบถามประเมินว่าองค์กรของตนมีความยั่งยืนด้านการบริหารจัดการ โดยปัจจัยที่ช่วยให้องค์กรมีความยั่งยืนทางด้านการบริหารจัดการ คือ 1. คณะกรรมการ/กรรมการบริหารดี มีความเข้มแข็ง 2. ความสามารถในการบริหารจัดการงานในชุมชนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ 3. ความร่วมมือ ความซื่อสัตย์ของสมาชิก ในขณะที่องค์กรร้อยละ 54.13 ประเมินว่า องค์กรของตนมีความยั่งยืนด้านการเงิน ในส่วนของปัจจัยที่ช่วยให้องค์กรมีความยั่งยืนทางด้านการเงิน ได้แก่ 1. การมีแหล่งเงินทุนหมุนเวียน มีการสนับสนุนงบประมาณหรือเงินอุดหนุนเพิ่มเติมจากรัฐบาล 2. การมีคณะกรรมการบริหารดี และ 3. การที่สมาชิกทุกคนมีสัจจะ มีความรับผิดชอบในการชำระเงินคืน ความสามัคคี และความซื่อสัตย์ของสมาชิก เป็นต้น ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่ประเมินว่าองค์กรของตนไม่มีความยั่งยืนด้านการบริหารจัดการและการบริหารทางการเงินนั้นส่วนใหญ่ ได้แก่ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์ เป็นต้น ซึ่งหากวิเคราะห์จากจุดอ่อนของ

องค์กรพบว่า องค์กรที่ถูกประเมินว่าไม่มีความยั่งยืนด้านการบริหารจัดการหรือการบริหารทางการเงินส่วนใหญ่มีจุดอ่อนเรื่องระเบียบวินัยของผู้รู้ ระบบบริหารจัดการไม่สามารถทำให้ผู้รู้ชำระหนี้ได้ตรงตามที่กำหนดได้ ขาดระบบการติดตามหนี้ที่เหมาะสม และการบริหารงานของคณะกรรมการขาดความรู้และการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ

ตารางที่ 25 แสดงความยั่งยืนในการบริหารจัดการ

ความยั่งยืน	มี (องค์กร)		ไม่มี (องค์กร)	
ความยั่งยืนด้านการบริหารจัดการ	54	59.34%	37	40.66%
ความยั่งยืนด้านการเงิน	59	54.13%	50	45.87%

ส่วนการประเมินตนเองในเรื่องจุดอ่อนและจุดแข็งขององค์กรการเงินระดับฐานรากนั้น จุดอ่อนที่สำคัญที่สุด คือ การที่สมาชิกไม่ส่งเงินเงินกู้ ผิดนัดชำระหนี้หรือติดตามหนี้ไม่ได้ สภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดีทำให้สมาชิกมีรายได้ไม่เพียงพอชำระหนี้ รองลงมาคือ การไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบควบคุมการดำเนินงานของกองทุน การขาดความสามารถของบุคลากร/คณะกรรมการที่มีความรู้ด้านการบริหารและการวางแผน การขาดประสบการณ์ ความชำนาญ ทักษะด้านการบริหารจัดการเงินทุน และการบริหารจัดการยังขาดปัจจัยด้านเงินทุน การมีงบประมาณน้อย ไม่มีเงินทุนหมุนเวียน เป็นต้น

นอกจากนั้น ยังพบว่าจุดแข็งที่สำคัญขององค์กรการเงินระดับฐานรากที่ทำการสำรวจที่สำคัญที่สุด คือ คณะกรรมการที่บริหารงานดี การที่กรรมการมีความรู้ความสามารถในการดำเนินงานและการบริหารจัดการเงินทุนที่ดี มีความเข้มแข็ง ความรับผิดชอบในการทำงาน รองลงมาคือ การที่สมาชิกเป็นกลุ่มเล็กในชุมชนสามารถบริหารจัดการได้ การที่สมาชิกมีความสามัคคีช่วยเหลือกัน ความซื่อสัตย์โปร่งใสของกรรมการ และการสนับสนุนด้านเงินทุนจากภาครัฐ

อย่างไรก็ดี ผู้ตอบแบบสอบถามไม่ว่าจะเป็นองค์กรประเภทใด มีความเห็นว่าบทบาทของรัฐในการเข้ามาให้ความช่วยเหลือ ที่สำคัญมากที่สุด คือ การเพิ่มทุนให้กับกองทุนและสนับสนุนด้านงบประมาณ การให้ความรู้และการจัดฝึกอบรม การบริหารการจัดการ การสนับสนุนการจัดสร้างสถานที่ทำงานขององค์กร และการสนับสนุนเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นต้น

6.1.3 ลักษณะการให้บริการและผู้เข้ารับบริการ

6.1.3.1 ลักษณะการให้บริการ

ในด้านการให้บริการทางการเงินประเภทต่าง ๆ องค์กรการเงินระดับฐานรากที่ตอบแบบสอบถาม ในปัจจุบันมีการให้บริการในด้านสินเชื่อถึงร้อยละ 89.91 องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีการให้บริการด้านเงินฝากออมทรัพย์ถึงร้อยละ 97.20 ในขณะที่ร้อยละ 34.31 ก็มีการให้บริการด้านเงินฝากประจำ และร้อยละ 55.24 มีการให้บริการเงินฝากเพื่อเป็นหลักประกันการกู้ยืมนี้ มีองค์กรเพียงร้อยละ 11.22 ขององค์กรทั้งหมด ที่มีการให้บริการด้านการโอนเงิน ร้อยละ 12.96 มีการให้บริการการประกันสุขภาพ ร้อยละ 10.38 มีการให้บริการด้านการประกันชีวิต และมีเพียงร้อยละ 4.85 ที่มีการให้บริการด้านการประกันอุบัติเหตุ เมื่อแยกตามประเภทองค์กรการเงินพบว่า กองทุนออมทรัพย์และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ค่อนข้างจำกัดโดยมีเพียงผลิตภัณฑ์ที่สินเชื่อและเงินฝากเพียงเท่านั้น ในขณะที่กองทุนหมู่บ้าน สหกรณ์ และสถาบันการเงินชุมชนมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากกว่าทั้งการประกันสุขภาพ การประกันชีวิต หรือการประกันอุบัติเหตุ

ทั้งนี้ แบบสอบถามยังได้ถามถึงรูปแบบการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามที่แต่ละองค์กรเลือกใช้ ซึ่งผลของแบบสอบถามพบว่า องค์กรการเงินส่วนใหญ่ใช้รูปแบบการทำธุรกรรมตามหลัก Mudarabah ของศาสนาอิสลาม และรองลงมาคือหลัก Musharakah ในการให้บริการทั้งเงินฝากและสินเชื่อ

นอกจากการให้บริการทางการเงิน องค์กรการเงินระดับฐานรากที่ทำการสำรวจ (ซึ่งส่วนใหญ่ ได้แก่ กองทุนหมู่บ้าน สหกรณ์ และสถาบันการเงินชุมชน) ยังมีการอบรม หรือจัดกิจกรรมอื่น ๆ ได้แก่ การให้ความรู้ประชาชน ร้อยละ 62.14 การจัดทำกิจกรรมทางสังคม เช่น การอนุรักษ์วัฒนธรรมท้องถิ่น/การรักษาสิ่งแวดล้อม ร้อยละ 61.32 กิจกรรมส่งเสริมความรู้ในการประกอบอาชีพหรือดำเนินธุรกิจ กิจกรรมเพื่อส่งเสริมสุขภาพ และบริการอื่น ๆ ร้อยละ 59.81 ร้อยละ 34.95 และร้อยละ 2.56 ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่าองค์กรการเงินระดับฐานรากมีส่วนช่วยส่งเสริมคุณภาพชีวิตของประชาชนภายในชุมชน นอกเหนือไปจากการให้บริการทางการเงิน และมีส่วนช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีแก่คนในชุมชนอีกด้วย ซึ่งถือเป็น Precondition for the success ที่สำคัญอย่างหนึ่ง นอกจากนี้ องค์กรส่วนใหญ่ยังมีแนวโน้มสนใจให้บริการอื่น ๆ มากขึ้นนอกเหนือจากบริการพื้นฐาน โดยเฉพาะประกันสุขภาพและอุบัติเหตุ แต่ประกันชีวิตมิให้บริการเป็นจำนวนมากอยู่แล้ว

ในส่วนการให้บริการที่องค์กรวางแผนไว้ในอนาคต 5 ลำดับแรก ได้แก่ การประกันชีวิต การทำธุรกรรมโอนเงิน การประกันอุบัติเหตุ การประกันสุขภาพ กิจกรรมเพื่อส่งเสริมสุขภาพ และเงินฝากประจำ

ตารางที่ 26 แสดงจำนวนองค์กรที่มีการให้บริการประเภทต่าง ๆ

ประเภทบริการ/กิจกรรม	มีบริการ	ร้อยละ ⁴	รูปแบบธุรกรรม			ไม่มีแต่มีแผนในอนาคต	ไม่มีและไม่มีการวางแผนในอนาคต	รวม
			Mudarabah	Musharakah	Ijarah			
1. สินเชื่อ	98	89.91	80	13	0	1	10	109
2. เงินฝาก								
2.1 ออมทรัพย์	104	97.20	45	37	13	2	1	107
2.2 ประจำ	35	34.31	14	11	9	12	55	102
2.3 เงินฝากเพื่อเป็นหลักประกันการกู้	58	55.24	20	32	5	9	38	105
3. การโอนเงิน	11	11.22	0	1	0	18	69	98
4. การประกัน								
4.1 ประกันสุขภาพ	14	12.96	9	2	0	29	65	108
4.2 ประกันชีวิต	11	10.38	5	2	0	25	70	106
4.3 อุบัติเหตุ	5	4.85	1	4	0	30	68	103
5. การอบรมหรือจัดกิจกรรมอื่นๆ								
5.1 การให้ความรู้	64	62.14				8	31	103

⁴ ร้อยละต่อจำนวนองค์กรที่ตอบในแต่ละประเด็น

ประเภทบริการ/กิจกรรม	มีบริการ	ร้อยละ ⁴	รูปแบบธุรกรรม			ไม่มีแต่มีแผนในอนาคต	ไม่มีและไม่มีแผนในอนาคต	รวม
			Mudarabah	Musharakah	Ijarah			
ประชาชน								
5.2 การจัดทำกิจกรรมทางสังคม	65	61.32				7	34	106
5.3 กิจกรรมส่งเสริมความรู้ในการประกอบอาชีพหรือดำเนินธุรกิจ	64	59.81				7	36	107
5.4 กิจกรรมเพื่อส่งเสริมสุขภาพ	36	34.95				9	58	103
5.5 บริการอื่นๆ	2	2.56				27	49	108

ตารางที่ 27 แสดงจำนวนองค์กรที่มีการให้บริการประเภทต่าง ๆ แยกตามประเภทองค์กรการเงิน

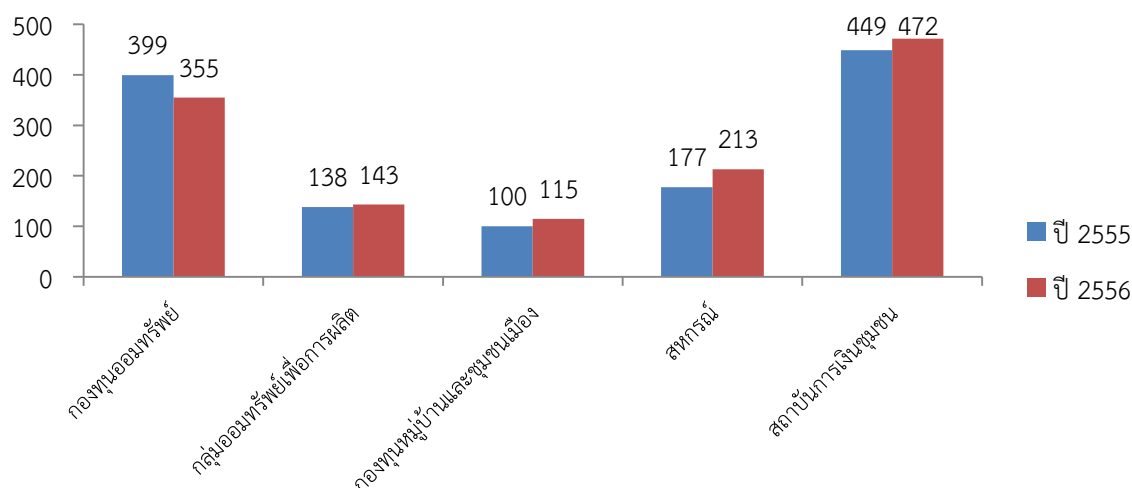
ประเภทบริการ/กิจกรรม	กองทุนออมทรัพย์	กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	สหกรณ์	สถาบันการเงินชุมชน	รวม
1. สินเชื่อ	3	2	71	19	3	98
2. เงินฝาก						
2.1 ออมทรัพย์	3	3	75	19	4	104
2.2 ประจำ	3	1	18	9	4	35
2.3 เงินฝากเพื่อเป็นหลักประกันการกู้	2		38	15	3	58
3. การโอนเงิน	1		9	1		11
4. การประกัน						
4.1 ประกันสุขภาพ	1		10	1	2	14
4.2 ประกันชีวิต			6	3	2	11
4.3 อุบัติเหตุ			2	1	2	5
5. การอบรมหรือจัดกิจกรรมอื่นๆ						
5.1 การให้ความรู้ประชาชน	2	3	44	12	3	64
5.2 การจัดทำกิจกรรมทางสังคม	1	2	48	12	2	65
5.3 กิจกรรมส่งเสริมความรู้ในการประกอบอาชีพหรือดำเนินธุรกิจ	2	1	47	12	2	64
5.4 กิจกรรมเพื่อส่งเสริมสุขภาพ	1		25	7	3	36
5.5 บริการอื่นๆ				2		2
จำนวนองค์กรรวม	4	3	80	19	4	110

6.1.3.2 จำนวนลูกค้า กลุ่มลูกค้า และปัญหาในการเข้าถึงลูกค้า

องค์กรการเงินที่ทำการสำรวจทั้งหมดมีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นสมาชิก (กรณีสหกรณ์) หรือประชาชนในพื้นที่ (กรณีกองทุนหมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์ หรือสถาบันการเงินชุมชน) จะเห็นว่าองค์กรส่วนใหญ่จะให้บริการเฉพาะสมาชิกในกลุ่มหรือประชาชนในพื้นที่เท่านั้น ไม่ได้ให้บริการแก่ประชาชนเป็นการทั่วไป ซึ่งตั้งอยู่บนหลักช่วยเหลือกันเอง หรือพึ่งพากันเองในกลุ่ม

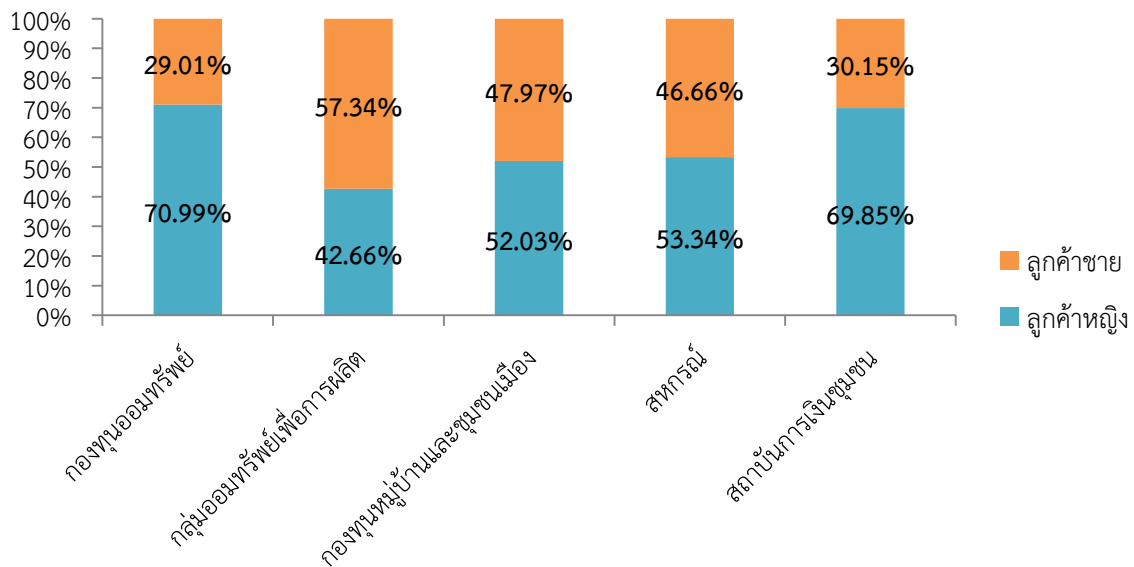
ในปี 2555 จำนวนลูกค้าทั้งหมดขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ตอบแบบสอบถามในข้อนี้ คือ 14,656 คน และได้เพิ่มขึ้นเป็น 16,484 คนในปี 2556 ซึ่งคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.47 ซึ่งถือว่าเป็นการขยายขอบเขตการให้บริการขององค์กรการเงินระดับฐานรากมากขึ้น โดยในจำนวนลูกค้าทั้งหมดนั้น เป็นสัดส่วนเฉลี่ยของลูกค้าผู้หญิงต่อลูกค้าทั้งหมด (คิดเฉพาะองค์กรที่ระบุเพศของลูกค้า) ร้อยละ 54.58 ในปี 2555 และเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเป็นร้อยละ 55.45 ในปี 2556 ดังนั้น จะเห็นได้ว่าการให้บริการขององค์กรการเงินระดับฐานรากเหล่านี้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าผู้หญิงได้ดี ซึ่งกลุ่มลูกค้าผู้หญิงมักเป็นกลุ่มที่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบได้น้อยกว่ากลุ่มลูกค้าผู้ชาย

แผนภาพที่ 20 แสดงจำนวนลูกค้าเฉลี่ยขององค์กรแต่ละประเภท



โดยหากแยกตามประเภทองค์กรแล้ว จะพบว่า สถาบันการเงินชุมชนเป็นองค์กรที่มีจำนวนลูกค้าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือกองทุนออมทรัพย์ และสหกรณ์ ตามลำดับ โดยสหกรณ์เป็นองค์กรที่มีสัดส่วนการเพิ่มขึ้นของลูกค้าจากปี 2555 มากที่สุด นอกจากนั้น ในปี 2556 กองทุนออมทรัพย์เป็นองค์กรที่มีสัดส่วนลูกค้าผู้หญิงมากที่สุดคือ ร้อยละ 70.99 รองลงมาคือสถาบันการเงินชุมชน ร้อยละ 69.85 สหกรณ์มีสัดส่วนลูกค้าผู้หญิงร้อยละ 53.34 และกองทุนหมู่บ้านมีสัดส่วน ร้อยละ 52.03 ส่วนองค์กรที่มีสัดส่วนลูกค้าผู้หญิงน้อยที่สุดได้แก่ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตซึ่งมีสัดส่วนลูกค้าผู้หญิงเพียงร้อยละ 42.66

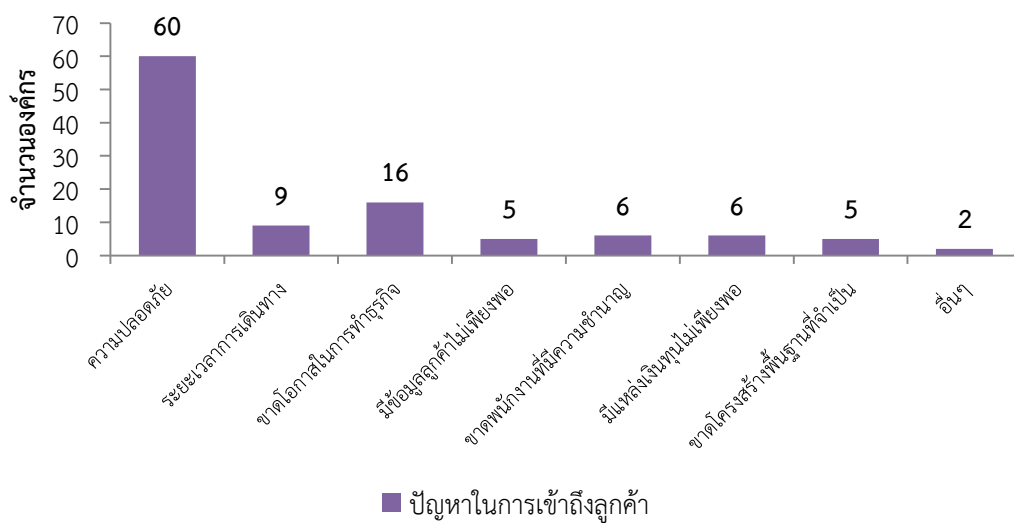
แผนภาพที่ 21 แสดงสัดส่วนลูกค้าหญิงและชายแยกตามประเภทองค์กร



ตารางที่ 28 แสดงจำนวนลูกค้าทั้งหมดในปี 2555 และปี 2556

ปี	ทั้งหมด (คน)	หญิง (คน)	ชาย (คน)	ไม่ระบุ (คน)	สัดส่วนลูกค้าผู้หญิงต่อลูกค้าทั้งหมด (ที่ระบุเพศ)
2555	14,656	7,933	6,601	122	54.58%
2556	16,484	8,897	7,149	438	55.45%
การเพิ่มขึ้น	1,828	964	548	316	63.76%
สัดส่วนการเพิ่มขึ้น	12.47%	12.15%	8.30%		

แผนภาพที่ 22 แสดงปัญหาในการเข้าถึงลูกค้าที่อยู่ห่างไกล



ในการสำรวจพบว่า ผู้ใช้บริการกับองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม ที่ทำการสำรวจส่วนใหญ่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบปกติได้ โดยเฉลี่ยแล้วร้อยละ 79.15 ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินของธนาคารพาณิชย์ได้ และร้อยละ 74.87 ไม่สามารถเข้าถึงช่องทางบริการทางการเงินอื่นเลย ผลการสำรวจดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงบทบาทที่สำคัญขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ทำหน้าที่ในการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินให้กับชาวมุสลิมอย่างแท้จริง

โดยองค์กรการเงินระดับฐานรากที่ทำการสำรวจมีวิธีการหรือกลไกที่ช่วยให้การให้บริการสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า อันได้แก่ การเข้าไปให้บริการแก่ลูกค้าในพื้นที่ การให้บริการด้วยความสะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย และการจัดหาบริการที่ทันสมัยมาใช้เพื่อเข้าถึงผู้ใช้บริการ และการสอบถามข้อมูลลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เป็นต้น นอกจากนี้ผลการสำรวจพบว่า หากเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยใดที่มีผลต่อการออกผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามพบว่า ปัจจัยที่ได้รับความสำคัญที่สุดคือ ความต้องการของลูกค้า รองลงมาคือ วัตถุประสงค์ขององค์กร ผลตอบแทน และความเรียบง่ายของผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ

ตารางที่ 29 ปัจจัยในการออกผลิตภัณฑ์บริการทางการเงินขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม

ปัจจัย	ลำดับความสำคัญ					รวม
	1	2	3	4	5	
ผลตอบแทน	35	16	27	18	1	97
วัตถุประสงค์ขององค์กร	32	30	25	9	0	96
ความต้องการของลูกค้า	37	30	18	18	0	103
ความเรียบง่ายของผลิตภัณฑ์	4	23	21	39	0	87
ความรวดเร็วในการให้บริการ	0	0	0	1	37	38

หมายเหตุ: ตัวเลขในตารางแสดงจำนวนองค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ตอบคำถาม และลำดับความสำคัญของปัจจัยในการออกผลิตภัณฑ์บริการ

6.1.4 การปฏิบัติตามหลักศาสนาอิสลาม

ด้านการปฏิบัติตามหลักศาสนาอิสลาม จากการสำรวจพบว่า องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามหลักศาสนาอิสลาม โดยองค์กรการเงินส่วนใหญ่ 102 องค์กรจาก 110 องค์กรที่ทำการสำรวจ (ร้อยละ 92.73) มีการตรวจสอบว่าธุรกรรมทางการเงินขององค์กรเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) และมีเพียง 8 องค์กร (ร้อยละ 7.27) ที่ไม่มีการตรวจสอบธุรกรรมว่าเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์หรือไม่ และหากแยกประเภทองค์กรแล้วพบว่าสถาบันการเงินชุมชนและกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมีส่วนการตรวจสอบธุรกรรมว่าเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์มากที่สุด อย่างไรก็ตาม จำนวนสถาบันการเงินชุมชนและกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตที่ทำการสำรวจมีเพียงไม่กี่องค์กรเท่านั้น รองลงมาคือ กองทุนหมู่บ้าน สหกรณ์ และกองทุนออมทรัพย์ ตามลำดับ

ตารางที่ 30 แสดงจำนวนองค์กรที่มีการตรวจสอบว่าธุรกรรมทางการเงินเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์

การตรวจสอบธุรกรรมตามหลัก Shariah	มีการตรวจสอบ		ไม่มีการตรวจสอบ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
กองทุนออมทรัพย์	3	75.00%	1	25.00%
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	3	100.00%	0	0.00%
กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	75	93.75%	5	6.25%
สหกรณ์	17	89.47%	2	10.53%
สถาบันการเงินชุมชน	4	100.00%	0	0.00%
รวมทั้งหมด	102	92.73%	8	7.27%

ตารางที่ 31 แสดงจำนวนองค์กรที่มีการคณะกรรมการชะรีอะฮ์

การมีคณะกรรมการ Shariah	มี		ไม่มี	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
กองทุนออมทรัพย์	1	25.00%	3	75.00%
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	2	66.67%	1	33.33%
กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	57	71.25%	23	28.75%
สหกรณ์	13	68.42%	6	31.58%
สถาบันการเงินชุมชน	4	100.00%	0	0.00%
รวมทั้งหมด	77	70.00%	33	30.00%

นอกจากนี้ เพื่อให้การทำธุรกรรมเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ องค์กรส่วนใหญ่จึงมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ อยู่ที่ร้อยละ 70 โดยประเภทขององค์กรที่มีคณะกรรมการชะรีอะฮ์มากที่สุดคือ สถาบันการเงินชุมชน รองลงมาคือ กองทุนหมู่บ้าน สหกรณ์ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และกองทุนออมทรัพย์ ตามลำดับ จะเห็นได้ว่า สัดส่วนของประเภทองค์กรการเงินชุมชนที่มีคณะกรรมการชะรีอะฮ์จะสอดคล้องกับสัดส่วนของประเภทองค์กรที่มีการตรวจสอบธุรกรรมทางการเงินว่าเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์หรือไม่ ดังที่กล่าวข้างต้น ทั้งนี้ หากองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ทำการสำรวจต้องการคำปรึกษาเกี่ยวกับธุรกรรมตามหลักชะรีอะฮ์ ส่วนใหญ่จะขอคำปรึกษาจากผู้นำศาสนาในชุมชน คณะกรรมการของมัสยิดประจำชุมชน ผู้รู้ด้านศาสนา หรือธนาคารอิสลามในพื้นที่

ในส่วนของการให้บริการ พบว่า องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่ให้บริการแก่ชาวมุสลิมเป็นหลัก แต่มีบางส่วนให้บริการแก่ผู้ใช้บริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม โดยเฉลี่ยแล้วร้อยละ 29.09 ขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ทำการสำรวจมีการให้บริการแก่ผู้ที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม ซึ่งผู้ใช้บริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมโดยเฉลี่ยอยู่ที่เพียงร้อยละ 16.71 ซึ่งถือว่ายังเป็นสัดส่วนที่น้อย เนื่องจากองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามนี้ถูกก่อตั้งเพื่อตอบสนองความต้องการใช้บริการทางการเงินของชาวมุสลิมในพื้นที่เป็นหลัก

