



Food and Agriculture
Organization of the
United Nations



แนวปฏิบัติสำหรับการให้บริการด้านการเงินรายย่อย
เพื่อสนับสนุนการประมงรายย่อยในภูมิภาคเอเชีย

คู่มือสำหรับการให้บริการด้านการเงินและแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการประมง
เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติตามแนวปฏิบัติด้วยความสมัครใจเพื่อความยั่งยืนของการประมงรายย่อย
ในบริบทของความมั่นคงทางอาหารและการขจัดความยากจน



Asia-Pacific Rural and
Agricultural Credit Association

แนวปฏิบัติสำหรับการให้บริการด้านการเงินรายย่อย

เพื่อสนับสนุนการประมงรายย่อยในภูมิภาคเอเชีย

คู่มือสำหรับการให้บริการด้านการเงินแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียด้านการประมง

เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติตามแนวปฏิบัติด้วยความสมัครใจเพื่อความยั่งยืนของการประมงรายย่อย

ในบริบทของความมั่นคงทางอาหารและการขจัดความยากจน

องค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ

กรุงโรม พ.ศ. 2562

เอฟเอโอ 2562. แนวปฏิบัติสำหรับบริการด้านการเงินในระดับจุลภาคและสินเชื่อเพื่อสนับสนุนการประมงรายย่อยในภูมิภาคเอเชีย – คู่มือสำหรับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทางการเงินและการประมง เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติตามแนวปฏิบัติโดยความสมัครใจในการส่งเสริมการประมงรายย่อยให้ยั่งยืนในบริบทของความมั่นคงทางอาหารและการขจัดความยากจน โดย Ms. Lorna Grace และ Mr. Raymon Van Anrooy.

การจัดทำเอกสารฉบับนี้

เอกสารฉบับนี้เป็นเนื้อหาที่ได้รับการปรับปรุงเพิ่มเติมจากแนวปฏิบัติโดยความสมัครใจเพื่อการส่งเสริมการประมงรายย่อยให้ยั่งยืน ในบริบทของความมั่นคงทางอาหารและการขจัดความยากจนในปี พ.ศ. 2557 (ชาวประมงรายย่อย Guidelines) โดยเพิ่มเติมแนวทางในการปฏิบัติเพื่อประมงรายย่อยได้เข้าถึงการบริการด้านการเงินมากขึ้น โดยเฉพาะสินเชื่อรายย่อยที่ให้แก่การประมงรายย่อย อีกทั้งยังมีจุดประสงค์เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติตามจรรยาบรรณ ว่าด้วยการทำประมงอย่างรับผิดชอบของเอฟเอโอในปี พ.ศ. 2538 ในแง่ของการส่งเสริมและพัฒนามาตรการต่างๆ เพื่อเอื้อต่อการเข้าถึงความคุ้มครองประกันภัยในการประมง

แนวปฏิบัตินี้เป็นภาคสมัครใจที่มีขอบเขตกว้างๆ และเน้นไปที่ความต้องการการบริการด้านการเงินสินเชื่อรายย่อยของการประมงรายย่อยในประเทศกำลังพัฒนา โดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชีย

การจัดทำเอกสารฉบับนี้เป็นการจัดทำโดยการทบทวนข้อมูลและผนวกความรู้จากประสบการณ์ของผู้เขียน และประสบการณ์ด้านการเงินรายย่อยและห่วงโซ่คุณค่าในภาคเกษตรกรรมเข้าด้วยกัน พร้อมเสริมข้อมูลด้วยการสอบถามทางโทรศัพท์และแบบสำรวจอย่างง่ายผ่านทางอีเมลซึ่งส่งให้กับผู้ปฏิบัติงานและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทางการเงินของการประมงรายย่อย

ร่างฉบับแรกของแนวปฏิบัตินี้ได้รับการทบทวน โดยกลุ่มผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับคัดเลือก และร่างฉบับที่สองได้ถูกทบทวนในการประชุมเชิงปฏิบัติการของผู้เชี่ยวชาญว่าด้วยแนวปฏิบัติเกี่ยวกับสินเชื่อรายย่อย และประกันภัยสำหรับการประมงรายย่อยในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งจัดขึ้นที่กรุงเทพฯ ประเทศไทย เมื่อวันที่ 7-9 พฤษภาคม พ.ศ. 2562 โดยร่างฉบับล่าสุดถูกจัดทำขึ้น โดยคณะทำงานเฉพาะกิจ (ชาวประมงรายย่อย Guidelines) ในปี 2562 และนำเสนอต่อที่ประชุมสมัชชาใหญ่ของสมาคมสินเชื่อการเกษตรและชนบทแห่งภาคพื้นเอเชียและแปซิฟิก (APRACA) เพื่อการลงนามรับรอง และจะนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการการประมง ครั้งที่ 34 ของเอฟเอโอ ในปีพ.ศ. 2563 ต่อไป

แนวปฏิบัติสำหรับการให้บริการด้านการเงินสินเชื่อรายย่อยเพื่อสนับสนุนการประมงรายย่อยในภูมิภาคเอเชียนี้เป็นขั้นตอนสำคัญในการร่วมมือระยะยาวต่อไประหว่าง APRACA และเอฟเอโอในการส่งเสริมบริการด้านการเงินแบบทั่วถึงสำหรับชุมชนประมงรายย่อยในภูมิภาคเอเชียและแปซิฟิก

สาระสังเขป

แนวปฏิบัติเพื่อเพิ่มการเข้าถึงบริการด้านการเงินและสินเชื่อรายย่อยของการประมงรายย่อยในภูมิภาคเอเชียจัดทำขึ้นเพื่อสนับสนุนการปฏิบัติตามแนวปฏิบัติโดยความสมัครใจในการส่งเสริมการประมงรายย่อยในบริบทของความมั่นคงทางอาหารและการขจัดความยากจน (SSF Guidelines)

จุดประสงค์ของแนวปฏิบัตินี้มี 4 ประการ ดังนี้

- เพิ่มความตระหนักรู้เกี่ยวกับความต้องการบริการด้านเงินทุนของชาวประมงรายย่อย เพื่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างทั่วถึงและยั่งยืน
- เสนอแนะแนวทางให้กับผู้กำหนดนโยบายและผู้มีอำนาจตัดสินใจในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกและภูมิภาคอื่นในการช่วยแนะนำและกระตุ้นให้เกิดการบริการด้านเงินทุนแก่ชาวประมงพื้นบ้าน โดยมีวัตถุประสงค์สูงสุดเพื่อส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมประมง อีกทั้งยังเป็นการผลักดันและเสริมสร้างความยั่งยืน ชีดความสามารถทางนิเวศวิทยาและเศรษฐกิจของธุรกิจประมง
- เสริมสร้างขีดความสามารถให้กับผู้ให้บริการทางการเงิน องค์กรชาวประมงพื้นบ้าน องค์กรพัฒนาเอกชน และหน่วยงานรัฐบาลที่เกี่ยวข้องในการออกแบบผลิตภัณฑ์บริการทางการเงินต่างๆ ที่เหมาะสมกับความต้องการของชุมชนประมงรายย่อยและยกระดับความคุ้มครองทางสังคม และ
- ส่งเสริมบริการทางการเงินที่สร้างแรงจูงใจและผลตอบแทนในการทำประมงอย่างรับผิดชอบอย่างยั่งยืนในการจับสัตว์น้ำ การแปรรูป และการดำเนินการทางการตลาด

เอกสารฉบับนี้เริ่มด้วยการกล่าวถึงความเป็นมาและบริบท จุดประสงค์และกลุ่มเป้าหมายของแนวปฏิบัตินี้ โดยอธิบายเหตุผลว่า เพราะเหตุใด การเงินและสินเชื่อรายย่อยจึงมีความสำคัญต่อการประมงรายย่อยและเพราะเหตุใดในปัจจุบันยังมีชาวประมงพื้นบ้านจำนวนมากที่ไม่สามารถเข้าถึงและได้รับสินเชื่อ ซึ่งรวมถึงการอภิปรายด้านความเสี่ยงต่างๆ แนวปฏิบัตินี้เสนอแนะจุดเริ่มต้นและจุดที่สร้างผลตอบแทนสำหรับหน่วยงานที่สนใจให้การสนับสนุนการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ประกอบอาชีพประมงรายย่อย และเปรียบเทียบคุณลักษณะระหว่างธุรกิจเกษตรกรรมรายย่อย และ ประมงรายย่อย

แนวปฏิบัตินี้ยังได้ระบุตัวแสดงที่เกี่ยวข้องในด้านการเงินของการประมงรายย่อย ซึ่งประกอบด้วยผู้ให้บริการ ผู้ที่มีความต้องการได้รับการบริการ และตัวแสดงอื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยกล่าวถึงบทบาทและกิจกรรมของตัวแสดงแต่ละประเภท รวมถึงสิ่งจูงใจและข้อจำกัดในการให้หรือรับสินเชื่อ

แนวปฏิบัตินี้ยังนำเสนอแนวทางปฏิบัติหลักที่ดีในการให้สินเชื่อแก่ประมงรายย่อย และเจาะลึกรายละเอียดเกี่ยวกับการตลาดและผลิตภัณฑ์ บทบาทของการออกแบบผลิตภัณฑ์ นโยบาย และขั้นตอนต่างๆ การส่งเสริมการขาย การประเมินความเสี่ยงและการวิเคราะห์สินเชื่อ ช่องทางการให้บริการ การติดตามลูกหนี้ การชำระเงินคืน และการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม

ในช่วงสุดท้าย แนวปฏิบัตินี้ได้ให้คำแนะนำแก่ผู้ให้บริการด้านสินเชื่อถึงแนวทางกาใช้เงินสนับสนุนและกองทุนกู้ยืมที่อาจต้องใช้การกำกับเงินกู้

สารบัญ

การจัดทำเอกสารฉบับนี้	iv
สาระสังเขป	v
กิตติกรรมประกาศ	viii
คำย่อและอักษรย่อ	x

1. บทนำ

1.1. จุดประสงค์ของแนวปฏิบัตินี้	3
1.2. กลุ่มผู้อ่านเป้าหมายและโครงสร้างของแนวปฏิบัตินี้	4
1.3. ข้อตกลงระหว่างประเทศ: แนวปฏิบัติ ชาวประมงรายย่อย และจรรยาบรรณว่าด้วยการทำประมงอย่างรับผิดชอบ	5
1.4. ทำไมเงินทุนจึงมีความสำคัญกับการประมงรายย่อย?	6
1.5. คุณลักษณะของการประมงรายย่อยที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อ	7

2. ปัญหาการขาดแคลนเงินทุนเพื่อการประมง

2.1. ทำไมสินเชื่อรายย่อยโดยทั่วไปจึงไม่ได้พุ่งเป้าไปที่ประมงรายเล็ก	11
2.2. จุดเริ่มต้นและจุดที่สร้างผลตอบแทน	13

3. ตัวแสดงที่เกี่ยวข้องในการให้สินเชื่อกับประมงรายย่อย

3.1. ผู้ที่ต้องการการบริการด้านสินเชื่อรายย่อย	17
3.2. ผู้ให้บริการสินเชื่อรายย่อย	17
3.3. ตัวแสดงที่มีบทบาทและหน้าที่หลายอย่าง	18
3.4. ตัวแสดงที่กำหนดคนโยบาย	21

4. แนวปฏิบัติที่ดีในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินให้ประมงรายย่อย

4.1. การทำความเข้าใจตลาด ความเหมือนและความแตกต่างของสินเชื่อแบบเดิมและสินเชื่อรายย่อย	23
4.2. กิจกรรมที่ต้องการสินเชื่อ	25
4.3. การออกแบบผลิตภัณฑ์	27
4.4. นโยบายและขั้นตอนต่างๆ	29
4.5. การตลาดและการส่งเสริมการขาย	30

4.6. การประเมินความเสี่ยงและการวิเคราะห์สินเชื่อ	31
4.7. ช่องทางการให้บริการ	31
4.8. การติดตามหนี้และการชำระหนี้เงินคืน	32
4.9. ความยั่งยืนของสถาบัน	33
4.10 ผู้ให้บริการ และผลตอบแทน	33
เอกสารอ้างอิง	35
เอกสารแนบท้าย: ขั้นตอนที่ต้องพิจารณาเมื่อเข้าสู่ระบบสินเชื่อประมงรายเล็ก ตัวอย่างการตรวจสอบสภาพความ เสี่ยงข้อมูลผลิตภัณฑ์ และคำศัพท์	38
เอกสารแนบท้าย ก: ขั้นตอนที่ต้องพิจารณาเมื่อเข้าสู่ระบบสินเชื่อประมงรายเล็ก	38
เอกสารแนบท้าย ข: รายการตรวจสอบความเสี่ยง	40
เอกสารแนบท้าย ค: ข้อมูลผลิตภัณฑ์	42
เอกสารแนบท้าย ง: คำจำกัดความของคำ (อภิธานศัพท์)	44
กล่องข้อความ	
กล่องข้อความ 1: ตัวอย่างแรงจูงใจให้สถาบันการเงินให้บริการการเงิน	15
กล่องข้อความ 2: องค์กรพัฒนาเอกชน (NGOs) กำลังเปลี่ยนเป็นองค์กรที่มุ่งผลประโยชน์เพื่อเพิ่มความยั่งยืนของ การบริการ	18
กล่องข้อความ 3: ตัวอย่างผลิตภัณฑ์สินเชื่อสำหรับประมงรายเล็ก	24
กล่องข้อความ 4: ตัวอย่างการแทนที่ของโครงสร้างการบริการการเงินที่เอื้อเปรียบประมงรายเล็ก	29
กล่องข้อความ 5: การออมและกู้ยืมในชุมชน	31
รูปภาพและตาราง	
รูปภาพ 1. แสดงระดับความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อประมงรายเล็ก ที่เกิดจากโครงสร้างและขีดความสามารถ ของสถาบันการเงินในการจัดการ ติดตาม หรือประเมินความเสี่ยง	30
ตาราง 1: ข้อกำหนด CCRF และแนวปฏิบัติของประมงรายย่อย	5
ตาราง 2: การเปรียบเทียบคุณลักษณะระหว่างธุรกิจการเกษตรและประมงรายย่อย	14
ตาราง 3: ตัวแสดงที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสินเชื่อของประมงรายย่อย - ผู้ที่ต้องการการบริการด้านสินเชื่อ	19
ตาราง 4: ตัวแสดงที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสินเชื่อของประมงรายย่อย - ผู้ให้บริการสินเชื่อ	19
ตาราง 5: ตัวแสดงที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสินเชื่อของประมงรายย่อย- ผู้ให้บริการในหลายด้าน	21
ตาราง 6: ผู้กำหนดบทบาทและนโยบาย	22
ตาราง 7: กิจกรรมของประมงรายย่อยที่ต้องการสินเชื่อและผลิตภัณฑ์ทางการเงิน	26
ตาราง 8: สถานการณ์เฉพาะและกิจกรรมของประมงรายย่อยที่ต้องการเงินทุน	28

กิตติกรรมประกาศ

ผู้เขียนใคร่ขอขอบพระคุณสำหรับความช่วยเหลือขององค์กรต่างๆ ที่จัดหาเงินทุนให้กับการประมงรายเล็ก ซึ่งได้
กรุณาสละเวลาตอบคำถามในแบบสำรวจของผู้ปฏิบัติงาน โดยองค์กรเหล่านี้ประกอบด้วยองค์กร Friendship NGO
(บังกลาเทศ) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ไทย) National Microfinance Bank (ปาปัวนิวกินี)
Agriculture Development Bank (เนปาล) และ Alter Trade Foundation and Rare Philippines (ฟิลิปปินส์)

ผู้เขียนขอขอบคุณสำหรับความช่วยเหลืออันมีค่ายิ่งของผู้เข้าร่วมการประชุมเชิงปฏิบัติการของผู้เชี่ยวชาญ APRACA/
FAO ในการจัดทำแนวปฏิบัติสำหรับการให้บริการด้านการเงินสินเชื่อรายย่อยและการประกันภัยสำหรับการประมง
รายย่อยในภูมิภาคเอเชีย ซึ่งจัดขึ้นที่กรุงเทพฯ ประเทศไทย เมื่อวันที่ 7-9 พฤษภาคม พ.ศ. 2562 ซึ่งได้ทบทวนร่างแนว
ปฏิบัติและเสนอความเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ

Dr. Prasun Kumar Das เลขาธิการ APRACA ปฏิบัติหน้าที่เป็นสื่อกลางในกระบวนการทบทวนและลงนามรับรอง
โดยสมาชิกของ APRACA กระบวนการจัดทำแนวปฏิบัติยังได้รับการสนับสนุนจากคณะทำงานเฉพาะกิจของ FAO-
ชาวประมงรายย่อย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง Ms. Nicole Franz, Ms. Asa Ljusenius, Ms. Manuela Marazzi, Ms. Marianne
Guyonnet และ Ms. Chorouk Benkabbour ซึ่งทำหน้าที่ดูแลด้านการออกแบบและจัดพิมพ์แนวปฏิบัตินี้

คำย่อและอักษรย่อ

APRACA

สมาคมสินเชื่อเกษตรและชนบทแห่ง
ภาคพื้นเอเชียและแปซิฟิก

BAAC

ธนาคารเพื่อการเกษตรและ
สหกรณ์การเกษตร (ไทย)

CCRF

- จรรยาบรรณว่าด้วยการทำ
ประมงอย่างรับผิดชอบ

FAO

องค์การอาหารและเกษตรแห่ง
สหประชาชาติ

GDP

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ

GVA

มูลค่าเพิ่มรวม

HACCP

การวิเคราะห์อันตรายและจุด
วิกฤตที่ต้องควบคุม

IUU

การประมงที่ผิดกฎหมาย
ขาดการรายงาน และไร้การ
ควบคุม

LOC

วงเงินสินเชื่อ

MFI

สถาบันการเงินจุลภาค

NGO

องค์กรพัฒนาเอกชน

SDGs

เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน

SEAFDEC

ศูนย์พัฒนาการประมงแห่ง
เอเชียตะวันออกเฉียงใต้

SHGs

กลุ่มช่วยเหลือ
ตนเอง

SSF

ประมงรายย่อย/ประมงขนาดเล็ก

SSFs

ประมงรายย่อย/ประมง
ขนาดเล็ก

VSLAs

สมาคมการออมและกู้ยืม
ระดับหมู่บ้าน



1. บทนำ

1.1 จุดประสงค์ของแนวปฏิบัตินี้

จุดประสงค์ของแนวปฏิบัตินี้มี 4 ประการ ดังนี้

1. **เพิ่มความตระหนักรู้**เกี่ยวกับความต้องการบริการด้านเงินทุนของชาวประมงรายย่อย (ชาวประมงรายย่อย) เพื่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างทั่วถึงและยั่งยืน
2. **ชี้แนะแนวทาง**ให้กับผู้กำหนดนโยบายและผู้มีอำนาจตัดสินใจในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกและภูมิภาคอื่นในการช่วยแนะนำและกระตุ้นให้เกิดบริการเงินทุนแก่ชาวประมงพื้นบ้าน โดยมีวัตถุประสงค์สูงสุดเพื่อส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมประมง อีกทั้งยังเป็นการผลักดันและเสริมสร้างความยั่งยืน ซิดความสามารถทางนิเวศวิทยาและเศรษฐกิจของธุรกิจประมง
3. **เสริมสร้างขีดความสามารถ**ให้กับผู้ให้บริการทางการเงิน สมาคมประมงพื้นบ้าน องค์กรพัฒนาเอกชน และหน่วยงานรัฐบาลที่เกี่ยวข้องในการออกแบบเพื่อนำไปปฏิบัติ ซึ่งผลิตภัณฑ์การเงินที่เหมาะสมกับความต้องการของชุมชนประมงรายย่อยและยกระดับความคุ้มครองทางสังคม และ
4. **ส่งเสริมบริการทางการเงิน** แรงจูงใจ และรางวัลในความรับผิดชอบในการทำประมงอย่างรับผิดชอบ การแปรรูปสัตว์น้ำ และการดำเนินการทางการตลาด

แนวปฏิบัตินี้ยังเน้นไปที่ความต้องการการมีส่วนร่วมอย่างเต็มที่ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกขั้นตอนของกระบวนการนี้ รวมถึงการบ่งชี้ความต้องการบริการทางการเงิน การกำหนดผลิตภัณฑ์และแผนงานทางการเงิน การพัฒนารอบการทำงานสำหรับผู้ให้เงินทุนและนักลงทุนเพื่อทำงานกับผู้ให้บริการทางการเงินเกี่ยวกับสวัสดิภาพทางสังคมและการปกป้องชุมชนการประมงรายย่อยและความสามารถในการอยู่รอดและความยั่งยืนของการประมงรายย่อย

แนวปฏิบัตินี้จัดทำขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับต่างๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำโดยเอฟโอไอ (FAO) ได้แก่

- ก) แนวปฏิบัติด้านการจัดการกองทุนเงินกู้ยืมแบบหมุนเวียนและแผนงานด้านสินเชื่อสำหรับชุมชนประมง (FAO, 2532)
- ข) แนวปฏิบัติว่าด้วยการเงินและสินเชื่อรายย่อยในการประมงและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ (FAO, 2543) และ
- ค) แนวปฏิบัติว่าด้วยความต้องการการเงินและสินเชื่อรายย่อยในการอนุรักษ์และพัฒนาการทำประมงน้ำจืดในภูมิภาคเอเชีย (FAO, 2550)

