ANG INDUSTRIYA NG PHILIPPINE MICROFINANCE

Maikling Kasaysayan

Sinimulan ng mga rural banks at kooperatiba ang pagbibigay ng maliliit na pautang noon pang 1960s. Nakinabang ang mga magsasaka at mangingisda mula sa inisyal na paggamit nila ng maliit na pautang. Pero hindi maipagpatuloy ng mga nasabing bangko ang programa dahil sa mahinang pagbabayad at ilang problemang struktural sa kanilang operasyon.

Noong mga taong 1970 hanggang kalagitnaan ng 1960, pinakilos ng gobyerno ang mga rural banks, development banks, at iba pang government financial institutions para magbigay ng subsidized na pautang sa mahihirap sa kanayunan . Umasa ang gobyerno, na sa pamamagitan ng directed credit programs, bababa ang cost of credit at mababawasan ang kahirapan. Pero, gaya ng mga unang pagtatangka ng mga rural bank at kooperatiba na magbigay ng maliit na pautang sa mga mahihirap sa kanayunan, hindi nagtagumpay ang mga DCP dahil sa mga sumusunod: a) Hindi nakarating ang pautang sa target na kliyente, sa halip, nakuha ang mga tulong na ito ng malalaking mangungutang; b) Nagkaroon ng korupsyon ang DCPs sa iba't ibang antas dahil ang pondo ay pera ng gobyerno; at c) Nagresulta ng malaking gastos para sa gobyerno ang mga mabibigat at malalaking problema sa pagbabayad.

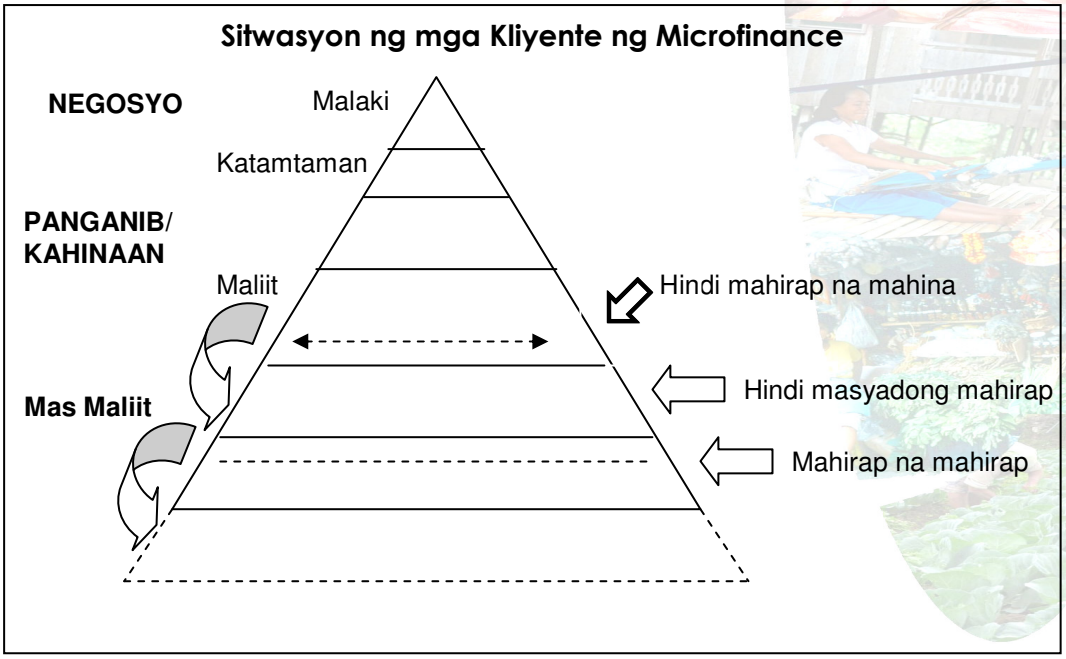
Ang mga natutunan kaugnay ng implementasyon ng mga programa ng kredit noong taong 70s at 80s ay nakaambag sa pagnanais na mapaunlad ang operasyon ng microfinance - isang bagong approach sa metodolohiya ng pagpapautang. Noong mga huling taon ng 1980, naging aktibong partner ng pamahalaan ang mga NGO sa pakikipaglaban sa kahirapan. Sa pamamagitan ng microfinance, nagbigay sila ng kailangang-kailangang maliliit na pautang para sa may maliliit na negosyo. Umisip ang mga NGO na ito, ng alternatibo para sa pautang na walang kolateral at mga instrumento para makapag-ipon ang mahihirap. Nagbigay din sila ng pautang sa isang tao o grupo, pero ginamit nila ang group pressure o pananagutan ng grupo kapalit ng kolateral. Bagama't maraming usaping kaugnay ng regulasyon, natugunan naman ng mga NGO ang pangangailangan ng mahihirap na negosyante.