ตารางที่ 32 แสดงสัดส่วนการให้บริการและผู้ให้บริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม

สัดส่วนผู้ให้บริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมเฉลี่ย	สัดส่วนองค์กรที่มีผู้ให้บริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม	สัดส่วนของผู้ให้บริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม
กองทุนออมทรัพย์	25.00%	30.00%
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	33.33%	10.00%
กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	27.50%	14.72%
สหกรณ์	31.58%	21.33%
สถาบันการเงินชุมชน	50.00%	17.50%
รวมทั้งหมด	29.09%	16.71%

ในส่วนของการสำรวจเรื่องสร้างความเข้าใจเรื่องหลักการทำธุรกรรมทางการเงินของศาสนาอิสลาม พบว่า องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการทำความเข้าใจกับผู้ให้บริการไม่ว่าจะเป็นผู้ให้บริการที่เป็นชาวมุสลิมหรือไม่ โดยมีองค์กรการเงินฐานรากเพียงร้อยละ 19.09 ที่มีปัญหาในการทำความเข้าใจกับผู้รับบริการชาวมุสลิม ซึ่งประเภทองค์กรที่มีปัญหามากที่สุดคือ กองทุนหมู่บ้าน และปัญหาที่มีได้แก่ เรื่องดอกเบี้ย การแบ่งปันผลประโยชน์ตามหลักศาสนาอิสลาม ขั้นตอนและวิธีการในการทำธุรกรรม การจ่ายผลตอบแทนคืนให้กับกลุ่ม ในส่วนของผู้รับบริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม พบว่า มีองค์กรการเงินฐานรากเพียงร้อยละ 2.60 ที่มีปัญหาการทำความเข้าใจกับผู้รับบริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม ซึ่งเป็นปัญหาเรื่องดอกเบี้ย การที่ปัญหาในการทำความเข้าใจกับผู้รับบริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมค่อนข้างน้อยเกิดจากมีผู้รับบริการค่อนข้างน้อย และถึงแม้ว่าผู้รับบริการจะไม่ใช่ชาวมุสลิม แต่อยู่อาศัยในพื้นที่จึงมีความเข้าใจในเรื่องของศาสนาอิสลาม

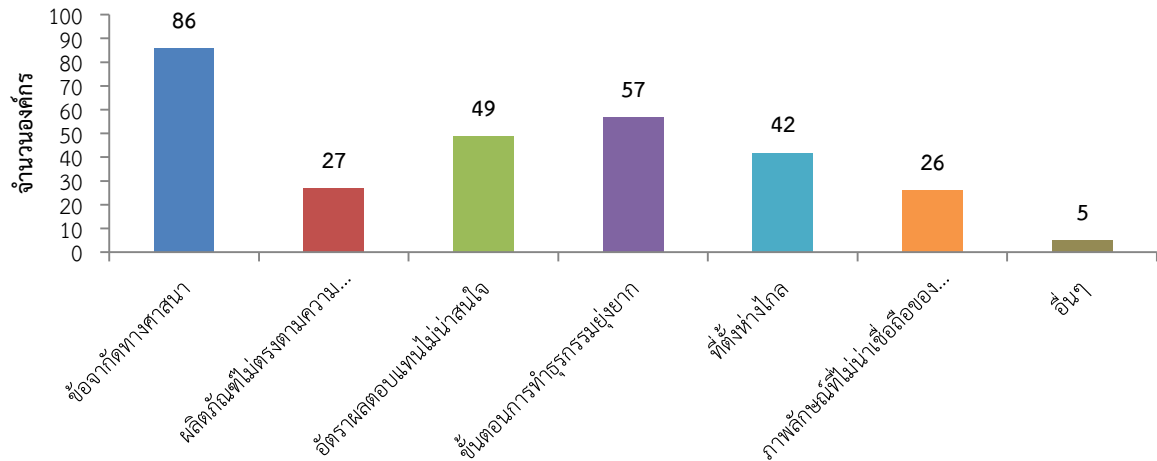
ตารางที่ 33 แสดงปัญหาการทำความเข้าใจกับผู้รับบริการ

การทำความเข้าใจกับผู้รับบริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม	มีปัญหาในการทำความเข้าใจ		ไม่มีปัญหาในการทำความเข้าใจ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
กองทุนออมทรัพย์	0	0.00%	2	100.00%
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	0	0.00%	2	100.00%
กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	1	1.96%	50	98.04%
สหกรณ์	1	5.56%	17	94.44%
สถาบันการเงินชุมชน	0	0.00%	4	100.00%
รวมทั้งหมด	2	2.60%	75	97.40%

ทั้งนี้ สาเหตุที่ชาวมุสลิมบางส่วนไม่เลือกใช้บริการทางการเงินกับองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามโดยองค์กรการเงินฐานรากสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ พบว่า องค์กรส่วนใหญ่คิดว่าข้อจำกัดทางศาสนา คือ สาเหตุหลัก (86 องค์กร) รองลงมาคือ ขั้นตอนในการทำธุรกรรมยุ่งยาก (57 องค์กร) อัตราผลตอบแทนไม่น่าสนใจ (49 องค์กร) ที่ตั้งห่างไกล (42 องค์กร) ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ตรงตามความต้องการ

(27 องค์กร) และภาพลักษณ์ที่ไม่น่าเชื่อถือขององค์กร (26 องค์กร) และสาเหตุอื่น ๆ เช่น การไม่สามารถใช้บริการข้ามพื้นที่ได้ในกรณีของกองทุนหมู่บ้าน วงเงินกู้ยืมน้อยเกินไป เป็นต้น

แผนภาพที่ 23 แสดงสาเหตุที่ชาวมุสลิมบางส่วนไม่เลือกใช้บริการกับองค์กร



ในส่วนของรูปแบบการให้บริการตามหลักศาสนาอิสลามพบว่า ผลิตภัณฑ์บริการทางการเงินขององค์กรส่วนใหญ่เป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม ผลิตภัณฑ์ตามหลักชะรีอะห์ที่องค์กรเหล่านี้มีนั้น ไม่ว่าจะเป็นธุรกรรมสินเชื่อ เงินฝาก หรือการประกัน ส่วนใหญ่จะเป็นธุรกรรมที่จัดอยู่ในประเภท Mudarabah รองมาคือ Musharakah ส่วนการออมนั้นมีบางองค์กรมีบัญชีประเภท Ijarah ด้วยเช่นกัน ส่วนการโอนเงินนั้นมีเพียง 1 องค์กรที่มีธุรกรรมตามหลักชะรีอะห์ประเภท Musharakah ในกลุ่มตัวอย่างนี้ ไม่มีองค์กรที่มีผลิตภัณฑ์ประเภท Murabahah และ Qardhul Hasan เลย นอกจากนี้ ผลการศึกษายังพบว่า มีเพียง 1 องค์กรเท่านั้นที่ไม่มีผลิตภัณฑ์บริการตามหลักชะรีอะห์ทั้ง 5 ประเภทเลย ทั้งนี้ องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามระบุว่าในการออกผลิตภัณฑ์บริการทางการเงินขององค์กรนั้น มีการคำนึงถึงผลตอบแทน วัตถุประสงค์ และความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก

ตารางที่ 34 จำนวนองค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่มีธุรกรรมตามหลักชะรีอะห์

	สินเชื่อ	เงินฝาก			การโอน	ประกัน		
		ออมทรัพย์	ประจำ	ประกันเงินกู้		สุขภาพ	ชีวิต	อุบัติเหตุ
มีบริการ	98	104	35	58	11	14	11	5
รูปแบบ								
Mudarabah	80	45	14	20	0	9	5	1
Musharakah	13	37	11	32	1	2	2	4
Murabahah	0	0	0	0	0	0	0	0
Ijarah	0	13	9	5	0	0	0	0
Qardhul Hasan	0	0	0	0	0	0	0	0
ประเภทอื่น	5	1	1	1	10	3	4	0

นอกจากนี้ ในส่วนของระบบการตรวจสอบบัญชีและระบบการกำกับดูแล ผลการสำรวจพบว่า องค์การการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่เห็นว่าระบบตรวจสอบบัญชีและเกณฑ์การกำกับดูแล ในปัจจุบันมีความเหมาะสม โดยมีเพียงร้อยละ 3.64 และร้อยละ 4.55 ซึ่งเห็นว่าระบบการตรวจสอบบัญชี และเกณฑ์การกำกับดูแลไม่มีความเหมาะสม ตามลำดับ

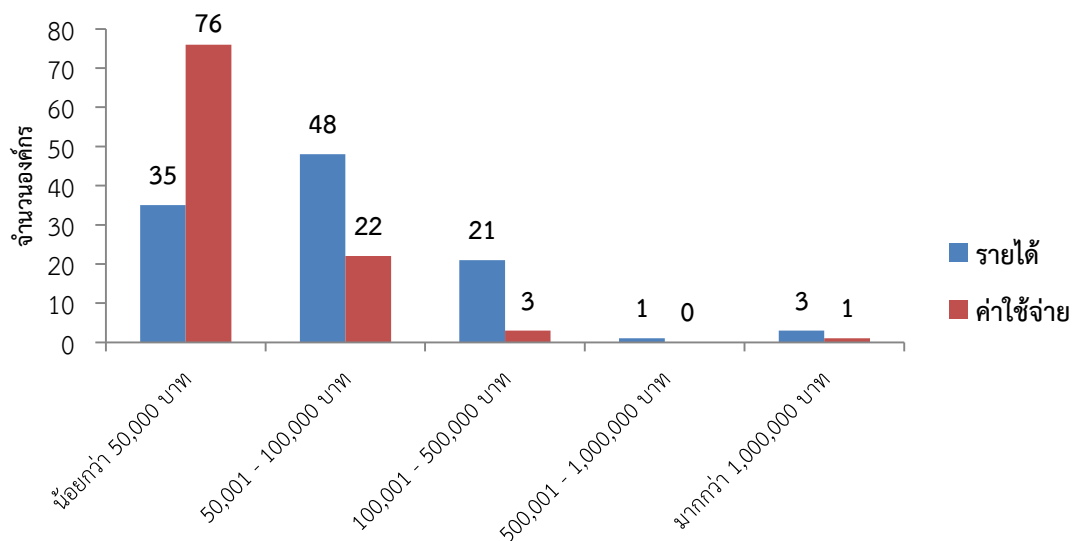
ตารางที่ 35 แสดงความเห็นต่อความเหมาะสมของระบบตรวจสอบบัญชีและการกำกับดูแล

ความเหมาะสม	เหมาะสม		ไม่เหมาะสม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ความเหมาะสมของระบบตรวจสอบบัญชี	106	96.36%	4	3.64%
ความเหมาะสมของเกณฑ์การกำกับดูแล	105	95.45%	5	4.55%

6.1.5 ผลประกอบการขององค์กร

แผนภาพที่ 24 แสดงรายได้ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

หน่วย : บาท/ปี



ตารางที่ 36 รายได้เฉลี่ยและค่าใช้จ่ายเฉลี่ย แยกตามประเภทองค์กรการเงิน

หน่วย : บาท/ปี

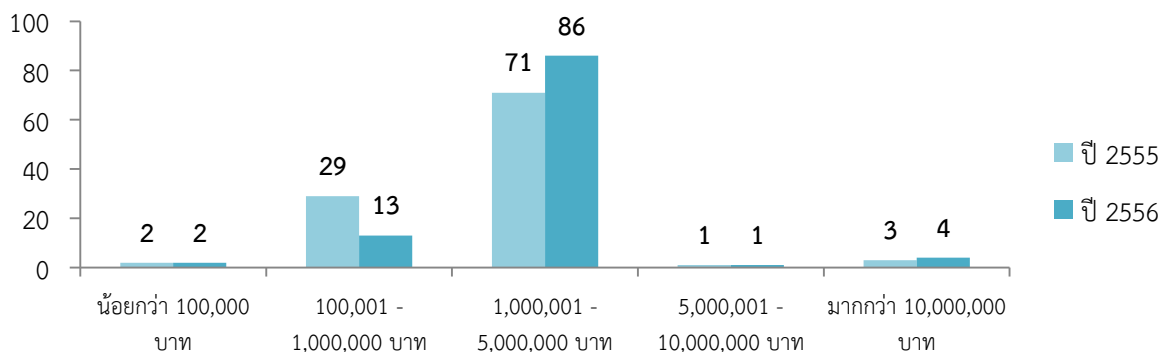
ประเภทองค์กร	รายได้เฉลี่ย ปี 2556	ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย ปี 2556
กองทุนออมทรัพย์	111,795	65,500
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	31,610	7,233
กองทุนหมู่บ้าน	171,264	30,382
สหกรณ์	90,240	48,061
สถาบันเงินทุนชุมชน	531,541	447,631
เฉลี่ยทุกองค์กร	164,399	49,254

จากการสำรวจมีองค์กรที่ตอบคำถามเรื่องรายได้ทั้งสิ้น 108 องค์กร รายได้ขององค์กรการเงินระดับฐานรากอยู่ในช่วง 50,001 – 100,000 บาท มากที่สุดถึง 48 องค์กร (ร้อยละ 44.44) รองลงมาคือรายได้ในช่วง 0 - 50,000 บาท จำนวน 35 องค์กร (ร้อยละ 32.41) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามประเภทกองทุนออมทรัพย์ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และสหกรณ์ รายได้ในช่วง 100,001 – 500,000 บาท มีจำนวน 21 องค์กร (ร้อยละ 19.44) ซึ่งเป็นกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองและสถาบันการเงินชุมชนเป็นส่วนใหญ่ และมีเพียงองค์กรส่วนน้อยที่มีรายได้มากกว่า 500,000 บาท (ร้อยละ 3.70) เช่น กองทุนหมู่บ้านบางแห่งและสถาบันการเงินชุมชนบางแห่ง ในส่วนของค่าใช้จ่าย มีองค์กรที่ตอบคำถามในข้อนี้ทั้งสิ้น 102 องค์กร โดยมีถึง 76 องค์กร (ร้อยละ 74.51) ที่มีค่าใช้จ่ายอยู่ในช่วง 0 - 50,000 บาท รองลงมาคือองค์กรที่มีค่าใช้จ่ายอยู่ในช่วง 50,001 – 100,000 บาท จำนวน 22 องค์กร (ร้อยละ 21.57) และช่วง 100,001 – 500,000 บาท จำนวน 3 องค์กร (ร้อยละ 0.98) ซึ่งได้แก่ สถาบันการเงินชุมชนบางแห่ง

เมื่อแยกตามประเภทองค์กรการเงินพบว่า สถาบันการเงินชุมชนมีรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยสูงสุด โดยมีรายได้เฉลี่ยที่ 531,541 บาท และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยที่ 447,631 บาท รองลงมาคือ กองทุนหมู่บ้านซึ่งมีรายได้เฉลี่ยสูงอยู่ที่ 171,264 บาท แต่ค่าใช้จ่ายค่อนข้างต่ำอยู่ที่ 30,382 บาท ในขณะที่กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมีรายได้และค่าใช้จ่ายต่ำที่สุด โดยอยู่ที่ 31,610 บาท และ 7,233 บาท

แผนภาพที่ 25 แสดงสินทรัพย์รวม ณ สิ้นปี 2555 และ 2556

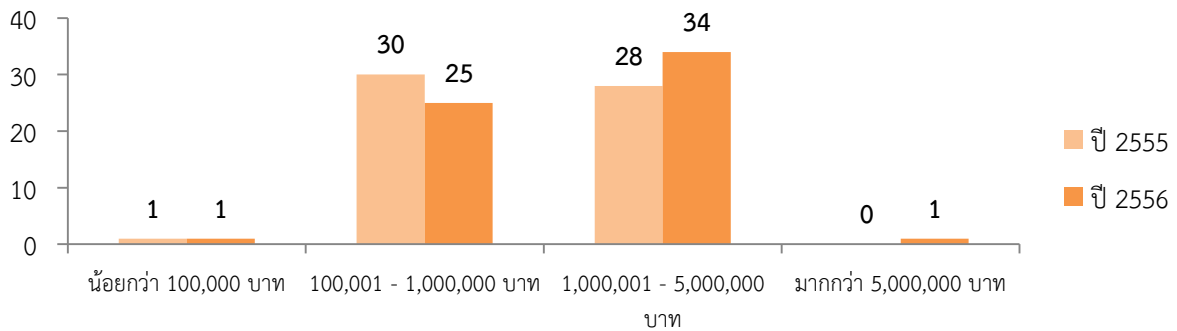
หน่วย : บาท/ปี



ในด้านสินทรัพย์รวมขององค์กร ณ สิ้นปี 2555 และ สิ้นปี 2556 ซึ่งมีองค์กรให้ข้อมูลทั้งสิ้น 106 องค์กร ข้อมูลไม่มีความแตกต่างกันมากนัก โดยองค์กรส่วนใหญ่มีสินทรัพย์รวมอยู่ในช่วง 1,000,001 – 5,000,000 บาท รองลงมา คือ องค์กรที่มีสินทรัพย์อยู่ในช่วง 100,001 – 1,000,000 บาท ดังนั้น องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเกือบทั้งหมดมีสินทรัพย์อยู่ในช่วง 100,001 – 5,000,000 บาท โดยกองทุนหมู่บ้านส่วนใหญ่มีสินทรัพย์กระจายอยู่ในช่วง 1,000,001 – 5,000,000 บาท เนื่องจากได้รับเงิน 1 ล้านบาทจากรัฐบาลและบางแห่งมีการบริหารจัดการที่ประสบความสำเร็จส่งผลให้สินทรัพย์เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ กองทุนออมทรัพย์มีสินทรัพย์อยู่ในช่วง 100,001 – 1,000,000 บาท แต่ในส่วนของสหกรณ์นั้นแต่ละองค์กรมีสินทรัพย์ที่แตกต่างกันค่อนข้างมาก สหกรณ์บางแห่งมีสินทรัพย์ไม่ถึง 500,000 บาท ในขณะที่บางแห่งมีสินทรัพย์เกิน 5 ล้านบาท

แผนภาพที่ 26 แสดงหนี้สิน ณ สิ้นปี 2555 และ 2556

หน่วย : บาท/ปี



ในด้านหนี้สิน ณ สิ้นปี 2555 มีองค์กรตอบคำถามด้านหนี้สินทั้งหมด 59 องค์กร โดยร้อยละ 50.85 มีหนี้สินอยู่ในช่วง 100,001 – 1,000,000 บาท รองลงมาคือช่วง 1,000,001 – 5,000,000 ที่ร้อยละ 47.46 ในขณะที่สิ้นปี 2556 มีองค์กรตอบคำถามด้านหนี้สินทั้งหมด 61 องค์กร โดยร้อยละ 55.74 มีหนี้สินอยู่ในช่วง 1,000,001 – 5,000,000 บาท รองลงมาคือร้อยละ 39.34 มีหนี้สินอยู่ในช่วง 100,001 – 1,000,000 บาท ทั้งนี้ มี 1 องค์กรที่มีหนี้สินมากกว่า 5,000,000 บาท ในปี 2556 ซึ่งเป็นสถาบันการเงินชุมชน

ตารางที่ 37 สินทรัพย์เฉลี่ยและหนี้สินเฉลี่ย แยกตามประเภทองค์กรการเงิน

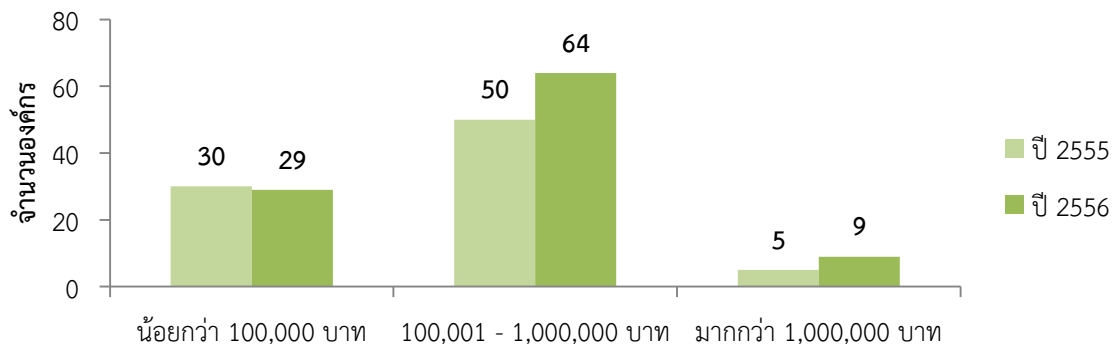
หน่วย : บาท/ปี

ประเภทองค์กร	สินทรัพย์เฉลี่ย		หนี้สินเฉลี่ย	
	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2556
กองทุนออมทรัพย์	1,980,901	2,034,003	1,375,000	1,152,500
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	720,196	334,443	0	0
กองทุนหมู่บ้าน	1,542,539	4,551,809	695,694	750,604
สหกรณ์	1,225,902	1,377,580	176,547	275,507
สถาบันเงินทุนชุมชน	4,940,924	5,961,276	640,687	2,473,048
เฉลี่ยทุกองค์กร	1604,938	3848,211	609,752	725,319

เมื่อแยกตามประเภทองค์กรการเงินพบว่า ในปี 2556 สถาบันการเงินชุมชนมีสินทรัพย์เฉลี่ยสูงที่สุด โดยอยู่ที่ 5,961,276 บาท รองลงมาคือ กองทุนหมู่บ้านซึ่งมีสินทรัพย์อยู่ที่ 4,551,809 บาท และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมีสินทรัพย์ต่ำที่สุด อยู่ที่ 334,443 บาท ในขณะที่สถาบันการเงินชุมชนมีหนี้สินสูงที่สุดเช่นกัน โดยอยู่ที่ 2,473,048 บาท รองลงมาคือ 1,152,500 บาท และสหกรณ์มีหนี้สินเฉลี่ย 275,507 บาท

6.1.6 การรับเงินฝาก

แผนภาพที่ 27 แสดงปริมาณเงินฝาก ณ สิ้นปี 2552 และ 2553



ในส่วนของเงินฝาก ณ สิ้นปี 2555 มีองค์กรที่ตอบคำถามข้อนี้ทั้งสิ้น 85 องค์กร และ ณ สิ้นปี 2556 มีทั้งสิ้น 102 องค์กร จะเห็นว่า ณ สิ้นปี 2556 สัดส่วนขององค์กรที่มีปริมาณเงินฝากอยู่ในช่วง 100,001 – 1,000,000 บาท มีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นจากปี 2555 เล็กน้อย โดยเพิ่มขึ้นจาก 50 องค์กร เป็น 64 องค์กร ในขณะที่สัดส่วนขององค์กรที่มีปริมาณเงินฝากอยู่ในช่วง 0 – 100,000 บาท และ องค์กรที่มีปริมาณเงินฝาก 1,000,000 บาทขึ้นไป มีสัดส่วนใกล้เคียงกันในทั้งสองปี

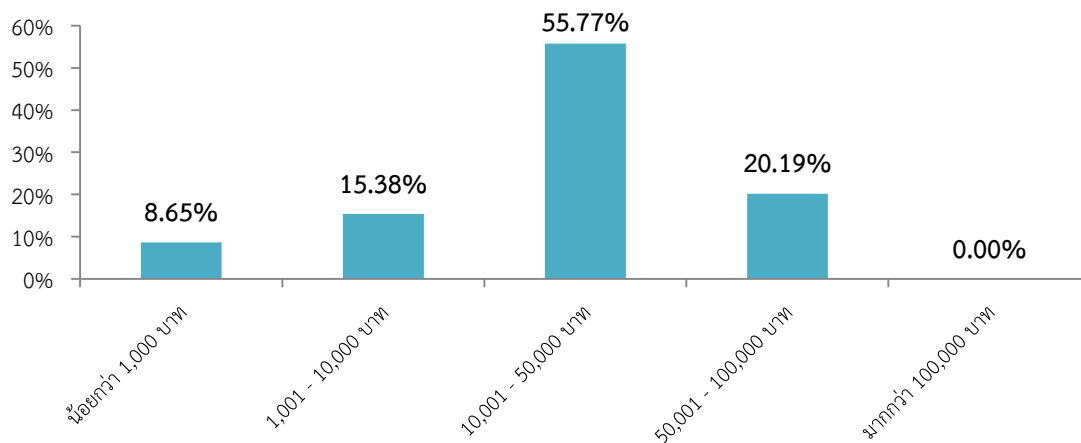
จากตารางจะพบว่า ในปี 2555 และ 2556 ปริมาณเงินฝากเฉลี่ยของแต่ละองค์กรใกล้เคียงกัน โดยปริมาณเงินฝากเฉลี่ยของทุกองค์กรอยู่ที่ 448,430 บาท ในปี 2555 และ 534,544 บาท ในปี 2556 โดยกองทุนออมทรัพย์และสถาบันการเงินชุมชนมีเงินฝากเฉลี่ยสูงที่สุด โดยอยู่ที่ 1,731,003 บาท และ 1,138,811 บาท สหกรณ์และกองทุนหมู่บ้านมีปริมาณเงินฝากเฉลี่ยใกล้เคียงกัน โดยอยู่ที่ 475,485 บาท และ 469,906 บาท ตามลำดับ และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมีเงินฝากเฉลี่ยต่ำที่สุด โดยอยู่ที่ 231,306 บาท ดังนั้น อาจสรุปได้ว่า กองทุนออมทรัพย์และสถาบันการเงินชุมชนมีบทบาทต่อการออมภายในชุมชนมากกว่ากองทุนหมู่บ้านและสหกรณ์ เนื่องจากกองทุนออมทรัพย์และสถาบันการเงินชุมชนมีปริมาณเงินฝากเฉลี่ยสูงกว่ากองทุนหมู่บ้านและสหกรณ์ค่อนข้างมาก ทั้งนี้เงินฝากส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 10,001 – 50,000 บาท ที่ร้อยละ 55.77 รองลงมาอยู่ในช่วง 50,001 – 100,000 บาท ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 20.19 และช่วง 1,001 – 10,000 บาท ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 15.38 แสดงให้เห็นว่าผู้ใช้บริการองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่มีเงินออม ชี้ให้เห็นถึงการมีบทบาทในการส่งเสริมการออมให้กับประชาชน ทั้งนี้ มีบางองค์กรที่มีเงินฝากมากกว่า 1,000,000 บาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกองทุนหมู่บ้านและสถาบันการเงินชุมชน