เอกสารนี้ยังใช้เป็นเอกสารอ้างอิงที่มีประโยชน์สำหรับแนวทางปฏิบัติต่างๆ ในปัจจุบันที่ให้ความสำคัญกับการจัดการบริการทางการเงินให้กับชาวประมงพื้นบ้าน (SFFs) โดยเฉพาะเอกสารแนวปฏิบัติฉบับก่อนหน้านี้เน้นไปที่ความต้องการโอกาสในการพัฒนา การอนุรักษ์ และจัดหาเงินทุนให้กับการประมง ตั้งแต่และฉบับได้มีการระบุกลุ่มเป้าหมายและความต้องการด้านการเงินและสินเชื่อรายย่อย ขนาดเงินกู้ยืม และจุดประสงค์การกู้ยืม อัตราดอกเบี้ย และระยะเวลาในการชำระคืน เอกสารและหลักประกันเงินกู้ และความต้องการด้านการออมและบริการด้านประกันภัย และได้ความรู้ด้านบทบาทของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่างๆ (เช่น รัฐบาล องค์กรพัฒนาเอกชน (NGOs) กลุ่มช่วยเหลือตนเอง (SHGs) สมาคมประมงพื้นบ้าน สถาบันการเงิน และผู้บริจาค) ในการให้บริการทางการเงิน การบริหารจัดการและอนุรักษ์แหล่งทรัพยากรประมงน้ำจืด

เอกสารแนวปฏิบัติฉบับใหม่นี้มีเจตนาเพื่อสร้างกรอบการทำงานที่สมบูรณ์โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ข้อเสนอแนะต่างๆ มีความทันสมัยและเป็นข้อมูลปัจจุบันตามการพัฒนาที่รวดเร็วของการประมงในภาคอุตสาหกรรมสินเชื่อกและสินเชื่อชนบทรายย่อย

การพัฒนาเหล่านี้ประกอบด้วย

- > การให้ความสำคัญกับแนวทางการดำรงชีพในการพัฒนาชนบท (รวมถึงการประมง) ให้มากขึ้น โดยคำนึงถึงความต้องการของครัวเรือนและไม่ได้มองว่าการประมงเป็นผู้สร้างรายได้และผู้จ้างงานเพียงอย่างเดียวในชุมชนชายฝั่ง
- > แนวโน้มการบูรณาการการประมงเข้ากับแผนงานบริหารจัดการระบบนิเวศทางทะเลซึ่งจำเป็นต้องมีการลงทุนจากภาคเอกชนรวมถึงสินเชื่อ
- > แนวโน้มในการใช้แนวทางห่วงโซ่มูลค่าในการประมงและการลงทุนที่เกี่ยวข้องในการผลิตและการค้าด้านประมงที่ยั่งยืนซึ่งมักขึ้นอยู่กับการรับรองความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและความต้องการ ในคุณภาพของผู้บริโภคเป็นหลัก
- > การส่งเสริมโครงการ Global Blue Growth และ Blue Economy เพื่อสร้างความสมดุลใหม่ระหว่างการเพิ่มประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคมจากการใช้ทรัพยากรทางทะเลกับการรักษาสีงแวดล้อมให้มากที่สุด ในขณะที่เดียวกันมีความพยายามในการลดความเสี่ยงต่อสภาพแวดล้อมทางทะเลที่เกี่ยวข้องกับการประมงและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำให้น้อยลง
- > การยกระดับไปสู่การพัฒนาสภาพภูมิอากาศในภาคชนบท (รวมถึงการประมง) และความเกี่ยวข้องกับการลงทุนต่างๆ ที่จำเป็น
- > การพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ในการให้บริการการเงินและสินเชื่อรายย่อย รวมถึงการปรับใช้การสร้างคุณค่าเพิ่มให้กับวัตถุดิบและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี
- > การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างความเป็นเจ้าของและแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการเปลี่ยนจากการรับเงินบริจาคไปเป็นการเพิ่มเงินฝาก และหาเงินทุนจากนักลงทุน ผู้ประกอบการในแหล่งอื่นๆ

1.2 กลุ่มผู้อ่านที่เป็นเป้าหมายและโครงสร้างของแนวปฏิบัตินี้

แนวปฏิบัตินี้เน้นภูมิภาคเอเชียเป็นหลัก เนื่องจากเป็นภูมิภาคที่มีจำนวนชาวประมงถึง 80 % (FAO, 2561) อย่างไรก็ตาม แนวปฏิบัตินี้ก็ยังมีเนื้อหาที่เป็นประโยชน์ต่อภูมิภาคอื่นของโลก ซึ่งมีความต้องการ โอกาส และบริการการเงินและสินเชื่อรายย่อยเช่นกัน ซึ่งมีข้อจำกัด ความท้าทายและโอกาสต่างๆ ที่คล้ายกัน

ความมุ่งหวังในคู่มือฉบับนี้เล่มนี้จะสามารถให้แนวทางกับผู้ให้บริการทางการเงินที่เป็นความต้องการของการประมงรายเล็ก ทำอย่างไรให้ชาวประมงรายย่อยได้รับการที่ดีขึ้น และสามารถนำแบบอย่างความสำเร็จไปปฏิบัติใช้กันทั่วโลก ผู้อ่านกลุ่มเป้าหมายได้แก่ เจ้าหน้าที่ของธนาคารเพื่อการพัฒนา สถาบันสินเชื่อชนบทรายย่อย องค์กรพัฒนาเอกชน (NGOs) กระทรวงการคลัง สมาคมประมง และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ

แม้ว่าเอกสารอ้างอิงในแนวปฏิบัตินี้ส่วนใหญ่มาจากภูมิภาคเอเชียและแปซิฟิก มีการรวบรวมตัวอย่างและเอกสารอ้างอิงจากภูมิภาคอื่นๆของโลกเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการให้บริการการเงินและให้สินเชื่อเกี่ยวกับการประมงรายย่อยในภูมิภาคเอเชียและแปซิฟิก การให้สินเชื่อแก่ประมงรายย่อย มีความคล้ายคลึงกับการให้สินเชื่อเพื่อการเกษตรรายย่อยหลายประการ จากการอ้างอิงถึงตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จและระบบการให้บริการกับเกษตรกรรายย่อยจะสามารถนำไปปรับปรุงใช้กับการประมงรายย่อยได้

แนวปฏิบัตินี้แบ่งออกเป็น 4 บทหลัก ได้**บทที่ 1** กล่าวถึงความเป็นมาและบริบท จุดประสงค์ กลุ่มเป้าหมาย และอธิบายว่าทำไมสินเชื่อรายย่อยจึงมีความสำคัญกับการประมงรายย่อยและคุณลักษณะของชุมชน

บทที่ 2 อธิบายว่าเพราะเหตุใดการประมงรายย่อยจึงมักไม่ได้รับความช่วยเหลือจากสถาบันการเงิน และชี้ให้เห็นถึงจุดเริ่มต้นที่เป็นไปได้ในการเข้าให้ความช่วยเหลือ **บทที่ 3** ระบุผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหรือผู้มีส่วนได้เสียในการให้บริการทางการเงินแก่การประมงรายย่อยและบทบาทเฉพาะของบุคคลเหล่านี้ และ **บทที่ 4** ให้ภาพรวมและตัวอย่างความสำเร็จในการให้การเสนอผลิตภัณฑ์ด้านบริการทางการเงินให้กับการประมงรายย่อย

1.3. ข้อตกลงระหว่างประเทศ: แนวปฏิบัติและจรรยาบรรณว่าด้วยการทำประมงอย่างรับผิดชอบตามหลักสากลของประมงรายย่อย

การประชุมระดับโลกว่าด้วยการประมงรายย่อยที่ร่วมกันจัดขึ้น โดย FAO และรัฐบาลไทย ศูนย์พัฒนาการประมงแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (SEAFDEC) และศูนย์ปลาโลก ที่กรุงเทพฯ ในปี พ.ศ. 2551 (FAO, 2552) สนับสนุนคำกล่าวที่ว่า การประมงรายย่อยยังไม่ได้ตระหนักอย่างถ่องแท้ถึงศักยภาพของตนในการมีส่วนช่วยให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืนอย่างมีนัยสำคัญ จากข้อเรียกร้องของคณะกรรมการ FAO ว่าด้วยการประมง (COFI) ได้เรียกร้องให้มีการจัดทำแนวปฏิบัติโดยความสมัครใจในการส่งเสริมการประมงรายย่อยในบริบทของความมั่นคงทางอาหารและการจัดความยากจน (แนวปฏิบัติ ชาวประมงรายย่อย)¹ ผ่านกระบวนการเห็นชอบร่วมกันทั่วโลก (FAO, 2558)

เอกสารฉบับนี้ อ้างอิงถึงความสำคัญของสินเชื่อ การประกันภัย การบริการด้านการเงิน และการลงทุน บนแนวปฏิบัติและจรรยาบรรณที่ว่าด้วยการทำประมงอย่างรับผิดชอบ ปี พ.ศ. 2538 (CCRF) (FAO, 2538, FAO, 2548) และบทบาทสำคัญของสถาบันการเงินต่างๆ ในการจัดหาสินเชื่อ การลงทุน และบริการการประกันภัยให้กับภาคการประมง

ตาราง 1: ข้อกำหนด CCRF และ ประมงรายย่อย

แนวปฏิบัติของ ประมงรายย่อย (SSF)	แนวปฏิบัติ CCRF และแนวปฏิบัติทางเทคนิคสำหรับการทำประมง (FAO, 2552ก)
<p>รัฐบาลในแต่ละประเทศ ควรสนับสนุนการพัฒนาและการเข้าถึงบริการอื่นที่เหมาะสมกับชุมชนประมงรายย่อย เช่น การออมทรัพย์ สินเชื่อ และแผนประกันภัย โดยเน้นไปที่การส่งเสริมให้สตรีเข้าถึงบริการดังกล่าวข้างต้นด้วย (ข้อ 6.4)</p>	<p>“อำนวยความสะดวกและส่งเสริมด้านเทคนิค การเงิน และความร่วมมืออื่นๆ เพื่ออนุรักษ์และพัฒนาแหล่งทรัพยากรประมง”(วัตถุประสงค์ของ CCRF)</p>
<p>รัฐบาลในแต่ละประเทศควรส่งเสริมให้เกิดการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานที่เหมาะสม โครงการองค์กร และการพัฒนาขีดความสามารถ เพื่อสนับสนุนประมงรายเล็กหลังการจับสัตว์น้ำในการผลิตอาหารจากสัตว์น้ำที่มีคุณภาพและปลอดภัยปลอดภัยในพื้นที่ความรับผิดชอบและความยั่งยืนเพื่อการส่งออกและจำหน่ายในประเทศ(ข้อ 7.3)</p>	<p>ภาครัฐ องค์กรระหว่างรัฐบาล องค์กรพัฒนาเอกชน และสถาบันการเงินต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ควรร่วมมือกันกำหนดมาตรการต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของประเทศกำลังพัฒนา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านความช่วยเหลือทางการเงินและเทคโนโลยี กอปรกับถ่ายทอดความรู้ด้านเทคโนโลยีและวิทยาการเพื่อขีดความสามารถในการพัฒนาและเข้าร่วมการประมงในน่านน้ำสากล (ข้อ 5.2)</p>

แนวปฏิบัติในการเพิ่มการเข้าถึงบริการด้านการเงินและสินเชื่อรายย่อยของการประมงรายย่อย ยังมีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมการบรรลุความสำเร็จในการพัฒนาที่ยั่งยืนของสหประชาชาติ (SDGs) อีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป้าหมายข้อที่ 14: “อนุรักษ์และใช้ทรัพยากร

¹ เข้าถึงได้ที่: www.fao.org/3/i4356en/i4356en.pdf

ทางทะเล และแหล่งทรัพยากรอย่างยั่งยืน” การจัดหาเงินทุนเพื่อความยั่งยืนของการประมงจะมุ่งไปที่ข้อ 14B. การให้ประมงพื้นบ้านรายย่อยได้เข้าถึงทรัพยากรทางทะเลและตลาดต่างๆ

แนวปฏิบัตินี้ยังส่งเสริมเป้าหมาย 2030 SDGs ซึ่งได้แก่

เป้าหมาย 1: ยุติความยากจนในทุกรูปแบบในทุกหนทุกแห่ง²

เป้าหมาย 2: ขจัดความหิวโหย สร้างความมั่นคงทางอาหาร และปรับปรุงโภชนาการ และส่งเสริมการเกษตรที่ยั่งยืน

เป้าหมาย 8: ส่งเสริมการเติบโตทางเศรษฐกิจ การจ้างงาน และงานที่เหมาะสมสำหรับทุกคนอย่างทั่วถึงและยั่งยืน

เป้าหมาย 9: สร้างโครงสร้างพื้นฐานที่ยืดหยุ่น ส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมอย่างยั่งยืนและทั่วถึง และสนับสนุนการคิดค้นนวัตกรรม

เป้าหมาย 12: ทำให้เกิดรูปแบบการบริโภคและการผลิตที่ยั่งยืน

เป้าหมาย 13: ดำเนินมาตรการเร่งด่วนในการต่อสู้กับการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศและผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงนั้น



1.4. ทำไมเงินทุนจึงมีความสำคัญกับการประมงรายย่อย?

ประชากรมากกว่าหนึ่งร้อยล้านคนในประเทศกำลังพัฒนาทำการประมงเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริม และประชากรอีก 90% ของตัวเลขนี้เป็นชาวประมงรายย่อย (FAO, 2562)

เช่นเดียวกับกิจกรรมเศรษฐกิจรายย่อยอื่นๆ การประมงรายย่อย (ชาวประมงรายย่อย) ก็ต้องการบริการทางการเงินหลากหลายรูปแบบ รวมถึงบริการเงินฝากออมทรัพย์ (ระยะสั้นและยาว) บริการประกันภัย (วินาศภัย ชีวิต สุขภาพ และธุรกิจ) บริการชำระค่าบริการและสินเชื่อ เนื่องด้วยรายได้ของชาวประมงรายย่อย (SSFs) ไม่เพียงพอต่อเศรษฐกิจภาคครัวเรือน ดังนั้นชาวประมงรายเล็กจึงยังมีความต้องการทางการเงินเพื่อความจำเป็นในด้านอื่นๆ นอกเหนือจากความจำเป็นทางธุรกิจ เช่น สินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค สินเชื่อเพื่อการศึกษา เงินสดหมุนเวียน สินเชื่อเพื่อซื้อและปรับปรุงที่อยู่อาศัย อีกด้วย

² เป้าหมาย SDG 1.4 ภายในปี 2573 เพื่อแน่ใจว่าผู้ยากไร้หรือผู้ด้อยโอกาสทั้งชายและหญิงจะมีสิทธิเท่าเทียมในการต้องแน่ใจว่าชายหญิงทุกคน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มผู้ยากจนและด้อยโอกาส มีสิทธิเท่าเทียมกันในการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรเศรษฐกิจ รวมถึงการเข้าถึงบริการขั้นพื้นฐานต่างๆ กรรมสิทธิ์ในที่ดิน ทรัพย์สินในรูปแบบอื่น เช่น มรดก ทรัพยากรธรรมชาติ เทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เหมาะสม และบริการทางการเงิน และรวมถึงสินเชื่อรายย่อย

นอกจากความต้องการเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการทำประมงในแต่ละวันแล้ว ประมงรายย่อยยังต้องการสินเชื่อเพื่อซื้อ เปลี่ยน หรือพัฒนาเครื่องจักร มีหลักฐานที่ชี้ว่าชาวประมงรายย่อยต้องการเงินลงทุนก้อนใหญ่เพื่อการจับสัตว์น้ำนอกชายฝั่ง เนื่องจากมีการจับสัตว์น้ำใกล้ชายฝั่งมากเกินไปทำให้เกิดปัญหาสัตว์น้ำสูญพันธุ์ ดังนั้นประมงรายย่อย จึงต้องการเครื่องจักรและเรือเดินสมุทร ขนาดใหญ่ขึ้น เงินทุนหมุนเวียนที่มากขึ้นเพื่อที่จะสามารถขับเคลื่อนการทำประมงนอกชายฝั่งได้และรักษาปริมาณการจัดสัตว์น้ำ ให้ได้ในระดับเดิม เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายและข้อกำหนดของรัฐบาล โดยกรมประมง ประมงรายย่อยจำเป็นต้องใช้เงินทุนในการพัฒนาเครื่องยนต์เพื่อสามารถทำการประมงนอกชายฝั่ง

แนวปฏิบัตินี้ให้ความสำคัญกับสินเชื่อรายย่อยและสินเชื่ออื่นที่เป็นเครื่องมือสร้างการเติบโตเป็นหลัก และทำอะไรให้สินเชื่อ เหล่านี้สามารถเป็นตัวสนับสนุนให้การประมงมีความยั่งยืนและเพิ่มความยืดหยุ่นให้กับประมงรายย่อย และชุมชนประมงมากขึ้น ข้อดีของสินเชื่อรายย่อยที่เป็นประโยชน์ต่อประมงรายย่อยคือได้รับการออกแบบให้ใช้หลักประกันหรือโครงสร้างการค้ำประกันที่ พัฒนาขึ้นใหม่ที่มีความยืดหยุ่น ไม่จำเป็นต้องใช้ทรัพย์สินที่เป็นอสังหาริมทรัพย์ในการค้ำประกัน เช่น ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง หรือการ ค้ำประกันอื่น ซึ่งประมงรายย่อยอาจไม่มีอยู่ในครอบครอง สถาบันการเงินต่างๆ ที่ให้สินเชื่อรายย่อยโดยปกติจะพัฒนาระเบียบวิธี เพื่อส่งเสริมการขายและเพิ่มการเข้าถึง

การทำประมงทั่วโลกได้รับแรงกดดันเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากเป็นวิธีการทำประมงที่ไม่ยั่งยืน การส่งเสริมการทำประมงที่ยั่งยืนอาจ สร้างแรงจูงใจในเพื่อส่งเสริมระบบนิเวศในวงกว้าง เงินทุนจึงมีบทบาทสำคัญในกรณีนี้ การจัดหาเงินทุนให้กับอาชีพทำประมง อาจมีส่วนช่วยให้เกิดการลงทุนที่เหมาะสม รวมถึงการนำตัวอย่างและการพัฒนาเทคโนโลยีมาใช้ เพื่อนำไปสู่การประมงที่ยั่งยืน เพื่อสร้างความทันสมัยให้กับภาคธุรกิจ และเพื่อการปรับตัวรับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ สินเชื่อรายย่อยควบคู่กับการให้ ฝึกอบรมและการค้าอย่างเป็นธรรมหรือแผนขับเคลื่อนการส่งออกยังอาจทำให้ราคาตลาดของราคาสัตว์น้ำปรับตัวสูงขึ้นและมี เสถียรภาพมากขึ้น

1.5 คุณลักษณะของการประมงรายย่อยที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อ

ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อสำหรับประมงรายย่อย จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเข้าใจตลาดและห่วงโซ่มูลค่า ทั้งในแง่ของสังคม เศรษฐกิจและเทคโนโลยี ต่อไปนี้คือคุณลักษณะบางประการของชุมชนประมงรายย่อย

- ชุมชนประมง โดยทั่วไปต้องแบกรับภาระในการลงทุนเอง จึงมักมีระดับการผลิตต่ำและไม่มีอำนาจในการต่อรอง
- ชาวประมงรายย่อย มักพึ่งพาสภาพระบบนิเวศและจับปลาบริเวณชายฝั่งที่ได้รับอนุญาตเป็นหลัก(บริหารจัดการไม่ได้)
- ลักษณะของระบบนิเวศและการจับสัตว์น้ำสายพันธุ์สัตว์เฉพาะ เป็นตัวกำหนดประเภทของเครื่องมือและเทคโนโลยี
- ชุมชนประมงส่วนใหญ่ตั้งอยู่แถบชายฝั่งซึ่งเสี่ยงต่อภัยธรรมชาติ เช่น อุทกภัย คลื่นซัดฝั่ง สึนามิ พายุ และไต้ฝุ่น
- ชุมชนประมงมีภูมิหลังทางสังคมและวัฒนธรรมเฉพาะตัวที่หลากหลายและซับซ้อน
- มีการแบ่งประเภทแรงงานตามเพศและอายุให้สอดคล้องกับบทบาทหน้าที่ที่กำหนดไว้สำหรับผู้ชาย ผู้หญิง เด็ก ผู้ใหญ่ และผู้สูงอายุ โดยชาวประมงส่วนใหญ่เป็นผู้ชาย ส่วนผู้หญิงเป็นหัวเรี่ยวหัวแรงในขั้นตอนของการแปรรูปสัตว์น้ำ การตลาด และระบบจัดจำหน่าย
- ชุมชนประมงรายย่อยแบบร่วมสมัยถูกรบกวนจากปัญหาภายนอก รวมถึงกระแสโลกาภิวัตน์ที่ขยายตัว มลพิษทางทะเล และการเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแนวชายฝั่งในบางภูมิภาค
- ในชุมชนหลายแห่ง มิได้มีรายได้จากการทำประมงเพียงอย่างเดียว ชาวประมงจำนวนมากมีรายได้จากแหล่งอื่นในบาง ฤดูกาล

- การประมงรายย่อย มีทั้งในพื้นที่ชายฝั่งทะเลและน้ำจืด การประมงน้ำจืดมีลักษณะแตกต่างกันกับการประมงชายฝั่ง เนื่องจากพื้นที่การทำประมงน้ำจืดส่วนใหญ่อยู่ในชนบท

ในแง่ธุรกิจ กิจกรรมของประมงรายย่อยทั่วไปมีผลกำไร เนื่องจากการประมงรายย่อยถือเป็นผู้ประกอบการเช่นเดียวกับภาคธุรกิจอื่นๆ วัตถุประสงค์หลักของประมงรายย่อยคือการสร้างผลกำไรเพื่อการดำเนินชีวิตภายในครอบครัว ความสามารถในการทำกำไรขึ้นอยู่กับชนิดของสัตว์น้ำที่ต้องการจับ ไม่ว่าจะลงทุนน้อยโดยใช้แหหรืออวนหรือใช้เบ็ด หรือการลงทุนมากสำหรับการจับสัตว์ทะเล ซึ่งผลกำไรไม่สามารถสะท้อนให้เห็นถึงการส่งเสริมห่วงโซ่มูลค่า สุขภาพและการดำรงชีวิตของลูกเรือประมง