Nagsimula bilang isang inisyatiba para sa kaunlarang sosyal ang microfinance sa Pilipinas para mabawasan ang kahirapan. Mula noon ay umunlad ito mula sa pagiging marginal patungo sa pagiging mainstream o malawakang programa laban sa kahirapan. Ngayon, ang industriya ng microfinance ay unti-unti nang tumutungo sa commercialization at microbanking. Kaiba sa ibang pang development approach, matutustusan ang "microcredit,"gaya ng tawag dito noon, nang kahit walang patuloy na tulong mula sa mga donor institutions. Ito ay isang katangiang nakaakit sa mga opisyal ng gobyerno na lumalaban sa kahirapan. Gumawa sila ng mga bagong batas at ginamit nila ang mga resources ng pamahalaan para maalis ang mga hadlang sa paggamit ng microfinance ng mga semi-pormal at pormal na mga institusyon sa Pilipinas. Noong 1963, nagbigay-daan ito sa pagbuo ng isang Presidential Task Force on Credit for the Poor at sa pagkakaroon ng mga konsultasyon para magbalangkas ng Master Plan for Credit for the Poor.

Tatlong stratehiya ang tinukoy sa Master Plan para mabawasan ang kahirapan sa pamamagitan ng microfinance: reporma sa patakaran, mobilisasyon ng financial resources at capacity building. Ang paglikha ng People's Credit and Finance Corporation (PCFC) noong 1996 ang unang hakbang sa pagpapalaki ng financial resources. Sumunod dito ang hakbang para maisabatas ang mga polisiya na makapagpapaunlad ng idnustriya. Kasama dito ang pag-lobby sa pagpasa ng Republic Act 8425 at ang pagbuo ng isang ahensya ng gobyerno, ang National Anti-Poverty Commission (NAPC). Ikatlo ang pagpapataas ng kakayahang institusyonal para sa microfinance, pangunahin, sa pagkakaroon ng isang pondo ng gobyerno na tinatawag na People's Development Trust Fund (PDTF).

Isang Perspektibong Sektoral

Mabilis na umunlad ang sektor ng microfinance sa Pilipinas mula noong 1990. Kinakitaan ito ng pagdami ng mga taong umuutang, halaga ng portfolio ng pautang, dami ng lugar na naaabot ng ganitong serbisyo at dami ng mga institusyong kalahok sa microfinance. Noong 2005, may higit 2.5 milyon na, ang bilang ng mga nakakuha ng serbisyong pinansyal, na ang kabuuang halaga ng inilabas na pautang ay 30 bilyong piso mula 2001. Higit sa 90 porsyento ng mga babaeng naghihiram ng pera ay may gawaing pang-ekonomiya, (karaniwang ginagawa sa bahay) at binubuo nila ang malaking bahagi ng mga kliyente ng microfinance. Marami ang nasa pangangalakal at pagbibigay serbisyo, at ang iba naman ay sa produksyon o sa mga gawaing kaugnay nito.



Klasipikasyon ng Mahihirap bilang Target ng Serbisyong Microfinance

Ipinakikita ng klasipikasyon sa itaas ang mga target na grupo na nakakuha ng serbisyong microfinance. Karaniwan ay kabilang sa mga katamtaman ang antas ng kahirapan at mga hindi gaanong mahirap ngunit nananatiling pa rin sa ilalim ng poverty threshold.

Ang pag-angkop sa Grameen Bank Approach (GBA), ASA, Microenterprise Access to Banking Services (MABS), at iba pa, ang mga karaniwang metodolohiyang microfinance na ginagamit sa Pilipinas. Ang pagpapautang ang kadalasang serbisyong makukuha mula sa mga MFIs (rural banks, NGOs, kooperatiba). Ang mga serbisyong savings ay binubuo ng forced savings at capital build-up.

Sa kasalukuyan, may higit isang libong (1,000) MFIs ang sektor kasama na ang mga branch at ang mga ito ay maaaring rural o thrift banks, NGO at kooperatiba.

Positibo ang kabuuang epekto ng microfinance, ayon sa mga pag-aaral. Nabigyan ang mga mahihirap ng pagkakataong makakuha ng serbisyong pinansyal, na nagbigay sa kanila ng kakayahang maparami ang pinagkukunan ng kita. Nalaman ding mas matataas ang kinikita ng mga kliyente kasabay ng pagtaas ng kanilang household expenditures. May mga katibayang nagpapakita na unti-unting nakaaahon sa kahirapan ang maraming nanghihiram ng pera pagkatapos ng ilang cycle ng pangungutang sa microfinance.