ตารางที่ 38 แสดงปริมาณเงินฝากเฉลี่ยและจำนวนผู้ฝากเงินเฉลี่ยแยกตามประเภทองค์กร

หน่วย : บาท/ปี

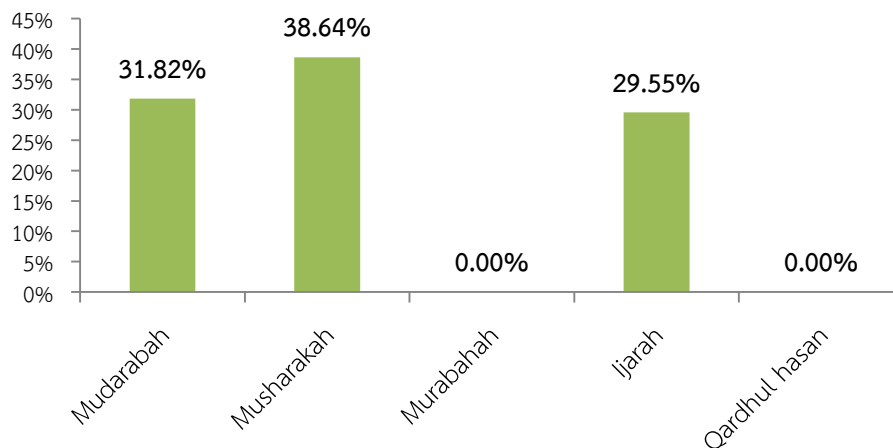
ประเภทองค์กร	จำนวนองค์กร ที่ตอบคำถาม	ปริมาณเงินฝากเฉลี่ย		ปริมาณเงินฝากออมทรัพย์	
		ปี 2555	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2556
กองทุนออมทรัพย์	4	1,730,901	1,731,003	405,901	356,003
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	3	153,333	231,306	153,333	231,306
กองทุนหมู่บ้าน	80	388,209	469,906	180,682	277,052
สหกรณ์	19	361,472	475,485	163,910	305,465
สถาบันเงินทุนชุมชน	4	1,004,753	1,138,811	100,466	86,723
เฉลี่ยทุกองค์กร	110	448,430	534,544	182,327	276,662

แผนภาพที่ 28 แสดงเงินฝากเฉลี่ยต่อบัญชี



เมื่อพิจารณาเงินฝากแยกตามประเภท พบว่า เงินฝากขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่เป็นเงินฝากออมทรัพย์ โดยกองทุนออมทรัพย์มีเงินฝากออมทรัพย์เฉลี่ยสูงที่สุดทั้งปี 2555 และ ปี 2556 อยู่ที่ 405,901 บาท และ 356,003 บาท ตามลำดับ และในปี 2556 สหกรณ์และกองทุนหมู่บ้านมีเงินฝากออมทรัพย์เฉลี่ยสูงใกล้เคียงกัน โดยอยู่ที่ 305,465 บาท และ 277,052 บาท ตามลำดับ ทั้งนี้ ในส่วนของรูปแบบการทำธุรกรรมทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามซึ่งใช้สำหรับเงินฝากออมทรัพย์ พบว่า องค์กรการเงินส่วนใหญ่ใช้รูปแบบ Musharakah อยู่ที่ร้อยละ 38.64 รองลงมาคือรูปแบบ Mudarabah อยู่ที่ร้อยละ 31.82 และรูปแบบ Ijarah ที่ร้อยละ 29.55

แผนภาพที่ 29 แสดงรูปแบบเงินฝากออมทรัพย์ ตามหลักศาสนาอิสลาม

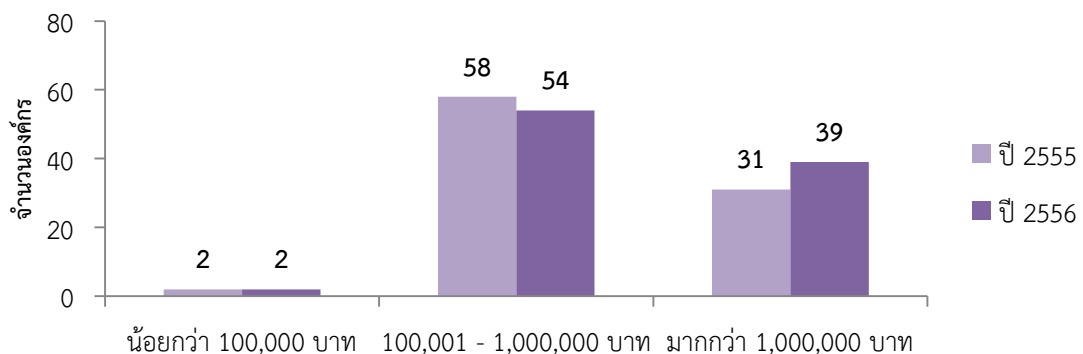


6.1.7 การให้สินเชื่อ

6.1.7.1 การขยายตัวด้านสินเชื่อ

ระหว่าง สิ้นปี 2555 และสิ้นปี 2556 สัดส่วนของปริมาณสินเชื่อคงค้างในแต่ละช่วงมีความใกล้เคียงกัน โดยในปี 2555 มีองค์กรจำนวน 58 แห่ง (ร้อยละ 63.74) มีปริมาณสินเชื่อคงค้างอยู่ในช่วง 100,000 – 1,000,000 บาท รองลงมาคือ ในช่วง 1,000,000 บาทขึ้นไป มีจำนวน 31 องค์กร (ร้อยละ 34.07) ในปี 2556 มีองค์กรที่มีปริมาณสินเชื่อคงค้างอยู่ในช่วง 100,000 – 1,000,000 บาท จำนวน 54 องค์กร (ร้อยละ 56.84) รองลงมาคือ ในช่วง 1,000,000 บาทขึ้นไป มีจำนวน 39 องค์กร (ร้อยละ 41.05) โดยองค์กรที่มีปริมาณสินเชื่อคงค้างมากกว่า 1,000,000 บาท ได้แก่ กองทุนหมู่บ้าน และสหกรณ์บางแห่ง

แผนภาพที่ 30 แสดงปริมาณสินเชื่อคงค้าง ณ สิ้นปี 2555 และ 2556



ปริมาณสินเชื่อคงค้างเฉลี่ยของทุกองค์กรเท่ากับ 861,510 บาท โดยหากแยกตามประเภทองค์กรแล้ว ในปี 2556 กองทุนออมทรัพย์เป็นองค์กรที่มีปริมาณสินเชื่อคงค้างเฉลี่ยมากที่สุด อยู่ที่ 1,253,000 บาท รองลงมา คือ สหกรณ์อยู่ที่ 1,035,671 บาท และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นองค์กรที่มีปริมาณสินเชื่อคงค้างเฉลี่ยน้อยที่สุด โดยอยู่ที่ 498,333 บาท หากคิดจำนวนลูกค้าสินเชื่อเฉลี่ยพบว่า ในปี 2556 กองทุนออมทรัพย์มีจำนวนลูกค้าสินเชื่อเฉลี่ยสูงที่สุด โดยอยู่ที่ 133 คน และหากคิดเป็นสินเชื่อเฉลี่ยต่อลูกค้าสินเชื่อ จะพบว่า ในปี 2555 กองทุนหมู่บ้านมีสัดส่วนสินเชื่อเฉลี่ยต่อลูกค้าสูงที่สุด

และใกล้เคียงกับสหกรณ์ ในขณะที่กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตมีสินเชื่อเฉลี่ยต่อลูกค้าสูงที่สุดใน ปี 2556 ซึ่งบ่งชี้ถึงการส่งเสริมการเข้าถึงประชาชนที่ยากจนได้มาก

ตารางที่ 39 แสดงปริมาณสินเชื่อคงค้างเฉลี่ยและจำนวนลูกค้าสินเชื่อเฉลี่ย แยกตามประเภทองค์กรการเงิน

ประเภทองค์กร	จำนวนองค์กร ที่ตอบคำถาม	ปริมาณสินเชื่อคงค้าง (บาท/ปี)		จำนวนลูกค้าสินเชื่อ		สินเชื่อเฉลี่ย/ลูกค้า	
		ปี 2555	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2556
กองทุนออมทรัพย์	3	1,253,000	1,253,000	133	133	9,421	9,421
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	4	166,667	498,333	30	11	5,556	46,719
กองทุนหมู่บ้าน	80	865,504	942,526	57	68	15,279	13,877
สหกรณ์	19	896,335	1,035,671	66	82	13,615	12,630
สถาบันเงินทุนชุมชน	4	745,840	1,011,680	0	0	N/A	N/A
เฉลี่ยทุกองค์กร	110	861,510	960,468	59	69	14,613	14,012

* เนื่องจากไม่มีข้อมูลจำนวนลูกค้า จึงไม่สามารถคำนวณสินเชื่อเฉลี่ยต่อลูกค้าได้

ตารางที่ 40 แสดงค่าเฉลี่ยปริมาณสินเชื่อที่ผิดนัดชำระเงินต้นมากกว่า 30 วัน และมากกว่า 90 วัน

ประเภทองค์กร	ผิดนัดชำระ เงินต้น > 30 วัน (บาท/ปี)		ผิดนัดชำระ เงินต้น > 90 วัน (บาท/ปี)	
	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2555	ปี 2556
กองทุนออมทรัพย์	0	0	1,125,000	1,125,000
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	0	0	0	0
กองทุนหมู่บ้าน	140,218	137,491	553,250	604,110
สหกรณ์	0	0	266,401	316,401
สถาบันเงินทุนชุมชน	0	0	417,475	417,475
เฉลี่ยทุกองค์กร	113,412	111,206	504,468	550,094

จากตารางจะเห็นว่าในปี 2556 และปี 2555 ค่าเฉลี่ยต่อองค์กรของปริมาณสินเชื่อที่ผิดนัดชำระเงินต้นมากกว่า 30 วัน ใกล้เคียงกัน ส่วนหนึ่งเกิดจากมีจำนวนองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ให้ข้อมูลสินเชื่อที่ผิดนัดชำระเงินต้นมากกว่า 30 วัน เพียง 15 องค์กร และทั้งหมดเป็นกองทุนหมู่บ้าน ในขณะที่ปริมาณสินเชื่อที่ผิดนัดชำระเงินต้นมากกว่า 90 วัน ในปี 2556 เพิ่มขึ้นจากค่าเฉลี่ยของปี 2555 เล็กน้อย โดยกองทุนออมทรัพย์มีปริมาณสินเชื่อที่ผิดนัดชำระเงินต้นมากกว่า 90 วัน สูงที่สุด เฉลี่ยอยู่ที่ 1,125,000 บาท รองลงมาคือกองทุนหมู่บ้าน เฉลี่ยอยู่ที่ 604,110 บาท ทั้งนี้ องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามจำนวนน้อยมากที่ให้ข้อมูลปริมาณสินเชื่อที่มีการปรับโครงสร้างหนี้ ปริมาณหนี้สูญ ปริมาณการกันสำรอง ดังนั้น จึงไม่สามารถวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าวได้

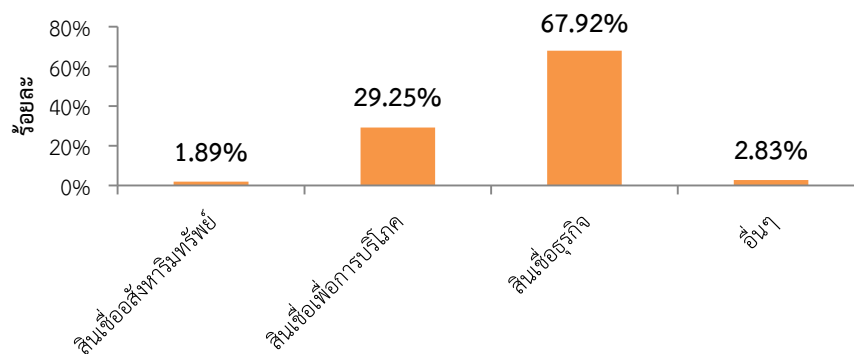
6.1.7.2 ประเภทสินเชื่อและวัตถุประสงค์

องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์หลักของการให้สินเชื่ออันดับแรก คือ การให้สินเชื่อเพื่อลงทุนประกอบอาชีพ (สินเชื่อธุรกิจ) โดยมีสัดส่วนที่

ร้อยละ 67.92 รองลงมาคือ สินเชื่อเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน เพื่อการใช้จ่ายส่วนตัวหรือภายในครอบครัว เพื่อช่วยเหลือสมาชิก บรรเทาความเดือดร้อน และเพื่อใช้ในเหตุจำเป็นและเร่งด่วน (สินเชื่อเพื่อการบริโภค) โดยอยู่ที่ร้อยละ 29.25 และ การให้สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย (สินเชื่อสังหาริมทรัพย์) ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 1.89

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณารายละเอียดของสินเชื่อแต่ละประเภท พบว่า สินเชื่อธุรกิจมียอดสินเชื่อคงค้างเฉลี่ยสูงสุดและมีจำนวนผู้ขอสินเชื่อเฉลี่ยสูงสุดเช่นกัน โดยอยู่ที่ 1,277,400 บาท และ 295 คน ตามลำดับ โดยสินเชื่อเพื่อการบริโภคมียอดคงค้างเฉลี่ยและจำนวนผู้ขอสินเชื่อรองลงมา โดยอยู่ที่ 701,113 บาท และ 39 ราย ตามลำดับ ทั้งนี้ สินเชื่อธุรกิจมีวงเงินกู้เฉลี่ยต่อบัญชีสูงสุดเช่นกัน โดยอยู่ที่ 23,460 บาทต่อบัญชี ในขณะที่สินเชื่อเพื่อการบริโภคอยู่ที่ 11,419 บาทต่อบัญชี จะเห็นได้ว่าข้อมูลยอดสินเชื่อคงค้าง จำนวนผู้ขอสินเชื่อ และวงเงินสินเชื่อต่อบัญชี ของสินเชื่อแต่ละประเภท สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการให้สินเชื่อขององค์กรดังที่เสนอไว้ข้างต้น

แผนภาพที่ 31 แสดงสินเชื่อหลักขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม



ตารางที่ 41 แสดงยอดคงค้างสินเชื่อ จำนวนราย วงเงินเฉลี่ย และระยะเวลาขอสินเชื่อของสินเชื่อแต่ละประเภท

ประเภทสินเชื่อ	ยอดคงค้างสินเชื่อ (บาท)	จำนวนรายเฉลี่ย	วงเงินเฉลี่ย (บาท)	ระยะเวลาการกู้ (ปี)
สินเชื่อสังหาริมทรัพย์	142,182	4	7,547	0.14
สินเชื่อเพื่อการบริโภค	701,113	39	11,419	1.31
สินเชื่อธุรกิจ	1,277,400	295	23,460	0.98

6.1.7.3 หลักเกณฑ์พิจารณาสินเชื่อและระยะเวลา ผู้เกี่ยวข้อง

องค์กรการเงินในระดับฐานรากที่ทำการสำรวจทั้งหมด 110 องค์กร กำหนดให้ต้องมีการค้ำประกันในการขอสินเชื่อ โดยมีหลักในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ดังนี้ 1) การมีหลักทรัพย์หรือบุคคลค้ำประกัน ที่ร้อยละ 77.06 2) รายได้และทรัพย์สินของผู้ขอสินเชื่อ ที่ร้อยละ 12.84 3) การเป็นสมาชิกในกลุ่มหรือจำนวนหุ้นจำนวนเงินออม ที่ร้อยละ 9.17 และ 3) อื่นๆ เช่น ประวัติบุคคล อาชีพผู้ขอู้ เป็นต้น ที่ร้อยละ 0.92

ตารางที่ 42 แสดงหลักในการพิจารณาสินเชื่อ

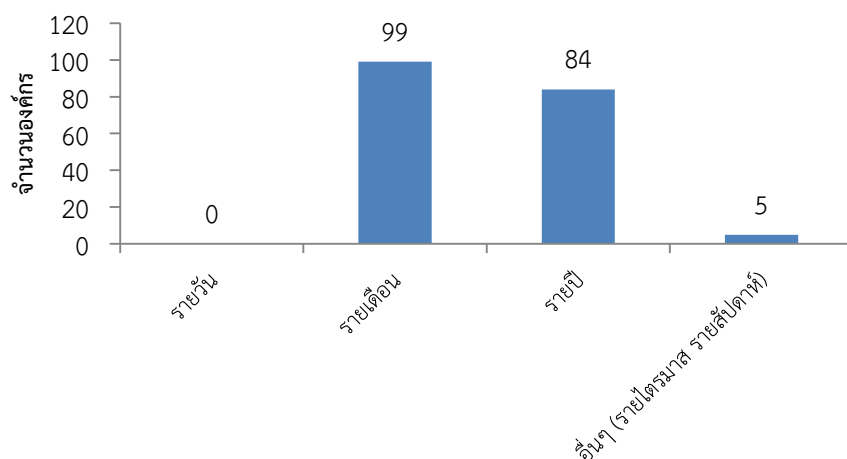
หลักในการพิจารณาสินเชื่อ	จำนวนองค์กร	ร้อยละ
มีการค้าประกัน (สินทรัพย์หรือบุคคล)	84	77.06%
รายได้ สินทรัพย์	14	12.84%
การเป็นสมาชิก/หุ้น/การออม	10	9.17%
อื่น ๆ (ประวัติบุคคล อาชีพ)	1	0.92%
รวม	109	100%

ตารางที่ 43 แสดงจำนวนองค์กรที่มีการให้สินเชื่อ

สินเชื่อ	จำนวนองค์กร
การให้สินเชื่อแก่กลุ่มการออมที่ประชาชนรวมตัวกันจัดตั้งขึ้น	71
การให้สินเชื่อเป็นรายบุคคล	110
การให้สินเชื่อเป็นกลุ่ม	89

ในการให้สินเชื่อ องค์กรการเงินระดับฐานรากที่ทำการสำรวจมีการให้สินเชื่อเป็นรายบุคคลมากที่สุดถึง 110 องค์กร รองลงมาคือการให้สินเชื่อเป็นกลุ่ม จำนวน 89 องค์กร และการให้สินเชื่อแก่กลุ่มการออมที่ประชาชนรวมตัวกันจัดตั้งขึ้น จำนวน 71 องค์กร โดยส่วนใหญ่มีการกำหนดรอบการชำระคืนเงินกู้ (ซึ่งผู้แทนองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) พบว่า รอบการชำระคืนส่วนใหญ่เป็นรายเดือนมากที่สุดถึง 99 องค์กร ถัดมาคือรอบรายปี จำนวน 84 องค์กร และรอบผลการชำระคืนรายไตรมาสหรือรายสัปดาห์รวม 5 องค์กร

แผนภาพที่ 32 แสดงกำหนดรอบการชำระคืนเงินกู้



สำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อ นั้น จากผลการสำรวจจะเห็นว่า มีเพียง 47 องค์กรที่เจ้าหน้าที่รัฐมีส่วนเกี่ยวข้องในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อ ในขณะที่บทบาทของผู้นำชุมชนจะมีมากกว่าบทบาทของเจ้าหน้าที่ของรัฐในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อ คือมีถึง 52 องค์กรที่มีความเกี่ยวข้อง โดยองค์กรที่ผู้นำชุมชนและเจ้าหน้าที่รัฐมีบทบาท เช่น กองทุนหมู่บ้าน และสหกรณ์ ซึ่งบทบาทของเจ้าหน้าที่รัฐหรือผู้นำชุมชน คือ การเป็นที่ปรึกษาให้กับองค์กรหรือเป็นคณะกรรมการในองค์กร แต่

สำหรับองค์กรกว่าครึ่งของการสำรวจ ทั้งผู้นำชุมชน (57 องค์กร) และเจ้าหน้าที่ของรัฐ (61 องค์กร) ไม่เกี่ยวข้องในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อ ดังนั้น จะเห็นว่าส่วนใหญ่แล้ว สมาชิกหรือประชาชนในชุมชนจะมีส่วนร่วมในการอนุมัติสินเชื่อโดยไม่เกี่ยวข้องกับภาครัฐ ทำให้ข้อได้เปรียบด้านข้อมูลที่รู้จักคุ้นเคยกันดีในพื้นที่ ลด Asymmetric information ของระบบการเงินลงได้ แก้ไขปัญหาการเข้าถึงสินเชื่อในระบบของธนาคาพาณิชย์ของคนกลุ่มนี้

ตารางที่ 44 แสดงผู้เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจให้สินเชื่อ

ผู้นำชุมชน	ไม่เกี่ยวข้อง	57 องค์กร
	เกี่ยวข้อง	52 องค์กร
เจ้าหน้าที่รัฐ	ไม่เกี่ยวข้อง	61 องค์กร
	เกี่ยวข้อง	47 องค์กร

6.1.7.4 การบริหารสินเชื่อ

ในส่วนของเทคนิคการจัดการเพื่อให้การชำระหนี้ตรงเวลาและไม่ผิดนัดชำระหนี้ นั้น วิธีที่นิยมคือ 1) การมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อ หรือกลุ่มเฉพาะกิจที่จัดตั้งขึ้นดำเนินการติดตามสินเชื่อ จำนวน 82 องค์กร 2) 81 องค์กรมีการให้แรงจูงใจในการจ่ายเงินกู้ 3) 81 องค์กรมีการกำหนดให้ต้องฝากเงินกับองค์กรระยะเวลาหนึ่งถึงจะมีสิทธิขอสินเชื่อ 4) 54 องค์กรมีการเพิ่มวงเงินให้แก่ผู้กู้ในการขอกู้ครั้งถัดไป 5) 40 องค์กรที่มีรูปแบบการให้สินเชื่อครั้งละไม่มากนัก แต่ให้มีการใช้คืนที่ต่ำกว่าปกติ และ 6) 77 องค์กรมีการใช้แรงกดดันทางสังคมในการจ่ายหนี้คืน โดยจะเห็นว่าวิธีการกำหนดให้ต้องฝากเงินกับองค์กรระยะเวลาหนึ่ง ถึงจะมีสิทธิขอสินเชื่อ เป็นวิธีที่แพร่หลายในกลุ่มองค์กรการเงินระดับฐานรากของประเทศไทย เพื่อเสริมสร้างวินัยทางการเงินก่อนให้กู้

ตารางที่ 45 แสดงรูปแบบการให้สินเชื่อขององค์กรการเงินระดับฐานราก

รูปแบบการบริหารสินเชื่อ	จำนวนองค์กร	สัดส่วน
มีการติดตามสินเชื่อ (เจ้าหน้าที่สินเชื่อ/กลุ่มที่จัดตั้งขึ้น/สังคม/อื่นๆ)	82	74.55%
มีการให้แรงจูงใจในการจ่ายเงินกู้	81	73.64%
มีการกำหนดให้ต้องฝากเงินกับองค์กรระยะเวลาหนึ่ง ถึงจะมีสิทธิขอสินเชื่อ	81	73.64%
มีการเพิ่มวงเงินให้แก่ผู้กู้ในการขอกู้ครั้งถัดไป	54	49.09%
รูปแบบการให้สินเชื่อครั้งละไม่มากนัก แต่ให้มีการใช้คืนที่ต่ำกว่าปกติ	40	36.36%
มีการใช้แรงกดดันทางสังคมในการจ่ายหนี้คืน	20	18.18%

6.1.7.5 ปัญหาการผิติดนัด ผลตอบแทน

องค์กรการเงินระดับฐานรากที่ทำการสำรวจมีวิธีการลงโทษการไม่ชำระหนี้คินแตกต่างกันไป วิธีการที่ใช้มากเป็นอันดับหนึ่ง คือ การไม่อนุมัติวงเงินสินเชื่อครั้งต่อไป คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 59.09 ขององค์กรทั้งหมดที่ตอบคำถามนี้ การลดวงเงินกู้ในอนาคต (ร้อยละ 29.09) การกำหนดผลตอบแทนกู้ยืมที่สูงขึ้น (ร้อยละ 1.82) นอกจากนั้นยังมีวิธีการอื่น ๆ เช่น การคิดค่าปรับกับผู้ค้าประกัน การติดประกาศในชุมชน เป็นต้น โดยจากผลสำรวจพบว่าองค์กรการเงินทั้งสามประเภทอื่นได้แก่ สหกรณ์กองทุนหมู่บ้าน และกองทุนออมทรัพย์ ส่วนใหญ่จะมีวิธีการลงโทษไม่ชำระหนี้คินไม่วิธีการใดก็วิธีการหนึ่ง ซึ่งเป็นการสร้างแรงจูงใจในการชำระหนี้

ตารางที่ 46 แสดงวิธีการลงโทษการไม่ชำระหนี้คิน

วิธีการลงโทษการไม่ชำระหนี้คิน	ความถี่	ร้อยละ
กำหนดดอกเบี้ยสูงขึ้น	2	1.82%
อนาคตวงเงินกู้ลดลง	32	29.09%
ไม่อนุมัติวงเงินสินเชื่อครั้งต่อไป	65	59.09%
อื่น ๆ โปรตรระบุ	11	10.00%

สำหรับแนวทางการจัดการหนี้คางชำระ โดยองค์กรส่วนใหญ่คือร้อยละ 97.27 ไม่มีการยึดทรัพย์ลูกหนี้หรือฟ้องล้มละลาย และร้อยละ 46.36 ไม่มีการให้แรงจูงใจแก่พนักงานในการเก็บเงินกู้คิน โดยองค์กรที่มีการยึดทรัพย์ลูกหนี้หรือฟ้องล้มละลาย ส่วนใหญ่คือสหกรณ์ ส่วนองค์กรที่มีการให้แรงจูงใจแก่พนักงานในการเก็บเงินกู้คิน ได้แก่ กองทุนหมู่บ้าน และสหกรณ์ เป็นต้น ซึ่งแสดงถึงกระบวนการติดตามหนี้ที่ยังไม่ดีเท่าที่ควร และหากมีการขยายฐานลูกค้าไปนอกชุมชนที่คณะกรรมการไม่มีข้อมูลลูกค้าที่เพียงพอ และแรงกดดันสังคมต่ำ ทำให้เกิดปัญหาหนี้คางชำระขึ้น อาจทำให้การจัดการหนี้กลับได้ยาก

ตารางที่ 47 แสดงแนวทางการจัดการหนี้คางชำระ

แนวทางการจัดการหนี้คางชำระ	มี/ไม่มี	จำนวนองค์กร	ร้อยละ
มีการยึดทรัพย์ลูกหนี้หรือฟ้องล้มละลาย	ไม่มี	107	97.27%
	มี	3	2.73%
มีการให้แรงจูงใจแก่พนักงานในการเก็บเงินกู้คิน	ไม่มี	51	46.36%
	มี	58	52.73%

ในส่วนของผลตอบแทน จากการสำรวจพบว่าองค์กรการเงินระดับฐานรากทุกแห่งที่ตอบแบบสำรวจ (ตอบได้หลายข้อ) ใช้ผลตอบแทนเงินกู้ที่ต่ำกว่าผลตอบแทนเงินกู้แบบนอกระบบ (110 แห่ง) ซึ่งจะทำให้สมาชิกได้ประโยชน์จากการใช้บริการกับองค์กรการเงินระดับฐานราก และจูงใจให้สมาชิกหันมาใช้บริการกับองค์กรการเงินระดับฐานรากมากกว่าเงินกู้นอกระบบ โดยเป็นการใช้ผลตอบแทนเงินกู้แบบคงที่ถึง 81 องค์กร และองค์กรที่มีการใช้ผลตอบแทนแบบลดต้นลดดอกเบี้ยเพียง 27 องค์กรเท่านั้น

ตารางที่ 48 แสดงการใช้ผลตอบแทน

การใช้ผลตอบแทนกั๊ยม	จำนวนองค์กร	ร้อยละ
แบบคงที่	81	73.64%
แบบลดต้นลดดอก	27	24.55%

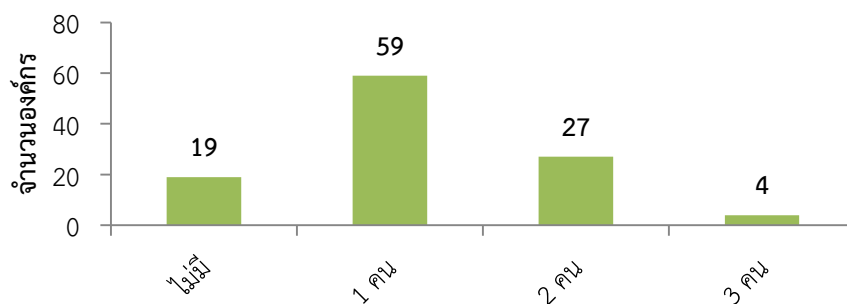
เมื่อให้องค์กรการเงินระดับฐานรากที่สำรวจทำการประเมินสาเหตุของปัญหาการผิदनชำระหนี้ของลูกค้า สาเหตุสำคัญอันดับแรกคือ รายได้ไม่เพียงพอ รองลงมาคือ สาเหตุจากปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำหรือภัยธรรมชาติ อันดับสามคือการที่สมาชิกหมุนเงินไม่ทัน นอกจากนั้นเป็นสาเหตุอื่น ๆ เช่น การที่ลูกหนี้ขาดวินัย ความใส่ใจและความรับผิดชอบ การดำเนินธุรกิจล้มเหลว เป็นต้น