2. ปัญหาการขาดแคลนเงินทุนเพื่อการประมง

การจัดการเงินทุนให้กับชาวประมงโดยเฉพาะอย่างยิ่งประมงรายย่อย ยังไม่ได้มีการทำการศึกษาอย่างจริงจังนัก อย่างไรก็ตามปัญหาช่องว่างที่คล้ายคลึงเช่นเดียวกับที่พบในการจัดหาเงินทุนภาคเกษตร

หลักการง่ายๆ ที่ใช้วัดช่องว่างระหว่างความต้องการและการให้บริการสินเชื่อในภาคธุรกิจเฉพาะ คือการเปรียบเทียบสัดส่วนผลประกอบการของภาคธุรกิจนั้นๆ กับผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) (หรือมูลค่าเพิ่มรวม (GVA) สำหรับเศรษฐกิจของประเทศและสัดส่วนของสินเชื่อที่ขายไปสู่ภาคธุรกิจนั้นเมื่อเทียบกับการขายตัวของสินเชื่อรวมของสถาบันการเงินต่างๆ อาจปรับเปลี่ยนตามการเติบโต (หรือไม่เติบโต) ของภาคธุรกิจนี้กับภาคธุรกิจอื่นๆ ในระบบเศรษฐกิจ ภาคธุรกิจที่มีเติบโตมากโดยปกติแล้วจะมีการรองรับเงินลงทุนที่มากขึ้น ส่วนภาคธุรกิจที่มีการเติบโตต่ำหรือติดลบอาจสะท้อนให้เห็นได้จากสัดส่วนการขยายตัวของสินเชื่อที่ต่ำกว่าด้วย ทั้งนี้สินเชื่อไม่ใช่ตราสารหนี้ทั้งหมด ดังนั้นตราสารหนี้จึงไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงจำนวนมูลค่าสินเชื่อของภาคธุรกิจใดภาคธุรกิจหนึ่ง การขับเคลื่อนการลงทุนอื่นๆ อาจอยู่ในรูปแบบของหนึ่งถึงทุน (รวมถึงเงินทุนทั้งหมดที่รวมเงินส่วนตัวเข้าด้วยกัน) สุดท้ายแล้วเราไม่สามารถให้วิเคราะห์การเติบโตในระบบห่วงโซ่มูลค่าหรือการเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบที่มีนายหน้า ผู้ซื้อ ผู้ส่งออก และผู้ผลิครวมอยู่

2.1. ทำไมสินเชื่อรายย่อยและสินเชื่อโดยทั่วไปจึงไม่ได้พุ่งเป้าไปที่ประมงรายย่อย

การขายสินเชื่อใดๆ ขึ้นอยู่กับพื้นฐานและโอกาสของธุรกิจ ภาคการประมงอาจเป็นภาคธุรกิจที่สามารถดึงดูดการลงทุนจากมุมมองด้านการเติบโต ส่วนหนึ่งเป็นเพราะมีการยังมีปริมาณสินเชื่อในระบบยังมีน้อย ทำให้มีตลาดที่ยังว่างอยู่สำหรับบริการสินเชื่อและการเงินอื่นๆ

เหตุผลที่ไม่ได้พุ่งเป้าหรือรวมการประมงรายย่อยไว้ในแผนให้สินเชื่อการประมงอาจเป็นเพราะสภาพการดำเนินงานขึ้นอยู่กับธรรมชาติ ขีดความสามารถ และกฎหมายหรือกฎระเบียบควบคุม หรือปัจจัยทั้งหลายเหล่านี้รวมกัน

- ผลตอบแทนจากการลงทุนที่ได้รับในภาคการประมงรายย่อยอาจไม่ได้สูงนักเมื่อเทียบกับภาคธุรกิจอื่น เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านอาจมีเงินทุนและทรัพย์สินจำกัด และชุมชนที่อยู่กระจายตามชายฝั่งและเขตภูมิศาสตร์ ความยากลำบากในการเดินทาง ซึ่งในอดีตข้อจำกัดเหล่านี้ อาจทำให้มีค่าใช้จ่ายในการทำธุรกรรมสินเชื่อมากขึ้น
- ในแง่ของขีดความสามารถนั้น ขีดความสามารถเชิงโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงขีดความสามารถทางเทคนิคและการอบรมที่จัดให้ทั้งผู้ให้บริการทางการเงิน (ด้านอุปทาน) และชาวประมง (ด้านอุปสงค์) ไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอที่จะทำให้เกิดธุรกรรมสินเชื่อให้ประมงรายย่อยได้สำเร็จ การกีดกันทางสังคมยังมีส่วนในการกีดกันชาวประมงออกจากแผนการให้สินเชื่อชนบทจำนวนมากอีกด้วย นอกจากนี้ด้วยโครงสร้างและขีดความสามารถของชุมชนประมงซึ่งมีการรวมกลุ่มแบบง่ายๆ มีองค์กรช่วยเหลือไม่กี่แห่งซึ่งไม่สนใจในการหยิบยื่นสินเชื่อที่เหมาะสมให้กับชุมชนประมง
- ในแง่ของกฎหมายและข้อบังคับควบคุมบางครั้งทำให้การให้ชุมชนประมงไม่ได้รับความสนใจจากผู้ใช้บริการสินเชื่อ อีกทั้งยังมีการแทรกแซงทางการเมืองและสังคม กฎระเบียบข้อบังคับและสัญญาต่างๆ ที่ไม่สามารถบังคับใช้ได้กับชุมชนชายฝั่งอย่างจริงจัง

นอกจากข้อจำกัดดังกล่าวข้างต้นแล้ว การไม่รู้หนังสือของบรรดาชาวประมง รวมถึงความหวาดกลัวต่อความเสี่ยงต่างๆ (เช่น ภัยธรรมชาติ) และสามารถในการต่อรองจำกัดภายในห่วงโซ่มูลค่าทำให้การประมงรายย่อยไม่เป็นที่น่าดึงดูดสำหรับผู้ให้บริการทางการเงินและสินเชื่อรายย่อย

การประมงรายช้อยหรือชาวประมงรายช้อยไม่ได้รับมูลค่าเพิ่มในห่วงโซ่มูลค่าเช่นเดียวกับเกษตรกรรายช้อยเสมอไป (แม้ว่าประมงรายช้อยจะรับชมความเสี่ยงก็ตาม) ดังนั้นถึงแม้ว่าภาพรวมของห่วงโซ่จะสามารถทำอะไรได้และมีแนวโน้มเติบโต แต่ปัญหาในระบบ (เช่น ความสัมพันธ์ส่วนตัว และการผูกขาดด้านการตลาด และกระตังการขาดแคลนเงินทุน) อาจบั่นทอนความสามารถในการทำกำไรของประมงรายช้อยได้ จึงทำให้การประมงรายช้อยไม่เป็นที่สนใจสำหรับสถาบันการเงิน ในระบบห่วงโซ่มูลค่าประมงรายช้อยมักเป็นผู้รับราคาโดยไม่สามารถกำหนดราคาสินค้าด้วยตัวเองจึงได้ส่วนต่างกำไรต่ำที่สุด การให้สินเชื่อแก่ประมงรายช้อยจะช่วยให้ลดอำนาจการผูกขาดตลาดและทำให้ประมงรายช้อยมีผลกำไรจากห่วงโซ่มูลค่าเพิ่มมากขึ้น ในทางกลับกันก็อาจทำให้ภาคธุรกิจประมงมีผลกำไรมากขึ้นและมีส่วนช่วยสร้างความสามารถในการอยู่รอด ความยั่งยืน และรับประกันการชำระคืนเงินกู้คืนได้

ความเสี่ยงยังเป็นปัจจัยขัดขวางที่สำคัญของประมงรายช้อย ต้องอยู่ภายใต้ความไม่แน่นอนหลายประการ ปัจจัยเสี่ยงที่มีความซับซ้อนนอกเหนือจากความเสี่ยงของธุรกิจที่ส่งผลต่อกิจการการจับสัตว์น้ำของประมงรายช้อย ได้แก่ปริมาณสัตว์น้ำที่ลดลง ความรุนแรงสภาพอากาศ ความเสี่ยงต่างๆ เช่น อัคคีภัย โจรกรรม อุบัติเหตุ และการจราจล และกฎหมายข้อบังคับเกี่ยวกับโควตาและใบอนุญาตต่างๆ ของรัฐบาลอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อโอกาสเติบโตของการประมงรายช้อย

ความเสี่ยงจากลักษณะเฉพาะตัวบางประการที่แบ่งแยกประมงรายช้อยให้ออกจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจและธุรกิจอื่นๆ สภาพอากาศ การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ภัยธรรมชาติ หรือราคาตลาดที่ไม่อาจคาดการณ์หรือควบคุมได้ ซึ่งส่งผลกระทบต่อประมงรายช้อย และองค์ประกอบดังกล่าวเป็นสิ่งที่สถาบันการเงินไม่อาจควบคุมได้เช่นกัน อย่างไรก็ตาม สถาบันการเงินมีความสามารถในการบริหารจัดการความเสี่ยงเหล่านี้โดยการกระจายความเสี่ยงในการลงทุนที่เหมาะสมและการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ประกันภัยและประกันหนี้

นโยบายของรัฐบาลและการบังคับใช้ซึ่งอาจมีผลต่อความสามารถในการอยู่รอด จากการส่งเสริมกลยุทธ์การตลาด อาจกระทบการพัฒนาตลาดในภาคเอกชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากรัฐบาลกลายเป็นผู้ควบคุมตลาดเสียเอง (โดยการรวมนโยบายภาคการเงินและสถาบันการเงินภาคเอกชนเข้าด้วยกัน) ความสัมพันธ์ระหว่างตลาดและการดำเนินงานภาครัฐบาลอาจเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดความเสี่ยงในประมงรายช้อย ดังนั้นจำเป็นต้องใช้กลยุทธ์และเครื่องมือในการจัดการความเสี่ยงจากสถาบันการเงิน กลยุทธ์ในการจัดการความเสี่ยงในประมงรายช้อยอาจรวมถึงการวางแผน การตัดสินใจ ความปลอดภัย การซื้อประกันภัย การลงทุนในเครื่องมือหาปลา ปริมาณสัตว์น้ำเป้าหมาย แหล่งรายได้อื่น และ สัญญาซื้อขาย หากเป็นไปได้

ความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้นเป็นความเสี่ยงที่อยู่เหนือความสามารถที่ประมงรายช้อยจะจัดการเองได้ สถาบันการเงินส่วนใหญ่ไม่มีเครื่องมือและวิธีการจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม อีกทั้งยังเลือกใช้วิธีการวางหลักประกันเงินกู้ด้วยทรัพย์สินถาวรซึ่งประมงรายช้อยไม่สามารถจัดหาได้ สถาบันการเงินจึงปฏิเสธที่จะให้เงินกู้ ในทางกลับกันประมงรายช้อยอาจพบว่าตนเองไม่มีความต้องการขอรับสินเชื่อจากสถาบันการเงินเช่นกัน โดยคาดว่าตนเองจะสูญเสียสินทรัพย์บางรายการหากเกิดเหตุการณ์ร้ายแรงหรือจับสัตว์น้ำได้น้อย

สำหรับสถาบันการเงิน การทำความเข้าใจคุณลักษณะเฉพาะ ห่วงโซ่มูลค่า ความเสี่ยงต่างๆ ที่ประมงรายช้อยต้องเผชิญ จะเป็นพื้นฐานและเป็นกุญแจสำคัญที่จะลดความเสี่ยงและประสบความสำเร็จในการให้กู้ยืม

การประเมินความซับซ้อนของธุรกิจประมงรายย่อยนี้เป็นเรื่องจำเป็นอย่างยิ่งในการเข้าถึงตลาด สถาบันการเงินต่างๆ ที่ประสบความสำเร็จกับการให้สินเชื่อในภาคเกษตร (ซึ่งเผชิญกับความท้าทายมากมายในลักษณะเดียวกัน) ได้ทำการประเมินไว้ดังนี้ ก) ตระหนักถึงโอกาสทางธุรกิจ ข) ทำความเข้าใจภาคธุรกิจดังกล่าวอย่างลึกซึ้ง และ ค) ปรับตัวเพื่อรับมือกับความท้าทายต่างๆ ของภาคธุรกิจนี้

กลยุทธ์ในการจัดการความเสี่ยงเฉพาะด้านในการให้สินเชื่อกับประมงรายย่อย ประกอบด้วย

- ก) ออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม
- ข) คัดกรองลูกค้า/ กิจกรรมที่เหมาะสม
- ค) เข้าใจถึงห่วงโซ่มูลค่าที่ดำเนินการอยู่
- ง) การกระจายความเสี่ยงในการลงทุน
- จ) การติดตามสถานการณ์ด้านสิ่งแวดล้อมและ
- ฉ) กลยุทธ์การดำเนินงานเพื่อจัดการกับความเสี่ยงทั้งที่เป็นระบบและไม่เป็นระบบ หากและเมื่อเกิดความเสี่ยงขึ้น

ความสามารถในการใช้บุคคลที่สามในการค้ำประกัน ไม่ว่าจะเป็นการขายสินเชื่อหรือประกันนี้ จะช่วยให้สถาบันการเงินบรรเทาและจัดการความเสี่ยงได้

2.2. จุดเริ่มต้นและจุดที่สร้างผลตอบแทน

การให้สินเชื่อที่ยั่งยืนเกิดขึ้นเมื่อกิจการภายในอุตสาหกรรมต้องการสินเชื่อ ซึ่งโดยทั่วไปนั้นประมงรายย่อยมีสามารถทำอะไร เช่นเดียวกับกับในภาคสินเชื่อการเกษตร สถาบันการเงินรายย่อยและผู้บริการเงินกู้ในชนบทพยายามหาผลิตภัณฑ์ บริการ และ กระบวนการต่างๆ ที่เหมาะสมกับประมงรายย่อยควบคู่ไปกับการจัดการความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง

ขอบเขตของสถาบัน

การให้สินเชื่อสำหรับการประมงนั้นต้องมีข้อควรพิจารณาหลายประการเช่นเดียวกับการให้สินเชื่อรายย่อยในภาคเกษตรและอาจมีความเหมาะสมกับสถาบันการเงินหรือแผนงานที่มีอยู่แล้วในการให้สินเชื่อชนบทและการเกษตร แนวทางการจัดการเพื่อผลสำเร็จของสถาบัน จำเป็นต้องมีพนักงานที่เชี่ยวชาญในด้านการวิเคราะห์รูปแบบกระแสเงินสด วัดความสามารถในการขายบริการ เครื่องมือในการวิเคราะห์และประเมินผลที่ใช้ในการให้สินเชื่อในภาคเกษตรที่นำมาปรับใช้กับการให้ประมงรายย่อย

ความเหมือนและความแตกต่างบางประการของการให้สินเชื่อรายย่อย (ภาคการเกษตร) และการประมงรายย่อยแสดงไว้ใน [ตาราง 2](#)

ตาราง 2: การเปรียบเทียบคุณลักษณะระหว่างธุรกิจการเกษตรและธุรกิจประมงรายย่อย

	การเกษตร	การจับสัตว์น้ำ
ตัวขับเคลื่อนธุรกิจที่สำคัญ	ผลผลิต นโยบาย เทคโนโลยีพืชและระบบ ปริมาณฝนและการชลประทาน	ผลผลิต โควตา แผนการจัดการ ขอบังคับ นโยบายและเทคโนโลยี
ความเสี่ยงสำคัญ	อากาศ การเปลี่ยนแปลงสภาพอากาศ ราคาตลาด นโยบายรัฐบาล โรคพืช และศัตรูพืช	ราคาตลาด อากาศ กระแสน้ำขึ้นลงตามฤดูกาล นโยบาย ปริมาณสัตว์ลดลง ทรัพยากรข้ามพรมแดนการอพยพ การทำประมง IUU อุปกรณ์ใช้งานไม่ได้และอากาศเปลี่ยนแปลง

ข้อมูลการดำเนินงานที่สำคัญในการให้สินเชื่อ	กระแสเงินสดและขีดความสามารถทางเทคนิคของสถาบันการเงิน	กระแสเงินสดและขีดความสามารถทางเทคนิคของสถาบันการเงิน
ลักษณะการให้สินเชื่อ	ระยะสั้นสำหรับการจัดหาปัจจัยการผลิตส่วนระยะยาวสำหรับการซื้ออุปกรณ์/ สถานที่ และไปรับรอง	ระยะสั้นสำหรับปัจจัยการผลิต เช่น น้ำแข็ง เชื้อเพลิง แรงงาน เกียร์ ส่วนระยะยาวสำหรับอุปกรณ์ เรือประมง ซื้อเครื่องยนต์ และไปรับรอง
องค์กรต่างๆ	สมาคม สหกรณ์ กลุ่มต่างๆ (SHGs VSLAs เป็นต้น)	สมาคม สหกรณ์ กลุ่มต่างๆ (SHGs VSLAs เป็นต้น)
ลักษณะองค์กร Value Chain	แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับประเภทพืชผล บริบทและตลาด ประเทศ และวัฒนธรรม	แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับบริบทในท้องถิ่น การนำเข้าของสินค้า ประเทศ วัฒนธรรม และสินค้าส่งออกโดยปกติมีโครงสร้างอยู่ในห่วงโซ่คุณค่า

NGO-MFI's หลายแห่งมีข้อบังคับด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม ขณะที่ MFI's ที่หวังผลกำไร (เช่น บริษัทหรือสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร) ข้อบังคับเหล่านี้อาจรวมอยู่ในแรงจูงใจในการทำกำไร อีกทั้งอาจส่งผลต่อความต้องการในการให้สินเชื่อกับประมงรายย่อยอย่างรับผิดชอบ รวมถึงการพัฒนาการขยายตลาดลูกค้ากว้างมากขึ้น

ขอบเขตของผลิตภัณฑ์

แม้จะมีการระบุถึงบทบาทของผู้ให้บริการทางการเงินในการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนให้กับประมงรายย่อย โดยมีการเน้นย้ำถึงเครื่องมือในการจัดหาเงินทุนสำหรับกิจการจับสัตว์น้ำโดยเฉพาะอย่างยิ่งเรือเดินสมุทร เครื่องยนต์ อุปกรณ์และเครื่องแม่ เครื่องทำน้ำแข็ง ความต้องการเงินทุนหมุนเวียนมักมีการจัดหาให้โดยตัวแสดงที่มีอยู่แล้วในห่วงโซ่มูลค่า สถาบันต่างๆ ที่มีความพร้อมในการให้สินเชื่อเรือเดินสมุทรกับอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องแก่ประมงรายย่อย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการให้สินเชื่อระยะยาว (มากกว่าหนึ่งปี) ซึ่งสินเชื่อประเภทนี้มีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ และสถาบันการเงินรายย่อย (MFIs) ที่ให้เคยให้สินเชื่อระยะสั้นก็มีความต้องการให้สินเชื่อประเภทนี้บ้างเช่นกัน

การแยกแยะตลาด(ไม่ดี) และตลาดที่เป็นเป้าหมายการให้บริการ

ตัวแสดงหลากหลายประเภทในห่วงโซ่มูลค่าของกิจการจับสัตว์น้ำมีการให้สินเชื่อกับประมงรายย่อยอย่างไม่เป็นทางการอยู่แล้วซึ่งเป็นไปในลักษณะครอบงำด้วย เงื่อนไขของการให้กู้ยืม มีอัตรา “คอกเบี้ย” ในระดับสูง และบางครั้งมีการผูกพันทำให้ต้องขายทรัพย์สินทิ้งในสัญญาที่ตกลงกันไว้ก่อนซึ่งไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน ความสัมพันธ์แบบไม่เป็นทางการรูปแบบอื่นระหว่างตัวแสดงในห่วงโซ่มูลค่าอาจเป็นไปในทางสนับสนุนเกือบลูกกันมากกว่าโดยอาจเป็นการให้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อเพิ่มยอดขาย (ผู้จัดจำหน่ายเป็นปัจจัย) หรือการรับประกันคุณภาพและข้อตำลงในการจัดส่งตรงเวลา ซึ่งมีประโยชน์อื่นๆอีกมากมายจากการให้สินเชื่อแบบภายในห่วงโซ่ เช่นประหยัดเวลา ไม่ต้องการค้ำประกัน ซึ่งวิธีนี้เกิดเพื่อเติมเต็มความต้องการของธุรกิจ ซึ่งในห่วงโซ่มูลค่าถือ

ว่ามีผลกำไรอยู่แล้ว สถาบันการเงินสามารถใช้ประโยชน์จากความสัมพันธ์ที่มีอยู่มาประยุกต์เข้ากับผลิตภัณฑ์ของตนเองและให้ความยืดหยุ่น ให้ดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า ครอบคลุมความต้องการที่เพิ่มขึ้น และเป็นสินเชื่อบริษัทเอกชนรายย่อย ซึ่งจะสามารถขับเคลื่อนให้ประมณรายย่อยมีอำนาจในการต่อรองและปลดปล่อยจากข้อตกลงที่เป็นการครอบงำได้มากขึ้น

สิ่งจูงใจลำดับที่ 2

แผนงานและ/หรือวงเงินสินเชื่อ (LOC) เงินอุดหนุน และกองทุนค้ำประกันอาจเป็นแนวทางที่เป็นประโยชน์ต่อนายทุน รัฐบาล และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอื่นในการส่งเสริมการให้สินเชื่อแก่ประมณรายย่อย รัฐบาล นายทุน และนักลงทุนอื่นๆมีบทบาทสำคัญและเกี่ยวข้องแตกต่างกันไปตามวัตถุประสงค์และทรัพยากร ในการสนับสนุนการให้สินเชื่อ นักลงทุนอาจให้ความช่วยเหลือประมณรายย่อยในการปฏิบัติตามนโยบายบูรณาการเพื่อการจัดการการประมณและเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนไปได้พร้อมกัน

กล่องข้อความ 1: ตัวอย่างแรงจูงใจต่อสถาบันการเงินในการให้บริการ

ในประเทศไทยนั้น นโยบายรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับการปรับปรุงเรือเพื่อการทำประมงที่ยั่งยืนสร้างโอกาสให้กับสถาบันการเงินต่างๆ ในการให้สินเชื่อเพื่อนำไปสู่การปรับปรุงด้านต่างๆ ที่กำหนดไว้

วัตถุประสงค์ของสถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อแก่ประมณรายย่อยได้แก่

- เอื้อต่อการนำข้อเสนอแนะด้านการบริหารจัดการและอนุรักษ์การประมงไปใช้
- ปฏิบัติตามมาตรฐานของประเทศและระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับห่วงโซ่มูลค่าของผลิตภัณฑ์ประมง/ การค้าและข้อบังคับด้านประมงที่เกี่ยวข้องกับการประมงที่ผิดกฎหมาย ขาดการรายงาน และไร้การควบคุม (IUU)
- ส่งเสริมการแนะนำและการจัดจำหน่ายอุปกรณ์และเทคโนโลยีการประมงที่ยั่งยืนมากขึ้น
- ให้โอกาสสถาบันการเงินเพื่อให้แน่ใจว่ามีการลงทุนด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างรับผิดชอบ
- ปรับตัวรับความท้าทายของการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (CC) ในภาคการประมงและการลงทุนเชิงป้องกันที่มากขึ้น
- สร้างกลไกในการลดความเสี่ยงด้วยการค้ำประกันสินเชื่อหรือการลงทุน

การสนับสนุนดังกล่าวต้องเป็นไปตามแนวปฏิบัติที่ดีโดยทั่วไปในการให้เงินอุดหนุนอย่างชาญฉลาด กองทุนเงินกู้ยืม และ/หรือการค้ำประกัน และการกระจายความเสี่ยง



3. ตัวแสดงที่เกี่ยวข้องในการให้สินเชื่อกับประมงรายย่อย

มีตัวแสดงจำนวนมากที่มีบทบาทแตกต่างกันภายในอุปทานและอุปสงค์ของสินเชื่อประมงรายย่อย องค์ประกอบของตัวแสดง ในประมงรายย่อยเป็นไปตามบริบท โดยขึ้นอยู่กับประเทศ สภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวย และโดยเฉพาะภาคย่อยทางการเกษตรและห่วงโซ่มูลค่าที่เกี่ยวข้องกับประมงรายย่อย หัวข้อต่อไปนี้อธิบายรายละเอียดตัวแสดงแบบต่างๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการให้สินเชื่อแก่ประมงรายย่อยในมุมมองของอุปทาน และอุปสงค์ และตัวแสดงที่เอื้ออำนวย

3.1. ผู้ที่ต้องการการบริการด้านสินเชื่อรายย่อย

ในการให้สินเชื่อรายย่อย ตามความต้องการของชาวประมงรายบุคคลหรือกลุ่มแบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการ ขอบเขตของสินเชื่อรายบุคคลในการทำประมงนี้กว้างและไม่จำกัดเฉพาะชาวประมงเท่านั้น แต่รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอื่นๆ ที่อยู่ในห่วงโซ่มูลค่าด้วย ตัวอย่างเช่น ความต้องการสินเชื่อเพื่อการแปรรูปสัตว์น้ำ ขับเคลื่อนตลาด อยู่ต่อเรือรายย่อย อยู่ซ่อมเรือและเครื่องยนต์ ผู้ค้าส่ง ผู้ทำหีบห่อ ผู้ซื้อผู้ขาย ผู้ค้าปลีก เป็นต้น ซึ่งแต่ละรายมีความต้องการสินเชื่อตามประเภทของกิจกรรม

ชาวประมงอาจสร้างกลุ่มที่ประกอบด้วยชาวประมงพื้นบ้านเพียงอย่างเดียวหรือกลุ่มผสม กลุ่มเหล่านี้อาจจัดตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการได้เช่นกัน และเมื่อมีการบริหารจัดการที่ดี ก็อาจไม่ได้ทำหน้าที่เพียงแต่ให้บริการทางเทคนิคหรือยังเชื่อมโยงตลาดให้กับสมาชิกเท่านั้นแต่ยังเป็นช่องทางในการจัดหาเงินทุนให้สมาชิกควบคู่ไปกับการจัดหาเงินทุนเพื่อดำเนินกิจกรรมของตนเอง

3.2. ผู้ให้บริการสินเชื่อรายย่อย

การให้บริการสินเชื่อรายย่อยอย่างเป็นทางการให้กับชาวประมงอาจตกอยู่ในความควบคุมของรัฐบาลหรือสถาบันการเงินของรัฐบาลได้เช่นธนาคารชนบทของรัฐหรือเอกชน และสถาบันไมโครไฟแนนซ์ ซึ่งอาจเป็นองค์กรมุ่งผลกำไรหรือไม่มุ่งผลกำไรก็ได้ ผู้ให้บริการสินเชื่ออื่นๆ อาจเป็นสหกรณ์ผู้ผลิต/ ชาวประมง สมาคมการออมและกู้ยืมระดับหมู่บ้าน (VSLAs) หรือกลุ่มช่วยเหลือตนเอง (SHGs) ที่จัดการให้มีการออมทรัพย์และกู้ยืม

สถาบันการเงินของรัฐบาลอาจเป็นผู้ให้บริการด้านการเงินรายสำคัญกับชาวประมงรายย่อยในเอเชีย และสามารถขยายบริการที่ครอบคลุมอื่นๆ เช่นธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส) ของประเทศไทย และธนาคารที่ดินของประเทศฟิลิปปินส์ได้กำหนดขอบเขตในการให้บริการประมงรายย่อยด้วย

สถาบันการเงินของรัฐบาลอาจเป็นผู้ให้บริการทางการเงินกับชาวประมงรายย่อยอย่างมีประสิทธิภาพ และสนับสนุนนโยบายที่เกี่ยวข้องแต่ในบางครั้งอาจถูกขัดขวางโดยกระบวนการและบทบาททางการเมือง การให้เงินสินเชื่อที่ไม่แน่นอนอันนำไปสู่การให้บริการที่ไม่มีประสิทธิภาพ องค์กรราชการมากเกินไป

ธนาคารชนบทที่จัดตั้งขึ้นมีทั้งธนาคารของรัฐบาลและเอกชน ธนาคารเหล่านี้อาจเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อให้กับประมงรายย่อยและชาวประมงรายบุคคล อย่างไรก็ตาม ทัศนทางการจัดการและเพื่อความยั่งยืนและขอบเขตของการเสนอบริการทางการเงินขึ้นอยู่กับ

3 ธนาคารที่ดินมีสัดส่วนการจ่ายสินเชื่อกับประมงรายย่อย (SSF) ไม่ถึงร้อยละ 1 และให้เงินทุนผ่านแผนการประมงของเทศบาลเมืองแทน ขณะที่ ธ.ก.ส. มียอดการจ่ายสินเชื่อร้อยละ 4 ในภาคการประมง

การพิจารณา บางรายอาจเสนอบริการทางการเงินหลายรูปแบบ รวมถึงเงินฝากออมทรัพย์ การโอนเงิน และสินเชื่อประเภทต่างๆ ซึ่งองค์กรพัฒนาเอกชน(NGOs)อาจไม่สามารถให้บริการเหล่านี้ได้

สถาบันการเงินสินรายย่อยอาจแบ่งเป็นองค์กรที่มุ่งผลกำไรและไม่มุ่งผลกำไร สำหรับองค์กรที่มุ่งผลกำไร โดยมากเป็นผู้ให้บริการทางการเงินที่มีความซับซ้อนและมีประสิทธิภาพ มีผลกำไรและสร้างความเติบโตให้กับประมณรายย่อย ซึ่งการให้บริการทางการเงินมีหลายรูปแบบรวมถึงเงินฝากออมทรัพย์ การ โอนเงิน และผลิตภัณฑ์สินเชื่อประเภทต่างๆ สถาบันการเงินที่ก่อตั้งโดยไม่แสวงหาผลกำไรอาจอาจไม่มีความต่อเนื่องในการให้บริการและไม่มีการที่หลากหลาย จึงมักประสบปัญหาขาดแคลนเงินทุน

กล่องข้อความ 2: องค์กรสาธารณะประโยชน์ (NGOs) กำลังเปลี่ยนเป็นองค์กรที่มุ่งผลประโยชน์เพื่อเพิ่มความยั่งยืนของการบริการ

เนื่องจากต้องเผชิญกับการให้เงินทุนที่ลดลงของผู้บริจาคและการไม่สามารถเพิ่มเงินทุนให้เพียงพอตามที่กฎหมายกำหนดเพื่อรักษาสถานภาพองค์กร สินเชื่อรายย่อยหลายรายจึงได้เปลี่ยนสถานะไปเป็น MFIs ที่มุ่งผลกำไร การเปลี่ยนสถานะนี้เกิดขึ้นในหลายรูปแบบ แต่ส่วนใหญ่เป็นการโอนหลักทรัพย์ในครอบครองให้เป็นที่ไปตามโครงสร้างตามกฎหมายที่อนุญาตให้สถาบันที่ต้องอยู่ภายใต้การควบคุมนั้นสามารถเข้าถึงเงินทุนรูปแบบต่างๆ ได้ เช่น เงินฝากและเงินกู้ NGO เดิมมัก (แต่ไม่เสมอไป) ยังคงดำเนินการอยู่ในฐานะผู้ให้บริการที่ไม่ใช่การเงิน กิจกรรมเพื่อการกุศล และให้การสนับสนุนในรูปแบบอื่นแก่ MFI ที่มุ่งผลกำไรที่จัดตั้งขึ้นใหม่ ตัวอย่างของการเปลี่ยนสถานะดังกล่าวได้แก่ BancoSol ใน โบลิเวีย K-Rep ในเคนยา CARD Bank ในฟิลิปปินส์ BRAC ในบังกลาเทศ Mibanco ในเปรู Finsol ใน

3.3. ตัวแสดงที่มีบทบาทและหน้าที่ได้หลายอย่าง

ตัวแสดงอื่นๆที่ทำหน้าที่หลายบทบาทในการดำเนินการด้านการเงินให้กับการประมง รวมถึงทำธุรกิจด้านต่างๆ ภายในห่วงโซ่มูลค่า อาทิเช่น ผู้ซื้อ ผู้ส่งออก ผู้บรรจุ ผู้แปรรูป ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก ผู้จัดหาปัจจัยผลิตอื่นๆ และอุปกรณ์มีความเชื่อมโยงและบริการที่จำเป็นอย่างยิ่งในการผลักดันผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มออกสู่ตลาด หลายครั้งที่ตัวแสดงเหล่านี้มีบทบาทเป็นผู้จัดหาเงินทุน บ่อยครั้งที่เงินทุนหมุนเวียนของประมงรายย่อยมาจากผู้ค้าปลีกหรือผู้ซื้อ เป็นความสัมพันธ์ที่เกิดจากการจัดหาเงินทุนและบริการ (เช่น เรียกว่า Suki ในฟิลิปปินส์ Dadon ในบังกลาเทศ) มักเป็นความเชื่อมโยงด้านสินเชื่อ/ การตลาดในรูปแบบพื้นฐานทั่วไป ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้ทำให้ชาวประมงมีช่องทางที่ได้รับการรับประกันสำหรับสัตว์น้ำของตนและสามารถได้รับสินเชื่อเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ขณะเดียวกันพ่อค้าก็มีแหล่งซื้อสัตว์น้ำที่แน่นอน (Rosales et al., 2560) ความสัมพันธ์ดังกล่าวอาจพบเห็นได้บ่อยๆ ในหลายระดับในห่วงโซ่มูลค่าทั่วทั้งภูมิภาคเอเชีย

ตาราง 3, 4 และ 5 จะแสดงให้เห็นถึงตัวแสดงหลักในการให้สินเชื่อแก่ประมงรายย่อย (SSF) โดยจะแสดงให้เห็นถึงบทบาทกิจกรรม ผลประโยชน์ ชีตความสามารถ และข้อจำกัดเฉพาะด้านของตัวแสดงแต่ละคน ตารางข้างล่างนี้ให้รายละเอียดกว้างๆ ของตัวแสดงที่อาจมีส่วนเกี่ยวข้องในการจัดหาเงินทุนให้กับประมงรายย่อยโดยระบุบทบาทของตัวแสดงและสิ่งจูงใจ ช่องที่แสดงสิ่งจูงใจและผลประโยชน์ชี้ให้เห็นผลประโยชน์ทางการค้าและมีใช้การค้า ในบางกรณีด้วยนโยบายของรัฐบาลหรือประชามติอำนาจให้เกิดความสะดวกหรือให้บริการด้านสินเชื่อกับตลาดเป้าหมาย ทั้งยังชี้ถึงข้อจำกัดต่างๆที่ขัดขวางไม่ให้เกิดการบริการหรืออำนวยความสะดวกในการให้สินเชื่อ และยังรวมถึงข้อจำกัดด้านความต้องการของผู้บริโภคและกฎระเบียบด้วย

ตาราง 3: ตัวแสดงที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสินเชื่อประมงรายย่อย - ผู้ที่ต้องการบริการด้านสินเชื่อ

	บทบาท	กิจกรรม	สิ่งจูงใจ/ ผลประโยชน์	ขีด ความสามารถ/ ข้อจำกัด
บุคคลทั่วไป	ผู้รับ, ผู้ ให้บริการ การเงิน	กิจกรรมธุรกิจ	ผลกำไรและการดำรงชีพ	การไม่รู้หนังสือ การ อพยพตามฤดูกาล และ รายได้ผันผวน
กลุ่มประมงรายย่อย ⁴	ผู้รับและกลไก พิเศษในการ จัดหาเงินทุน	การบริหาร องค์กร การตลาด และสร้าง ยอดขายให้สมาชิก	สมาชิกมีสภาพการเงินที่ แข็งแกร่งสามารถรับมือกับ ความเสี่ยงและมีรายได้มาก ขึ้น ความแข็งแกร่งของกลุ่ม ทำให้สถาบันการเงินมีความ มั่นใจในการให้บริการ	การพัฒนาและการบริหาร ที่ดี เป็นกลไกหนึ่งในการ คัดกรองการให้สินเชื่อ

ตาราง 4: ตัวแสดงที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสินเชื่อของประมงรายย่อย - ผู้ให้บริการ

	บทบาท	กิจกรรม	สิ่งจูงใจ/ ผลประโยชน์	ขีด ความสามารถ/ ข้อจำกัด
สถาบันการเงินของ รัฐบาล	ให้สินเชื่อกับกลุ่ม และ/หรือบุคคลทั่วไป	ให้บริการสินเชื่อ และผลิตภัณฑ์ ทางการเงินอื่น	การขยายบริการ นโยบาย ของรัฐบาล	อุดหนุนอัตราดอกเบี้ย การขยายบริการที่ดี ความรู้จำกัด การดำเนินการที่ล่าช้า ช่องว่างในระบบการเงิน ความจำกัดของนวัตกรรม ความเสี่ยงที่มีผลมาจาก การเมือง
ธนาคารเพื่อชนบท และองค์กรสินเชื่อ	ให้สินเชื่อกับกลุ่ม และ/หรือ บุคคลทั่วไป	ให้บริการสินเชื่อ เงินฝากออมทรัพย์ และผลิตภัณฑ์ ทางการเงินอื่น ไม่มีการอบรมให้ ความรู้ด้านการเงิน	หวังผลกำไรและการ เติบโตในธุรกิจ	ขยายไปสู่ท้องถิ่น เงื่อนไขการให้สินเชื่อที่ จำกัด อัตราดอกเบี้ยเหมาะสม มีความใกล้ชิดกับชุมชน

⁴ ธนาคารที่ดินมีการให้สินเชื่อกับประมงรายย่อย (SSF) ไม่ถึงร้อยละ 1 และให้ให้สินเชื่อผ่านแผนการประมงของเทศบาลเมืองแทน ในขณะที่ ธ.ก.ส. ให้สินเชื่อใน
ภาคการประมงถึงร้อยละ 4

	บทบาท	กิจกรรม	สิ่งจูงใจ/ ผลประโยชน์	ขีด ความสามารถ/ ข้อจำกัด
สถาบันสินเชื่อราย ย่อย-เอกชน	ให้สินเชื่อกับกลุ่ม และ/ หรือ บุคคลทั่วไป	ให้สินเชื่อ เงินฝาก เงินฝาก และ ผลิตภัณฑ์ ทางการเงินอื่น ไม่มีการอบรม การเงินและความรู้ ทางการเงิน	ผลกำไร การเติบโตของธุรกิจ ผลประโยชน์จาก ข้อบังคับและ สิ่งแวดล้อม	ปัญหาในการให้สินเชื่อ ระยะสั้นและระยะยาว ไม่รับความเสี่ยง ดอกเบี้ยสูง
สถาบันสินเชื่อราย ย่อยที่ไม่มุ่งหวังผล กำไร	ให้สินเชื่อกับกลุ่ม และ/ หรือ บุคคลทั่วไป	ให้สินเชื่อ และบริการอื่น (เช่นการศึกษา) เพิ่มอำนาจในการ ตัดสินใจ และเจรจา	เพื่อความมั่นคง ทางด้านอาหาร เพื่อการพัฒนาสังคม มีวัตถุประสงค์ในการ พัฒนาอุตสาหกรรม	ปัญหาในการให้สินเชื่อ จากนวัตกรรมใหม่ ขาดประสิทธิภาพ ดอกเบี้ยในอัตราที่ เหมาะสม อาจให้บริการที่ไม่ใช่ การเงิน
นักลงทุนเพื่อสังคม/ สิ่งแวดล้อม	ให้สินเชื่อกับกลุ่ม ประมงรายย่อยโดยตรง	โดยปกติให้สินเชื่อ เพื่อซื้อสินค้า และใน บางครั้งเพื่อซื้อ ทรัพย์สินถาวร (เพื่อใช้ในกิจกรรม ของกลุ่ม)	การรับรองการเงิน การค้าที่เป็นธรรม เพื่อความยั่งยืน เพื่อเจรจาต่อรองกับ พ่อค้าคนกลาง	การให้สินเชื่อไม่กำหนด มากนัก มักให้สินเชื่อแก่สถาบัน หรือองค์กร ไม่ให้สินเชื่อกับบุคคล ทั่วไป บางครั้งเงินสินเชื่อเป็น เงินตราต่างประเทศ
ธนาคารสำหรับธุรกิจ ขนาดใหญ่	ธนาคารของรัฐ, ธนาคารกลาง ธนาคารพาณิชย์	วงเงินสินเชื่อขนาดใหญ่ สำหรับธนาคาร พาณิชย์เพื่อรายย่อย	มุ่งเป้าที่ธุรกิจเฉพาะ โดยเฉพาะที่ขาดสภาพ คล่องมีความเสี่ยงที่ ยอมรับได้และมีการค้า ประกันบางส่วน	ถูกแทรกแซงด้วย การเมือง ดอกเบี้ยต่ำกว่าในตลาดซึ่ง อาจต้องมีการรายงาน หนี้สินและมีความจำกัด ความช่วยเหลือทางเทคนิค
สถาบันการเงิน ระหว่างประเทศ	ธนาคาร โลก, IFAD, ธนาคารเพื่อการพัฒนา (เช่น ADF, AFDB, IADB, EBRD)	ให้สินเชื่อกับชนบท และธนาคารเพื่อการ พัฒนาในทางอ้อม	มุ่งเป้าไปที่ธุรกิจเฉพาะ ที่มีความล้มเหลวหรือ ขาดสภาพคล่อง	ความรู้ภาคการประมง จำกัด เน้นให้สินเชื่อกับ รัฐบาล และวงเงินสินเชื่อ สูง จำกัดขีดความสามารถ จำกัดความช่วยเหลือ ทางเทคนิค

ตาราง 5: ตัวแสดงอื่น ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการให้สินเชื่อกับประมงรายย่อย (ชาวประมงรายย่อย) – ให้บริการในหลายด้าน

	บทบาท	กิจกรรม	สิ่งจูงใจ/ ผลประโยชน์	ขีด ความสามารถ/ ข้อจำกัด
ตัวแสดงในห่วงโซ่มูลค่า	ผู้ซื้อ ผู้ค้า ผู้ส่งออก ผู้จัดหาปัจจัยการผลิตอื่นๆ ผู้จัดหาอุปกรณ์	การขาย การตลาด การทำสัญญา ใบสั่งซื้อ ในบางครั้งให้สินเชื่อ ให้ความรู้และทักษะ	ผู้ซื้อ พ่อค้าคนกลาง ที่ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพและปริมาณ ตามต้องการ ในกรณีที่มีการเอารัดเอาเปรียบ ดอกเบี้ย อาจถูกรวมไปแล้ว	การให้สินเชื่อเพื่อลงทุนบางอย่าง เป็นการให้สินเชื่อโดยตรงกับประมงรายย่อย เพื่อผลทางการตลาด ความสามารถด้านบริหาร อยู่ในระดับต่ำ
องค์กรพัฒนาเอกชนเพื่อการพัฒนา	ให้ความรู้ ให้สินเชื่อ ให้ความช่วยเหลือ ด้านการตลาด ปศุสัตว์ เสริมสร้างสามารถของบุคคลากร	ให้ความรู้และทักษะ ให้สินเชื่อ ให้ความรู้ทางการเงิน เพิ่มอำนาจในการต่อรองของสตรี	เป้าหมายการพัฒนา ช่วยเหลือด้านความรู้ และทักษะแก่ธุรกิจ รายย่อยและกลาง (เอสเอ็มอี) วิสาหกิจรายย่อย	การให้บริการทางการเงิน ไม่เพียงพอและโครงการที่ดำเนินการไม่ยั่งยืน