ทั้งนี้ องค์กรการเงินระดับฐานรากที่ทำการสำรวจประมาณกึ่งหนึ่ง (61 องค์กร) มีนโยบายกันสำรองเผื่อหนี้สูญ คือการที่มีเงินประกันความเสี่ยง ไม่ว่าจะเป็นการกันเงินกำไรไว้ส่วนหนึ่งสำรองเผื่อหนี้สูญ การตั้งกองทุนสำรองประโยชน์ การตั้งวงเงินจากดอกเบี้ย 10% เป็นเงินประกันความเสี่ยง การตั้งกองทุนเพื่อลดความเสี่ยง การหักจากเงินฝากหรือเงินบริจาคสมาชิก การให้ทำประกันชีวิตตามวงเงินกู้ เป็นต้น ทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์ของกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ และสำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติสหกรณ์ต้องกันสำรองร้อยละสิบ และกองทุนหมู่บ้านต้องมีเงินสำรองกับเงินประกันความเสี่ยง แต่กองทุนออมทรัพย์หรือกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตไม่มีหลักเกณฑ์ดังกล่าว ดังนั้น ความเสี่ยงของกองทุนออมทรัพย์จึงน่าจะมีมากกว่า เนื่องจากขาดนโยบายหนี้สูญดังเช่นกองทุนหมู่บ้านหรือสหกรณ์ อย่างไรก็ตาม กองทุนออมทรัพย์และกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเกินครึ่งมีนโยบายการกันสำรองเผื่อหนี้สูญ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงมิติด้านการเงินขององค์กรกลุ่มนี้ที่แม้จะเกิดจากการรวมตัวของสมาชิกในชุมชน แต่ก็มีการบริหารจัดการทางการเงินที่ค่อนข้างเป็นระบบ

6.1.8 ระบบบัญชีและการตรวจสอบภายใน

จากผลการสำรวจ พบว่าองค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามทั้งหมดมีการบันทึกบัญชีไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบตามที่กรมตรวจสอบบัญชีสหกรณ์กำหนด การบันทึกแบบบัญชีคู่ การทำงานดุล หรือการทำเพียงบัญชีรายรับ รายจ่าย โดยมีสัดส่วนการบันทึกบัญชีด้วยมือมากกว่าการบันทึกบัญชีในคอมพิวเตอร์ และส่วนใหญ่ (ร้อยละ 78.18) มีการเผยแพร่รายงานทางการเงินขององค์กรทุกรอบปี/สิ้นปีงบประมาณ การแจ้งในที่ประชุมประจำเดือน การติดป้ายประกาศ และประชาสัมพันธ์ ตามลำดับ โดยร้อยละ 80 ขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ทำการสำรวจมีหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยมีจำนวนผู้ตรวจสอบภายใน 1-3 คนเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งแสดงถึงความโปร่งใสในการบริหารงานขององค์กรฐานราก

แผนภาพที่ 33 แสดงจำนวนผู้ตรวจสอบภายใน



6.1.9 พนักงาน

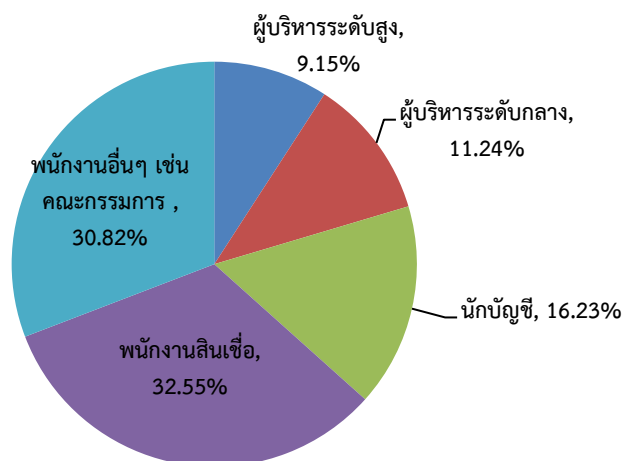
6.1.9.1 จำนวนและประเภท

จากองค์การการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ทำการสำรวจทั้งหมดมีจำนวนพนักงานเฉลี่ยต่อองค์กร 9.97 คน โดยองค์กรที่มีจำนวนพนักงานเฉลี่ยมากที่สุดคือสถาบันการเงินชุมชน รองลงมาคือ กองทุนหมู่บ้าน และสหกรณ์ตามลำดับ สำหรับองค์กรที่แยกประเภทพนักงานออกเป็นประเภทต่าง ๆ ได้ พบว่ามีสัดส่วนของพนักงานสินเชื่อมากที่สุด ที่ร้อยละ 32.55 รองลงมา คือ สัดส่วนคณะกรรมการที่ร้อยละ 30.82 นักบัญชีที่ร้อยละ 16.23 ผู้บริหารระดับกลางที่ร้อยละ 11.24 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ใกล้เคียงกับผู้บริหารระดับสูงซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 9.15 นอกจากนั้นยังพบว่าองค์การการเงินระดับฐานรากที่ทำการสำรวจโดยเฉลี่ยแล้ว จะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อกรณีสินเชื่อแบบกลุ่ม (3.27 คน) น้อยกว่าเจ้าหน้าที่สินเชื่อกรณีสินเชื่อแบบรายบุคคล (4.79 คน)

ตารางที่ 49 แสดงจำนวนพนักงานแต่ละองค์กร

ประเภทองค์กร	จำนวนพนักงานเฉลี่ย (คน)
กองทุนออมทรัพย์	4.75
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	7.67
กองทุนหมู่บ้าน	10.38
สหกรณ์	9.11
สถาบันเงินทุนชุมชน	13.00
รวม	9.97

แผนภาพที่ 34 แสดงประเภทของพนักงาน



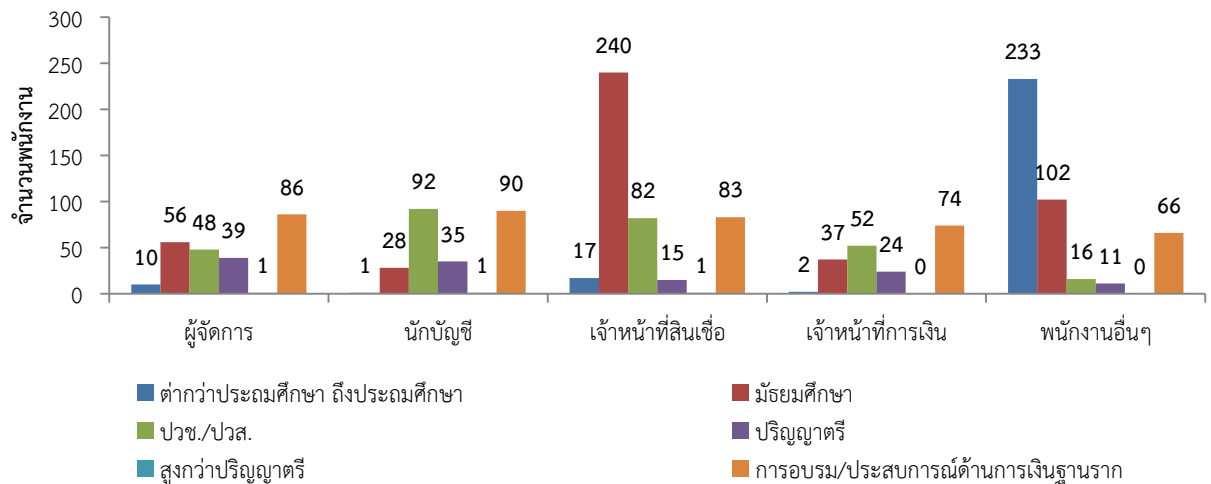
ตารางที่ 50 แสดงจำนวนเจ้าหน้าที่สินเชื่อ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อ	จำนวนเฉลี่ย (คน)
กรณีสินเชื่อแบบกลุ่ม	3.27
กรณีสินเชื่อแบบรายบุคคล	4.79

6.1.9.2 การศึกษา การพัฒนา

สำหรับระดับการศึกษาของพนักงานขององค์กรการเงินระดับฐานรากที่ทำการสำรวจ พบว่า กรรมการส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาสูงสุด คือระดับประถมศึกษา ส่วนเจ้าหน้าที่สินเชื่อส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาสูงสุดคือ ระดับมัธยมศึกษา มีบางส่วนจบการศึกษาระดับประถมศึกษา ปวช./ปวส. และปริญญาตรี ในขณะที่เจ้าหน้าที่การเงินนั้นส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับ ปวช./ปวส. และเป็นที่น่าสังเกตว่า พนักงานส่วนใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อมีการศึกษาไม่สูง (ระดับมัธยม) และมีพนักงานส่วนน้อยที่เคยได้รับการอบรมด้านการเงินฐานรากทำให้อาจไม่มีความรู้ด้านการเงินเพียงพอ

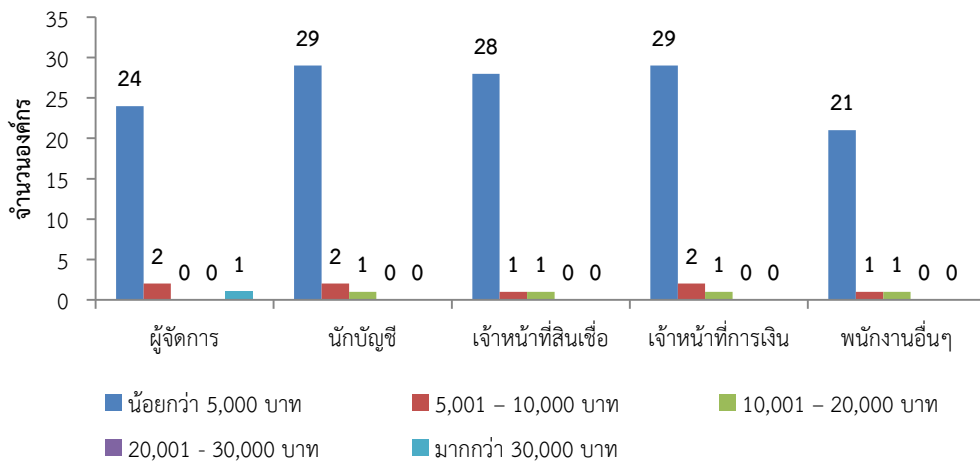
แผนภาพที่ 35 แสดงระดับการศึกษาสูงสุดของพนักงาน



อย่างไรก็ดี องค์กรการเงินระดับฐานรากที่ทำการสำรวจมีแนวทางการพัฒนาพนักงานขององค์กร โดยการสนับสนุนให้มีการฝึกอบรม เพิ่มศักยภาพ การอบรมความรู้เกี่ยวกับการทำบัญชี คอมพิวเตอร์/โปรแกรมคอมพิวเตอร์ การอบรม/สัมมนาจากภาครัฐ การจัดให้คณะกรรมการไปศึกษาดูงานและนำมาใช้ในการบริหาร เป็นต้น

6.1.9.3 เงินเดือน การประเมินผล

แผนภาพที่ 36 แสดงระดับเงินเดือนของแต่ละตำแหน่ง

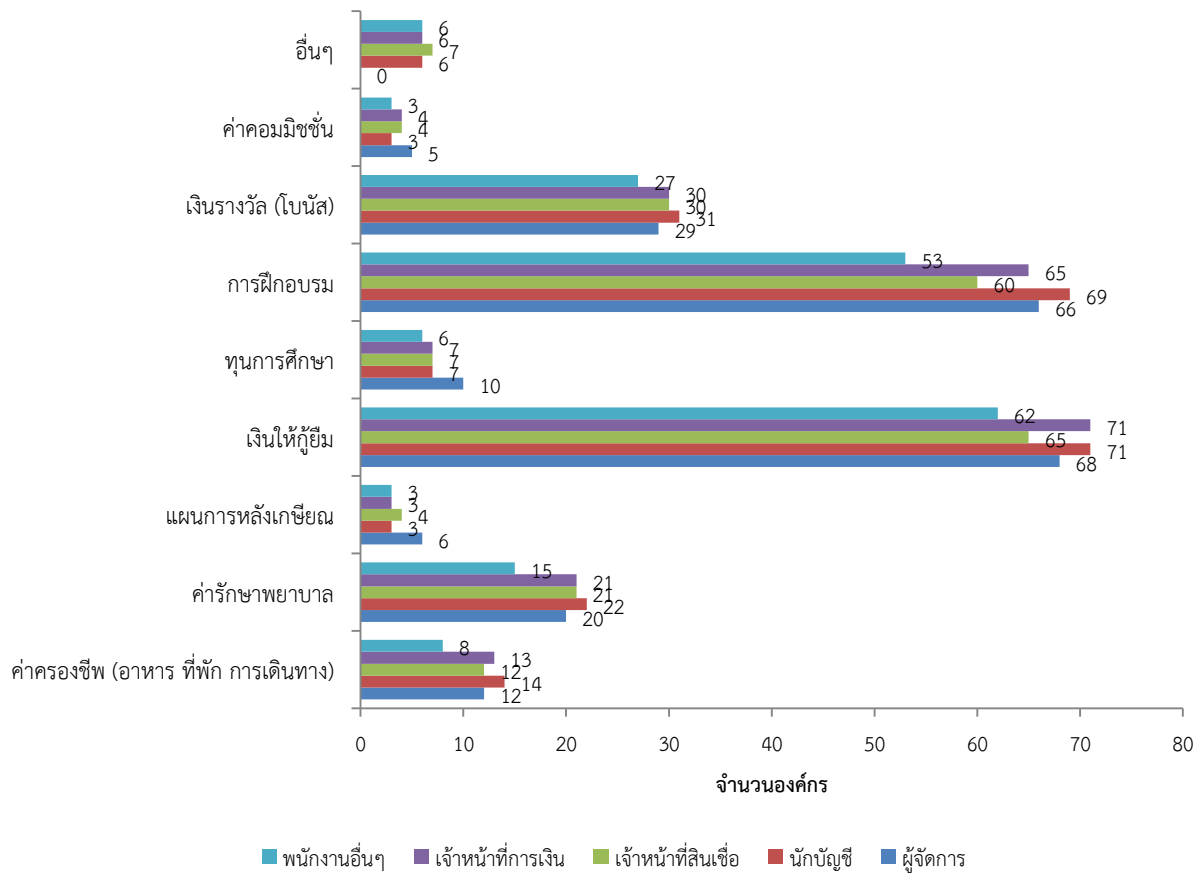


พนักงานขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามโดยส่วนมากไม่
ว่าจะเป็นพนักงานประเภทใด จะได้รับเงินเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท เป็นส่วนใหญ่ มีเพียงส่วนน้อยที่ได้รับ
เงินเดือนในช่วง 5,001 – 10,000 บาท และแทบจะไม่มีพนักงานองค์กรใดที่ได้รับเงินเดือนมากกว่า
10,000 บาท การที่องค์กรส่วนใหญ่ให้เงินเดือนต่ำหรือไม่จ่ายเงินเดือนเลยจะไม่ดึงดูดให้คนที่มี
ความสามารถเข้ามาช่วยงาน แต่ส่วนใหญ่ที่เข้ามาช่วยเป็นพวกอาสาสมัครที่ไม่ได้หวังได้เงินเดือน ในส่วน
ของระบบประเมินผลงานของพนักงาน จะประเมินโดยสมาชิก ผู้จัดการหรือคณะกรรมการ โดยวัดจาก
ผลสำเร็จของการทำงาน จากการกรอกแบบประเมิน หรือจากมติที่ประชุมสมาชิกทุกสิ้นปี เป็นต้น

6.1.9.4 ประโยชน์ตอบแทน

พนักงานขององค์กรการเงินระดับฐานรากที่ทำการสำรวจจะได้รับประโยชน์ตอบ
แทนอื่นนอกจากเงินเดือนในรูปแบบของเงินให้กู้ยืมและการฝึกอบรมมากที่สุด รองลงมาคือเงินรางวัล
(โบนัส) ค่ารักษาพยาบาล และค่าครองชีพ ส่วนประโยชน์ตอบแทนที่มีให้น้อยที่สุด คือประโยชน์ตอบแทน
ในรูปแบบของแผนการหลังเกษียณ ค่าคอมมิชชั่นทุนการศึกษา เนื่องจากองค์กรส่วนใหญ่เป็นองค์กรที่ไม่หวังผล
กำไรส่วนใหญ่ จึงให้สวัสดิการแก่พนักงานเป็นหลัก และไม่มีแรงจูงใจในการดำเนินงานมากนัก

แผนภาพที่ 37 แสดงประโยชน์ตอบแทนแก่พนักงาน



6.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์เบื้องต้น

การวิเคราะห์ในส่วนนี้เน้นการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสำคัญ 5 กลุ่ม ได้แก่ 1) ลักษณะเฉพาะขององค์กร 2) การบริหารและดำเนินงาน 3) ความโปร่งใสขององค์กร 4) ผลผลิตตามหลักจริยธรรม และ 5) ความยั่งยืนทางการเงินขององค์กร โดยใช้ Pearson Chi-Square Test ซึ่งใช้สำหรับการทดสอบตัวแปรที่มีค่าไม่ต่อเนื่องหรือที่เรียกว่า Categorical Variables โดยจำนวนความสัมพันธ์ที่ทำการทดสอบมีทั้งสิ้น 93 การทดสอบ

เนื่องจากข้อจำกัดของการใช้ Chi-Square Test ในการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรเบื้องต้น และองค์กรส่วนใหญ่ไม่มีธุรกรรมการเงินและการประกัน ดังนั้น การศึกษาในส่วนนี้จึงทำการทดสอบความสัมพันธ์เบื้องต้นระหว่างการบริหารดำเนินงานและการออกผลิตภัณฑ์สินเชื่อและเงินฝากเท่านั้น นอกจากนี้เนื่องจากไม่มีองค์กรใดมีผลิตภัณฑ์ประเภท Murabahah และ Qardhul Hasan เลย การศึกษาจึงจำกัดผลิตภัณฑ์ตามหลักจริยธรรมเฉพาะที่มีอยู่จริง ได้แก่ สินเชื่อประเภท Mudarabah และ Musharakah และเงินฝากประเภท Mudarabah Musharakah และ Ijarah

ตารางที่ 51 แสดงค่าสถิติของการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารดำเนินงานและการออกผลิตภัณฑ์ตามหลักจริยธรรม ผลการทดสอบพบว่า รูปแบบการให้สินเชื่อขององค์กรมีความสัมพันธ์กับพันธกิจขององค์กร ที่มาของคณะกรรมการบริหารองค์กรว่าได้มาจากการเลือกตั้งหรือไม่ และความโปร่งใสขององค์กรโดยเฉพาะการเผยแพร่บัญชีรายรับรายจ่ายขององค์กร

ผลการทดสอบในตารางที่ 51 ยังแสดงให้เห็นว่ารูปแบบการรับฝากเงินมีความสัมพันธ์กับการที่องค์กรมีพันธกิจที่ชัดเจน มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกรรม เป้าหมายของการดำเนินงานว่าเป็นการดำเนินงานเพื่อแสวงหากำไรหรือไม่ และการมีกิจกรรมเพื่อสังคม รวมถึงการบริหารองค์กร เช่น การมีกรรมการอิสระและความถี่ของการประชุม ในขณะเดียวกันความโปร่งใสขององค์กรมีความสัมพันธ์กับรูปแบบผลิตภัณฑ์ขององค์กรเช่นกัน โดยเฉพาะการมีแผนพัฒนาธุรกิจและการเผยแพร่บัญชี ในส่วนของปัจจัยในการออกผลิตภัณฑ์นั้น มีเพียงการคำนึงถึงผลตอบแทนในการออกผลิตภัณฑ์ที่มีความสัมพันธ์กับผลิตภัณฑ์เงินฝากตามหลักชะริอะฮ์ที่องค์กรมีอยู่

นอกจากนี้ ทีมวิจัยยังได้ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์สินเชื่อและเงินฝากและประเภทผลิตภัณฑ์ตามหลักชะริอะฮ์ ผลการทดสอบในตารางที่ 51 ชี้ว่าผลิตภัณฑ์ขององค์กรและประเภทผลิตภัณฑ์ตามหลักชะริอะฮ์ที่องค์กรเลือกที่จะให้บริการมีความเกี่ยวข้องกัน โดยองค์กรมีผลิตภัณฑ์สินเชื่อและเงินฝากออมทรัพย์และประจำตามหลักชะริอะฮ์ที่มีความสอดคล้องกัน

ตารางที่ 51 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารดำเนินงานและผลิตภัณฑ์ตามหลักชะริอะฮ์

	สินเชื่อ		เงินฝาก		
	Mudarabah	Musharakah	Mudarabah	Musharakah	Ijarah
<u>องค์กร</u>					
จัดตั้งมากกว่า 10 ปี	0.043	0.630	14.424***	15.976***	2.113
แสวงหากำไร	0.022	1.482	4.235**	3.706*	3.860**
มีกิจกรรมเพื่อสังคม	0.292	1.504	5.094**	0.032	1.504
มีพันธกิจ	0.203	3.694*	2.385	0.348	3.694*
<u>การบริหาร</u>					
กรรมการมาจากการเลือกตั้ง	2.546	4.611**	1.613	2.169	2.287
กรรมการชะริอะฮ์	0.014	0.059	0.139	3.064*	7.741***
ความถี่ของการประชุม (1-2 ครั้งต่อปี, 3-5 ครั้งต่อปี, 6-8 ครั้งต่อปี, 9-12 ครั้งต่อปี)	1.142	4.556	8.027**	11.937***	5.625
<u>ความโปร่งใส</u>					
มีการเผยแพร่บัญชี	0.147	5.305**	1.318	3.379*	0.061
มีการตรวจสอบภายใน	0.418	1.909	0.003	0.827	0.439
แผนพัฒนาธุรกิจ	0.042	0.187	0.285	3.465*	1.066
คู่มือการดำเนินงาน	0.684	0.001	1.47	0.162	1.300
นโยบายและขั้นตอนการ ปล่อยสินเชื่อ	0.002	1.300	1.470	0.162	0.001
คู่มือการบริหารความเสี่ยง	0.000	1.434	0.292	2.681	0.000
<u>ปัจจัยการออกผลิตภัณฑ์</u>					
ผลตอบแทน	0.627	0.537	3.587*	5.390**	0.537
วัตถุประสงค์ขององค์กร	0.418	0.439	2.499	0.839	0.003

	สินเชื่อ		เงินฝาก		
	Mudarabah	Musharakah	Mudarabah	Musharakah	Ijarah
ความต้องการของลูกค้า	0.029	0.042	0.006	2.210	0.178

หมายเหตุ: ตารางแสดงผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรทั้งสิ้น 80 ความสัมพันธ์ ตัวเลขแสดงในตารางเป็นค่าสถิติ Pearson Chi-square ทั้งนี้ *, **, *** แสดงถึงความมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 52 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ของผลิตภัณฑ์สินเชื่อและเงินฝาก

ผลิตภัณฑ์ตามหลักชะริอะฮ์	สินเชื่อ
เงินฝากออมทรัพย์	24.077***
เงินฝากประจำ	14.323**
เงินฝากเพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้	9.632

หมายเหตุ: ตารางแสดงผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรทั้งสิ้น 3 ความสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ตามหลักชะริอะฮ์แบ่งเป็น Mudarabah Musharakah Ijarah และอื่นๆ ตัวเลขแสดงในตารางเป็นค่าสถิติ Pearson Chi-square ทั้งนี้ *, **, *** แสดงถึงความมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

ผลการทดสอบในตารางที่ 53 ชี้ให้เห็นว่า ความยั่งยืนทางการเงินขององค์กรและการมีคู่มือในการบริหารความเสี่ยงมีความสัมพันธ์กับวิธีการบริหารจัดการสินเชื่อเพียงบางประเภทเท่านั้น การเพิ่มวงเงินให้แก่ผู้กู้ในการขอสินเชื่อครั้งถัดไป และการให้สินเชื่อครั้งละไม่มากและกำหนดให้มีการชำระคืนที่ต่ำกว่าปกติ นั้นไม่ได้สอดคล้องกับการบริหารความเสี่ยงหรือความยั่งยืนทางการเงินขององค์กรเลย ในขณะที่การใช้แรงกดดันทางสังคมเพื่อให้มีการชำระหนี้คืนครบถ้วนและตรงเวลากลับเป็นวิธีการบริหารความเสี่ยงและทำให้องค์กรเองมองว่าองค์กรของตนเองมีความยั่งยืนทางการเงิน การกำหนดให้มีการฝากเงินกับองค์กรระยะเวลาหนึ่งจึงมีสิทธิขอสินเชื่อและให้มีการติดตามสินเชื่อมีความสัมพันธ์กับความยั่งยืนทางการเงินขององค์กรแต่กลับไม่มีความสัมพันธ์กับการบริหารความเสี่ยงขององค์กร ในขณะเดียวกันนั้น การสร้างแรงจูงใจในการจ่ายคืนครบถ้วนและตรงเวลามีความสัมพันธ์กับการบริหารความเสี่ยงขององค์กรแต่กลับไม่มีความสัมพันธ์กับความยั่งยืนทางการเงินขององค์กรเช่นเดียวกัน

ตารางที่ 53 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างวิธีการบริหารจัดการสินเชื่อ ความเห็นเกี่ยวกับความยั่งยืนทางการเงินขององค์กร และการบริหารความเสี่ยง

การจัดการสินเชื่อ	ความยั่งยืนทางการเงิน	การบริหารความเสี่ยง
การเพิ่มวงเงินให้แก่ผู้กู้ในการขอสินเชื่อครั้งถัดไป	1.146	1.763
ให้สินเชื่อครั้งละไม่มากและให้มีการชำระคืนที่ต่ำกว่าปกติ	0.486	1.389
ต้องฝากเงินกับองค์กรระยะเวลาหนึ่งจึงมีสิทธิขอสินเชื่อ	3.962**	1.096
แรงจูงใจในการจ่ายคืนครบถ้วนและตรงเวลา	1.511	3.538*
ติดตามสินเชื่อ	3.705*	0.143

การจัดการสินเชื่อ	ความยั่งยืนทางการเงิน	การบริหารความเสี่ยง
ใช้แรงกดดันทางสังคมในการชำระหนี้คืน	5.877**	4.926**

หมายเหตุ: ตารางแสดงผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรทั้งสิ้น 10 ความสัมพันธ์ ตัวเลขแสดงในตารางเป็นค่าสถิติ Pearson Chi-square ทั้งนี้ *, **, *** แสดงถึงความมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