เป็นที่ทราบกันดี ความแตกต่างทางเพศมีบทบาทสำคัญในกิจกรรมต่าง ๆ ของประมงรายย่อย (SSF) ถึงแม้ผู้ชายจะมีหน้าที่ในการจับสัตว์น้ำ ผู้หญิงมีซึ่งมีบทบาทหน้าที่ที่สำคัญในการเป็นแรงงาน การแปรรูปอาหารจากสัตว์น้ำ การค้าขาย และมีส่วนในการในกิจกรรมอื่น ๆ ภายหลังการจับสัตว์น้ำ (Gee, and Bacher, 2560)

3.4. ตัวแสดงที่กำหนดนโยบาย

กฎหมาย ข้อบังคับ นโยบาย และสนธิสัญญาระหว่างประเทศทำหน้าที่เป็นตัวกำหนดความสามารถของภาคประมงในประเทศให้มีความสำเร็จและสนับสนุนพัฒนาตลาดอย่างยั่งยืน ตัวอย่างกฎหมายที่เข้มงวด ช่องโหว่ กฎหมายและระเบียบเฉพาะที่ถูกต้องขึ้นอย่างไม่ได้คาดหมายมีผลต่อการดำเนินกิจกรรมของประมงรายย่อย

การไม่มีสินเชื่ออาจเป็นอุปสรรคใหญ่ที่สุดอย่างหนึ่งที่ขัดขวางความยั่งยืนในภาคการประมงในประเทศกำลังพัฒนา การสร้างสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมในการให้สินเชื่อได้ถูกนำมาปฏิบัติอย่างแพร่หลาย เช่น ในบางภาคส่วนที่เข้ามามีบทบาทในการให้สินเชื่อกับภาคธุรกิจที่มีกิจกรรมที่แตกต่างหรือไม่มีอยู่ในข้อกฎหมายที่ถูกกำหนดขึ้น เช่น การสินเชื่อเพื่ออุปกรณ์ใน เรือเดินสมุทร เครื่องยนต์ และสินทรัพย์ถาวรอื่น โดยให้มีการใช้อุปกรณ์เป็นหลักประกันเงินกู้ (ตามกฎหมาย) กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งการให้สินเชื่อแบบนี้ยังไม่แพร่หลายในประเทศในแถบเอเชีย ดังนั้นการจำกัดรูปแบบหลักประกันทำให้การให้สินเชื่อในภาคธุรกิจนี้ลดน้อยลง

ข้อกำหนดของรัฐบาลที่ใช้อยู่ ทำให้ธนาคารมีการกำหนดจำนวนเปอร์เซ็นต์สินเชื่อขั้นต่ำให้กับภาคธุรกิจอาจเป็นตัวกระตุ้นให้เกิด

การกู้ยืมมากขึ้น ตัวอย่างเช่น ในบังกาลเทศ อินเดีย อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ ธนาคารต่างๆ ต้องกำหนดเปอร์เซ็นต์สินเชื่อที่จะให้กับภาคเกษตรซึ่ง รวมการประมงเข้าไว้ด้วย ทำให้ธนาคารมองข้ามที่จะให้สินเชื่อกับการประมงไป ดังนั้นการวางข้อกำหนดเฉพาะเพื่อให้สินเชื่อกับการประมงอาจมีส่วนช่วยให้ภาคการประมงเข้าเข้าถึงบริการสินเชื่อมากขึ้น⁵

นโยบายที่ไม่เกี่ยวกับการเงินซึ่งส่งผลกระทบต่อการค้า สิ่งแวดล้อม และองค์ประกอบอุตสาหกรรมอื่นๆ อาจมีผลกระทบต่อรุนแรงเฉพาะด้านอย่างเฉียบพลันต่อประมงรายย่อย(ชาวประมงรายย่อย) และอาจมีผลต่อการความสามารถในการชำระหนี้คืนอีกด้วย

ตาราง 6: ผู้กำหนดบทบาทและนโยบาย

สิ่งแวดล้อมที่เอื้ออำนวย	บทบาทและกิจกรรม	สิ่งจูงใจ/ ผลประโยชน์
รัฐบาลท้องถิ่นและภูมิภาค	อาจจัดทำกฎหมายและข้อบังคับใช้กับประมงรายเล็ก ซึ่งผู้จัดทำอาจเป็นสถาบันทางการเงินในภูมิภาค หรือกองทุนกู้ยืมเพื่อความปลอดภัยทางอาหาร โครงสร้างตลาด ฯลฯ	นโยบายถูกบังคับใช้ เพื่อความปลอดภัยทางอาหาร เศรษฐกิจเติบโต มีการว่างงาน จัดความยากจนในชุมชนชายฝั่ง พัฒนาตลาด มีการย้ายถิ่นฐานเข้าเมืองหลวงลดน้อยลง
กรมประมงและการเกษตร กระทรวงการคลัง	ปรับปรุงนโยบาย แผนงานการจัดการเพื่อเป็นตัววัดปรับปรุงและข้อบังคับที่เกี่ยวกับการประมงและการเงิน อาจมีการให้สินเชื่อกับธุรกิจขนาดใหญ่และเพื่อการให้เข้ามามีส่วนร่วมในการใช้ทรัพย์สินร่วมกัน	ลดความเสี่ยง ความปลอดภัยด้านอาหาร เศรษฐกิจเติบโต ให้ความสำคัญกับธุรกิจ มีการประมงที่ยั่งยืน และอนุรักษ์ทรัพยากร
ธนาคารกลาง	วางนโยบายและกฎหมายประกันภัยและการเงิน – ควบคุมสถาบันการเงิน บังคับใช้โดยตรงกับหน่วยงานด้านนโยบายกู้ยืมของรัฐบาล อาจกำหนดกลยุทธ์การเงินแบบทั่วถึงสำหรับประเทศ	มีเสถียรภาพทางการเงิน สภาพการเงินของสถาบันการเงิน การเข้าถึงบริการทางการเงินอย่างทั่วถึง

⁵ นโยบายการให้สินเชื่อของธนาคารกลางไม่ได้ประสบความสำเร็จเสมอไป เนื่องจากหลายธนาคารเลือกที่จะจ่ายค่าปรับแทนการให้สินเชื่อกับภาคธุรกิจนี้ นอกจากนี้ในปัจจุบันในหลายๆประเทศซึ่งไม่มีการกำหนดนโยบายความช่วยเหลือเฉพาะให้กับวงจรของห่วงโซ่มูลค่า

4. แนวปฏิบัติที่ดีในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการทาง

การเงินให้ประมรรายย่อย

มีเอกสารที่ทำการศึกษาร่วมกับวิธีการให้บริการทางการเงินและสินเชื่อรายย่อยที่แก่ประมรรายย่อย(SSF)ไว้ไม่มากนัก เนื่องจากภาคธุรกิจประมรรายย่อย(SSF) มีคุณลักษณะหลายประการที่เหมือนกับการให้สินเชื่อแก่เกษตรกรรายย่อย (มีความเสี่ยง ความผันผวนทางการเงินและผลตอบแทน) ซึ่งอาจปรับนโยบายที่ใช้ในปัจจุบันโดยอ้างอิงจากตัวอย่างแนวปฏิบัติที่ดีที่สุด การประมรรายย่อยเป็นกิจกรรมที่มีความเสี่ยงเช่นเดียวกับการเกษตร และอาจมีความท้าทายมากขึ้นเมื่อต้องดำเนินงานร่วมกับประมรรายย่อยซึ่งมีสถานะและความอ่อนแอในห่วงโซ่มูลค่า ดังนั้นจึงเป็นเรื่องสำคัญสำหรับสถาบันการเงินที่จะให้ความสนใจและการพัฒนาวิธีการจัดการกระบวนการกู้ยืมเงินและลดความเสี่ยงเพื่อรองรับความต้องการสินเชื่อ

เนื้อหาที่ระบุในที่นี้ยังไม่ได้เป็นแนวปฏิบัติที่ดีที่สุดสำหรับการให้สินเชื่อรายย่อยทั้งหมด เป็นข้อมูลเพื่อที่จะสามารถนำไปปรับใช้เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในการให้สินเชื่อกับเกษตรกรรายย่อยและประมรรายย่อย

4.1 การทำความเข้าใจตลาดความเหมือนและความแตกต่างของสินเชื่อแบบเดิมและสินเชื่อรายย่อย

แม้ว่าการทำความเข้าใจลูกค้าของคุณจะเป็นเรื่องสำคัญต่อความสำเร็จในการให้กู้ยืม แต่อาจถือเป็นวิกฤตสำหรับสถาบันการเงินในการเข้าสู่ตลาดการให้สินเชื่อกับการประมรรายย่อยเช่นกัน ธุรกิจรายย่อยมีความผันผวนด้านรายได้ รวมถึงความผันแปรตามฤดูกาล การลงทุนไม่ได้สามารถนำไปสู่ผลลัพธ์ที่คาดหวังไว้เสมอไป การทำความเข้าใจกับความหลากหลายปัจจัยของตลาดประมรรายย่อยและห่วงโซ่มูลค่ามีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการกำหนดเงื่อนไขผลิตภัณฑ์ ช่องทางการให้บริการ และการจัดการความเสี่ยง ในการผลิตด้วยต้นทุนต่ำนั้น ผู้บริโภคมีความต้องการสินค้าที่ได้มาตรฐานการตามนโยบายและขั้นตอนการผลิต ดังนั้นที่จะไปถึงเป้าหมายโดยมีการลงทุนต่ำ ไมโครไฟแนนซ์ที่เน้นตลาดในเมืองต้องเติบโตไปพร้อมกับการสร้างสินค้าที่มีมาตรฐาน การกำหนดนโยบาย และขั้นตอนการดำเนินงาน ซึ่งธุรกิจและประมรรายย่อยต้องการเงินทุนในการปรับปรุงเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค ดังนั้นการทำความเข้าใจลูกค้าด้วยการวิจัยตลาด การออกแบบผลิตภัณฑ์ ติดตามผลตอบรับจากลูกค้าและจัดตั้งศูนย์เรียนรู้เพื่อการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และกระบวนการต่างๆ จึงเป็นการลงทุนที่เหมาะสมในการพิชิตตลาด

ผลิตภัณฑ์ที่ยืดหยุ่น

ผลิตภัณฑ์เพื่อการกู้ยืมสำหรับ ชาวประมรรายย่อย นั้นจำเป็นต้องปรับให้มีความเหมาะสม ตัวแสดงในกลุ่มประมรรายย่อย บางกลุ่มมีแหล่งสร้างรายได้ที่หลากหลายและผันผวนมาก (เช่น การจับสัตว์น้ำตามฤดูกาล) ขณะที่รายอื่น (เช่น ผู้แปรรูปสัตว์น้ำ) มีแหล่งสร้างรายได้ที่สามารถคาดการณ์ได้มากขึ้น ความผันผวนนี้จำเป็นต้องได้รับการแก้ไขด้วยการปรับเปลี่ยนข้อกำหนดการให้กู้ยืม รวมถึงระยะเวลาให้กู้ยืม ขนาด และช่วงเวลาจ่ายเงินคืน และเงื่อนไขการชำระหนี้ที่ผนวกเข้ากับรายละเอียดที่มีความหลากหลาย ผู้ค้าปลีกผลิตภัณฑ์ประมรรายย่อย เจ้าของร้านขายปัจจัยการผลิต อาจอยู่ใน โครงสร้างผลิตภัณฑ์สินเชื่อรายย่อยโดยทั่วไปได้ เช่น ทางการค้า และมีแหล่งรายได้สม่ำเสมอมากขึ้นซึ่งไม่จำเป็นต้องปรับรูปแบบการให้สินเชื่อมากนัก⁶

6 ปัจจัยความผันผวนของรายได้ตามฤดูกาลกระทบต่อกลุ่มอุตสาหกรรมนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มผู้ค้าปลีกเน้นการขายผลิตภัณฑ์ประมรรายย่อยเพียงอย่างเดียว

การวิเคราะห์กระแสเงินสด

การวิเคราะห์กระแสเงินสดของการผลิตทำให้สถาบันการเงินสามารถ ก) พิจารณาความต้องการทางการเงินสำหรับหน่วยผลิตได้ และ ข) ปรับตารางการจ่ายเงินและชำระหนี้ตามกระแสเงินสดของหน่วยผลิตได้ ส่วนหนึ่งจากฤดูกาลที่ไม่สามารถคาดคะเน ปริมาณสัตว์น้ำที่จับได้ในแต่ละวัน การคาดการณ์กระแสเงินสดด้วยการปรับเปลี่ยนการจ่ายและเรียกเก็บเงินจะทำให้สถาบันการเงินสามารถประเมินยอดเงินสินเชื่อได้อย่างถูกต้อง และสามารถลดความเสี่ยงได้ตลอดช่วงเวลาที่ยั่งยืนและคืนเงิน

กรณีที่ยั่งยืนของประมงรายย่อย (ชาวประมงรายย่อย) เป็นเพียงส่วนหนึ่งของรายได้รวมในครัวเรือน การใช้กระแสเงินสดอาจเป็นตัวชี้วัดชี้วัดความสามารถในการชำระหนี้ของครัวเรือนได้โดยคำนึงถึงข้อเท็จจริงที่ว่ารายได้และรายจ่ายจากหลายแหล่งภายในครัวเรือนสามารถจัดการด้วยกระแสเงินสด

กรณีที่ปริมาณการจับสัตว์น้ำมีความสม่ำเสมอและไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก อาจไม่จำเป็นต้องมีการวิเคราะห์กระแสเงินสดทุกวันในกรณีที่มีการให้สินเชื่อเพื่อซื้อสินทรัพย์ถาวร ในกรณีนี้กระแสเงินสดอาจต้องแสดงให้เห็นระยะเวลาของเงินกู้ สำหรับเงินกู้รายย่อยมากเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน กระแสเงินสดอาจน้อย และทำให้ต้นทุนในการดำเนินงานสูง จึงอาจใช้วิธีอื่นๆ เพื่อลดความเสี่ยง (เช่น การค้าประกันเป็นรายกลุ่ม)

การสร้างความแตกต่างของการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่สินเชื่อที่มีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมการให้สินเชื่อการประมงรายย่อย

การสร้างความแตกต่างให้กับการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ด้านการลงทุนในภาคการประมงและการค้าอาจมีความจำเป็นต่อสถาบันการเงินที่มีความสนใจให้สินเชื่อกับประมงรายย่อย การกำหนดเป้าหมายเฉพาะของการลงทุนทั้งสองประเภทและปรับเปลี่ยนเพื่อรองรับความผันผวนตามฤดูกาลช่วยป้องกันมิให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อเน้นให้สินเชื่อประเภทอื่นเพื่อจะได้รับเงิน โบนัสตามผลการปฏิบัติงาน

เอกสารการตลาดที่ปรับแต่งให้สะท้อนตลาดเป้าหมาย

สถาบันการเงินอาจใช้สื่อและช่องทางการตลาดหลากหลายรูปแบบเพื่อทำตลาดผลิตภัณฑ์ของตน การนำภาพลักษณ์ของลูกค้านำเป้าหมายมาใช้ในเอกสารการตลาด การเลือกเวลาและสถานที่ที่เหมาะสมเพื่อแจกจ่ายเอกสาร และการใช้ประโยชน์จากหุ้นส่วนในห่วงโซ่มูลค่าและแผนงานของรัฐบาลอาจช่วยให้จัดการความคลงแคลงใจในสถาบันการเงินได้ และส่งผลให้ส่วนแบ่งตลาดเติบโต เนื่องจากอัตราการไม่รู้หนังสือของประมงรายย่อย (ชาวประมงรายย่อย) อยู่ในระดับสูง เอกสารการตลาดพร้อมทั้งเอกสารข้อมูลสินเชื่อต้องใช้ภาษาและถ้อยคำที่เรียบง่าย การให้ความรู้ทางการเงินยังถูกใช้เป็นบริการเสริมสำหรับผู้กู้ในภาคส่วนอื่น ๆ และมีความจำเป็นสำหรับ ชาวประมงรายย่อย เช่นกัน

กล่องข้อความ 3: ตัวอย่างผลิตภัณฑ์สินเชื่อสำหรับประมงรายย่อย

ธนาคารไมโครไฟแนนซ์แห่งชาติ (NMB) ของปาปัวนิวกินีได้พัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อสำหรับการประมงชายฝั่ง โดยมีองค์กรประมงแห่งชาติเป็นผู้สนับสนุนในการค้าประกันและมีการทำตลาดสินเชื่อดังกล่าวผ่านทางองค์กรดังกล่าวและสาขาของ NMB โดยติดโปสเตอร์และแจกใบปลิว NMB ยังให้ความรู้ทางการเงินแก่ผู้กู้ทุกรายด้วย

สถาบันการเงินที่ได้รับการยอมรับในระดับสูง

ความสำเร็จในการให้สินเชื่อกับประมงรายย่อย (SSF) ต้องใช้แนวทางที่แตกต่างจากสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ของสถาบันการเงินสินเชื่อรายย่อยทั่วไป สถาบันการเงินจำเป็นต้องปรับแต่งผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับกระแสเงินสด จัดการอบรมภายในเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ ปรับใช้เทคนิคในการติดตามหนี้ และปรับเปลี่ยนแผนการให้เงินชดเชย โดยแนวทางนี้ สถาบันการเงินต้องยอมรับโดยผู้บริหารระดับสูงที่ต้องมีความมุ่งมั่นเพื่อให้การขับเคลื่อนสามารถผ่านพ้นอุปสรรคไปได้

การประเมินค่า การวัดมูลค่า การบรรเทา และการติดตามความเสี่ยงเฉพาะตัวและความเสี่ยงเชิงระบบ

การให้สินเชื่อกับประมงรายย่อย (ชาวประมงรายย่อย) ซึ่งมีความเสี่ยงเฉพาะตัวที่แตกต่างจากความเสี่ยงในการให้สินเชื่อกับธุรกิจรายย่อย ความเสี่ยงที่รับรู้ได้มักเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุดในการให้สินเชื่อ สถาบันการเงินมักกังวลถึงความเสี่ยงระยะสั้นที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว แม้ว่ากิจการจะแสดงให้เห็นความสามารถในการทำกำไรในระยะยาวก็ตาม ผลิตภัณฑ์ กระบวนการ ทรัพยากรบุคคล และระบบต่าง ๆ ที่มีอยู่ไม่ได้ถูกออกแบบให้รองรับความเสี่ยงประเภทนี้ สถาบันการเงินที่ประสบความสำเร็จในการเจาะกลุ่มเป้าหมายสินเชื่อการเกษตรสามารถรับมือกับความเสียหายเหล่านี้ได้ในหลายวิธี โดยเน้นไปที่ภาคธุรกิจ การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ นโยบายกระจายการลงทุน และโดยการรวมเอาหลักประกันทางเลือกและหลักประกันเสริมเข้ากับการรับประกันสินเชื่อหากเป็นไปได้ ทั้งนี้ จำเป็นต้องมีแนวทางที่คล้ายคลึงกัน เพื่อจะทำให้บริการสินเชื่อรายย่อยแก่ประมงรายย่อยประสบผลสำเร็จ

4.1 การทำความเข้าใจตลาด ความเหมือนและความแตกต่างของการให้สินเชื่อแบบเดิมและการให้สินเชื่อรายย่อย

ก่อนเข้าสู่ตลาด "ใหม่" โดยทั่วไปนั้นสถาบันการเงินชุมชนหรือสินเชื่อจะต้องประเมินตลาดซึ่งต้องพิจารณากิจกรรมต่าง ๆ และความต้องการด้านการเงินของตลาดเป้าหมาย การประเมินตลาดต้องมองให้กว้างกว่าการที่ชาวประมงเป็นลูกค้าเพียงรายเดียว แต่ต้องพิจารณาห่วงโซ่มูลค่าในภาพรวม จุดอ่อน (รวมถึงความเสี่ยง) จุดแข็ง และแนวโน้มในอนาคต ทั้งนี้ มีข้อมูลทรัพยากรห่วงโซ่มูลค่าที่หลากหลายซึ่งอาจใช้ในการประเมินความต้องการตลาดได้

ชาวประมงรายย่อยทั้งหมดอยู่ในห่วงโซ่มูลค่า แต่ห่วงโซ่มูลค่านั้นอาจเป็นไปแบบเรียบง่าย เช่นเดียวกับการที่ชาวประมงรายย่อยส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับผู้ค้าปลีก/ผู้ขายในท้องถิ่น หรือซับซ้อนมากขึ้นเมื่อชาวประมงรายย่อยใช้ปัจจัยการผลิตและส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับนายหน้าหรือพ่อค้า ซึ่งส่งมอบต่อไปให้กับผู้แปรรูป และผลิตภัณฑ์ก็ถูกส่งออกนอกประเทศในท้ายที่สุด รวบรวม 35 ของการผลิตสัตว์น้ำทั้งหมดเข้าสู่ระบบการค้าระหว่างประเทศในหลายรูปแบบ ส่วนสำคัญของการผลิตนี้อยู่ในส่วนของชาวประมงรายย่อย โดยเกือบร้อยละ 60 ของสัตว์น้ำทั้งหมดที่มีการซื้อขายระหว่างประเทศมาจากเรือประมงของประเทศกำลังพัฒนา โดยเฉพาะในแถบเอเชีย (FAO, 2561) ในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เพิ่มมากขึ้นในตลาดส่งออกและในประเทศนั้น เป็นเรื่องสำคัญที่ ชาวประมงรายย่อย สามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในห่วงโซ่มูลค่าสัตว์น้ำและการพัฒนาห่วงโซ่นี้อย่างมีประสิทธิภาพ

เนื่องจากห่วงโซ่มูลค่ามีความซับซ้อนมากขึ้น จึงจำเป็นต้องคิดว่า ชาวประมงรายย่อยเป็นตัวแสดงหนึ่งในห่วงโซ่มูลค่าและพวกเขาเหล่านี้ประกอบธุรกิจภายในห่วงโซ่ดังกล่าว รวมถึงระบบการจัดการและการเปลี่ยนแปลงของอำนาจในห่วงโซ่มูลค่าที่อาจมีผลกระทบต่อสำคัญ นอกจากนี้ การพิจารณาความเคลื่อนไหวของผลิตภัณฑ์ระหว่างตัวแสดงต่าง ๆ ในห่วงโซ่มูลค่าหนึ่งอาจยังไม่เพียงพอ และต้องพิจารณาวิธีการเคลื่อนไหวของกระแสเงินระหว่างตัวแสดงด้วย ดังเช่นที่เห็นได้ทั่วไปว่า จะมีการขยายสินเชื่อภายในห่วงโซ่มูลค่า (การกู้ยืมเงินภายในห่วงโซ่มูลค่า) กระแสการเงินเหล่านี้อาจทำหน้าที่เป็นสัญญาณสำหรับสถาบันการเงินชุมชนหรือสินเชื่อในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการทำกำไร ระดับความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นระหว่างตัวแสดง และกรณีที่สถาบันการเงินอาจใช้ประโยชน์จากความสัมพันธ์เหล่านี้ในการเพิ่มการเข้าถึงสินเชื่อ

4.2 กิจกรรมที่ต้องการสินเชื่อ

มีกิจกรรมหลายประเภทที่ดำเนินการโดยชาวประมงรายย่อยที่สามารถให้ความช่วยเหลือด้านการเงินได้ กิจกรรมต่าง ๆ ที่พบได้ทั่วไปในกลุ่มชาวประมงรายย่อย และเงินทุนที่ต้องการแสดงไว้ใน [ตาราง 7](#)

ตาราง 7: กิจกรรมของประมงรายย่อยที่ต้องการสินเชื่อ และผลิตภัณฑ์ทางการเงิน

กิจกรรม	การกำหนดคุณลักษณะ	ประเภทเงินทุนที่ต้องการ	ประเภทผลิตภัณฑ์
การจับสัตว์น้ำ	รายได้และรายจ่ายไม่แน่นอนและไม่สม่ำเสมอ การผลิตลดลงและเพิ่มขึ้นตามฤดูกาล	เงินทุนหมุนเวียน (ค่าเชื้อเพลิง น้ำแข็ง เกลือ แรงงาน) อุปกรณ์และเครื่องมือ การซื้อและซ่อมบำรุงเรือและเครื่องยนต์ สินเชื่อเสริมสภาพคล่องระยะสั้น การออกไปรับรอง กองทุนเพื่อการปรับตัว	สินเชื่อระยะสั้นอ้างอิงกระแสเงินสด ผลิตภัณฑ์การออมเงินที่สอดคล้องกับกระแสเงินสดเข้า วงเงินสินเชื่อของผู้จัดหาปัจจัยผลิต สินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อเรือและอุปกรณ์ สินเชื่อระยะกลางเพื่อการออกไปรับรอง การประกันวินาศภัยทางทะเล (ตัวเรือ) และประกันภัยอื่น (เช่น ความรับผิดชอบ)
การแปรรูปสัตว์น้ำ	ความผันผวนตามฤดูกาลในแง่ของปัจจัยผลิต การให้ชาวประมงรายย่อยกู้ยืมต่อ	เงินทุนหมุนเวียน สินเชื่อเพื่อการค้า การลงทุน (เช่น การแปรรูป เครื่องทำน้ำแข็ง ห้องเย็น เครื่องชั่ง เงินทุนในการให้กู้ยืมต่อ การรับรอง HACCP	บุคคลที่สาม อุบัติเหตุ/ ชีวิต) เงินทุนหมุนเวียนรายย่อย สินเชื่อเพื่อการลงทุนในอุปกรณ์ สินเชื่อระยะกลาง ผลิตภัณฑ์เพื่อการออมเงินและประกันภัย
การบรรจุภัณฑ์สัตว์น้ำและการค้าส่ง	ความผันผวนตามฤดูกาลด้านอุปทานและอุปสงค์	สินเชื่อเพื่อการค้า การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร สินเชื่อปัจจัยผลิต การลงทุน (เช่น สาขาการบรรจุภัณฑ์ เครื่องแช่แข็ง เครื่องทำน้ำแข็ง ห้องเย็น เครื่องชั่ง รถบรรทุก/ รถตู้	เงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น สินเชื่อเพื่อการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเพื่อซื้ออุปกรณ์ติดตั้ง/ ที่ดิน ผลิตภัณฑ์เพื่อการออมเงินและประกันภัย
การค้าปลีกสัตว์น้ำ	รายได้สม่ำเสมอ	เงินทุนหมุนเวียน การเช่าที่/ ร้านค้า เครื่องมืออุปกรณ์ในการขนส่ง การลงทุนในสินทรัพย์ถาวรขนาดเล็ก (เช่น เครื่องชั่ง เครื่องทำน้ำแข็ง เครื่องแช่แข็ง ห้องเย็น)	สินเชื่อรายย่อยระยะสั้น สินเชื่อระยะกลางเพื่อรายจ่ายลงที่ ผลิตภัณฑ์เพื่อการออมทรัพย์และประกันภัย
ผู้จัดหาปัจจัยผลิตอื่นๆ (อุปกรณ์ น้ำแข็ง เชื้อเพลิง)	รายได้สม่ำเสมอ แต่ผันผวนบ้างตามฤดูกาล	เงินทุนหมุนเวียนสำหรับการเก็บสต็อก ลงทุนสินทรัพย์ถาวรรายย่อย	สินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ระยะสั้น และสินเชื่อรายย่อย

4.3 การออกแบบผลิตภัณฑ์

แนวปฏิบัติที่ดีในการออกแบบผลิตภัณฑ์ต้องก่อให้เกิดความสมดุลระหว่างความต้องการของผู้ซื้อสินค้าและวิธีการความเสี่ยง การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ดีจะช่วยจัดการความเสี่ยงของการค้างชำระได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกระแสเงินสดสำหรับกิจการต่าง ๆ ที่มีรายได้และรายจ่ายไม่แน่นอนและไม่สม่ำเสมอจะเป็นปัจจัยหลัก การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้สะท้อนกระแสเงินสดของกิจการหรือหน่วยการผลิต (ยกเว้นรายที่กรณีเฉพาะมาก ๆ) ก่อให้เกิดความเสี่ยงของการไม่ชำระค้างงวดอย่างต่อเนื่องและคิดนัดชำระเงินกู้ในท้ายที่สุด ตัวอย่างเช่น การให้เงินทุนในการซื้อเรือเดินสมุทรควรสะท้อนข้อเท็จจริงที่ว่า เรือเดินสมุทรอาจไม่ได้ออกจับสัตว์น้ำทุกวัน หรือไม่สามารถสร้างรายได้ทุกวันเพื่อชำระค้างงวดที่คงที่ เรือประมงบางลำอาจไม่ได้กลับเข้าอู่ เนื่องจากมีการย้ายถิ่นพร้อม กับสต็อกสัตว์น้ำระยะหนึ่ง จึงจะไม่สามารถจ่ายค้างงวดได้ตามปกติ จึงเป็นเหตุผลว่าทำไมจึงเป็นเรื่องพื้นฐานที่ต้องทำความเข้าใจความต้องการและรูปแบบกิจกรรมที่แฝงอยู่ ซึ่งคือการดำเนินงานในการทำการประมง

กรณีที่มีห่วงโซ่มูลค่าอยู่ และมีระบบการจัดการที่ค่อนข้าง “เข้มงวด” สำหรับกิจกรรมและความสัมพันธ์ที่กำหนดไว้และตัวแสดงมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน การออกแบบผลิตภัณฑ์อาจใช้ประโยชน์จากห่วงโซ่มูลค่าได้ในหลายทาง การทำให้ตัวแสดงมีส่วนร่วมในการคัดกรอง การจ่ายเงิน การเรียกเก็บเงิน และการให้การรับประกันสินค้าอาจช่วยให้สถาบันการเงินสะท้อนความเคลื่อนไหวของกระแสเงินสดตามปกติภายในห่วงโซ่มูลค่าได้ และช่วยให้สถาบันการเงินลงทุนในช่วงเวลาสำคัญและจุดที่เป็นเงินสดจริงของห่วงโซ่ได้

ผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่นำเสนอให้กับชาวประมงรายย่อยไม่ใช่ทุกผลิตภัณฑ์จะตอบสนองความต้องการของกิจกรรมการทำประมงได้ ดังอธิบายไว้ใน [ตาราง 8](#)

ตาราง 8: สถานการณ์เฉพาะและกิจกรรมของประมงรายย่อยที่ต้องการเงินทุน

ประเภทผลิตภัณฑ์	การกำหนดคุณลักษณะ	ประเภทเงินทุนที่ต้องการ	ผลประโยชน์
สินเชื่อเพื่อการดำรงชีพ	กิจกรรม ชาวประมงรายย่อย เป็นเพียงหนึ่งในกิจกรรมที่ส่งเสริมการค้าของครัวเรือนเท่านั้น	การจัดการเงินทุนให้กับหน่วยการผลิตในครัวเรือนตามความต้องการด้านการลงทุน	ต้องแน่ใจว่ากิจกรรมทั้งหมดได้รับเงินทุนตามที่ต้องการและสร้างแหล่งรายได้หลายทางเพื่อส่งเสริมการชำระหนี้
สินเชื่อเพื่อการปรับตัว	การนำเรือและอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานหรือตามที่รัฐบาลกำหนดมาใช้	การลงทุนส่วนที่เป็นทุนเพื่อปรับปรุงอุปกรณ์ (เรือ เครื่องมือ) สินเชื่อเพื่อการเปลี่ยนผ่านไปสู่กิจกรรมใหม่	กิจกรรมธุรกิจที่มีอยู่ยังคงดำเนินต่อไป ความอ่อนไหวต่อความเสี่ยง (เช่น ภัยธรรมชาติ) และความเสียหายที่เกี่ยวข้องอาจลดลง
กิจกรรมนอกฤดูกาล	ในฤดูที่จับสัตว์น้ำได้น้อย ชาวประมงรายย่อยอาจทำกิจกรรมอื่น เช่น การเกษตร ท่องเที่ยว และงานที่ได้เงินเดือนประจำ	เงินทุนหมุนเวียน สินเชื่อปัจจัยผลิต การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร สินเชื่อเพื่อการค้า	สร้างรายได้ที่สม่ำเสมอและป้องกันหนี้สินของผู้บริโภคหรือผู้ให้กู้ยืมเงิน
สินเชื่อที่เชื่อมโยงกัน	สินเชื่อหรือสินเชื่อรายย่อยเชื่อมโยงกับผลิตภัณฑ์ประกันภัย	อัตราการประสบอุบัติเหตุและการเสียชีวิตอยู่ในเกณฑ์ที่สูงและความเสี่ยงในการจับสัตว์น้ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งนอกชายฝั่ง	การประกันภัยให้การรับประกันเพิ่มเติมสำหรับการชำระคืนเงินกู้ โอกาสในการขายผลิตภัณฑ์อื่นหลีกเลี่ยงหนี้สินระยะยาวของครัวเรือนในกรณีที่ผู้หารายได้หลักประสบอุบัติเหตุหรือเสียชีวิต
การแทนที่สินเชื่อที่เออาร์เคาเปริย	สินเชื่อที่เออาร์เคาเปริยของตัวแสดงในห่วงโซ่มูลค่าหรือ “ผู้อุปถัมภ์” พบได้ทั่วไปในชาวประมงรายย่อย	การรวมหนี้สินเชื่อแล้วทำรีไฟแนนซ์ให้สอดคล้องกับกระแสเงินสดของกิจกรรมที่ดำเนินอยู่	การแทนที่สินเชื่อที่คิดดอกเบี้ยสูงมากอาจทำให้ชาวประมงรายย่อยมีรายได้มากขึ้น อาจช่วยเพิ่มอำนาจในการต่อรองให้กับชาวประมงรายย่อย และทำให้ราคาผลิตภัณฑ์ดีขึ้น

กล่องข้อความ 4: ตัวอย่างการแทนที่ของโครงสร้างการให้สินเชื่อแบบเอาर्डเอาเปรีียบในการประมรรายย่อย

ในบังกลาเทศ องค์การ Friendship NGO ให้ “สินเชื่อเพื่อการปลดปล่อย (Liberation Loan)” แก่ชาวประมรรายย่อย เพื่อให้ชำระหนี้คืนให้กับเจ้าหนี้ที่ขูดรีด (Mahajon) ซึ่งเป็นสินเชื่อระยะยาว (เกินหนึ่งปี) ไม่ต้องใช้หลักประกัน โดยใช้ประโยชน์จากกลไกการรับรองรับผิดชอบอย่างลูกหนี้ร่วมอย่างหลวม ๆ และมักมีการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนและ/หรือสินเชื่อเพื่อการซื้อเรือและเครื่องจักรตามที่ต้องการ (ควบคู่กันไป) Friendship NGO ระบุว่าโครงการดังกล่าวทำให้ชาวประมงมีทางเลือกที่เหมาะสมมากขึ้นในกาทำการค้ากับสัตว์น้ำที่จับได้ เนื่องจากก่อนหน้านี้ชาวประมงรายย่อยถูกบังคับให้ต้องขายสัตว์น้ำที่จับได้ให้กับ Mohajon ในราคาที่ต่ำมาก

4.4 นโยบายและขั้นตอนต่าง ๆ

ความแตกต่างด้านลูกค้า กิจกรรมธุรกิจ และกระแสเงินสดจึงจำเป็นต้องมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและวิธีการวิเคราะห์ ดังนั้นสถาบันการเงินจึงเดินหน้าไปสู่นโยบายและขั้นตอนต่าง ๆ ที่แยกออกจากกันสำหรับการให้สินเชื่อแก่รายย่อย (ภาคเกษตร) เนื่องจาก ชาวประมงรายย่อย มีคุณลักษณะหลายประการที่เหมือนกัน สถาบันการเงินจึงได้ประโยชน์จากการออกนโยบายและขั้นตอนเฉพาะด้านต่าง ๆ รวมถึง โปรแกรม บทวิเคราะห์ และรายการตรวจสอบความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องในการให้สินเชื่อกับชาวประมงรายย่อย กรณีที่สถาบันให้สินเชื่อทั้งการเกษตรและประมรรายย่อย ขั้นตอนเหล่านี้อาจรวมเข้าด้วยกัน รายละเอียดในส่วนย่อยของนโยบายและขั้นตอนทั่วไปจะเป็นจุดเริ่มต้นของสินเชื่อที่มีความเท่าเทียมและทั่วถึงของ ชาวประมงรายย่อย

นโยบายและขั้นตอนหรือคู่มือสินเชื่อ ในการให้สินเชื่อแก่ชาวประมงรายย่อย ต้องประกอบด้วยประเด็นต่อไปนี้

1. กำหนดตลาดเป้าหมายและเกณฑ์ตรวจสอบคุณสมบัติทั่วไปที่อาจมีองค์ประกอบต่าง ๆ เช่น กิจกรรม สัญชาติ ขนาดธุรกิจ การมีส่วนร่วมของบุคคล/ กลุ่ม การอบรม การช่วยเหลือตนเอง การเป็นสมาชิก เป็นต้น
2. มีรายการตรวจสอบคัดกรองก่อนสำหรับลูกค้าเป้าหมายก่อนที่จะได้รับการตรวจสอบคุณสมบัติ
3. ให้รายละเอียดและกฎเกณฑ์ของผลิตภัณฑ์สินเชื่อแต่ละประเภท รวมถึงการอบรมก่อนขอสินเชื่อ การให้ความรู้ทางการเงิน การอบรมเป็นกลุ่ม การออมเงินเป็นกลุ่ม การออมเงินรายบุคคล การทำสัญญา ประวัติการทำกิจกรรม ประวัติสินเชื่อ เป็นต้น
4. อธิบายขั้นตอนการขอสินเชื่อ รูปแบบ และเอกสารประกอบซึ่งขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์สินเชื่อและลูกค้า เอกสารประกอบอาจประกอบด้วยการวิเคราะห์กระแสเงินสด หนังสือรับรองกรรมสิทธิ์หรือการเช่า สัญญา และหนังสือรับรองธุรกิจ
5. ต้องกรอกและนำส่งรายการตรวจสอบความเสี่ยงและคุณสมบัติ
6. การวิเคราะห์พร้อมผลและข้อเสนอแนะของเจ้าหน้าที่สินเชื่อ/ พนักงานที่ควบคุมดูแลธุรกิจ
7. ขั้นตอนของคณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ จำนวนครั้งที่ประชุม สถานที่ประชุม และระดับตำแหน่งของผู้ที่ได้รับมอบอำนาจในการอนุมัติ
8. กระบวนการต่าง ๆ ในการลงมติการยื่นขอสินเชื่อ การแจ้งให้ลูกค้าทราบ การทำให้เกิดการเบิกจ่ายเงิน และวันที่และจำนวนเงินที่ต้องชำระคืน.
9. ติดตามตรวจสอบแนวปฏิบัติต่างๆ รวมถึงการควบคุมดูแลการเบิกจ่ายสินเชื่อหากกำหนดไว้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของข้อตกลงสินเชื่อ และประเด็นที่เป็นอุปสรรคซึ่งอาจเกิดขึ้นและทำให้ไม่มีการชำระเงิน

นโยบายและขั้นตอนต่างๆ และเงื่อนไขสินเชื่อที่เกี่ยวข้องต้องถูกปรับเปลี่ยนไปตามขนาดของสินเชื่อ ระเบียบวิธีที่ใช้ และความเสถียรทั้งหมด สินเชื่อจำนวนเล็กน้อยเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนหรือสินเชื่อซึ่งมาโดยผ่านกลุ่มช่วยเหลือตนเอง (SHGs) หรือสถาบันสมาคมการออมและกู้ยืมระดับหมู่บ้าน (VSLAs) ซึ่งปกติแล้วไม่ต้องมีการวิเคราะห์กระแสเงินสด นอกจากนี้สินเชื่อเพื่อการค้าปลีกผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำอาจจัดอยู่ในหมวดสินเชื่อเชิงพาณิชย์และได้รับการปฏิบัติที่แตกต่างออกไปในแง่ของการวิเคราะห์และการติดตามผล

4.5 การตลาดและการส่งเสริมการขาย

ในการให้บริการทางการเงินแก่ ชาวประมงรายย่อย สถาบันการเงินชุมชนใช้วิธีการตลาดแบบดั้งเดิมที่ปรับให้เข้ากับลูกค้าทั้งหมด การลงทุนด้านการตลาดอาจเป็นการใช้สื่อสิ่งพิมพ์และสื่ออิเล็กทรอนิกส์หลากหลายรูปแบบ อาทิเช่น โบรชัวร์ โปสเตอร์ และโฆษณาในหนังสือพิมพ์ รวมถึงสโปดโฆษณาทางวิทยุและโทรทัศน์ขึ้นอยู่กับระดับการรู้หนังสือของกลุ่มเป้าหมาย อีกทั้งยังอาจใช้การส่งเสริมการขายโดยเจ้าหน้าที่สินเชื่อและพนักงานสาขาในช่วงวันทำการของตลาดก่อนถึงฤดูจับสัตว์น้ำหรือในบางพื้นที่ที่มีพยายามส่งเสริมบริการทางการเงิน ความแตกต่างสำคัญของการตลาดในเมือง กับการตลาดชนบท/ ความพยายามในการทำการตลาดการประมงคือการใช้ภาพลักษณ์ และช่วงเวลาออกอากาศของการใช้สโปดโฆษณาทางวิทยุหรือโทรทัศน์ ชาวประมงรายย่อย โดยปกติจะใช้เวลาในการทำงานกลางทะเลในช่วงเช้าหรือตั้งแต่บ่ายเป็นต้นไป ดังนั้นสโปดโฆษณาวิทยุที่ออกอากาศในช่วงเวลา ก่อนหรือหลังช่วงเวลาดังกล่าวจึงอาจได้ผลมากกว่า การส่งเสริมสินเชื่อโดยผ่านองค์กรประมงพื้นบ้านหรือผ่านความเชื่อมโยงระหว่างกันในช่วง ไซมูลค่า (กรณีที่มีการปฏิสัมพันธ์ของตัวแสดง) อาจใช้ได้ผลกับชาวประมงรายย่อยที่เป็นเป้าหมายได้เช่นกัน

รูปภาพที่ 1: แสดงระดับความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อประมงรายย่อย ที่เกิดจากโครงสร้างและขีดความสามารถของสถาบันการเงินในการจัดการ ติดตาม หรือประเมินความเสี่ยง



4.6 การประเมินความเสี่ยงและการวิเคราะห์สินเชื่อ

ส่วนสำคัญของการออกแบบผลิตภัณฑ์คือข้อกำหนดและเงื่อนไขในการบรรเทาความเสี่ยง ความเสี่ยงส่วนที่ ชาวประมงรายย่อยต้องเผชิญนั้นอาจถูกควบคุมหรือติดตามตรวจสอบได้โดยองค์กรทางการเงินเท่านั้น ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ เช่น ความเชี่ยวชาญด้านเทคนิคในการจับสัตว์น้ำ ทักษะการนำทาง ค่าเชื้อเพลิงและน้ำแข็ง และการบริหารจัดการคนงาน (ถ้ามี) ความเชื่อมโยงกับผู้ซื้อ รวมถึงการประเมินคุณลักษณะของผู้กู้ ซึ่งอาจวิเคราะห์และกำหนดความน่าเชื่อถือทางการเงิน อย่างไรก็ตาม องค์ประกอบของความเสี่ยงอื่นที่ยากต่อการบรรเทาในของสถาบันการเงินในการวิเคราะห์ ได้แก่ ความผันผวนของราคาสลัดสภาพอากาศ และอุบัติเหตุ ความเสี่ยงดังกล่าวอาจถูกบรรเทาได้บางส่วนจากสัญญาขาย กรรมกรรมประกันภัยเรือ และการค้าประกันโดยบุคคลที่สาม