6.3 การวิเคราะห์เชิงเศรษฐมิติ

ในส่วนนี้จะเป็นการพัฒนาแบบจำลองเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับประเภทบริการทางการเงินที่องค์กรมีอยู่ และปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานและความเสี่ยงขององค์กร โดยใช้วิธีการประมาณค่าที่แตกต่างกันไปตามลักษณะของตัวแปรตาม เนื่องจากแบบจำลองเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับประเภทบริการทางการเงินและผลิตภัณฑ์ตามหลักชรีอะฮ์ มีตัวแปรตามเป็นตัวแปรหุ่น (Dummy Variable) ซึ่งมีค่าเพียง 0 และ 1 แบบจำลองจึงเป็นแบบจำลอง LOGIT ในขณะที่แบบจำลองเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานและความเสี่ยงขององค์กรมีตัวแปรตามเป็นค่าต่อเนื่องจึงใช้แบบจำลองแบบ Multiple Regression และใช้วิธีการประมาณค่าแบบ Ordinary Least Square with Newey-West Heteroscedasticity and Autocorrelation Correction ซึ่งจะให้ค่า Standard Errors และ Covariance ที่มีการขจัดปัญหา Heteroscedasticity และ Autocorrelation ของค่าความผิดพลาดของแบบจำลอง (Residuals) แล้ว

แบบจำลอง LOGIT เป็นแบบจำลองที่มีการใช้ตัวแปรหุ่นเป็นตัวแปรตาม ที่มีค่าเท่ากับ 1 เมื่อองค์กรมีบริการทางการเงินหรือผลิตภัณฑ์ตามหลักชรีอะฮ์ประเภท A และ 0 เมื่อองค์กรไม่มีบริการทางการเงินหรือผลิตภัณฑ์ตามหลักชรีอะฮ์ประเภท A โดยแบบจำลองประเภทนี้มีการแปลผลในรูปของความน่าจะเป็น (Probability) ซึ่งมีการกระจายข้อมูลแบบ Logistic หากค่าประมาณการของความน่าจะเป็นที่ได้จากแบบจำลองมีค่ามากกว่า 0.5 แสดงว่าองค์กรมีบริการทางการเงินหรือผลิตภัณฑ์ตามหลักชรีอะฮ์ประเภท A แต่ถ้าค่าความน่าจะเป็นที่ได้จากการประมาณค่าจากแบบจำลองต่ำกว่าหรือเท่ากับ 0.5 แสดงว่าองค์กรไม่มีบริการทางการเงินหรือผลิตภัณฑ์ตามหลักชรีอะฮ์ประเภท A การคำนวณหาความน่าจะเป็นสามารถคำนวณได้จากสมการที่ (1)

$$P(Y_i = 1) = \frac{\exp(a + \sum_{i=1}^k b_i X_i)}{\exp(a + \sum_{i=1}^k b_i X_i) + 1} = \frac{1}{1 + \exp(-(a + \sum_{i=1}^k b_i X_i))} \quad (1)$$

X_i เป็นตัวแปรอิสระซึ่งแตกต่างกันไปในแต่ละแบบจำลอง สามารถเป็นได้ทั้งตัวแปรอิสระที่มีค่าต่อเนื่องและมีค่าไม่ต่อเนื่อง งานวิจัยนี้จะใช้วิธีการประมาณค่าที่เรียกว่า Quadratic Hill Climbing Quasi-Maximum Likelihood with Generalised Linear Modelling (GLM) Robusted Standard Errors and Covariance ในการประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของแบบจำลอง LOGIT วิธีนี้จะให้ Standard Errors ของค่าสัมประสิทธิ์ที่ปราศจากปัญหาทางเศรษฐมิติที่เรียกว่า Heteroscedasticity

6.3.1 บริการทางการเงิน

ตารางที่ 54 แสดงค่าสัมประสิทธิ์ของแบบจำลองที่พัฒนาขึ้นเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการมีบริการทางการเงินประเภทใดประเภทหนึ่งขององค์กร โดยมีทั้งสิ้น 4 แบบจำลองสำหรับบริการ

ทางการเงิน 4 ประเภท⁵ ได้แก่ สินเชื่อ เงินฝากประจำ การโอนเงิน และการประกัน ตัวแปรอิสระในแบบจำลองนี้ได้แก่ การเป็นองค์กรแสวงหากำไรที่ตั้งอยู่ในเขตนอกเมือง (Profitmaker x Rural) จำนวนคณะกรรมการ (Committee Size) การมีคณะกรรมการที่มาจากการเลือกตั้ง (Election) การมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ (Shariah Board) ความถี่ของการประชุมกรรมการ (Meetings) การมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (Major Ownership) การมีผู้นำชุมชน/ภาครัฐร่วมในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อ (External Lending Decision) ประสบการณ์ซึ่งวัดจากระยะเวลาที่มีการดำเนินงาน (Age) การมีพันธกิจที่ชัดเจน (Mission) อัตราส่วนลูกค้าที่เป็นหญิง (Female Ratio) การคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าในการออกผลิตภัณฑ์ขององค์กร (Demand) การคำนึงถึงผลตอบแทนในการออกผลิตภัณฑ์ขององค์กร (Return)⁶

ผลการประมาณค่าในตารางที่ 54 แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของปัจจัยด้านองค์กรดังนี้

- 1) องค์กรที่แสวงหากำไรที่ตั้งอยู่ในเขตนอกเมืองมีแนวโน้มที่จะมีการให้บริการเงินฝากประจำมากกว่าองค์กรที่ไม่แสวงหากำไรหรือตั้งอยู่ในเขตเมือง ในขณะที่ปัจจัยนี้ไม่มีผลต่อการให้บริการประเภทอื่นเลย
 - 2) องค์กรที่มีประสบการณ์ยาวนานกว่ามีแนวโน้มที่จะมีการบริการสินเชื่อ เงินฝาก และการประกันมากกว่าองค์กรที่เพิ่งมีการจัดตั้ง ในทางตรงกันข้าม องค์กรใหม่กลับมีแนวโน้มที่จะมีบริการการโอนเงินมากกว่าองค์กรที่มีการจัดตั้งมานานแล้ว
 - 3) องค์กรที่มีการกำหนดพันธกิจที่ชัดเจนมีความน่าจะเป็นที่องค์กรจะมีการให้บริการสินเชื่อและการประกันมากกว่าองค์กรที่ไม่ได้กำหนดพันธกิจไว้อย่างชัดเจน
- ในด้านปัจจัยการบริหารจัดการ ผลการประมาณค่าแสดงผลดังนี้
- 1) องค์กรที่มีกรรมการจำนวนมากและกรรมการมาจากการเลือกตั้งมีแนวโน้มที่จะให้บริการสินเชื่อมากกว่าองค์กรที่มีจำนวนกรรมการน้อยและกรรมการมาจากการแต่งตั้ง ส่วนองค์กรที่มีคณะกรรมการชะรีอะฮ์นั้นมีแนวโน้มที่จะให้บริการเงินฝากประจำมากกว่าองค์กรที่ไม่มีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ ทั้งนี้ปัจจัยเหล่านี้ไม่มีความสัมพันธ์กับการให้บริการทางการเงินประเภทอื่น
 - 2) องค์กรที่มีผู้นำชุมชนหรือภาครัฐเข้าร่วมในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อจะมีแนวโน้มให้บริการประกันมากขึ้น ในขณะที่มีความน่าจะเป็นที่จะให้บริการรับฝากเงินประจำน้อยลง เป็นที่น่าสังเกตว่าปัจจัยนี้ไม่มีความสัมพันธ์กับการให้บริการสินเชื่อขององค์กร
 - 3) องค์กรที่มีบุคคลหรือกลุ่มบุคคลเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่มีแนวโน้มที่จะมีการให้บริการสินเชื่อและการโอนเงินมากกว่าองค์กรที่ไม่มีผู้ถือหุ้นใหญ่ แต่ปัจจัยนี้ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับการให้บริการฝากเงินหรือการประกันแต่อย่างใด
 - 4) ความถี่ของการประชุมคณะกรรมการมีได้มีที่ความสัมพันธ์กับการให้บริการทางการเงินประเภทใดเลย

⁵ เนื่องจากเกือบทุกองค์กรมีการให้บริการรับฝากเงินแบบออมทรัพย์จึงไม่สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ไปพัฒนาแบบจำลองได้ และบัญชีเงินฝากเพื่อเป็นหลักประกันการกู้ยืมนั้นเป็นบัญชีที่เกี่ยวข้องกับเงื่อนไขการออกสินเชื่อขององค์กร นอกจากนี้ มีเพียง 5 องค์กรที่มีบริการประกันอุบัติเหตุจึงจำเป็นต้องพัฒนาแบบจำลองในลักษณะรวมการให้บริการประกันโดยไม่แยกตามประเภทของประกัน

⁶ จากการวิเคราะห์ในส่วนที่ 1 ของบทนี้ ปัจจัยที่องค์กรคำนึงถึงเป็นลำดับแรกในการออกผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ความต้องการของลูกค้า วัตถุประสงค์ขององค์กร และผลตอบแทน แต่เนื่องจากเมื่อใส่ตัวแปรวัตถุประสงค์ขององค์กรเข้าไปในแบบจำลอง ทำให้เกิดปัญหา perfect multicollinearity จึงจำเป็นต้องเอาตัวแปรออกจากแบบจำลอง

นอกจากนี้ผลการประมาณค่าในตารางที่ 54 ยังแสดงให้เห็นว่าอัตราส่วนลูกค้าที่เป็นหญิงขององค์กรมีความสัมพันธ์กับการให้บริการโอนเงิน ทั้งนี้องค์กรที่มีอัตราส่วนลูกค้าหญิงค่อนข้างสูงจะมีแนวโน้มการให้บริการโอนเงินน้อยกว่าองค์กรที่มีอัตราส่วนลูกค้าหญิงที่ต่ำ และหากองค์กรมีการคำนึงถึงผลตอบแทนเป็นอันดับแรกในการออกผลิตภัณฑ์ทางการเงิน องค์กรก็จะมีแนวโน้มที่จะมีบริการสินเชื่อมากกว่าและมีบริการโอนเงินน้อยกว่า เมื่อเทียบกับองค์กรที่คำนึงถึงปัจจัยอื่น

ตารางที่ 54 ผลการประมาณค่าแบบจำลองบริการทางการเงินขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม

Dependent Variable: Variable	LOAN			TIMEDEPOSIT			TRANSFER			INSURANCE		
	Coefficient		S.E.	Coefficient		S.E.	Coefficient		S.E.	Coefficient		S.E.
CONSTANT	-10.476	**	4.702	-6.250	**	2.924	-5.084	**	2.484	-5.408	**	2.215
PROFITMAKER x RURAL	1.009		1.423	1.992	*	1.111	-1.427		1.129	0.950		0.796
AGE	0.441	*	0.230	-0.784		0.958	-1.119		1.004	0.014		0.114
MISSION	2.501	*	1.391	0.224	*	0.133	0.216		0.141	0.054		0.780
COMMITTEE SIZE	0.352	*	0.180	-0.174		0.982	2.553		1.333	-0.728		0.717
SHARIAH BOARD	-0.758		1.116	-2.265	**	0.946	1.233		0.961	2.153	**	0.944
ELECTION	7.541	***	2.639	0.235		1.034	3.400	***	1.260	1.020		0.757
EXTERNAL LENDING DECISION	1.305		1.318	-0.049		0.134	0.208		0.128	0.123		0.094
MAJOR OWNERSHIP	2.946	**	1.492	0.343	**	0.145	-0.226	*	0.115	0.105	*	0.056
MEETINGS	-0.248		0.203	0.003		0.017	-0.046	*	0.027	-0.024		0.021
FEMALE RATIO	-0.023		0.029	1.416		1.193	-0.668		1.048	0.060		0.816
DEMAND	2.134		1.403	1.737		1.103	1.199		0.912	2.082	**	0.999
RETURN	6.157	**	2.506	-0.164		1.123	-2.446	*	1.421	-0.361		0.885
McFadden R-squared	0.5746			0.4038			0.4117			0.2784		
S.E. of regression	0.2295			0.3772			0.2647			0.3518		
correct prediction	0.9326			0.8652			0.9326			0.8652		
LR statistic (Prob.)	38.2520		(0.0001)	47.8034		(0.0000)	25.7541		(0.0116)	23.3440		(0.0249)
Dependent Observation = 0	11			55			79			73		
Dependent Observation =1	78			34			10			16		

หมายเหตุ: ตารางแสดงค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard errors: S.E.) ค่าสถิติต่างๆ เพื่อวัดความสามารถในการอธิบายตัวแปรตาม และจำนวนข้อมูลจริง ทั้งนี้ *, **, *** แสดงถึงความมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 55 ผลการประมาณค่าแบบจำลองผลิตภัณฑ์ตามหลักชะริอะฮ์ขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม

Dependent Variable: Variable	MUDARABAH LOAN		MUSHARAKAH LOAN		MUDARABAH SAVING		MUSHARAKAH SAVING	
	Coefficient	S.E.	Coefficient	S.E.	Coefficient	S.E.	Coefficient	S.E.
CONSTANT	-3.896 *	2.145	-6.075 **	2.708	0.090	1.917	-5.075 **	1.979
PROFITMAKER x RURAL	0.249	0.858	0.736	1.270	1.248	0.869	-7.301 *	3.822
AGE	-0.026	0.048	0.095 *	0.057	-0.235 ***	0.090	0.208 ***	0.065
MISSION	-0.084	0.766	-0.142	1.406	-0.749	0.694	0.143	0.823
COMMITTEE	0.067	0.091	0.148	0.124	0.107	0.102	-0.008	0.113
COMMITTEE TERM	0.572	0.395	-0.601	0.468	0.447	0.353	0.208	0.332
SHARIAH BOARD	-0.132	0.823	1.532	1.298	-0.137	0.711	-2.546 **	1.007
ELECTION	1.693 **	0.829	3.401 **	1.602	0.607	0.731	0.132	0.953
EXTERNAL LENDING DECISION	1.452 *	0.745	-3.801 ***	1.310	0.516	0.600	1.894 **	0.838
MAJOR OWNERSHIP	0.070	0.761	2.990 **	1.498	0.627	0.774	-2.861 ***	1.083
MEETINGS	0.019	0.096	-0.348 **	0.163	-0.194 *	0.106	-0.039	0.090
FEMALE RATIO	0.020	0.019	-0.068 *	0.037	0.000	0.015	0.038 ***	0.014
DEMAND	0.380	0.774	3.739 **	1.493	1.417 *	0.839	-1.356 *	0.819
RETURN	0.441	0.840	3.572 ***	1.350	0.378	0.839	-2.685 **	1.161
FINANCIAL SUSTAINABILITY	-1.178	1.032	1.210	1.059	-1.057	0.871	0.791	1.011
GOVERNANCE SUSTAINABILITY	0.922	0.947	-0.538	0.995	-0.721	0.734	2.498 ***	0.915
GROWTH OF DEPOSIT	-0.135	0.083	0.425 ***	0.131	-0.137	0.102	0.273 **	0.122
McFadden R-squared	0.1897		0.4882		0.3364		0.5448	
S.E. of regression	0.4442		0.2977		0.4350		0.3159	
correct prediction	0.7640		0.8764		0.7865		0.8989	
LR statistic (Prob.)	20.3965 (0.2029)		36.1314 (0.0028)		41.4955 (0.0005)		51.6700 (0.0000)	
Dependent Observation = 0	26		76		44		69	
Dependent Observation =1	63		13		45		20	

หมายเหตุ: ตารางแสดงค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard errors: S.E.) ค่าสถิติต่างๆ เพื่อวัดความสามารถในการอธิบายตัวแปรตาม และจำนวนข้อมูลจริง ทั้งนี้ *, **, *** แสดงถึงความมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

ในขณะที่ปัจจัยที่กล่าวข้างต้นสามารถอธิบายการให้บริการสินเชื่อได้ถึงร้อยละ 57 และสามารถอธิบายการให้บริการเงินฝากประจำและการโอนเงินได้ร้อยละ 40 และ 41 ตามลำดับ ปัจจัยเหล่านี้กลับอธิบายการให้บริการประกันเพียงร้อยละ 28 เท่านั้น⁷ อย่างไรก็ตาม การทดสอบความสามารถในการอธิบายตัวแปรตามโดยใช้ Likelihood ratio test ได้พบว่าแบบจำลองทั้ง 4 สามารถอธิบายการให้บริการทางการเงินประเภทต่างๆ ได้ดีที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 นอกจากนี้ผลการทดสอบความถูกต้องในการประมาณค่าของตัวแปรตาม (% correct prediction) ก็สูงถึงร้อยละ 86.52 และร้อยละ 93.26

6.3.2 ผลกระทบตามหลักชะรีอะฮ์

ตารางที่ 55 แสดงค่าสัมประสิทธิ์ของแบบจำลองที่พัฒนาขึ้นเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการมีผลิตภัณฑ์ตามหลักชะรีอะฮ์ 4 ประเภท⁸ ได้แก่ สินเชื่อประเภท Mudarabah และ Musharakah และเงินฝากประเภท Mudarabah และ Musharakah

ตัวแปรอิสระในแบบจำลองนี้ ได้แก่ การเป็นองค์กรแสวงหากำไรที่ตั้งอยู่ในเขตนอกเมือง (Profitmaker x Rural) ประสบการณ์ขององค์กรซึ่งวัดจากระยะเวลาที่มีการดำเนินงาน (Age) การมีพันธกิจที่ชัดเจน (Mission) จำนวนคณะกรรมการ (Committee Size) การมีคณะกรรมการที่มาจากการเลือกตั้ง (Election) การมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ (Shariah Board) วาระของกรรมการ (Committee Term) ความถี่ของการประชุมคณะกรรมการ (Meetings) การมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (Major Ownership) การมีผู้นำชุมชนหรือภาครัฐร่วมในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อ (External Lending Decision) อัตราส่วนลูกค้าที่เป็นหญิง (Female Ratio) การคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าในการออกผลิตภัณฑ์ (Demand) การคำนึงถึงผลตอบแทนในการออกผลิตภัณฑ์ (Return)⁹ ความยั่งยืนด้านการเงิน (Financial Sustainability) ความยั่งยืนด้านการบริหาร (Governance Sustainability) และการขยายตัวของเงินฝาก (Growth of Deposit)¹⁰

ผลการประมาณค่าในตารางที่ 55 แสดงให้เห็นว่าการที่องค์กรมีการกำหนดพันธกิจที่ชัดเจนหรือไม่นั้น ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับความน่าจะเป็นที่องค์กรจะมีบริการสินเชื่อหรือเงินฝากแบบ Mudarabah หรือ Musharakah แต่ปัจจัยด้านองค์กรอื่นมีความสัมพันธ์กับผลิตภัณฑ์ทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์สรุปได้ดังนี้

⁷ ความสามารถในการอธิบายตัวแปรตามของแบบจำลองประเภท LOGIT ซึ่งวัดจากค่า McFadden R-squared โดยทั่วไปอยู่ระหว่างระหว่าง 30 ถึง 60 เนื่องจากข้อมูลเป็นแบบ cross-sectional และมีการจัดข้อมูลให้มีค่าเพียง 0 หรือ 1 เท่านั้น การพิจารณาตัดสินว่าแบบจำลองประเภทนี้ดีเพียงพอและสามารถอธิบายตัวแปรตามได้จึงต้องทดสอบโดยใช้วิธี Likelihood ratio test หากค่าสถิติ Likelihood ratio Statistics ดังกล่าวสูงกว่าค่า critical value ของ Chi-square ก็ถือว่าแบบจำลองนั้นสามารถอธิบายตัวแปรตามได้และดีเพียงพอที่จะนำไปใช้

⁸ มีเพียงไม่กี่องค์กรที่มีการให้บริการรับฝากเงินแบบ Ijarah

⁹ ปัจจัยที่องค์กรคำนึงถึงเป็นลำดับแรกในการออกผลิตภัณฑ์ในแบบสอบถาม ได้แก่ ความต้องการของลูกค้า วัตถุประสงค์ขององค์กร และผลตอบแทน แต่เนื่องจากเมื่อใส่ตัวแปรวัตถุประสงค์ขององค์กรเข้าไปในแบบจำลอง ทำให้เกิดปัญหา perfect multicollinearity จึงจำเป็นต้องเอาตัวแปรออกจากแบบจำลอง

¹⁰ ปัจจัยที่พบว่ามีความสัมพันธ์กับการออกผลิตภัณฑ์ตามหลักชะรีอะฮ์ในส่วนที่ 2 บางปัจจัยมิได้รวมอยู่ในแบบจำลองด้วยเนื่องจากเมื่อนำเข้าแบบจำลองแล้วพบว่าไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญ และทำให้ความสามารถในการอธิบายของแบบจำลองลดลง

1) องค์กรที่แสวงหากำไรที่ตั้งอยู่ในเขตนอกเมืองมีแนวโน้มที่จะมีการให้บริการการออมแบบ Musharakah น้อยกว่าองค์กรที่ไม่แสวงหากำไรหรือตั้งอยู่ในเขตเมือง ในขณะที่ ปัจจัยนี้ไม่มีความสัมพันธ์กับการให้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินตามหลักชะริอะฮ์ประเภทอื่นเลย

2) องค์กรที่มีประสบการณ์ยาวนานกว่ามีแนวโน้มที่จะมีการบริการเงินฝากและสินเชื่อประเภท Musharakah มากกว่าองค์กรที่เพิ่งมีการจัดตั้ง ยิ่งไปกว่านั้น องค์กรใหม่กลับมีแนวโน้มที่จะมีการบริการเงินฝากแบบ Mudarabah มากกว่าองค์กรที่มีการจัดตั้งมานานแล้ว ส่วนการมีบริการสินเชื่อแบบ Mudarabah นั้นไม่มีความสัมพันธ์กับประสบการณ์ขององค์กร

ในด้านปัจจัยการบริหารจัดการ ผลการประมาณค่าบ่งชี้ว่าจำนวนและวาระกรรมการไม่มีความสัมพันธ์กับการเลือกออกผลิตภัณฑ์ทางการเงินตามหลักชะริอะฮ์ อย่างไรก็ตาม ผลการประมาณค่าแบบจำลองก็แสดงให้เห็นว่าปัจจัยการบริหารจัดการอื่นก็ยังมีความสัมพันธ์กับผลิตภัณฑ์ทางการเงินตามหลักชะริอะฮ์ขององค์กร เช่น

1) องค์กรที่มีกรรมการที่มาจากทางเลือกตั้งมีความน่าจะเป็นที่จะให้บริการสินเชื่อทั้ง 2 แบบ (Mudarabah และ Musharakah) มากกว่าองค์กรที่มีกรรมการที่มาจากแต่งตั้ง

2) องค์กรที่มีคณะกรรมการชะริอะฮ์นั้นมีแนวโน้มที่จะไม่มีการให้บริการเงินฝากแบบ Musharakah

3) องค์กรที่มีผู้นำชุมชนหรือภาครัฐเข้าร่วมในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อจะมีแนวโน้มให้บริการสินเชื่อแบบ Mudarabah มากกว่า Musharakah และมีความน่าจะเป็นที่จะให้บริการรับฝากเงินแบบ Musharakah มากกว่าองค์กรที่ไม่มีผู้นำชุมชนหรือภาครัฐเข้าร่วมในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อ เป็นที่น่าสังเกตว่าปัจจัยนี้ไม่มีความสัมพันธ์กับการให้บริการรับฝากเงินแบบ Mudarabah แต่อย่างใด

4) องค์กรที่มีบุคคลหรือกลุ่มบุคคลเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่มีแนวโน้มที่จะมีการให้บริการสินเชื่อแบบ Musharakah มากกว่าองค์กรที่ไม่มีผู้ถือหุ้นใหญ่ แต่มีแนวโน้มที่จะมีการให้บริการเงินฝากแบบ Musharakah น้อยกว่าองค์กรที่ไม่มีผู้ถือหุ้นใหญ่ แต่ปัจจัยนี้ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับการให้บริการสินเชื่อและเงินฝากแบบ Mudarabah แต่อย่างใด

5) องค์กรที่มีการประชุมคณะกรรมการค่อนข้างถี่มีความน่าจะเป็นที่จะมีสินเชื่อแบบ Musharakah และบริการรับฝากเงินแบบ Mudarabah น้อยลง ในขณะที่ปัจจัยนี้ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับการให้บริการทางการเงินตามหลักชะริอะฮ์ประเภทอื่น

ผลการประมาณค่าในตารางที่ 55 แสดงให้เห็นว่ายังมีปัจจัยอื่นๆ ที่มีความสัมพันธ์กับประเภทผลิตภัณฑ์ทางการเงินตามหลักชะริอะฮ์ ดังนี้

1) เมื่ออัตราส่วนลูกค้าที่เป็นหญิงสูงขึ้น ความน่าจะเป็นในการให้บริการการออมแบบ Musharakah ก็เพิ่มขึ้นด้วย ในขณะที่ความน่าจะเป็นในการให้บริการสินเชื่อแบบ Musharakah น้อยลง

2) หากองค์กรมีการคำนึงถึงผลตอบแทนหรือความต้องการของลูกค้าเป็นอันดับแรกในการออกผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ความน่าจะเป็นในการให้บริการสินเชื่อแบบ Musharakah ก็จะเพิ่มขึ้น ในขณะที่ความน่าจะเป็นในการให้บริการการออมแบบ Musharakah น้อยลง ยิ่งไปกว่านั้น ในองค์กรที่มีการคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นอันดับแรกในการออกผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ความน่าจะเป็นที่จะมีการให้บริการเงินฝากแบบ Mudarabah ก็เพิ่มขึ้นด้วย

3) ในขณะที่ความยั่งยืนทางการเงินไม่มีความสัมพันธ์กับประเภทผลิตภัณฑ์ขององค์กร องค์กรที่มีความยั่งยืนทางการบริหารมักจะเป็นองค์กรที่มีบริการเงินฝากแบบ Musharakah ทั้งนี้ อาจเป็น

เพราะองค์กรที่มีการออมประเภทนี้เป็นองค์กรที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกรรมมานานและมีผู้นำชุมชนหรือภาครัฐเข้าร่วมในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อเพิ่มความโปร่งใสให้กับองค์กร

4) องค์กรที่มีการขยายตัวของเงินฝากมักจะเป็นองค์กรที่มีบริการสินเชื่อและเงินฝากประเภท Musharakah

ในขณะที่ปัจจัยทั้ง 3 กลุ่มที่กล่าวข้างต้นสามารถอธิบายการมีผลิตภัณฑ์เงินฝากแบบ Musharakah ได้ร้อยละ 54 และสามารถอธิบายการให้บริการสินเชื่อแบบ Musharakah และการฝากเงินแบบ Mudarabah ได้ร้อยละ 49 และ 34 ตามลำดับ ปัจจัยเหล่านี้กลับอธิบายการให้บริการสินเชื่อแบบ Mudarabah ได้เพียงร้อยละ 19 เท่านั้น การทดสอบความสามารถในการอธิบายตัวแปรตามโดยใช้ Likelihood Ratio Test ได้ผลสอดคล้องกัน คือแบบจำลองสามารถอธิบายการให้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินตามหลักชะรีอะฮ์ประเภทต่างๆ ได้ดีที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ยกเว้นสินเชื่อแบบ Mudarabah อย่างไรก็ตามการประมาณค่าของตัวแปรตาม (% Correct Prediction) ก็มีความถูกต้องสูงถึงร้อยละ 76.40 สำหรับแบบจำลองสินเชื่อแบบ Mudarabah

6.3.3 ผลการดำเนินงาน

ในส่วนนี้แสดงผลของแบบจำลองทั้งสิ้น 5 แบบจำลอง ประกอบด้วย 1) แบบจำลองเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับจำนวนลูกค้ำรวมและอัตราส่วนลูกค้ำที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม 2) แบบจำลอง 2) แบบจำลองแรกเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการขยายตัวของสินเชื่อและเงินฝาก 2) แบบจำลอง และ 3) แบบจำลองเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับระดับความเสี่ยงขององค์กรซึ่งวัดโดยอัตราส่วนหนี้ที่ผิดนัดชำระคืนเงินต้นกว่า 90 วัน (Non-performing Loan: NPL) ทั้งนี้ 5 แบบจำลองมีตัวแปรอิสระแตกต่างกันไปตามข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์

1) แบบจำลองเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับจำนวนลูกค้ำรวมและอัตราส่วนลูกค้ำที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมขององค์กร 2) แบบจำลอง

แบบจำลองทั้ง 2 แบบจำลองมีตัวแปรอิสระร่วมกัน ได้แก่ ประสบการณ์ขององค์กรซึ่งวัดจากระยะเวลาที่มีการดำเนินงาน (Age) การมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ (Shariah Board) การคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าในการออกผลิตภัณฑ์ (Demand) การคำนึงถึงวัตถุประสงค์ขององค์กรในการออกผลิตภัณฑ์ (Objective) การคำนึงถึงผลตอบแทนในการออกผลิตภัณฑ์ (Return) การมีบริการเงินฝากแบบ Mudarabah (Mudarabah Saving) การมีบริการเงินฝากแบบ Musharaka (Musharaka Saving) การมีบริการเงินฝากแบบ Ijarah (Ijarah Saving) การมีสินเชื่อแบบ Mudarabah (Mudarabah Loan) การมีสินเชื่อแบบ Musharaka (Musharaka Loan) การมีสินเชื่อแบบกลุ่ม (Group Lending) การค้ำประกันโดยบุคคล (Guarantor) ระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อสำหรับลูกค้ารายใหม่ (Process for New Customer) ระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อสำหรับผู้เดิม (Process for Current Customer) และการมีบริการประกัน (Insurance) ทั้งนี้ แบบจำลองเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับจำนวนลูกค้ำรวมยังมีตัวแปรอิสระเพิ่มอีก 1 ตัวแปร คือ ความถี่ของการประชุมคณะกรรมการ (Meetings)¹¹

¹¹ การประมาณค่าแบบจำลองอัตราส่วนลูกค้ำที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมโดยมีปัจจัยนี้รวมอยู่ด้วย พบว่าปัจจัยดังกล่าวไม่มีความสัมพันธ์กับอัตราส่วนลูกค้ำที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม และทำให้นัยสำคัญของค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอื่นรวมถึงความสามารถในการอธิบายของแบบจำลองลดลงอย่างมีนัยสำคัญ จึงถูกเอาออกจากแบบจำลองอัตราส่วนลูกค้ำที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม

ตารางที่ 56 แสดงผลการประมาณค่าของแบบจำลองทั้ง 2 จากผลการศึกษาพบว่า จำนวนลูกค้าขององค์กรเพิ่มขึ้นหากมีบริการเงินฝากแบบ Mudarabah และ Musharaka รวมถึงมีบริการประกันด้วย นอกจากนี้ยังพบว่าการที่องค์กรกำหนดให้มีบุคคลค้าประกันสินเชื่ออาจทำให้มีความเชื่อมั่นในความมั่นคงขององค์กรมากขึ้น และการประชุมคณะกรรมการบ่อยครั้งอาจเป็นตัวบ่งชี้ถึงโปร่งใสขององค์กรและการบริหารจัดการที่รัดกุม จึงส่งผลให้มีจำนวนลูกค้ามากขึ้น ในขณะที่ตัวแปรอื่นๆ เช่น ปัจจัยที่องค์กรคำนึงถึงในการออกผลิตภัณฑ์ หรือระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อไม่ได้มีผลต่อจำนวนลูกค้าอย่างมีนัยสำคัญ

ตารางที่ 56 ผลการประมาณค่าแบบจำลองจำนวนลูกค้าและอัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม

Dependent Variable:	CUSTOMER		NON-MUSLIM RATIO	
Variable	Coefficient	S.E.	Coefficient	S.E.
CONSTANT	-239.381 ***	78.969	-2.986	7.028
AGE	5.583	3.952	0.965 **	0.483
SHARIAH BOARD	-19.181	26.950	-0.315	3.317
NPL	-0.014	0.316	-0.113 **	0.050
DEMAND	76.850	77.285	8.910 *	4.999
OBJECTIVE	39.468	73.627	11.519 **	5.687
RETURN	142.126	90.580	9.300	5.973
MUDARABAH SAVING	66.194 *	38.606	1.580	6.641
MUSHARAKAH SAVING	121.573 **	48.617	2.083	7.738
UJARAH SAVING	50.395	67.705	7.177	9.188
TIME DEPOSIT	73.459	49.495	6.925 *	3.636
MUDARABAH LOAN	-70.371	83.418	10.036 ***	3.577
MUSHARAKAH LOAN	-94.201	96.262	2.429	4.676
GROUP LENDING	-78.019	55.405	-1.180	4.361
GUARANTORS	85.589 *	43.813	-6.287	5.007
PROCESS FOR NEW CUSTOMER	1.443	3.074	-0.216	0.355
PROCESS FOR CURRENT CUSTOMER	6.924	5.291	0.027	0.467
INSURANCE	88.763 *	52.396	-5.039	4.767
MEETINGS	17.050 **	6.698		
R-squared	0.5220		0.4808	
Adjusted R-squared	0.3991		0.3565	
S.E. of regression	132.0665		14.4432	
F-statistic (Prob.)	4.2471	(0.0000)	3.8676	(0.0000)

หมายเหตุ: ตารางแสดงค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard errors: S.E.) ค่าสถิติต่างๆ เพื่อวัดความสามารถในการอธิบายตัวแปรตาม และจำนวนข้อมูลจริง ทั้งนี้ *, **, *** แสดงถึงความมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

ในขณะเดียวกัน ผลการประมาณค่าแบบจำลองอัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม ชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยที่องค์กรคำนึงถึงในการออกผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะความต้องการของลูกค้าและ

วัตถุประสงค์ขององค์กรมีผลให้อัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมสูงขึ้น และประสบการณ์ในการให้บริการมายาวนาน มีบริการเงินฝากประจำและสินเชื่อแบบ Mudarabah ก็มีส่วนทำให้มีอัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมเพิ่มขึ้น แต่หากมีอัตราส่วนหนี้ที่ผิดนัดชำระคืนเงินต้นกว่า 90 วันสูงจะทำให้อัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมลดลง เนื่องจากกลุ่มลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมเหล่านี้มีสถาบันการเงินอื่นให้เลือกใช้บริการทางการเงินมากกว่าชาวมุสลิม

ข้อสังเกตอย่างหนึ่งคือ ความสามารถในการอธิบายจำนวนลูกค้ารวมและอัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมของทั้งสองแบบจำลองนั้นอยู่ในระดับปานกลาง (ร้อยละ 52 และ 48 ตามลำดับ) แต่การทดสอบโดยใช้ F-test ให้ผลการทดสอบที่บ่งชี้ว่าแบบจำลองดังกล่าวสามารถอธิบายจำนวนลูกค้ารวมและอัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมได้อย่างมีนัยสำคัญที่ 0.01 นอกจากนี้ ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญกับจำนวนลูกค้ารวมและอัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมนั้นแตกต่างกันโดยสิ้นเชิง กล่าวคือ ในขณะที่ลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมมีการคำนึงถึงประสบการณ์ ระดับความเสี่ยง การมีผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมและการบริการเงินฝากประจำ ลูกค้าโดยส่วนใหญ่กลับสนใจผลิตภัณฑ์ตามหลักชะรีอะฮ์ของบริการเงินฝากและการบริการประกัน และความโปร่งใสขององค์กร

2) แบบจำลองเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการขยายตัวของสินเชื่อและการขยายตัวของเงินฝาก 2 แบบจำลอง

ทั้งสองแบบจำลองมีตัวแปรอิสระร่วมกัน ได้แก่ การเป็นองค์กรแสวงหากำไรที่ตั้งอยู่ในเขตนอกเมือง (Profitmaker x Rural) ประสบการณ์ขององค์กรซึ่งวัดจากระยะเวลาที่มีการดำเนินงาน (Age) การสนับสนุนโดยภาครัฐ (Government Support) การมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ (Shariah Board) การมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (Major Ownership) จำนวนลูกค้าทั้งหมด (Customer) อัตราส่วนลูกค้าที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการของธนาคารพาณิชย์ (Non-Bank Ratio) และอัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม (Non-Muslim Ratio)

นอกจากนี้ แบบจำลองเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการขยายตัวของสินเชื่อยังมีตัวแปรอิสระอื่น ได้แก่ การมีบัญชีเงินฝากเพื่อเป็นหลักประกันการกู้ (Compensation Balance) การค้ำประกันโดยบุคคล (Guarantor) ระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อสำหรับลูกค้ารายใหม่ (Process Time for New Customer) การมีสินเชื่อแบบ Mudarabah (Mudarabah Loan) การมีสินเชื่อแบบ Musharaka (Musharaka Loan) การมีสินเชื่อแบบกลุ่ม (Group Lending) ขนาดสินเชื่อโดยเฉลี่ย (Average Loan Size) และผลตอบแทนสินเชื่อโดยเฉลี่ย (Average Yield Rate)

ในขณะที่ แบบจำลองเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการขยายตัวของเงินฝากมีตัวแปรอิสระอื่น เช่น การมีผู้นำชุมชนหรือภาครัฐร่วมในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อ (External Lending Decision) การมีบริการเงินฝากแบบ Mudarabah (Mudarabah Saving) การมีบริการเงินฝากแบบ Musharaka (Musharaka Saving) การมีบริการเงินฝากแบบ Ijarah (Ijarah Saving) และอัตราส่วนหนี้ที่ผิดนัดชำระคืนเงินต้นกว่า 90 วัน (NPL)

ผลการประมาณค่าที่แสดงไว้ในตารางที่ 57 แสดงให้เห็นว่าการบริหารขององค์กร โดยเฉพาะที่มาของคณะกรรมการ ขนาดของคณะกรรมการ วาระของกรรมการ หรือแม้แต่ความถี่ของการประชุม ไม่มีผลต่อการขยายตัวของสินเชื่อและเงินฝากขององค์กรอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่ประสบการณ์ที่ยาวนานขององค์กรและการช่วยเหลือจากภาครัฐทำให้การขยายตัวของสินเชื่อและเงินฝากค่อนข้างต่ำตามลำดับ อาจแสดงถึงความระมัดระวังในการให้สินเชื่อมีสูงในองค์กรที่มีประสบการณ์ยาวนาน ในขณะที่การที่องค์กรได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากภาครัฐอาจทำให้ลูกค้าไม่มั่นใจในความสามารถและการ

บริหารขององค์กรทำให้มีการขยายตัวของเงินฝากน้อยกว่าองค์กรที่ไม่เคยได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากภาครัฐ

ในด้านของลูกค่านั้น แบบจำลองทั้ง 2 ให้ผลประมาณค่าสัมประสิทธิ์ที่แตกต่างกันไป ในขณะที่จำนวนลูกค้ารวมเพิ่มขึ้นทำให้มีการขยายตัวของสินเชื่อมากขึ้นแต่กลับไม่ได้ทำให้มีการขยายตัวของเงินฝากเพิ่มขึ้นตาม ในขณะที่การเพิ่มขึ้นของอัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมมีความสัมพันธ์กับการขยายตัวของเงินฝากแต่ไม่มีความสัมพันธ์กับการขยายตัวของสินเชื่อ ดังนั้น ผลการศึกษาจึงชี้ให้เห็นว่าการขยายตัวของสินเชื่อในช่วงปี พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556 อาจเป็นผลจากการขยายตัวของกลุ่มลูกค้าชาวมุสลิม ในขณะที่การขยายตัวของเงินฝากในช่วงปี พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556 อาจเป็นผลจากการขยายตัวของกลุ่มลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม

ตารางที่ 57 ผลการประมาณค่าแบบจำลองการขยายตัวของสินเชื่อและเงินฝากและแบบจำลองความเสี่ยงขององค์กร

Dependent Variable:	GROWTH_LOAN		GROWTH_DEPOSIT		NPL	
Variable	Coefficient	S.E.	Coefficient	S.E.	Coefficient	S.E.
CONSTANT	4.215 *	2.516	4.997 *	2.821	-21.088	25.253
PROFITMAKER*RURAL	-1.383	0.931	-0.437	1.238	5.673	15.206
AGE	-0.195 ***	0.069	-0.068	0.052		
GOVERNMENT SUPPORT	-2.550	1.662	-4.489 **	2.117	18.269	13.861
MAJOR OWNERSHIP	-1.063	0.968	-0.776	0.610	-6.306	11.850
SHARIAH BOARD	0.298	1.061	-0.571	0.597	-9.671	9.205
COMMITTEE SIZE					1.119	1.137
COMMITTEE TERM					4.024	5.034
ELECTION					19.277	11.570
MEETINGS					-1.233	1.383
NON-BANK RATIO	-0.030	0.024	-0.003	0.012	0.384 *	0.210
NON-MUSLIM RATIO	0.071	0.043	0.053 **	0.026	-0.994 ***	0.185
CUSTOMER	0.003 *	0.002	0.000	0.002		
PROCESS FOR NEW CUSTOMER	-0.114 **	0.052	-0.104 *	0.057	1.369 *	0.709
COMPENSATION BALANCE	1.700 ***	0.601				
GUARANTOR	-1.743 *	0.981			-6.104	12.011
MUDARABAH LOAN	-1.057	1.219				
MUSHARAKAH LOAN	-0.682	1.838				
GROUP LENDING	2.038 *	1.076				
AVERAGE LOAN SIZE	0.0003 ***	0.00008			-0.001 ***	0.0002
AVERAGE YIELD	-0.016	0.055			4.738 **	2.284
AVERAGE YIELD ²					-0.129 **	0.052
EXTERNAL LENDING DECISION			1.475 *	0.762		
NPL			0.017	0.013		
MUDARABAH SAVING			0.811	0.889		
MUSHARAKAH SAVING			3.446 **	1.400		
IJARAH SAVING			2.016 *	1.065		

Dependent Variable:	GROWTH_LOAN		GROWTH_DEPOSIT		NPL	
Variable	Coefficient	S.E.	Coefficient	S.E.	Coefficient	S.E.
FINANCIAL SUSTAINABILITY					-27.429 *	15.497
R-squared	0.6154		0.4685		0.5237	
Adjusted R-squared	0.5300		0.3680		0.4178	
S.E. of regression	3.6913		2.9698		37.0329	
F-statistic (Prob.)	7.2017	(0.0000)	4.6600	(0.0000)	4.9477	(0.0000)

หมายเหตุ: ตารางแสดงค่าสัมประสิทธิ์ (Coefficient) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard errors: S.E.)

ค่าสถิติต่างๆ เพื่อวัดความสามารถในการอธิบายตัวแปรตาม และจำนวนข้อมูลจริง ทั้งนี้

*, **, *** แสดงถึงความมีนัยสำคัญที่ระดับนัยสำคัญ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

ในด้านผลิตภัณฑ์ขององค์กร การศึกษายังพบว่าการที่องค์กรมีการปล่อยสินเชื่อแบบกลุ่มและมีขนาดสินเชื่อเฉลี่ยสูงขึ้นจะทำให้มีการขยายตัวของสินเชื่อเพิ่มขึ้น ในขณะที่องค์กรที่มีบริการการออมแบบ Musharakah และ Ijarah มีการขยายตัวของเงินฝากสูงกว่าองค์กรที่ไม่มีการบริการ 2 ประเภทนี้ และนอกจากนี้ยังพบความเชื่อมโยงระหว่างกระบวนการขอสินเชื่อ การอนุมัติสินเชื่อ และการขยายตัวของสินเชื่อและเงินฝาก เช่น การที่องค์กรมีผู้นำชุมชน/ภาครัฐเข้าร่วมพิจารณาอนุมัติสินเชื่อช่วยสร้างความโปร่งใสให้กับองค์กรทำให้มีการขยายตัวของเงินฝากเพิ่มขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับมุมมองขององค์กรที่อธิบายความยั่งยืนทางการเงินและการบริหารของตนด้วยจุดแข็งเกี่ยวกับความโปร่งใสขององค์กรดังที่ได้กล่าวไว้ในส่วนที่ 1 ของบทนี้ ส่วนการกำหนดให้ลูกค้ามีเงินฝากเพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมทำให้มีการขยายตัวของสินเชื่อเพิ่มขึ้นแต่การให้ลูกค้ามีผู้ค้ำประกันเงินกู้จะทำให้มีการขยายตัวของสินเชื่อลดลง ทั้งนี้มีเพียงปัจจัยเดียวที่ให้ผลเหมือนกันในทั้ง 2 แบบจำลองคือระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อใหม่ กล่าวคือยิ่งองค์กรใช้เวลานานในการพิจารณาการขยายตัวของสินเชื่อและเงินฝากก็ยิ่งลดลง

3) แบบจำลองเพื่อหาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความเสี่ยงขององค์กร

แบบจำลองใช้อัตราส่วนหนี้ที่ผิดนัดชำระคืนเงินต้นกว่า 90 วัน (NPL) เป็นตัวแทนของระดับความเสี่ยงขององค์กร โดยมีตัวแปรอิสระ ได้แก่ การเป็นองค์กรแสวงหากำไรที่ตั้งอยู่ในเขตนอกเมือง (Profitmaker x Rural) การสนับสนุนโดยภาครัฐ (Government Support) การมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (Major Ownership) จำนวนคณะกรรมการ (Committee Size) การมีคณะกรรมการที่มาจากการเลือกตั้ง (Election) การมีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ (Shariah Board) วาระของกรรมการ (Committee Term) ความถี่ของการประชุมคณะกรรมการ (Meetings) อัตราส่วนลูกค้าที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการของธนาคารพาณิชย์ (Non-Bank Ratio) อัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม (Non-Muslim Ratio) ความยั่งยืนด้านการเงิน (Financial Sustainability) การค้ำประกันโดยบุคคล (Guarantor) การมีสินเชื่อแบบ Mudarabah (Mudarabah Loan) ขนาดสินเชื่อโดยเฉลี่ย (Average Loan Size) ผลตอบแทนสินเชื่อโดยเฉลี่ย (Average Yield Rate) และระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อสำหรับลูกค้ารายใหม่ (Process Time for New Customer)

ผลการประมาณค่าแบบจำลองที่แสดงไว้ในตารางที่ 57 ชี้ให้เห็นว่า NPL จะลดต่ำลงหากองค์กรมีอัตราส่วนลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมเพิ่มขึ้น แต่ NPL จะสูงขึ้นในกรณีที่องค์กรมีอัตราส่วนลูกค้าที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการของธนาคารพาณิชย์สูงขึ้น ยิ่งไปกว่านั้นยังพบว่าระยะเวลาพิจารณาสินเชื่อใหม่ที่ยาวนานขึ้นทำให้มีการปล่อยสินเชื่อที่รัดกุม ส่งผลให้องค์กรมีค่า NPL ที่ต่ำลง และองค์กรที่ปล่อยสินเชื่อที่มีขนาดสินเชื่อสูงกว่ามีแนวโน้มที่จะมี NPL ที่ต่ำกว่า เนื่องจากแบบจำลองการขยายตัวของสินเชื่อบ่งชี้ว่า

ขนาดสินเชื่อที่ใหญ่กว่าทำให้มีการขยายตัวของสินเชื่อ อาจเป็นการชี้ให้เห็นว่าการปล่อยสินเชื่อขนาดใหญ่จะทำให้มีสินเชื่อโดยรวมมีคุณภาพที่ดีกว่า

การศึกษายังพบว่าอัตราผลตอบแทนสินเชื่อที่สูงขึ้นจะทำให้ค่า NPL สูงขึ้นในอัตราที่ลดลงตามระดับอัตราผลตอบแทน ณ ปัจจุบัน กล่าวคือ หากอัตราผลตอบแทนเดิมต่ำ การเพิ่มอัตราผลตอบแทนก็จะทำให้เป็นภาระกับผู้กู้มากขึ้นและมี NPL ที่สูงขึ้น แต่หากผู้กู้ต้องจ่ายอัตราผลตอบแทนในระดับสูงอยู่แล้ว ผลของการเพิ่มอัตราผลตอบแทนสินเชื่อต่อ NPL ก็จะน้อยกว่า

แบบจำลองยังชี้ให้เห็นว่าในองค์กรที่มองว่าองค์กรของตนมีความยั่งยืนทางการเงิน ไม่ว่าจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม มีระดับ NPL ที่ต่ำกว่า แสดงว่าองค์กรมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อและมีมาตรการบริหารความเสี่ยงอยู่แล้ว แต่การบริหารจัดการขององค์กรไม่ได้มีผลต่อระดับความเสี่ยงขององค์กรแต่อย่างใด

แบบจำลองมีความสามารถในการอธิบายการขยายตัวของสินเชื่อและเงินฝากและระดับความเสี่ยงขององค์กรร้อยละ 62 ร้อยละ 47 และร้อยละ 52 ตามลำดับ ซึ่งนับว่าอยู่ในระดับปานกลางถึงดีสำหรับแบบจำลองที่ใช้ข้อมูล Cross-Sectional นอกจากนี้ ผลการทดสอบ F-test ชี้ให้เห็นว่าตัวแปรในแบบจำลองสามารถอธิบายแบบจำลองได้ดีในระดับนัยสำคัญที่ 0.01

โดยสรุป บทนี้ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบเฉพาะตัว การบริหารจัดการและความโปร่งใสขององค์กร กับประเภทบริการทางการเงินและผลิตภัณฑ์ตามหลักชะริอะฮ์ขององค์กร และยังศึกษาถึงปัจจัยทั้งหลายเหล่านี้ที่มีผลต่อผลการดำเนินงานและความเสี่ยงขององค์กร ผลการศึกษาสามารถชี้ให้เห็นถึงนโยบายที่องค์กรควรใช้และไม่ควรใช้ในการขยายกิจการหรือเพิ่มความสำเร็จขององค์กร เช่น ในขณะที่ ลูกค้าชาวมุสลิมที่เพิ่มขึ้นมีส่วนในการขยายตัวของสินเชื่อ ลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมมีส่วนในการขยายตัวของเงินฝากและการลดลงของ NPL การจะทำให้องค์กรมีความยั่งยืนทางการเงิน การขยายตัวของเงินฝากและสินเชื่อต้องมีความสอดคล้องกัน ดังนั้น องค์กรอาจมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนของลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมมากขึ้น แต่ก็ไม่ควรละเลยกลุ่มลูกค้าหลัก เนื่องจากลูกค้าที่เป็นชาวมุสลิมมีทางเลือกสถาบันการเงินที่น้อยกว่าลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมจึงมีค่าความยืดหยุ่น (Elasticity) หรือความอ่อนไหว (Sensitivity) ต่อการเปลี่ยนแปลงขององค์กรน้อยกว่า นอกจากนี้ การปล่อยสินเชื่อแบบกลุ่มทำให้มีการขยายตัวของสินเชื่อ แต่การกำหนดให้มีบุคคลค้ำประกันเงินกู้ทำให้การขยายตัวของสินเชื่อลดลง แม้การค้ำประกันเงินกู้ด้วยบุคคลจะทำให้มีลูกค้ามากขึ้นก็ตาม ดังนั้น องค์กรที่ยังไม่มีการให้สินเชื่อแบบกลุ่มอาจพิจารณาการมีสินเชื่อดังกล่าวแทนการค้ำประกันสินเชื่อบุคคลด้วยบุคคลหรือสมาชิกขององค์กรเพื่อให้สินเชื่อมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นและหลีกเลี่ยงการหดตัวของสินเชื่อ จากตารางที่ ชี้ให้เห็นว่าหากใช้นโยบายสินเชื่อเช่นนี้ องค์กรจะสามารถมีการขยายตัวของสินเชื่อประมาณร้อยละ 3.78 หากปัจจัยอื่นไม่เปลี่ยนแปลง

บทที่ 7

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

7.1 บทสรุป

โครงการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาและเสนอแนะเชิงนโยบายแนวทางการพัฒนาการให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักอิสลามในประเทศไทย เนื่องจากประชากรไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ในประเทศไทยนับถือศาสนาอิสลาม ซึ่งต้องถือปฏิบัติตามหลักชะรีอะฮ์ในการให้บริการทางการเงิน โดยศาสนาอิสลามห้ามมิให้มีการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย การผูกขาด การทำธุรกิจที่ขัดต่อศีลธรรม การทำธุรกิจต้องห้าม และการทำลายทรัพย์สินของผู้อื่น แต่บริการทางการเงินในระบบการเงินทั่วไป เช่น การให้สินเชื่อและรับฝากเงิน จะใช้อัตราดอกเบี้ยในการอ้างอิงผลตอบแทนเป็นหลัก ดังนั้น การให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความจำเป็นต่อการพัฒนาประเทศทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม ช่วยส่งเสริมให้ประชาชนไม่ว่าศาสนาใดสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างแท้จริง

ระบบการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Microfinance) ซึ่งเกิดขึ้นจากการผสมผสานของแนวคิดด้านการเงินอิสลามและการเงินฐานราก มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้ชาวมุสลิมที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบปกติให้สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ เป็นการขยายการให้บริการทางการเงินฐานรากให้ถึงกลุ่มประชาชนที่กว้างขึ้น และช่วยพัฒนาเศรษฐกิจในภาพรวม ในการนี้ องค์การการเงินชุมชนระดับฐานรากตามหลักอิสลามนั้นจะต้องทำธุรกรรมทางการเงินที่ไม่ผูกพันกับดอกเบี้ย แต่ใช้หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Profit and Loss Sharing: PLS) แทน ทั้งนี้ การให้บริการทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามจึงเปรียบเสมือนทางเลือกที่อาจส่งเสริมการให้บริการทางการเงินแก่ประชาชนชาวมุสลิมผู้มีรายได้น้อย โดยนอกจากจะช่วยแก้ไขปัญหาเรื่องแหล่งเงินทุนแล้ว ยังช่วยขจัดข้อจำกัดที่เกิดจากการห้ามไม่ให้ยุ่งเกี่ยวกับดอกเบี้ยตามหลักชะรีอะฮ์ ซึ่งถือเป็นมิติใหม่ของการให้บริการทางการเงิน ดังนั้น การจัดทำแนวทางในการส่งเสริมการดำเนินงานขององค์การการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามให้มีความเข้มแข็ง และมีพัฒนาการให้บริการทางการเงินที่หลากหลายมากขึ้นและถูกต้องตามหลักการอิสลามจะช่วยส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินของประชาชนและพัฒนาเศรษฐกิจในภาพรวมได้

หลักการของการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามนั้นแตกต่างจากการเงินฐานรากโดยทั่วไป แต่เหมือนกับหลักการการเงินอิสลาม ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

1) การไม่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย (Riba) : หลักการดังกล่าวแตกต่างจากการดำเนินธุรกรรมของสถาบันการเงินฐานรากโดยทั่วไปอย่างสิ้นเชิง ซึ่งถือความท้าทายอย่างมากสำหรับการดำเนินธุรกรรมทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม เนื่องจากองค์การการเงินฐานรากโดยทั่วไปใช้อัตราดอกเบี้ยในการกำหนดอัตราผลตอบแทนทั้งในส่วน of เงินฝากและสินเชื่อ แต่การเงินฐานรากอิสลามใช้หลักการของการแบ่งปันผลกำไรแทน

2) หลักการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน (Profit and Loss Sharing: PLS) : เนื่องจากการดำเนินธุรกรรมตามหลักศาสนาอิสลามไม่สามารถใช้ดอกเบี้ยกำหนดอัตราผลตอบแทนได้ ดังนั้น ความสัมพันธ์ระหว่างสถาบันการเงินและผู้ขอสินเชื่อจึงไม่ใช่ลักษณะของเจ้าหนี้และลูกหนี้ที่ต้องกำหนดอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมแน่นอน แต่เป็นลักษณะของการทำสัญญาจึงใช้การลงทุนร่วมกันและการแบ่งปันผลประโยชน์

ระหว่างกันแทนคล้ายคลึงกับการซื้อหุ้นร่วมทุน นอกจากการแบ่งปันผลตอบแทนร่วมกันแล้วสถาบันการเงินยังต้องแบ่งปันความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการทำธุรกิจร่วมกับเจ้าของกิจการอีกด้วย

3) การกำหนดผลตอบแทนคงที่ (Constant Yield) : ตามหลักศาสนาอิสลามต้องมีการกำหนดอัตราผลกำไรที่จะแบ่งปันล่วงหน้าในอัตราคงที่

4) การให้การสนับสนุนกลุ่มผู้มีรายได้น้อย : ซึ่งเป็นหลักการเดียวกับสถาบันการเงินฐานรากที่มุ่งเน้นการสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ โดย Ali et al (2003) ระบุว่าสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Microfinance Institutions : IMFIs) สามารถทำหน้าที่ในการปิดช่องว่างการเข้าถึงบริการทางการเงินได้ดีกว่าสถาบันการเงินฐานรากโดยทั่วไป เนื่องจากสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเน้นการดำเนินงานเพื่อให้เกิดสวัสดิภาพทางสังคม (Social Welfare) และไม่เน้นการหาอัตรากำไรสูงสุด

5) การป้องกันการใช้เงินผิดวัตถุประสงค์ : ระบบการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามสามารถป้องกันการใช้เงินผิดวัตถุประสงค์ได้มากกว่าระบบการเงินโดยทั่วไป โดย Ali et al (2003) ระบุว่า สถาบันการเงินโดยทั่วไปมักประสบปัญหาการใช้เงินทุนที่ได้รับผิดวัตถุประสงค์ เช่น การนำเงินทุนที่ได้จากสินเชื่อธุรกิจไปใช้จ่ายเพื่อการบริโภคส่วนตัว ทำให้เกิดปัญหาต่อความสามารถในการชำระคืน เป็นต้น แต่การเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีโอกาสเกิดปัญหาดังกล่าวน้อยกว่า เนื่องจากการทำธุรกรรมตามหลักศาสนาอิสลามมีสินค้าที่ต้องทำการซื้อขายกันจริงและสินค้านั้นมีอยู่จริง ณ วันที่ทำธุรกรรม

ด้วยข้อจำกัดทางศาสนาข้างต้น การทำธุรกรรมของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามจึงเหมือนกับหลักการของการเงินอิสลาม และแตกต่างจากหลักการทางการเงินของสถาบันการเงินฐานรากโดยทั่วไป อย่างไรก็ตาม เป้าหมายในการทำธุรกรรมของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามแตกต่างกับเป้าหมายทางธุรกิจของธนาคารอิสลาม เนื่องจากสถาบันการเงินฐานรากไม่ใช่สถาบันการเงินหรือธนาคารที่เน้นการทำกำไรสูงสุด แต่เน้นการส่งเสริมการเข้าถึงสำหรับกลุ่มคนที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในรูปแบบปกติได้ (Saad (2012)) ธุรกรรมบางประเภทอาจก่อให้เกิดผลตอบแทนน้อยแต่มุ่งเน้นการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินแทน เช่น หลักการให้ (Zakah Principles) หรือการให้สินเชื่อโดยปราศจากการคิดผลกำไรตอบแทน (Qardhul Hassan) เป็นต้น ดังนั้น การทำธุรกิจของสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามจึงแตกต่างจากธุรกรรมของสถาบันการเงินอิสลามและแตกต่างจากสถาบันการเงินฐานรากโดยทั่วไป

ผลการสำรวจการให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามโดย CGAP (2008) ระบุว่าสถาบันการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามทั่วโลกมีจำนวน 126 แห่ง ใน 14 ประเทศทั่วโลก และให้บริการแก่ลูกค้ากว่า 300,000 คน โดยส่วนใหญ่เป็นลูกค้าในประเทศที่นับถือศาสนาอิสลามเป็นหลัก เช่น อินโดนีเซีย และบังคลาเทศ เป็นต้น ในหลายประเทศที่มีการให้บริการการเงินฐานรากที่ใหญ่มาก แต่การให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามยังคงมีสัดส่วนค่อนข้างต่ำ เช่น ประเทศบังคลาเทศซึ่งมีการให้บริการการเงินฐานรากขนาดใหญ่ แต่การให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเพียงร้อยละ 1 ของบริการการเงินฐานรากทั้งหมด ประเทศซีเรียและอินโดนีเซียมีการให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเพียงร้อยละ 3 และร้อยละ 2 ของการให้บริการการเงินฐานรากทั้งหมด ดังนั้น การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาบริการทางการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเพื่อให้การให้บริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทยมีความมั่นคงและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของชาวมุสลิมอย่างแท้จริง

รัฐบาลไทยได้ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม โดยมีการจัดตั้งธนาคารอิสลามและส่งเสริมให้ธนาคารพาณิชย์เปิดให้บริการการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในลักษณะหน้าต่างสาขา (Window Branch) อีกทั้ง ภาครัฐยังสนับสนุนให้มีการจัดตั้งองค์กรการเงินระดับฐานรากภายใต้หลักศาสนาอิสลามขึ้น เพื่อให้ชาวมุสลิมสามารถใช้ระบบการเงินที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามได้อย่างทั่วถึง

ในปัจจุบันสถาบันการเงินที่ให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามมี 3 แห่ง ได้แก่ ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (ธอท.) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และธนาคารออมสิน โดยมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่หลากหลายทั้งเงินฝากและการให้สินเชื่อ อย่างไรก็ตาม การให้บริการแก่ประชาชนผู้มีรายได้น้อยตามหลักศาสนาอิสลามโดยสถาบันการเงินของรัฐยังมีบทบาทจำกัด โดยเฉพาะกรณีของ ธอท. ที่เป็นสถาบันการเงินอิสลามเต็มรูปแบบเพียงแห่งเดียวของประเทศไทย แต่ ธอท. ประสบปัญหาฐานะทางการเงินตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมา

นอกจากการสนับสนุนให้เกิดสถาบันการเงินตามหลักศาสนาอิสลามแล้ว ยังมีองค์กรการเงินระดับฐานรากที่ดำเนินธุรกรรมสอดคล้องกับหลักศาสนาอิสลามที่สำคัญในประเทศไทย ได้แก่ 1) สหกรณ์อิสลาม 2) กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และ 3) กองทุนออมทรัพย์อิสลาม โดยสหกรณ์อิสลามถือเป็นองค์กรการเงินที่มีความสำคัญต่อการให้บริการระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมากที่สุด และเป็นองค์กรการเงินที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของภาครัฐ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันสหกรณ์อิสลามภาคใต้มีเพียง 22 แห่ง ใน 12 จังหวัดในภาคใต้ ในขณะที่กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นองค์กรการเงินฐานรากที่อยู่ภายใต้การดูแลของสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ แต่ไม่มีหน่วยงานกำกับนโยบายหรือหน่วยงานกำกับดูแลที่ชัดเจน นอกจากนี้ กองทุนออมทรัพย์อิสลามถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อทำธุรกรรมทางการเงินให้สอดคล้องกับข้อบัญญัติภายใต้หลักศาสนาอิสลามซึ่งมีโครงสร้างและรูปแบบการบริหารเช่นเดียวกับกองทุนออมทรัพย์โดยทั่วไป สามารถกำหนดทิศทางและบริหารจัดการด้วยตนเอง แต่ยังไม่มีความชัดเจนหรือหน่วยงานกำกับดูแลที่ชัดเจนเช่นกัน

อีกทั้ง เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2552 คณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบให้ส่วนราชการและองค์กรของรัฐที่เกี่ยวข้องสนับสนุนทั้งด้านความรู้ การบริหารจัดการและงบประมาณแก่องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าภาครัฐจะให้ความสำคัญกับการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม แต่การให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามของประเทศไทยยังไม่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย ยังคงให้บริการในชุมชนเฉพาะกลุ่มเท่านั้น

ดังนั้น เพื่อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาบริการการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามลักษณะริอะฮ์ในต่างประเทศต่าง ๆ ทั้งในส่วนของรูปแบบของการให้บริการ ลักษณะองค์กร รวมถึงการส่งเสริมจากภาครัฐ เพื่อให้เห็นรูปแบบการดำเนินการในทางปฏิบัติ โดยประเทศที่ผู้วิจัยจะทำการศึกษาค้นคว้าข้อมูลทั้งสิ้น 7 ประเทศ ได้แก่ (1) บังคลาเทศ (2) อินโดนีเซีย (3) ซูดาน (4) ปากีสถาน (5) มาเลเซีย (6) อียิปต์ (7) และออสเตรเลีย

ทั้งนี้ ประสบการณ์การให้บริการทางการเงินระดับฐานรากในต่างประเทศแสดงให้เห็นว่า องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีบทบาทสำคัญในการช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่จำเป็นสำหรับการบริโภคหรือการเริ่มต้นธุรกิจที่จะทำให้ผู้มีรายได้นั้นเพิ่มมากขึ้น ถึงแม้ว่าระดับการเข้าถึงผู้ใช้บริการขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในต่างประเทศส่วนใหญ่ยังไม่ครอบคลุมนัก และคิดเป็นสัดส่วนที่น้อยมากเมื่อเทียบกับการเข้าถึงลูกค้าขององค์กรการเงินระดับฐานราก

แบบทั่วไป แต่ด้วยความต้องการบริการทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักศาสนาของประชากรชาวมุสลิมที่ยังคงมีอยู่มาก ทำให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว และมีการพัฒนารูปแบบการให้บริการที่หลากหลายมากขึ้น

องค์กรที่ให้บริการการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีหลากหลายประเภทด้วยกัน ทั้งการให้บริการของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) หรือองค์กร NGO ที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการทางการเงินในระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นการเฉพาะซึ่งเป็นรูปแบบที่พบเป็นส่วนใหญ่ การขยายการให้บริการของธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามเข้าไปในระดับฐานราก การรวมกลุ่มของชุมชนในการจัดตั้งสหกรณ์เพื่อให้บริการสมาชิกในชุมชนดังเช่นในประเทศออสเตรเลีย รวมถึงการร่วมให้บริการระหว่างองค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามและธนาคารพาณิชย์ตามหลักศาสนาอิสลามดังเช่นในประเทศอินโดนีเซีย

ด้วยอิทธิพลของธนาคารกรามีน ซึ่งเป็นต้นแบบของการให้บริการทางการเงินในระดับฐานรากทั่วโลก องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามส่วนใหญ่จึงมีการให้บริการในรูปแบบสินเชื่อแบบกลุ่ม เช่นกัน อย่างไรก็ตาม องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในหลายประเทศเริ่มมีการให้บริการในรูปแบบสินเชื่อเป็นรายบุคคล เช่น ในกรณีของปากีสถานจะใช้การรับรองของชุมชนเป็นเงื่อนไขในการให้สินเชื่อแทนการใช้กลุ่มสมาชิกเป็นหลักประกัน โดยมีแนวคิดว่าหลักประกันทางสังคมซึ่งเกิดจากความน่าเชื่อถือในสังคม จะสร้างความผูกพันทางใจที่จะสามารถทำให้ผู้กู้ไม่ผิดนัดชำระหนี้ได้เช่นเดียวกับการใช้บุคคลอื่นค้ำประกันการกู้ยืมเงิน

สำหรับบทบาทของภาครัฐ รัฐบาลส่วนใหญ่จะเน้นการส่งเสริมการเติบโตของการเข้าถึงผู้ใช้บริการมากกว่าการกำกับดูแลเรื่องความมั่นคงทางการเงินหรือความถูกต้องตามหลักศาสนา เนื่องจากองค์กรส่วนใหญ่จะใช้รูปแบบของสินเชื่อตามหลักศาสนาอิสลาม เช่น Mudaraba Musharaka หรือ Ijarah และไม่มี การรับฝากเงินอยู่แล้ว โดยรัฐบาลของประเทศต่าง ๆ จะมีการจัดตั้งองค์กรส่งเสริมการดำเนินงานของ องค์กรการเงินระดับฐานราก ซึ่งในกรณีของประเทศที่มีประชากรส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิมก็จะมี การจัดตั้ง องค์กรที่ทำหน้าที่ในการส่งเสริมบริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม และมีการจัดทำ แนวปฏิบัติเพื่อให้องค์กรต่าง ๆ สามารถนำไปใช้เป็นแนวปฏิบัติได้ ขณะที่การกำกับดูแลด้านความมั่นคง จะเป็นการกำกับในรูปแบบที่คล้ายคลึงกับสถาบันการเงินทั่วไป และการกำกับดูแลทางด้านศาสนาจะเป็น หน้าที่ของสถาบันการเงินที่จะสร้างความน่าเชื่อถือในการดำเนินงานให้กับตัวเอง

นอกจากนี้ เพื่อให้ทราบถึงสถานะและสภาพปัญหาขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม คณะผู้วิจัยจึงสัมภาษณ์องค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทยทั้งหมด 110 องค์กร ใน 11 จังหวัด ซึ่งเป็นจังหวัดในภาคใต้จำนวน 9 จังหวัด จังหวัดเชียงใหม่ และกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ จำนวนองค์กรที่สำรวจส่วนใหญ่เป็นจังหวัดในภาคใต้ เนื่องจากเป็นภาคที่มีชาวมุสลิมจำนวนมากและมี องค์กรการเงินระดับฐานรากจำนวนมากเช่นกัน โดยองค์กรส่วนใหญ่ ร้อยละ 90 มีพื้นที่การให้บริการใน เขตชนบท ทั้งนี้ การสำรวจจะครอบคลุมศักยภาพและการบริหารงานขององค์กรการเงินตามหลักศาสนาอิสลามในหลายด้าน ได้แก่ ลักษณะองค์กร การบริหารจัดการภายในองค์กร ลักษณะการให้บริการและผู้ เข้ารับบริการ การปฏิบัติตามหลักศาสนาอิสลาม ผลการดำเนินงาน การรับเงินฝาก เงื่อนไขและรูปแบบ การให้สินเชื่อ ระบบบัญชีและการตรวจสอบภายใน และพนักงาน

จากผลการสำรวจพบว่า จังหวัดตัวอย่าง พบว่า มีองค์กร 1 ใน 10 ที่ไม่ได้จดทะเบียนใด ๆ ตาม กฎหมาย คือ กองทุนออมทรัพย์และสถาบันการเงินชุมชน ในส่วนขององค์กรที่ได้ทำการจดทะเบียนนั้น เป็นกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองเป็นส่วนใหญ่ รองลงมา คือ สหกรณ์ อย่างไรก็ตาม การสำรวจองค์กร

การเงินฐานรากนี้เน้นสำรวจเพียงองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเท่านั้น ดังนั้น การประเภทและจำนวนขององค์กรที่สำรวจจึงมีข้อจำกัด

โดยวัตถุประสงค์หลักขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม ได้แก่ เพื่อให้กู้ยืมและปล่อยสินเชื่อให้สมาชิก เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพให้กับสมาชิก เพื่อสนับสนุนสมาชิกในการประกอบอาชีพ เพื่อเสริมสร้างกระบวนการพึ่งพาตนเอง สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน เพื่อส่งเสริมการออม อย่างไรก็ตาม ยังมีองค์กรการเงินบางส่วนไม่มีการกำหนดวัตถุประสงค์ ทั้งนี้ องค์กรส่วนใหญ่จะไม่มีเป้าหมายเพื่อการแสวงหากำไร และมีเพียง 1 ใน 3 ขององค์กร มีผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งเป็นการถือโดยบุคคลกลุ่มบุคคล และรัฐบาล แสดงให้เห็นว่าองค์กรส่วนใหญ่มีความเป็นอิสระในการบริหารจัดการของภาคประชาชน ถึงแม้ว่าภาครัฐจะเป็นผู้สนับสนุนงบประมาณผ่านการถือหุ้นก็ตาม ซึ่งจะทำให้องค์กรสามารถตอบสนองความต้องการของประชาชนหรือสมาชิกได้อย่างดี

ในส่วนของคณะกรรมการบริหารองค์กร องค์กรส่วนใหญ่มีคณะกรรมการจำนวน 5-10 คน โดยประมาณ 3 ใน 4 ขององค์กรทั้งหมดใช้วิธีการเลือกตั้งคณะกรรมการองค์กร ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความมีส่วนร่วมของสมาชิกในการคัดเลือกผู้ที่จะเข้ามาทำหน้าที่เป็นคณะกรรมการขององค์กรและองค์กรส่วนใหญ่มีการประชุมมากกว่าปีละ 1 ครั้ง แต่ไม่เกิน 4 ครั้ง ซึ่งโดยมากแล้ว คณะกรรมการขององค์กรจะเป็นผู้ที่มีความสนใจในด้านต่าง ๆ มากกว่าผู้บริหารองค์กร นอกจากนี้ องค์กรส่วนใหญ่ได้กำหนดให้คณะกรรมการสามารถดำรงตำแหน่งติดต่อกันได้ไม่เกิน 2 วาระ แสดงให้เห็นถึงแนวทางการบริหารจัดการที่ดีป้องกันการเกิดการทุจริตของกรรมการได้

ในส่วนของการได้รับการสนับสนุนในด้านต่าง ๆ จากองค์กรอื่น ผลสำรวจพบว่า องค์กรโดยส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับการสนับสนุนจากองค์กรระหว่างประเทศ องค์กรทางศาสนา/มูลนิธิ NGO หรือองค์กรอื่น ๆ มีเพียงการสนับสนุนจากภาครัฐเท่านั้นที่มีจำนวนมาก นอกจากนี้ องค์กรกว่าครึ่งมีการทำงานร่วมกันหรือทำงานร่วมกับหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการเงินเฉพาะกิจในรูปแบบของเครือข่ายสมาชิกและการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกัน ข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าภาครัฐมีบทบาทหลักในการสนับสนุนองค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานรัฐหรือสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

ในด้านแผนธุรกิจ องค์กรส่วนใหญ่ไม่มีแผนพัฒนาธุรกิจ และไม่เคยได้รับความช่วยเหลือในการจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจ โดยกว่า 4 ใน 5 ต้องการการสนับสนุนการจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจ ในเรื่องคู่มือการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม โดยองค์กรส่วนมากมีคู่มือดำเนินการในด้านการบัญชี ด้านการดำเนินงาน นโยบายและขั้นตอนการปล่อยสินเชื่อ และการตรวจสอบภายใน ซึ่งการที่องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีคู่มือในการดำเนินงาน จะช่วยให้สามารถบริหารจัดการองค์กรได้ดียิ่งขึ้น และแสดงให้เห็นว่าองค์กรให้ความสำคัญกับเรื่องใดมากเป็นพิเศษ

นอกจากนี้ องค์กรที่ทำการสำรวจยังต้องการทรัพยากรเพิ่มเติม คือแหล่งเงินทุนขยายสินเชื่อ รองลงมา คือ แหล่งเงินทุนเพื่อการดำเนินงาน คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ และอุปกรณ์สำนักงานและยานพาหนะ ในส่วนของการประเมินตนเองในแง่ความยั่งยืนขององค์กร องค์กรประมาณครึ่งหนึ่งประเมินว่าองค์กรของตนเองมีความยั่งยืนด้านการบริหารจัดการและมีความยั่งยืนด้านการเงิน และจุดอ่อนที่สำคัญที่สุด คือ การที่สมาชิกไม่ส่งเงินคืนกู้ ผิดนัดชำระหนี้หรือติดตามหนี้ไม่ได้ สภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดีทำให้สมาชิกมีรายได้ไม่เพียงพอชำระหนี้ ส่วนจุดแข็งที่สำคัญขององค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ทำการสำรวจ คือ คณะกรรมการที่บริหารงานดี การที่กรรมการมีความรู้ความสามารถในการดำเนินงานและการบริหารจัดการเงินทุนที่ดี โดยบทบาทของรัฐในการเข้ามาให้ความช่วยเหลือที่สำคัญมากที่สุด คือ การสนับสนุนงบประมาณ

ในการให้บริการทางการเงินประเภทต่าง ๆ กว่าร้อยละ 90 มีการให้บริการในด้านสินเชื่อ และด้านเงินฝาก มีองค์กรเพียงส่วนน้อยที่มีการให้บริการด้านการโอนเงิน การให้บริการด้านการประกันชีวิต การประกันสุขภาพ และการประกันอุบัติเหตุ นอกจากนี้ องค์กรกว่าครึ่งยังมีการอบรมหรือจัดกิจกรรมอื่น ๆ ได้แก่ การให้ความรู้ประชาชน การจัดทำกิจกรรมทางสังคม กิจกรรมส่งเสริมความรู้ในการประกอบอาชีพหรือดำเนินธุรกิจ กิจกรรมเพื่อส่งเสริมสุขภาพ เป็นต้น ซึ่งจะเห็นได้้องค์กรการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีส่วนช่วยส่งเสริมคุณภาพชีวิตของประชาชนภายในชุมชน และเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีแก่คนในชุมชนอีกด้วย

ในจำนวนลูกค้าทั้งหมดนั้น องค์กรส่วนใหญ่มีลูกค้าเพิ่มขึ้น โดยลูกค้าผู้หญิงต่อลูกค้าทั้งหมดคิดเป็นประมาณ 2 ใน 3 ของลูกค้าทั้งหมด กองทุนออมทรัพย์และสถาบันการเงินชุมชนเป็นองค์กรที่มีสัดส่วนลูกค้าผู้หญิงมากที่สุด รองลงมาคือสหกรณ์ และกองทุนหมู่บ้าน ดังนั้น จะเห็นได้ว่าการให้บริการขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเหล่านี้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าผู้หญิงได้ดีกว่าธนาคารพาณิชย์ โดยองค์กรต่าง ๆ ประสบปัญหาในการให้บริการลูกค้าที่อยู่ห่างไกล เช่น ปัญหาความปลอดภัย ปัญหาระยะเวลาในการเดินทาง ในการให้บริการแก่ลูกค้า ปัญหาการขาดโอกาสในการทำธุรกิจ เป็นต้น ซึ่งองค์กรเองมีวิธีการหรือกลไกที่ช่วยให้การให้บริการสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า เช่น การเข้าไปให้บริการแก่ลูกค้าในพื้นที่ การให้บริการด้วยความสะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย และการจัดหาบริการที่ทันสมัยมาใช้เพื่อเข้าถึงผู้ใช้บริการ และการสอบถามข้อมูลลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เป็นต้น

ในส่วนของปฏิบัติตามหลักศาสนาอิสลามพบว่า องค์กรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามหลักศาสนาอิสลาม โดยองค์กรเกือบทั้งหมดมีการตรวจสอบว่าธุรกรรมทางการเงินขององค์กรเป็นไปตามหลักชะรีอะฮ์ (Shariah) องค์กรประมาณ 3 ใน 4 มีคณะกรรมการชะรีอะฮ์ องค์กรส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาในการทำ ความเข้าใจกับผู้ใช้บริการไม่ว่าจะเป็นผู้ใช้บริการที่เป็นชาวมุสลิมหรือไม่ และหากองค์กรต้องการคำปรึกษาเกี่ยวกับธุรกรรมตามหลักชะรีอะฮ์ ส่วนใหญ่จะขอคำปรึกษาจากผู้นำศาสนาในชุมชน คณะกรรมการของ มัสยิดประจำชุมชน ผู้รู้ด้านศาสนา หรือธนาคารอิสลามในพื้นที่

ในส่วนของการให้บริการ พบว่า องค์กรส่วนใหญ่ให้บริการแก่ชาวมุสลิมเป็นหลัก แต่มีบางส่วน ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม โดยเฉลี่ยแล้วประมาณ 1 ใน 3 ขององค์กรที่ทำการสำรวจมีการ ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม อย่างไรก็ตาม ผู้ใช้บริการที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมเป็นสัดส่วนที่น้อย เนื่องจากองค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามนี้ถูกก่อตั้งเพื่อตอบสนองความต้องการใช้บริการทางการเงินของชาวมุสลิมในพื้นที่เป็นหลัก

ในส่วนของรูปแบบการให้บริการตามหลักศาสนาอิสลามพบว่า ผลลัพธ์บริการทางการเงินขององค์กรส่วนใหญ่เป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม โดยผลลัพธ์ส่วนใหญ่จะเป็นธุรกรรมที่จัดอยู่ในประเภท Mudarabah รองมาคือ Musharakah ส่วนการออมนั้นมีบางองค์กรมีบัญชีประเภท Ijarah ด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ ไม่มีองค์กรที่มีผลิตภัณฑ์ประเภท Murabahah และ Qardhul Hasan เลย

ในส่วนของผลประกอบการขององค์กร มีองค์กรการเงินระดับฐานรากที่มีรายได้ของอยู่ในช่วง 50,001 – 100,000 บาทต่อปี มากที่สุด ในส่วนของค่าใช้จ่าย องค์กรส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายอยู่ในช่วง 0 – 50,000 บาทต่อปี โดยองค์กรกว่าครึ่งมีสินทรัพย์รวมอยู่ในช่วง 1,000,001 – 5,000,000 บาท และกว่า 1 ใน 3 มีหนี้สินอยู่ในช่วง 1,000,001 – 5,000,000 บาท

ณ สิ้นปี 2556 องค์กรประมาณครึ่งหนึ่ง มีปริมาณสินเชื่อคงค้างอยู่ในช่วง 10,001 – 100,000 บาท โดยหากแยกตามประเภทองค์กรแล้ว สหกรณ์เป็นองค์กรที่มีปริมาณสินเชื่อคงค้างเฉลี่ยมากที่สุด ในส่วนของเงินฝาก ณ สิ้นปี 2556 มีองค์กรประมาณร้อยละ 60 ที่มีปริมาณเงินฝากอยู่ในช่วง 100,001 – 1,000,000 บาท

โดยปริมาณเงินฝากเฉลี่ยของกองทุนออมทรัพย์และสถาบันการเงินชุมชนมีจำนวนมากที่สุด

วัตถุประสงค์สำคัญของการให้สินเชื่ออันดับแรก คือ การให้สินเชื่อเพื่อลงทุนประกอบอาชีพ (สินเชื่อธุรกิจ) รองลงมาคือ สินเชื่อเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน เพื่อการใช้จ่ายส่วนตัวหรือภายในครอบครัว เพื่อช่วยเหลือสมาชิก บรรเทาความเดือดร้อน และเพื่อใช้ในเหตุจำเป็นและเร่งด่วน (สินเชื่อเพื่อการบริโภค) และการให้สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย (สินเชื่อสังหาริมทรัพย์) โดยมีหลักในการพิจารณาสินเชื่อ คือ การมีหลักทรัพย์หรือบุคคลค้ำประกัน รายได้และทรัพย์สินของผู้ขอสินเชื่อ และการเป็นสมาชิกในกลุ่ม หรือจำนวนหุ้นจำนวนเงินออม ตามลำดับ ทั้งนี้ กว่าครึ่งขององค์กรที่สำรวจทั้งผู้นำชุมชนและเจ้าหน้าที่ของรัฐไม่เกี่ยวข้องในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อ นอกจากนี้ สมาชิกหรือประชาชนในชุมชนจะมีส่วนร่วมในการอนุมัติสินเชื่อโดยไม่เกี่ยวข้องกับภาครัฐ ทำให้มีข้อได้เปรียบด้านข้อมูลที่รู้จักคุ้นเคยกันดีในพื้นที่ ลด Asymmetric Information ของระบบการเงินลงได้ แก้ไขปัญหาการเข้าถึงสินเชื่อในระบบของ ธนาคารพาณิชย์ของคนกลุ่มนี้