เนื่องจากการให้สินเชื่อต้องใช้ความสัมพันธ์ร่วมกันทั้งระบบ ซึ่งรวมถึง เครื่องมือ กลยุทธ์ การตลาด ตลาดการเงิน และนโยบายของภาครัฐ (ดู รูป 1)

แม้ว่าหลักประกันเงินกู้จะช่วยบรรเทาความเสี่ยงได้เช่นเดียวกับการค้าประกันและกรรมกรรมประกันภัย แต่ก็ยังเป็นเครื่องมือที่นำมาใช้ในภายหลังเพื่อชดเชยผลขาดทุนและไม่ได้กำหนดหรือคาดการณ์ความสำเร็จของกิจการ ในความเป็นจริงคือหลักประกันเงินกู้ทำหน้าที่เหมือนเป็นสิ่งที่ช่วยขยับขังการไม่ชำระเงินคืน ประเภทหลักประกันเงินกู้ที่ใช้อาจประกอบด้วยที่ดิน เรือเดินสมุทร รถบรรทุก สิ่งปลูกสร้าง หรืออุปกรณ์ หลักประกันเงินกู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอาจหาไม่ได้เสมอไปเนื่องจากมีชาวประมงพื้นบ้านจำนวนมากไม่มียานพาหนะหรือทรัพย์สินที่มีเป็นของตัวเอง ในการทำประมงหลายพื้นที่ เจ้าของเรือเดินสมุทรทำงานอยู่บนบกและจ้างกับตันและลูกเรือเพื่อออกหาสัตว์น้ำและได้ส่วนแบ่งสัตว์น้ำที่จับได้หรือจากยอดขาย แต่ไม่ได้เป็นเจ้าของสินทรัพย์ในการทำประมง กรณีเช่นนี้จึงอาจมีการใช้หลักประกันเงินกู้ทางเลือกหรือการใช้นักบุคคลที่สามเข้าค้าประกันเพื่อชดเชยความเสี่ยง

การใช้กลุ่มเป็นวิธีการจัดการความเสี่ยงด้านสินเชื่ออย่างแพร่หลายในบางอุตสาหกรรมและบางประเทศ โดยเฉพาะในเอเชียมีทิศทางที่ชัดเจนในการใช้วิธีแบบกลุ่มเป็นกลไกในการบรรเทาความเสี่ยง การใช้กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านเป็นผู้จัดหาหลักประกันทางสังคม เป็นผู้จัดการ และบางครั้งเป็นช่องทางในการเสนอสินเชื่อ ไม่เพียงแต่ช่วยลดความเสี่ยงโดยการคัดกรองและให้หลักประกันทางเลือกเพื่อให้งินกู้เท่านั้น แต่ยังช่วยลดต้นทุนการให้บริการสินเชื่อให้กับ ชาวประมงรายย่อย ด้วย

กล่องข้อความ 5: การออมและการกู้ยืมในชุมชน

โมเดล Matsyafed ในอินเดียใช้กลุ่มช่วยเหลือตัวเองในลักษณะที่เป็นสมาคมการออมและกู้ยืมระดับหมู่บ้าน (VSLAs) ซึ่งกลุ่มต้องผ่านการอบรมและได้รับการสนับสนุนเงินทุนจึงจะให้บริการทางการเงินแก่สมาชิกชาวประมงพื้นบ้านได้ เป็นโมเดลที่ใช้กลุ่มในการจัดการและโดยไม่ต้องใช้หลักประกันในการค้าประกันสินเชื่อ และไม่มีกรรมการสนับสนุนที่มีนัยสำคัญจากสถาบันภายนอก แผนงานลักษณะเดียวกันนี้ได้ถูกพัฒนาโดยสถาบัน RARE ในฟิลิปปินส์เพื่อส่งเสริมโมเดล VSLA เพื่อกระตุ้นการบริการด้านสินเชื่อและออมทรัพย์ภายในกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านในชนบท

4.7 ช่องทางการให้บริการ

สำหรับสินเชื่อรายย่อยนั้น ช่องทางการให้บริการทางเลือกกำลังขยายตัวในลักษณะที่ประชาชนสามารถเข้าถึงและชำระคืนเงินกู้ได้ ช่องทางการให้บริการประกอบด้วย การจ่ายและชำระเงินคืนแบบดิจิทัลผ่านโทรศัพท์มือถือหรือธนาคารที่เป็นตัวแทนชำระคืน ช่องทางเหล่านี้จะถูกพิจารณาโดยสถาบันที่ให้สินเชื่อเพื่อเป็นลดต้นทุนการให้บริการ อีกทั้งยังเป็นประโยชน์ในการจำกัดความเสี่ยงของการไม่ชำระเงินคืนหรือการผิดนัดชำระหนี้

สถาบันการเงินอาจใช้ห่วงโซ่มูลค่าที่มีนโยบายที่รัดกุม มีความจำกัดในการขาย ด้วยความสัมพันธ์อันดีผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกรายสามารถช่วยทำหน้าที่ในการคัดกรองลูกค้า การเบิกจ่ายสินเชื่อและเป็นผู้ติดตามหนี้ หรือตัวแทนเก็บชำระหนี้ได้ ซึ่งสามารถช่วยลดต้นทุนการให้บริการ การจัดการและบรรเทาความเสี่ยงได้ การจัดการที่ดีในห่วงโซ่มูลค่า ตัวแสดงในห่วงโซ่มูลค่าอาจให้การค้าประกันหรือให้เงินทุนเพิ่มเติมแก่กันได้ด้วย การบริการทางการเงินที่ใช้กันอยู่ทั่วไปจะเป็นในรูปแบบที่สถาบันการเงินให้สินเชื่อกับโรงงานแปรรูปสัตว์น้ำ โดยโรงงานแปรรูปสัตว์น้ำนำไปให้กับชาวประมงอีกต่อหนึ่ง การเรียกเก็บเงินชำระหนี้ของโรงงานแปรรูปสัตว์น้ำในบางครั้งอยู่ในรูปแบบของส่วนแบ่งจากสัตว์น้ำที่ขึ้นที่ท่าหรือแพปลา

กลุ่ม ชาวประมงรายย่อย ที่มีการบริหารจัดการที่ดีในห่วงโซ่มูลค่าอาจทำหน้าที่อื่นนอกเหนือไปจากผู้ค้าประกันทางสังคม โดยอาจทำหน้าที่เป็นช่องทางสารสนเทศสินเชื่อ ผู้คัดกรอง และตัวแทนเรียกเก็บชำระหนี้ ขณะที่ให้บริการที่จำเป็นอื่นๆ เช่น การอบรมทางเทคนิค การรวมกลุ่ม การแปรรูป และการทำข้อตกลงด้านการตลาด ทั้งนี้อาจได้ประโยชน์เพิ่มเติมโดยรวมในการสร้างความแข็งแกร่งให้กับการประสานและทำงานร่วมกันของกลุ่ม กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านที่แข็งแกร่งมาก (กระทั่งว่ามีผู้ซื้อที่เป็นบริษัทชั้นนำ) อาจเลือกจำนำสินทรัพย์เพื่อประกันเงินกู้ให้กับสมาชิกโดยรับผิดชอบหนี้สินและการบริหารจัดการเอง ลักษณะเช่นนี้เป็นกลไกทั่วไปที่เกิดขึ้นในห่วงโซ่เกษตรกรที่มีมูลค่าสูง เช่น กาแฟ โกโก้ และพืชสวน

ช่องทางในการให้บริการแบบเดิมคือการตั้งสถาบันการเงินในพื้นที่ชนบทเพื่อเป็นผู้ให้บริการรายหลัก สถาบันการเงินเลือกใช้สินเชื่อแบบกลุ่มบ่อยครั้งเพื่อเป็นหลักประกันเงินกู้และการเรียกเก็บชำระหนี้ ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสี่ยงและต้นทุนการดำเนินงานอีกด้วย เนื่องจากโดยปกติที่ตั้งของผู้ค้าปลีก ผู้แปรรูป และผู้จัดหาสัตว์น้ำนั้นอยู่ในแถบชานเมือง ดังนั้นค่าใช้จ่ายในการเดินทางจึงลดน้อยลง

4.8 การติดตามหนี้และการชำระเงินคืน

ขั้นตอนการติดตามหนี้ปรับเปลี่ยนไปตามประเภทของธุรกิจ ประเภทของการลงทุน ไม่ว่าจะเป็นการซื้ออุปกรณ์ประมง เรือเดินสมุทร เครื่องมือ เชื้อเพลิง และน้ำแข็ง เป็นประเด็นสำคัญในการติดตามกับชาวประมงรายย่อย ขั้นตอนนี้อาจดำเนินการโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายสินเชื่อหรือเจ้าหน้าที่ฝ่ายธุรกิจของสถาบันการเงิน ตัวแสดงในห่วงโซ่มูลค่าอาจมีบทบาทช่วยเหลือในการติดตามหนี้ได้ เช่นกลุ่มชาวประมงรายย่อย ผู้ซื้อ และผู้จัดหาปัจจัยการผลิต

หลักพื้นฐานที่สำคัญของการชำระหนี้คือต้องแน่ใจว่าเงินที่ใช้ชำระหนี้หนี้เป็นเงินสดที่ได้จากกิจการ เรื่องนี้กลายเป็นปัญหาสำหรับธุรกิจที่มีกระแสเงินสดไม่แน่นอนและไม่สมดุล การคาดการณ์กระแสเงินสดของ ชาวประมงรายย่อยจะขึ้นอยู่กับความผันผวนของฤดูกาลและระดับกิจกรรม การชำระเงินคืนเป็นรายวันหรือรายสัปดาห์สามารถกระทำได้หากชาวประมงรายย่อยทำการจับสัตว์น้ำเป็นประจำ อย่างไรก็ตามก็จะมีช่วงเวลาที่ไม่สามารถจับสัตว์น้ำได้เลย เนื่องจากไปตามฤดูกาลหรือกฎข้อบังคับต่างๆ ดังนั้นจึงไม่มีความแน่นอนของผลผลิต ถึงแม้จะใช้เทคโนโลยีและปัจจัยอื่นๆที่จำเป็นเพื่อช่วยเพิ่มและรักษาระดับผลผลิตแล้วก็ตาม ข้อมูลจากสมุดบันทึกการออกเรือหรือสถิติการขึ้นสัตว์น้ำที่ท่าหรือแพปลาอาจเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการพิจารณาความสามารถในการชำระเงินของชาวประมงได้และควรเป็นส่วนสำคัญที่ใช้ในการวิเคราะห์หนี้เชื่อด้วย

สถาบันการเงินมีทางเลือกในการส่งเสริมและเพิ่มความมั่นใจในการชำระหนี้หลายทางเลือก และทางเลือกหนึ่งคือให้การเวลากับลูกค้ามากพอในการจ่ายคืน ทางเลือกในการชำระหนี้จะเป็นไปตามเส้นทางที่คล้ายคลึงกันสำหรับธุรกิจที่มีกระแสเงินสดไม่แน่นอน (เช่น ในภาคเกษตรและประมง) โดยลูกค้าจะจ่ายชำระหนี้ก็ต่อเมื่อมีเงินสดเหลือเพียงพอต่อการชำระหนี้เท่านั้น หรือการชำระหนี้โดยเก็บเป็นเปอร์เซ็นต์จากมูลค่าสัตว์น้ำที่จับได้ ซึ่งเป็นทางเลือกที่กล่าวมาไม่สามารถทำได้ในการกู้ยืมอย่างเป็นทางการจากสถาบันการเงินเนื่องจากมีความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง

กรณีที่ว่าข้อมูลค่ามีบทบาทที่เข้มแข็ง จะสามารถจัดการองค์ประกอบต่างๆ เช่นการแปรรูป ผู้ซื้อผลผลิต และธุรกรรมธนาคารได้อย่างประสบความสำเร็จและมีประสิทธิภาพ สำหรับโมเดลแบบกลุ่ม (เช่น VSLA, SHGs และสหกรณ์) อาจถูกใช้เพื่อให้การชำระหนี้ให้ราบรื่นขึ้นในกรณีที่เกิดกระแสเงินสดภายในกลุ่มไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ และเมื่อเกิดกรณีที่ซับซ้อนมากขึ้นหากชาวประมงรายย่อยไม่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกันในการขายสินค้าในตลาดเปิด ในกรณีเช่นนี้ต้องการวิธีการและการเก็บชำระหนี้ในรูปแบบอื่นๆ ซึ่งโดยปกติจะใช้เวลาและต้นทุนสูงขึ้น

4.9 ความยั่งยืนของสถาบัน

เพื่อให้แน่ใจในการให้บริการและการให้สินเชื่อเป็นไปอย่างต่อเนื่อง สถาบันการเงินส่วนใหญ่จำเป็นต้องมีความยั่งยืนและมีผลกำไร ความสามารถในการทำกำไรหรือการมีรายได้ให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เมื่อสถาบันมีความสามารถในการทำกำไรมีส่วนต่างระหว่างต้นทุนกับผลตอบแทนจากเงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ (ซึ่งปกติแล้วการให้กู้ยืมของสถาบันจะมีความโดดเด่นที่สุด) โดยมีเงื่อนไขว่าส่วนต่างของดอกเบี้ยสุทธิต้องครอบคลุมต้นทุนการดำเนินงานและผลขาดทุนจากการให้สินเชื่อ ดังนั้นการกำหนดสมการที่ยั่งยืนนั้นต้องมีการตั้งราคาของดอกเบี้ยเพื่อครอบคลุมค่าใช้จ่ายด้วย อย่างไรก็ตามหลายสถานการณ์ที่สถาบันการเงินเห็นว่าจำเป็นต้องให้เงินอุดหนุนผลิตภัณฑ์เฉพาะบางอย่างเพื่อที่จะได้รับรายได้จากจากผลิตภัณฑ์อื่น เนื่องจากสถาบันการเงินอาจไม่เข้าใจถึงต้นทุนผลิตภัณฑ์ของตนเสมอไป ดังนั้นการคำนวณอัตราดอกเบี้ยทั่วไปจึงมีการรวมอัตราเบี้ยประกันภัยความเสี่ยงเข้าไปด้วย

ในตลาดที่มีการแข่งขันสูง อัตราดอกเบี้ยอาจถูกกำหนดตามอัตราดอกเบี้ยของตลาดแทนที่จะใช้เกณฑ์ต้นทุน สถาบันการเงินอาจเลือกปรับลดอัตราดอกเบี้ยที่ใช้กับบางธุรกิจซึ่งขึ้นอยู่กับว่าสถาบันจะสามารถลดความเสี่ยงจากภายนอกได้อย่างไร (เช่น การรับประกันภายนอกกรณีการที่สถาบันการเงินสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ อย่างไรก็ตามให้เข้าใจว่าการให้สินเชื่อถึงแม้ว่าจะมีต้นทุนทางการเงินต่ำ สถาบันการเงินไม่มีความจำเป็นที่ต้องปรับลดอัตราดอกเบี้ยให้กับผู้กู้ เนื่องจากสถาบันการเงินอาจเลือกออกสินเชื่อตามอัตราตลาด เพื่อถือกันผู้ที่มีฐานะการเงิน

ในทางกลับกัน วัตถุประสงค์ในการสร้างความยั่งยืนของสถาบันการเงินอาจบรรลุผลได้ด้วยการควบคุมต้นทุน อาจปรับลดองค์ประกอบของต้นทุนโดยใช้การจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม (ค่าชดเชยความเสี่ยง) อีกทั้งกลไกการให้บริการทางเลือก ความเชื่อมโยงของผลิตภัณฑ์ และขนาดการผลิตอาจใช้ในการปรับลดต้นทุนได้

4.10 ผู้ให้บริการ และผลตอบแทน

นักลงทุนอาจสร้างแรงจูงใจในหลากหลายประเภทในการโน้มน้าว สร้างแรงจูงใจให้สถาบันการเงินเข้าสู่ตลาดด้วยการ ให้สินเชื่อ ชาวประมงรายย่อยในอัตราดอกเบี้ยที่ดึงดูดใจ สำหรับการกู้เพิ่มและบริหารจัดการต้นทุนการดำเนินงานรวมถึงการพัฒนาเทคโนโลยี อาจใช้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อปรับลดความเสี่ยงได้ (เสนอเงินอุดหนุนหรือการรับประกันเพื่อชดเชยต้นทุนความเสี่ยง) โดยผ่านการรับประกันและความช่วยเหลือทางเทคนิคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การดำเนินการ โครงการนำร่อง และการบริหารจัดการ สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งรวมถึงการให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคจะช่วยส่งเสริมการประมงที่ยั่งยืนและรับผิดชอบต่อแหล่งอาหารทะเลได้ ไม่ว่าจะเพื่อวัตถุประสงค์ใดก็ตาม แนวปฏิบัติที่ดีในการสนับสนุนควรนำไปใช้กับความช่วยเหลือดังต่อไปนี้

เงินช่วยเหลือ

แนวปฏิบัติที่ดีจะเกิดขึ้นต่อเมื่อแผนเงินอุดหนุนหรือเงินช่วยเหลือตามแผนงานสามารถชดเชยต้นทุนในระยะสั้นอันเกี่ยวข้องกับ การแนะนำผลิตภัณฑ์นักร้อง รวมถึงรองรับต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการว่าจ้างพนักงานด้านเทคนิคเพิ่มเติม การพัฒนาเทคโนโลยี หรือการ ขยายบริการได้ ซึ่งเป็นเป้าหมายระยะสั้นตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

กองทุนเงินกู้ยืม

บทบาทของเงินทุนที่ธนาคารกลางหรือผู้ให้บริการการเงินรายใหญ่ ซึ่งได้แก่ ธนาคารหรือกองทุนเพื่อสังคม คือการสร้างสภาพคล่องที่จำเป็นในบริบทต่างๆ ต่อกองทุนที่มีไว้เพื่อให้กู้ยืมก่อนนั้นถูกจำกัดโดยสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวย กองทุนนี้มีลักษณะเป็นสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (เมื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าอัตราตลาด) หากจุดประสงค์ของการให้สินเชื่อคือการโน้มน้าวให้สถาบันการเงินเข้าสู่ตลาดดังกล่าวหรือเมื่อสถาบันการเงินไม่สามารถเพิ่มทุนให้กับคนกลางได้อย่างเพียงพอ สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำนี้ไม่สามารถดกทอดไปถึงผู้บริโภคนขั้นสุดท้ายซึ่งขึ้นอยู่กับนโยบายของสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ต้องระวังก็คือการเพิ่มการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายซึ่งในกรณีนี้ก็คือ ชาวประมงรายย่อย และสิ่งที่ไม่ควรทำก็คือการบิดเบือนตลาด

ในบางกรณีของการให้สินเชื่อเพื่อการเกษตรนั้น อาจมีการให้เงินกู้ยืมแก่กลุ่มหรือสมาคมผู้ผลิตโดยตรงเพื่อเป็นสินเชื่อเพื่อการค้า และในบางครั้งก็เพื่อเป็นการให้รายย่อยกู้ยืมต่อ ซึ่งในบางครั้งผ่านทางกองทุนเพื่อสังคม เช่น Root Capital หรือ Oikocredit ซึ่งประสบความสำเร็จในการสร้างพฤติกรรมและผลิตภัณฑ์ที่ยั่งยืน เช่น การค้าที่เป็นธรรม การรับรองผลิตภัณฑ์ที่ปฏิบัติตามมาตรฐานการเกษตรที่ยั่งยืนและผลิตภัณฑ์อินทรีย์ ซึ่งวิธีการดังกล่าวอาจนำไปใช้กับกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านได้

การค้าประกันเงินกู้

กรณีการสร้างสภาพคล่องไม่มีความจำเป็น การใช้มูลค่าเครื่องมือเป็นหลักประกัน การค้าประกันหลักทรัพย์ในครอบครอง หรือการค้าประกันสินเชื่อเป็นรายการไป โดยส่วนใหญ่อยู่ในรูปของตัวชี้วัดความเสี่ยง

การค้าประกันเงินกู้ควรบ่งชี้การลดความเสี่ยง เหมาะสมกับโครงสร้างของเงินกู้ที่ให้ ครอบคลุมความเสี่ยงส่วนใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับชาวประมงรายย่อย โดยเฉพาะความเสี่ยงเชิงระบบ และการรองรับผลขาดทุนเพียงบางส่วนบนพื้นฐานที่เท่าเทียม ความเสี่ยงส่วนที่เหลือนั้นเป็นของสถาบันการเงินซึ่งต้องดำเนินการประเมินและจัดการกับเงินกู้แต่ละรายการอย่างเหมาะสม แม้ว่าอัตราดอกเบี้ยของผู้ใช้งานขั้นสุดท้าย ไม่ได้ปรับลดลง แต่การค้าประกันเงินกู้ภายใต้ข้อเท็จจริงที่ว่าเป็นการชดเชยต้นทุนความเสี่ยงนั้นอาจมีส่วนช่วยลดอัตราดอกเบี้ยโดยรวมลงได้

ผู้ให้กู้หรือผู้บริจาคต้องควรเข้ามาเกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินการวิเคราะห์ อนุมัติ และติดตามผล ซึ่งเหล่านี้ต้องเป็นหน้าที่ของสถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อแก่ ชาวประมงรายย่อย นักลงทุนหรือผู้บริจาคต้องไม่วางข้อกำหนดของผลิตภัณฑ์รวมถึงอัตราดอกเบี้ย โดยต้องยึดตามบันทึกความเข้าใจหรือสัญญาที่ทำไว้กับสถาบันการเงินและเอื้อให้มีการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

เกณฑ์การใช้ประโยชน์จากเงินกองทุนอาจแตกต่างกันมาก เช่น กองทุนอาจกำหนดว่า ชาวประมงรายย่อย ที่ได้รับการรับรองเท่านั้นที่จะได้ประโยชน์จากแหล่งสินเชื่อที่มีอยู่ หรืออาจตัดสินใจให้เงินทุนกับ ชาวประมงรายย่อย ที่ปรับเปลี่ยนการทำประมงไปตามการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศเท่านั้น โดยอาจกำหนดวัตถุประสงค์การให้เงินทุนที่แตกต่างกันได้มากมาย อย่างไรก็ตาม ยังตลาดเป้าหมายแคบลงเท่าไร อำนาจก็จะเปลี่ยนไปอยู่ในมือผู้กู้ยืมมากขึ้นเท่านั้น ทั้งนี้ที่สามารถระบุเป้าหมายหรือพฤติกรรมที่คุณต้องการจะเปลี่ยนได้และมีการพัฒนาแผนธุรกิจขึ้นมา ฝ่ายที่เกี่ยวข้องอาจมีการตกลงกันเรื่องการให้เงินทุนแบบได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่ายหรือการบรรเทาความเสี่ยงร่วมกันได้

เอกสารอ้างอิง

FAO. 2532. กองทุนหมุนเวียนเพื่อให้กู้ยืมและแผนสินเชื่อสำหรับชุมชนประมง แนวปฏิบัติในการบริหารจัดการ องค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ. กรุงโรม, ประเทศอิตาลี. หน้า 163

FAO. 2538. จรรยาบรรณว่าด้วยการทำประมงอย่างรับผิดชอบ. กรุงโรม. หน้า 91

FAO. 2546. การให้สินเชื่อรายย่อยในการทำประมงและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ. แนวปฏิบัติและกรณีศึกษา. รายงานทางเทคนิคเกี่ยวกับการประมง องค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ หมายเลข 440. กรุงโรม หน้า 114

FAO. 2550. ความต้องการสินเชื่อรายย่อยในการจับสัตว์น้ำในประเทศ การพัฒนา และการอนุรักษ์ในเอเชีย. Tietze, U., Siar, S.V., Marmulla, G., van Anrooy, R . และคนอื่นๆ. รายงานทางเทคนิคเกี่ยวกับการประมง FAO เลขที่ 460. กรุงโรม หน้า 138

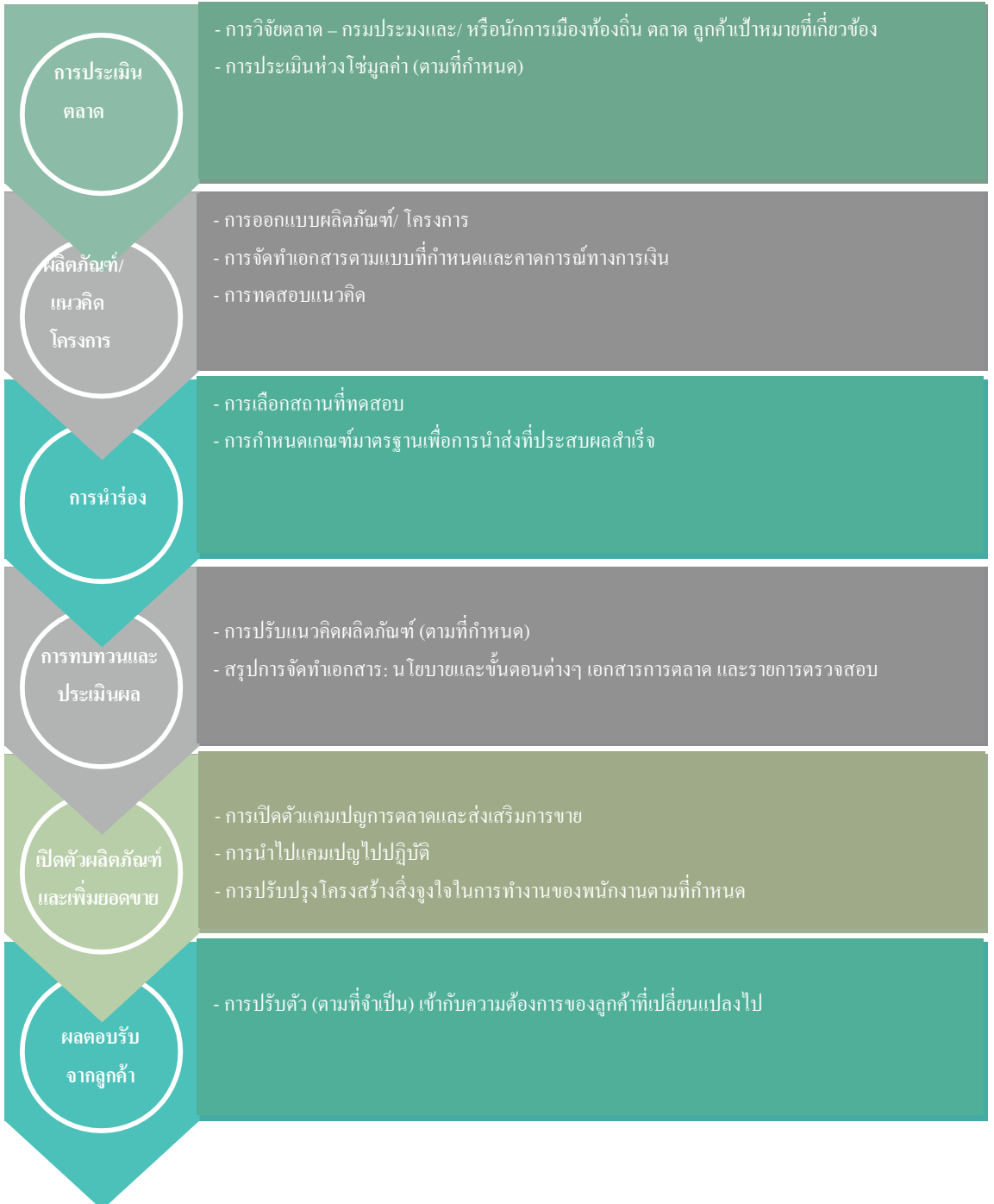
FAO. 2561. สถานะการทำประมงและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำทั่วโลกในปี 2561 การเพาะเลี้ยงสัตว์ปี 2561 – การบรรลุเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน. กรุงโรม, ประเทศอิตาลี FAO. หน้า 210

Gee, J. and Bacher, K. วารสารสมาคมประมงแห่งเอเชีย, สถิติที่เกิดขึ้นในการทำประมงและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ ประเด็นเฉพาะของวิทยาศาสตร์การประมงของเอเชีย เล่มที่30S (2560): หน้า 277-290

Rosales, R. M., Pomeroy,R.,Calabioc, I. J., Batongd,M., Cedoe,K., Escaraf,N., Facunlag, V., Gulayanh,A., Narvadezi, M., Sarahadil, M., Aimee, M.. การวิเคราะห์ห่วงโซ่มูลค่าและนโยบายทางทะเลในการจัดการการประมงรายย่อย 83 (2560) หน้า 11-21

เอกสารแนบท้าย: ขั้นตอนที่ต้องพิจารณาในการให้สินเชื่อกับประมง รายเล็ก รายการตรวจสอบความเสี่ยงแบบง่าย รายละเอียดผลิตภัณฑ์ และความหมายศัพท์เฉพาะ

เอกสารแนบท้าย ก: ขั้นตอนในการแนะนำประมงรายย่อยให้ใช้บริการและดำเนินการด้านสินเชื่อ



เอกสารแนบท้าย ข: รายการตรวจสอบความเสี่ยง

รายการตรวจสอบความเสี่ยงแบบง่าย (ปรับปรุงจากการเกษตร)

ชื่อผู้กู้: _____ รหัสลูกค้า: _____

ผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่ต้องการ: _____ จำนวนเงินสินเชื่อที่ต้องการ: _____

ชื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อ: _____

ใช่ ไม่ใช่ ความเห็น

ก. รายละเอียดลูกค้า

1. ติดตามเกณฑ์ตรวจสอบคุณสมบัติและคัดกรองทั้งหมด

2. เปิดบัญชีกับธนาคารแล้ว (หรือสถาบันการเงินอื่น)

ข. รายละเอียดกิจการที่ต้องการเงินทุน

1. เป็นกิจกรรมงานที่คาดว่าจะสร้างรายได้หรือไม่และไม่ได้
แค่พอยังชีพ?

2. เจ็บใจทั่วไปของเรือ เครื่องมือ และสถานที่/ ทำเทียบเรือ
การเข้าถึงและระดับเทคโนโลยีที่ใช้เพียงพอเหมาะสมสำหรับ
การทำประมง

ค. การวิเคราะห์ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

1. จำนวนเงิน ข้อกำหนด และเงื่อนไขอื่นในการจัดหาเงินทุน
เพียงพอเหมาะสมกับความต้องการ

2. มีการขึ้นขันตลาดเป้าหมายแล้ว

3. ลูกค้ามีการอ้างอิงจากผู้จัดหาหรือผู้ซื้อหรือไม่ (ถ้ามี
โปรดระบุ)

4. ลูกค้ามีแหล่งรายได้ที่เป็นเงินสดอื่น เช่น การเกษตร/
ปศุสัตว์ เงินโอน เงินเดือน กิจการรายย่อย ฯลฯ หรือไม่

5. การวิเคราะห์กระแสเงินสดของลูกค้าแสดงให้เห็น
ความสามารถในการชำระเงิน

ข้อสังเกตและความเห็นเพิ่มเติม

[] []

[] []

[] []

วันที่

เอกสารแนบท้าย ค: ตารางรายละเอียดผลิตภัณฑ์

จุดประสงค์	ข้อกำหนด/ แนวปฏิบัติ
ประเภท: (เงินทุนหมุนเวียน สินทรัพย์ถาวร สินเชื่อเพื่อเคอจริง วงเงินสินเชื่อ สินเชื่อหมุนเวียน)	
ลูกค้าเป้าหมาย (ชาวประมง กิจการ เรือ เครื่องมือ การทำประมง พันธมิตรัวเป้าหมาย ผู้ส่งออก ผู้ซื้อ ฯลฯ)	
รายละเอียดลูกค้า (ขนาดของลูกค้า ข้อมูลเรือและเครื่องยนต์ ลูกเรือ ประสบการณ์ ประวัติของผู้ให้กู้ TA ที่มี ฯลฯ)	
จำนวนเงิน	
จำนวนเงินขั้นต่ำ	
จำนวนเงินสูงสุด	
จำนวนเงินเฉลี่ย	
จำนวนเงินทั้งหมดที่ใช้ในการนำร่อง (ถ้ามี)	
เงื่อนไขบังคับก่อน	
ประเภทหลักประกันเงินกู้ที่กำหนด	
หลักประกันเพิ่มเติมที่ยอมรับได้ (ถ้ามี)	
มูลค่าหลักประกันเป็น % ของจำนวนเงินกู้	
ต้นทุน	
อัตราดอกเบี้ย	
เกณฑ์การคำนวณอัตราดอกเบี้ย	
ค่านายหน้า/ ค่าธรรมเนียม เมื่อใด? บ่อยแค่ไหน ไหน?	
ต้นทุนอื่น: (ประกันภัย ค่าแสดมปี ลงทะเบียนหลักประกัน ฯลฯ)	
การเบิกจ่ายเงิน	
อ้างอิงจาก (ประเภทการวิเคราะห์ ประเภทหลักประกัน ประวัติสินเชื่อ)	
อย่างไร: (เงินสด สินค้า ใบสำคัญจ่าย ผ่านผู้จัดหา แบบการติดตามหนี้ ฯลฯ)	

เงื่อนไขการชำระเงิน

ระยะเวลา(ระยะเวลาการให้ผู้พิจารณาจากอะไร? ไม่เกิน x? ฯลฯ)

ระยะผ่อนผัน (ดอกเบี้ย และ/ หรือเงินต้น)

เอกสารแนบท้าย ง: ความหมายศัพท์

ระยะสั้น	หมายถึงระยะเวลาการกู้ยืม ซึ่งโดยทั่วไประยะสั้นจะน้อยกว่าหนึ่งปี ระยะกลางและยาว: เท่ากับ 1 ปีหรือมากกว่าหนึ่งปี
เงินทุนหมุนเวียน	เงินที่จำเป็นต้องใช้ในการประกอบธุรกิจในระยะสั้น ไม่ได้หมายถึงการซื้ออุปกรณ์หรือที่ดิน แต่เป็นปัจจัยการผลิตที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการประจำวัน
สินเชื่อปัจจัยการผลิต	สินเชื่อเพื่อปัจจัยการผลิต ในกรณีนี้ได้แก่ เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย สารเคมีเพื่อการเกษตร
หลักประกันเงินกู้	หลักประกันที่ผู้กู้เสนอให้เพื่อประกันการชำระคืนเงินกู้ อาจเป็นหลักประกันที่มีจับต้องได้หรือจับต้องไม่ได้ก็ได้
ช่องทางการให้บริการ	ช่องทางที่บริษัทใช้ในการนำผลิตภัณฑ์ไปสู่ตลาดหรือลูกค้า ในกรณีของสถาบันการเงินอาจใช้เป็นช่องทางต่อไปนี้ในการชำระเงินคืนด้วย ได้แก่ สาขา เจ้าหน้าที่ภาคสนาม ตู้เอทีเอ็ม โทรศัพท์มือถือ POS สถาบันการเงินอื่น
สินเชื่อ	การให้เงินทุนเพื่อจำเป็น
สินทรัพย์	สิ่งใดก็ตามที่มีตัวตนหรือไม่มีตัวตนซึ่งสามารถครอบครองหรือควบคุม ได้เพื่อสร้างมูลค่าและถือครองไว้เพื่อมูลค่าทางเศรษฐกิจ ให้ถือเป็นสินทรัพย์
ทางการ/ไม่เป็นทางการ	หมายถึงโครงสร้างทางกฎหมายของสถาบัน กิจการที่ไม่เป็นทางการมัก ไม่มีการจดทะเบียนหรือในกรณีที่เป็นสถาบัน ไม่เป็นทางการ ก็อาจจดทะเบียนก่อตั้งเป็นบริษัทได้ แต่ไม่ได้อยู่ภายใต้โครงสร้างทางกฎหมายของสถาบันการเงิน
โครงสร้างสินเชื่อแบบเดิม	โครงสร้างสินเชื่อแบบเดิมที่กำหนดให้ผู้ซื้อต้องจ่ายคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามตารางเวลา ชำระเงินคืนที่กำหนดไว้ โดยมีการวางเงินดาวน์ โดยส่วนใหญ่หมายถึงการผ่อนชำระเงินกู้พร้อมดอกเบี้ยเป็นงวดเท่าๆ กัน
สินเชื่อรายย่อย	กรณีที่สถาบันการเงินมีการติดต่อกับผู้กู้ยืมโดยตรง การกู้ยืมทางอ้อมเกิดขึ้นเมื่อสถาบันการเงินดำเนินงานผ่านคนกลาง (ไม่ว่าเป็นสถาบันการเงินอื่น (ขนาดใหญ่) หรือกิจการประเภทอื่น)
หลักทรัพย์เพื่อการลงทุนขนาดใหญ่	หลักทรัพย์เพื่อให้แก่สถาบันการเงินอื่น (หรือไม่ใช่สถาบันการเงิน) กู้เพื่อไปปล่อยกู้ต่ออีกทอดหนึ่ง
ระยะผ่อนผัน	ระยะเวลา (มักอยู่ในช่วงเริ่มต้น) ที่ไม่ถึงกำหนดผ่อนชำระเงินกู้ แต่มักเป็นการผ่อนชำระเฉพาะดอกเบี้ย
สินเชื่อเพื่อการดำเนินงาน	สินเชื่อที่มีจุดประสงค์เพื่อสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ส่วนใหญ่เป็นอุปกรณ์) เช่น อะไหล่ แรงงาน และปัจจัยการผลิตอื่น (เชื้อเพลิง ทรัพยากรสำคัญ)
ทุนกู้ยืม	ส่วนหนึ่งของสินเชื่อที่เป็นจำนวนเงินให้กู้ยืมเริ่มแรก
การผ่อนชำระเงินคืน	การชำระคืนซึ่งประกอบด้วยดอกเบี้ยและเงินต้นโดยผ่อนชำระเป็นงวด

เงินกู้ผ่อนชำระเป็นงวด	เงินกู้ที่จ่ายคืนในจำนวนที่เท่ากันในแต่ละงวด
บริการสินเชื่อรายย่อย	บริการสินเชื่อรายย่อยเป็นบริการทางการเงินในหลายรูปแบบ (สินเชื่อ เงินฝากออมทรัพย์ ประกันภัย การจ่ายเงิน และการ โอนเงิน) ที่ออกแบบให้เหมาะสมกับผู้ที่มีรายได้น้อยหรือกิจการรายย่อย/ ขนาดเล็ก
ผู้ให้บริการสินเชื่อรายย่อย	สถาบันที่สามารถให้บริการสินเชื่อรายย่อย ได้แก่ สถาบันการเงิน (สหกรณ์การเงิน ธนาคาร เครดิทยูเนียน สถาบันออมทรัพย์เพื่อการกู้ยืม สถาบันสินเชื่อรายย่อย และบริษัทการเงินอื่น) และหน่วยงานที่ไม่ใช่หน่วยงานทางการเงิน (สหกรณ์ผู้ผลิต ผู้แปรรูป ธนาคารเพื่อการออมชนบทของสเปน (cajas rurales) กลุ่มส่งเสริมการออมในชุมชน ผู้ส่งออก ผู้ซื้อ ผู้จัดหาปัจจัยการผลิตอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการประมง / ผู้ให้บริการ เป็นต้น)
การลดความเสี่ยง	การแบ่งปันต้นทุนถูกนำมาใช้ในแผนงานเพื่อช่วยเหลือลดความเสี่ยงของตัวแสดงในตลาด โดยการพยายามใช้นวัตกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ กลยุทธ์นี้เป็นประโยชน์ต่อเมื่อหุ้นส่วนเป้าหมายเข้าใจในประโยชน์และความเสี่ยงของการลงทุนใหม่ และเพียงต้องการดาขายความมั่นคงทางการเงินเพื่อสร้างความเชื่อมั่นตลอดเวลาที่ดำเนินการ
บริษัทข้อมูลเครดิต	(ส่วนใหญ่เป็น) บริษัทเอกชนที่เก็บไฟล์ข้อมูลเครดิตของผู้บริโภคและให้บริการข้อมูลนี้ให้กับผู้ใช้งานที่ได้รับอนุญาตโดยมีการเก็บค่าธรรมเนียม
ส่วนต่างดอกเบี้ยสุทธิ	ส่วนต่างดอกเบี้ยสุทธิเป็นส่วนต่างโดยเฉลี่ยระหว่างอัตราดอกเบี้ยและการอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

ต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับแนวปฏิบัติและกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง โปรดติดต่อ:

สมาคมสินเชื่อกาชากรและชนบทแห่งภาคพื้นเอเชียและแปซิฟิก (APRACA)

อาคาร ช.ก.ส. (ชั้น 4) เลขที่469 ถนนรสวรรคค์ เขตดุสิต กรุงเทพฯ10300

ประเทศไทย

โทร:+66-2282-0693; 2282 1365

เว็บไซต์: www.apraca.org

FAO แห่งสหประชาชาติ

ถนนเดลเล เทอเม ดี คาราคอลลา

00153 กรุงโรม ประเทศอิตาลี

โทร: +39 06 57050155

อีเมล: fi-inquiries@fao.org

เว็บไซต์: www.fao.org

แนวปฏิบัติเพื่อเพิ่มการเข้าถึงบริการสินเชื่อรายย่อยของประมงรายย่อยในภูมิภาคเอเชียจัดทำขึ้นเพื่อส่งเสริมการนำแนวปฏิบัติโดยสมัครใจในการส่งเสริมการประมงรายย่อยในบริบทของความมั่นคงทางอาหารและการจัดการความยากจนอย่างยั่งยืน (แนวปฏิบัติ ชาวประมงรายย่อย) ไปซึ่งจริงจุดประสงค์ของแนวปฏิบัตินี้คือการเพิ่มการตระหนักรู้เกี่ยวกับความต้องการบริการทางการเงินและการให้สินเชื่อแก่ชาวประมงรายย่อยอย่างทั่วถึงและที่ยั่งยืน เสนอแนะแนวทางให้กับผู้กำหนดนโยบายและผู้มีอำนาจตัดสินใจในการช่วยแนะนำและกระตุ้นให้เกิดบริการด้านการเงินแก่ชาวประมงพื้นบ้าน สร้างขีดความสามารถให้กับผู้ให้บริการทางการเงินองค์กรชาวประมงพื้นบ้าน เอ็นจีโอ และผู้มีส่วนได้เสียอื่น และส่งเสริมบริการทางการเงินเพื่อการทำประมงอย่างรับผิดชอบ การแปรรูปสัตว์น้ำ และการดำเนินการทางการตลาด

แนวปฏิบัตินี้อธิบายว่า เพราะเหตุใดสินเชื่อรายย่อยและสินเชื่อขนาดเล็กจึงมีความสำคัญกับการประมงรายย่อยและเพราะเหตุใดชาวประมงรายย่อยจำนวนมากจึงไม่ได้รับสินเชื่อ แนวปฏิบัตินี้เสนอแนะจุดเริ่มต้นและจุดที่สร้างผลตอบแทนสำหรับตัวแสดงที่สนับสนุนการเข้าถึงบริการทางการเงินของชาวประมงรายย่อยและเปรียบเทียบคุณลักษณะกิจการการเกษตร (รายย่อย) และการประมงรายย่อย โดยมีการอภิปรายและระบุรายละเอียดตัวอย่างปฏิบัติที่ดีในการให้บริการสินเชื่อให้แก่ชาวประมงรายย่อยด้วย