ในส่วนของเทคนิคการบริหารสินเชื่อ องค์กรการเงินระดับฐานส่วนใหญ่ในส่วนมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อ หรือกลุ่มเฉพาะกิจที่จัดตั้งขึ้นดำเนินการติดตามสินเชื่อ มีการให้แรงจูงใจในการจ่ายเงินกู้ มีการกำหนดให้ต้องฝากเงินกับองค์กรระยะเวลาหนึ่งถึงจะมีสิทธิขอสินเชื่อ มีการเพิ่มวงเงินให้แก่ผู้กู้ในการขอู้ ครั้งถัดไป มีการใช้แรงกดดันทางสังคมในการจ่ายหนี้คืน ทั้งนี้ วิธีการกำหนดให้ต้องฝากเงินกับองค์กร ระยะเวลาหนึ่งถึงจะมีสิทธิขอสินเชื่อ เป็นวิธีที่แพร่หลายในกลุ่มองค์กรการเงินระดับฐานรากของประเทศ ไทย เพื่อเสริมสร้างวินัยทางการเงินก่อนให้กู้ อย่างไรก็ตามวิธีนี้ มีวิธีการลงโทษการไม่ชำระหนี้คืน คือ การลดวงเงินกู้ในอนาคต การไม่อนุมัติวงเงินสินเชื่อครั้งต่อไป และการกำหนดอัตราดอกเบี้ยกักขังที่สูงขึ้น

ในส่วนของอัตราผลตอบแทน องค์กรการเงินแทบทุกแห่งที่ตอบแบบสำรวจ ใช้ผลตอบแทนที่ต่ำกว่า อัตราผลตอบแทนเงินกู้แบบนอกระบบ ทั้งนี้ สาเหตุของปัญหาการผิมนัดชำระหนี้ของลูกค้าอันดับแรก คือ รายได้ไม่เพียงพอ รองลงมาคือ สาเหตุจากปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำหรือภัยธรรมชาติ การที่สมาชิกหมุนเงินไม่ทัน ซึ่งองค์กรมีวิธีการจัดการปัญหาการผิมนัดชำระหนี้ของลูกค้าโดยการขยายเวลาการชำระหนี้ และให้ผ่อนชำระเป็นงวด ๆ มากที่สุด โดยองค์กรการเงินระดับฐานรากที่ทำการสำรวจประมาณกึ่งหนึ่งมีนโยบายกันสำรองเผื่อนี้สูญ คือการที่มีเงินประกันความเสี่ยง

ในส่วนของระบบบัญชีและการตรวจสอบภายใน องค์กรการเงินระดับฐานรากทั้งหมดมีการบันทึกบัญชี และกว่า 4 ใน 5 ขององค์กรการเงินฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามที่ทำการสำรวจมีหน่วยงานตรวจสอบภายใน โดยมีจำนวนพนักงานทั้งหมดเฉลี่ยต่อองค์กรประมาณ 10 คน ประกอบด้วย คณะกรรมการเป็นสัดส่วนที่มากที่สุด โดยพนักงานส่วนใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อมีการศึกษาไม่สูงนัก และมีพนักงานส่วนน้อยมากที่เคยได้รับการอบรมด้านการเงินฐานรากทำให้อาจไม่มีความรู้ด้านการเงินเพียงพอและพนักงานส่วนมาก จะได้รับเงินเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท โดยอาจได้รับประโยชน์ตอบแทนอื่นนอกจากเงินเดือนในรูปแบบของการฝึกอบรมมากที่สุด รองลงมาคือค่าครองชีพ และเงินให้กู้ยืม

จากผลการสำรวจผู้วิจัยได้พัฒนาแบบจำลองทางเศรษฐเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างรูปแบบเฉพาะตัว การบริหารจัดการและความโปร่งใสขององค์กร กับประสิทธิผลการทางการเงินและผลิตภัณฑ์ตามหลักจริยธรรมขององค์กร และยังศึกษาถึงปัจจัยทั้งหลายเหล่านี้ที่มีผลต่อผลการดำเนินงานและความเสี่ยงขององค์กรอีกด้วย โดยผลการศึกษาสามารถชี้ให้เห็นถึงนโยบายที่องค์กรควรใช้และไม่ควรใช้ในการขยายกิจการหรือเพิ่มความสำเร็จขององค์กร เช่น ผลการประมาณค่าแบบจำลองแสดงให้เห็นว่าหากองค์กรมีลูกค้าชาวมุสลิมเพิ่มขึ้นจะช่วยให้มีการขยายตัวของสินเชื่อเพิ่มขึ้น แต่ในทางกลับกันลูกค้าที่มีส่วนช่วยให้

องค์กรมีความมั่นคงทางการเงินจากการที่มีการขยายตัวของเงินฝาก ในขณะที่เดียวกันก็มีอัตราส่วนหนี้สูญหรือระดับความเสี่ยงขององค์กรลดลง คือกลุ่มลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิม การจะทำให้องค์กรมีความยั่งยืนทางการเงินการขยายตัวของเงินฝากและสินเชื่อต้องมีความสอดคล้องกัน ดังนั้น องค์กรอาจมีนโยบายเพิ่มสัดส่วนของลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมมากขึ้น แต่ก็ไม่ควรละเลยกลุ่มลูกค้าหลัก เนื่องจากลูกค้าที่เป็นชาวมุสลิมมีทางเลือกสถาบันการเงินที่น้อยกว่าลูกค้าที่ไม่ใช่ชาวมุสลิมจึงมีความยืดหยุ่นหรือความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงขององค์กรน้อยกว่า นอกจากนี้ ผลการศึกษาวิจัยชี้ให้เห็นว่าหากองค์กรมีการปล่อยสินเชื่อแบบกลุ่มจะทำให้องค์กรมีการขยายตัวของสินเชื่อที่เพิ่มขึ้น แต่ในขณะเดียวกันองค์กรที่มีการปล่อยสินเชื่อและให้มีบุคคลค้ำประกันเงินกู้ก็นั่นกลับทำให้การขยายตัวของสินเชื่อลดลง ดังนั้น องค์กรที่ยังไม่มีการให้สินเชื่อแบบกลุ่มอาจพิจารณาการมีสินเชื่อดังกล่าวแทนการค้ำประกันสินเชื่อบุคคลด้วยบุคคลหรือสมาชิกขององค์กร ซึ่งจะทำให้สินเชื่อมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นถึงประมาณร้อยละ 3.78 หากปัจจัยอื่นๆ ที่มีการพิจารณาร่วมในแบบจำลองไม่เปลี่ยนแปลง

7.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อการพัฒนาระบบการเงินระดับฐานรากตามหลักอิสลามของไทย

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่คาดว่าจะจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาเพื่อสร้างความเข้มแข็งและยั่งยืนให้กับระบบการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามมีดังนี้

7.2.1 บทบาทของผู้ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม

แม้ว่าระบบสถาบันการเงินไทยจะมีการพัฒนาไปอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว แต่ยังมีประชาชนบางส่วนที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยและยากจนในเขตชนบท ในขณะที่ประชาชนที่นับถือศาสนาอิสลามจะมีข้อจำกัดทางศาสนาทำให้ไม่สามารถใช้บริการทางการเงินที่ผูกพันกับดอกเบี้ยได้ ทั้งนี้ ธนาครพาณิชย์ยังมีบทบาทในการให้บริการทางการเงินกับผู้ที่มีรายได้น้อยจำกัด เนื่องจากมีต้นทุนในการดำเนินการสูง และกลุ่มลูกค้าดังกล่าวไม่ใช่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายขององค์กร ประกอบไม่ได้มีการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามตามหลักเกณฑ์การกำกับดูแลธนาครพาณิชย์ในการประกอบธุรกิจการเงินตามหลักศาสนาอิสลามของธนาครแห่งประเทศไทย ดังนั้น ธนาครพาณิชย์จึงยังไม่ใช่ผู้ให้บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามในระยะสั้นถึงระยะปานกลาง

สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ 3 แห่ง ที่มีการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ได้แก่ 1) ธนาครออมสิน 2) ธ.ก.ส. และ 3) ธอท. มีเพียง ธ.ก.ส. และ ธอท. ที่อาจถือได้ว่าการให้บริการในลักษณะที่เรียกว่า บริการทางการเงินระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลาม (Islamic Microfinance) อย่างไรก็ดี ปริมาณธุรกรรมของการดำเนินการดังกล่าวในระดับที่ไม่สูงมากนัก และยังไม่สามารถเข้าถึงชาวมุสลิมที่ยังไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ปัจจุบัน ธอท. อยู่ระหว่างการดำเนินการตามแผนฟื้นฟูธนาคร การขยายบทบาทในด้านดังกล่าวจึงอาจมีข้อจำกัด ดังนั้น การปรับรูปแบบการทำธุรกิจของ ธอท. ในการเป็นผู้สนับสนุนและให้บริการทางการเงินผ่านองค์กรการเงินชุมชนระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามนอกจากจะเป็นผู้ให้สินเชื่อโดยตรงแล้ว น่าจะเป็นแนวทางที่เหมาะสมต่อการดำเนินงานของ ธอท. ในการให้บริการในส่วนนี้ในระยะต่อไป

ธอท. ควรมีบทบาทในการพัฒนาองค์กรการเงินชุมชนของชาวมุสลิม เนื่องจากจะมีความเข้าใจทั้งด้านวัฒนธรรมและข้อห้ามต่าง ๆ ตามหลักศาสนาอิสลามมากกว่าสถาบันการเงินเฉพาะกิจอื่น โดยควรดำเนินการในลักษณะที่ธนาครออมสินและ ธ.ก.ส. ได้ให้การสนับสนุนองค์กรการเงินชุมชนต่าง ๆ

เช่น การพัฒนากองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองหรือองค์กรการเงินระดับชุมชนอื่นที่ได้รับการประเมินว่ามีความพร้อมความเข้มแข็ง เพื่อยกระดับให้เป็นสถาบันการเงินชุมชน โดยนอกจากจะให้สินเชื่อเพิ่มเติมองค์กรละ 3-5 ล้านบาท แล้วควรช่วยเป็นพี่เลี้ยงให้ความรู้ในการบริหารเงิน การวางระบบงาน และจัดระบบบัญชี รวมทั้งให้อุปกรณ์คอมพิวเตอร์เพื่อสนับสนุนการดำเนินงาน ซึ่งถือเป็นแนวทางการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินโดยใช้กลไกชุมชนชาวมุสลิมที่มีประสิทธิภาพ

องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทย โดยเฉพาะกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองและสหกรณ์อิสลามถือเป็นองค์กรที่มีบทบาทสำคัญในการช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยชาวมุสลิมสามารถเข้าถึงสินเชื่อที่จำเป็นสำหรับการบริโภคที่จำเป็นหรือการเริ่มต้นประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้ เนื่องจากองค์กรเหล่านี้เกิดจากการรวมกลุ่มของประชาชนในชุมชน ทำให้สามารถแก้ไขปัญหาความไม่สมบูรณ์ของตลาดเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพกว่าระบบสถาบันการเงินอย่างเป็นทางการโดยจะมีข้อมูลที่เพียงพอต่อการให้กู้ ประกอบกับมีแนวคิดร่วมกันในการที่จะต้องการใช้บริการที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม ทั้งนี้ จากการสำรวจพบว่ากลุ่มลูกค้าขององค์กรการเงินชุมชนระดับฐานรากตามหลักศาสนาอิสลามเป็นผู้ที่เข้าไม่ถึงสถาบันการเงินในระบบถึงร้อยละ 80 ของลูกค้าทั้งหมดและเป็นชาวมุสลิมถึงร้อยละ 88 ของลูกค้าทั้งหมด

โดยที่จำนวนองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามในประเทศไทยยังมีจำนวนไม่มากนักและกระจุกตัวอยู่ในภาคใต้เป็นหลัก ทำให้บทบาทของภาครัฐในการเข้ามาช่วยส่งเสริมให้มีการรวมตัวกันเพื่อจัดตั้ง และส่งเสริมความเข้มแข็งในการดำเนินงานขององค์กรเหล่านี้จึงมีความสำคัญต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักศาสนาของประชากรชาวมุสลิมในระยะต่อไป ซึ่งน่าจะเป็นแนวทางที่มีประสิทธิภาพกว่าการให้บริการโดยตรงผ่านสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ

7.2.2 แนวทางการส่งเสริมความเข้มแข็งขององค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม

ในการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินระดับฐานรากของชาวมุสลิม ภาครัฐควรบทบาทดังนี้

(1) ส่งเสริมให้เกิดการรวมตัวของประชาชนชาวมุสลิม เพื่อจัดตั้งองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม และสนับสนุนให้องค์กรมีวัตถุประสงค์หลักในการส่งเสริมการออมภายในชุมชน

จากการสำรวจข้อมูลองค์กรการเงินตามหลักศาสนาอิสลามชี้ให้เห็นว่า องค์กรการเงินชุมชนตามหลักอิสลามส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาสถานะทางกฎหมาย โดยประมาณร้อยละ 90 ขององค์กรทั้งหมดมีสถานะเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายว่าด้วยกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองและกฎหมายว่าด้วยสหกรณ์ อย่างไรก็ตาม จะพบว่าการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชนเหล่านี้ไม่ได้มีวัตถุประสงค์ด้านการออมเป็นหลัก โดยมีเพียงร้อยละ 10 ของจำนวนองค์กรทั้งหมดที่มีวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการออม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นองค์กรประเภทกองทุนออมทรัพย์ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตและสถาบันการเงินชุมชนที่ยกระดับจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ดังนั้น ภาครัฐควรมีบทบาทในการส่งเสริมให้เกิดการรวมตัวของประชาชนชาวมุสลิมเพื่อจัดตั้งองค์กรการเงินชุมชนขึ้นในรูปแบบกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองหรือสหกรณ์ โดยควรส่งเสริมให้มีวัตถุประสงค์ในการออมเป็นหลักในลักษณะที่คล้ายกับการดำเนินงานของกองทุนออมทรัพย์ ซึ่งการมีวินัยทางการเงินของชุมชนจะเป็นพื้นฐานให้การดำเนินงานขององค์กรประสบความสำเร็จในการดำเนินงานในระยะยาว

ในระยะต่อไป แนวคิดของการยกระดับจากองค์กรการเงินชุมชนในรูปแบบต่าง ๆ ขึ้นเป็นสถาบันการเงินชุมชนจะมีความเหมาะสมต่อการพัฒนาองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม

เช่นเดียวกับการรวมกลุ่มของชุมชนในการจัดตั้งองค์กรการเงินระดับฐานรากเพื่อให้บริการสมาชิกในชุมชนในประเทศออสเตรเลียซึ่งเป็นประเทศที่ไม่ได้มีชาวมุสลิมอาศัยอยู่เป็นหลัก ทั้งนี้ จากการการสำรวจข้อมูลองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามแสดงให้เห็นว่าองค์กรเหล่านี้มีการดำเนินงานยืดหยุ่นโดยมีการให้บริการที่หลากหลาย มีการใช้กลไกในการให้สินเชื่อและติดตามสินเชื่อที่คล้ายกับตัวอย่างองค์กรการเงินระดับฐานรากในต่างประเทศ

ดังนั้น การยกระดับองค์กรการเงินชุมชนระดับฐานรากให้เป็นสถาบันการเงินชุมชนเนื่องจากการส่งเสริมให้องค์กรการเงินชุมชนตามหลักอิสลามมีศักยภาพในการให้บริการทางการเงินมากขึ้น ทั้งในด้านการบริหารจัดการ แหล่งเงินทุน และคุณภาพและความยืดหยุ่นในการให้บริการ โดยจะทำให้มีการประหยัดต่อขนาดจากการให้บริการ มีข้อมูลการกู้ที่ครอบคลุมการกู้ยืมของสมาชิกในชุมชนมากขึ้น ลดข้อจำกัดด้านเงินทุน และเพิ่มความหลากหลายและความยืดหยุ่นของการให้บริการให้สะดวกต่อการใช้บริการของชุมชนมากขึ้น ทั้งนี้ การขยายการให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามโดยการดำเนินงานของสถาบันการเงินชุมชนจะมีประสิทธิภาพ เนื่องจากคณะกรรมการจะมีความคุ้นเคยกับคนในชุมชนมากกว่าสถาบันการเงินในระบบ ทำให้การดำเนินงานมีต้นทุนต่ำ และยังช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยไม่ได้มุ่งช่วยเหลือแต่เพียงเรื่องเงินเพียงอย่างเดียว แต่จะช่วยเหลือแก้ไขปัญหาด้านอื่น ๆ ด้วย เช่น ปัญหาสังคม สุขภาพ หรือคุณภาพชีวิต เพื่อให้มีมิติของการให้บริการที่ครอบคลุมทั้ง 3 ด้านหลัก ได้แก่ 1) มิติการเงิน 2) มิติสังคม และ 3) มิติชุมชน

(2) กำหนดให้สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐทำหน้าที่เลี้ยงให้แก่องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม

องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามยังมีการเชื่อมโยงทางการเงินกับสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐในระดับต่ำ โดยพบว่าประมาณร้อยละ 20 ของจำนวนองค์กรทั้งหมดมีความเชื่อมโยงกับธนาคารออมสินและ ธ.ก.ส. ในขณะที่ ธอท. ไม่มีบทบาทในการสนับสนุนองค์กรใดเลย นอกจากนี้ องค์กรเหล่านี้ยังมีความจำเป็นในการขอรับการสนับสนุนด้านแหล่งเงินทุน การให้ความรู้ด้านการบริหารจัดการ และการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีและอุปกรณ์/สถานที่ดำเนินงาน ดังนั้น ภาครัฐควรมีนโยบายในการให้สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ โดยเฉพาะ ธอท. เข้ามาทำหน้าที่เป็นพี่เลี้ยงองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม โดยมีบทบาทเป็นพี่เลี้ยงให้องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามให้ความช่วยเหลือทางด้านศักยภาพทั้งในด้านแหล่งเงินทุนและการบริหารจัดการให้องค์กรการเงินชุมชนระดับฐานรากสามารถยกระดับเป็นสถาบันการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามได้ นอกจากนี้ ธอท. สามารถให้ความช่วยเหลือด้านการดำเนินงานให้เป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม โดย ธอท. มีคณะที่ปรึกษาด้านชะรีอะฮ์บัญญัติไว้ในกฎหมาย จึงอาจให้คณะที่ปรึกษาดังกล่าวช่วยกำหนดแนวปฏิบัติด้านศาสนาที่องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมกับสภาพขององค์กรของตนเอง

ทั้งนี้ การให้การสนับสนุนด้านแหล่งเงินทุนในรูปแบบ Two-Step Loan หรือที่เรียกว่า Wholesale Funding แก่องค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามถือเป็นรูปแบบการเชื่อมโยงทางการเงินระหว่างสถาบันการเงินในระบบและประชาชนฐานรากที่แพร่หลายในต่างประเทศ และในส่วนของประเทศไทยธนาคารออมสินและ ธ.ก.ส. ก็ได้ดำเนินการเชื่อมโยงและสนับสนุนการดำเนินงานของกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองตามนโยบายของรัฐอย่างต่อเนื่อง ธอท. จึงควรมีการดำเนินการในลักษณะเดียวกับธนาคารออมสินและ ธ.ก.ส. แต่เน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นองค์กรการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม นอกจากนี้ อาจมีการให้องค์กรเหล่านี้เป็นช่องทางในการให้บริการแก่ ธอท. ในลักษณะของ Banking Agent ด้วยก็ได้

โดยจะทำให้ ธอท. สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้ามุสลิมได้อย่างมีประสิทธิภาพและลดภาระต้นทุนการเปิดสาขาของธนาคารได้

(3) การจัดทำแนวปฏิบัติการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม

รัฐบาลส่วนใหญ่ในต่างประเทศจะเน้นการส่งเสริมการเติบโตของการเข้าถึงผู้ใช้บริการชาวมุสลิมมากกว่าการกำกับดูแลเรื่องความมั่นคงทางการเงินหรือความถูกต้องตามหลักศาสนา โดยมีการจัดทำแนวปฏิบัติการดำเนินงานขององค์กรการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม เพื่อให้องค์กรต่าง ๆ สามารถนำไปใช้เป็นตัวอย่างในการดำเนินงานได้ ผู้วิจัยเห็นว่าภาครัฐไทยควรมีบทบาทในการสนับสนุนการจัดตั้งสถาบันการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลาม โดยการกำกับดูแลความมั่นคงในระยะแรกอาจยังไม่มีความจำเป็น เนื่องจากจากการสำรวจองค์กรการเงินชุมชนตามหลักศาสนาอิสลามมีการดำเนินงานเฉพาะกับสมาชิกซึ่งเป็นประชาชนในพื้นที่อาศัยเดียวกันเป็นหลัก จึงถือว่าไม่ได้มีการรับเงินฝากเป็นการทั่วไป โดยควรเน้นให้องค์กรเหล่านี้มีเกณฑ์การดำเนินงาน (Non Prudential Regulation) ที่เป็นมาตรฐานเพื่อให้เกิดความเข้มแข็งและไม่ยึดติดกับบทบาทของผู้นำชุมชนเป็นหลัก นอกจากนี้ ควรมีการกำหนดแนวทางการดำเนินงานเพื่อความถูกต้องของผลิตภัณฑ์และบริการต่าง ๆ ขององค์กรเหล่านี้ เพื่อให้มีแนวทางในการดำเนินงานที่ชัดเจน แต่ไม่จำเป็นต้องกำกับดูแลด้านศาสนาอย่างเคร่งครัด เนื่องจากองค์กรดังกล่าวให้ความสำคัญกับเรื่องดังกล่าวอยู่แล้ว และควรปล่อยให้เป็นที่หน้าที่ของแต่ละองค์กรในการสร้างความเชื่อมั่นต่อผลิตภัณฑ์และบริการของตนเอง

บรรณานุกรม

- เว็บไซต์ธนาคารแห่งประเทศไทย www.bot.or.th
- รายงานประจำปี 2556 ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย
- รายงานประจำปี 2556 ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
- รายงานประจำปี 2556 ธนาคารออมสิน
- เว็บไซต์ของธนาคารกลางและหน่วยงานกำกับดูแลในแต่ละประเทศ
- “Islamic Finance 2010.” IFSL Research, January 2010
- “The future of Islamic Windows in Malaysia.” *Islamic Finance News*. Volume 9, Issue 5. 8 February 2012.
- Abdul Awwal Sarker. “ISLAMIC BANKING IN BANGLADESH: PERFORMANCE, PROBLEMS & PROSPECTS,” *International Journal of Islamic Financial Services* Vol. 1 No.3 (1999)
- Abdul Awwal Sarker. “REGULATION OF ISLAMIC BANKING IN BANGLADESH : ROLE OF BANGLADESH BANK.” *International Journal of Islamic Financial Services* Vol. 2 No.1 (2000).
- ACT OF THE REPUBLIC OF INDONESIA NUMBER 21 OF 2008 CONCERNING SHARIA (ISLAMIC) BANKING
- Ahmad and Ahmad. *Islamic microfinance: the evidence from Australia*. Humanomics. Vol. 25 No.3, 2009.
- Bahrain Financial System Statistics. March 2012
- Bangladesh Bank. *Financial System*.
- Bangladesh Bank. *Guidelines for Conducting Islamic Bank*. 2009
- Bank Indonesia Regulation No. 7/13/PBI/2005 - The Minimum Capital Adequacy Requirement For Commercial Banks Based On Sharia Principles
- Bank Indonesia Regulation Number: 11/10/PBI/2009 - Sharia Business Units
- Bank Indonesia. Indonesian Financial Statistics. June 2012.
- Bank Negara Malaysia: Monthly Statistical Bulletin December 2011
- BankInfo. *List of Banks in Bangladesh*.
- D. Vicary and K. Vhee (2010) “Islamic Finance: Why It Makes Sense”, Mashall Cavendish Business.
- Daud Vicary Abdullah and Keon Chee, (2010), *Islamic Finance: Why it makes sense*, Singapore, Marshall Cavendish Business
- Dewan A. H. Alamgir, M. Kabir Hassan, Hisham Haider Dewan. “A Comparative Review of Islamic Versus Conventional Microfinance In Bangladesh.” 8th International Conference on Islamic Economics and Finance.
- Eugene, Ooi. “Chapter 22: Banking and Finance.” *Laws of Singapore*.
<http://www.singaporelaw.sg/content/BankingandFinance.html#Section11>

- H. Hesse, A. A. Jobst, and J. Sole (2008) "Trends and Challenges in Islamic Finance", *World Economics*, Vol. 9, No. 2, 175-193
- Hardy, Liam. "The Evolution of Participation Banking in Turkey." *Al Nakhlah (Online Journal on Southwest Asia and Islamic Civilization)*. Winter 2012.
- Ismal, Rifki. *Islamic Banking in Indonesia: Lessons to be Learned*. Paper prepared for the Annual Meeting on Trade and Development, UNCTAD. April 6th-8th, 2011. Geneva, Switzerland.
- J. Sole (2007) "Introducing Islamic Banks into Conventional Banking Systems", IMF Working Paper 07/175.
- Khandker, Shahidur R. and Samad, Hussain A., Dynamic Effects of Microcredit in Bangladesh (March 1, 2014). World Bank Policy Research Working Paper No. 6821.
- L. Errico and M. Farrahbaksh (1998) "Islamic Banking: Issues in Prudential Regulation and Supervision", IMF Working Paper 98/30.
- LAWS OF MALAYSIA Act 276 Islamic Banking Act 1983
- M. U. Chapra and T. Khan (2000) "Regulation and Supervision of Islamic Banks", Islamic Development Bank.
- Miller, Tracy, ed. (October 2009), *Mapping the Global Muslim Population: A Report on the Size and Distribution of the World's Muslim Population* (PDF), Pew Research Center, retrieved 2009-10-08
- Monetary Authority of Singapore. *Guidelines on the Application of Banking Regulations to Islamic Banking*. April 2010
- Monetary Authority of Singapore. *Islamic Banking Brochure*. May 2011.
- Muhammad Sayeedul Haque, Masahiro Yamao, "Prospects and Challenges of Islamic Microfinance Programmes," *Int. J. of Economic Policy in Emerging Economies*, 2011 Vol.4, No.1, pp.95 – 111
- N. Yaquby (2005) "Shariah Requirement for Conventional Banks" *Journal of Islamic Banking and Finance*, Vol. 22, July-Sep. 2005, No. 3.
- Pekin and Pekin. *Bank Finance and Regulation Survey: Turkey*. 2011.
www.lexmundi.com/Document.asp?DocID=3000
- R. Wilson (2008) "Islamic Economics and Finance", *World Economics*, Vol. 9, No. 1, 177–195.
- Rajhi, Wassim, and Slim Ahmed Hassairi. "Capital Structure and Financial Risks in Non-Conventional Banking System." *International Journal of Economics and Finance*. Vol4, No.4, April 2012.
- UNDP. *Scaling up Islamic Microfinance in Bangladesh through the Private Sector: Experience of Islami Bank Bangladesh Limited (IBBL)*. 2012.