



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ

การศึกษานโยบายเพื่อการพัฒนาการเงินอิสลามของประเทศไทย

(The Study of Policy Development of Islamic Finance in Thailand)

ภายใต้ชุดโครงการ

“ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยกับประเทศในตะวันออกกลาง”

โดย

ศูนย์ศึกษานโยบายเพื่อการพัฒนา

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เมษายน 2553

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ การศึกษานโยบายเพื่อการพัฒนาการเงินอิสลามของประเทศไทย

(The Study of Policy Development of Islamic Finance in Thailand)

ผู้ทำวิจัย

ผศ. ดร. มนชยา อรุณศรี

สังกัด

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ชุดโครงการ

“ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยกับประเทศในตะวันออกกลาง”

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

Executive summary

นับตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นมา ระดับราคาน้ำมันเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้กลุ่มประเทศผู้ถือครองปิโตรดอลลาร์กลายเป็นกลุ่มพลังขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจใหม่ที่มีขนาดใหญ่และเติบโตเร็วที่สุดแห่งหนึ่งของโลก เนื่องจากประเทศผู้ส่งออกน้ำมันส่วนใหญ่มีประชากรเป็นชาวมุสลิม ส่งผลให้การเงินอิสลามมีความสำคัญเพิ่มขึ้นอย่างมาก ไม่เพียงเฉพาะในโลกมุสลิมเท่านั้นแต่กระแสการเงินอิสลามยังขยายตัวไปสู่ตลาดการเงินสากลทั่วโลกอย่างรวดเร็ว ปัจจุบันการเงินอิสลามของโลกมีอัตราการขยายตัวราว 15-20% ต่อปีซึ่งนับเป็นการขยายตัวอย่างต่อเนื่องท่ามกลางวิกฤตการเงินโลก จากรายงานของ International Financial Services London (IFSL) พบว่าสินทรัพย์การเงินอิสลามที่ถูกต้องตามหลักชาริอะฮ์ในปี 2551 มีขนาดประมาณ 951 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ มีสถาบันการเงินอิสลามกว่า 300 แห่ง บริษัทประกันภัยอิสลามกว่า 80 แห่ง และมีการจัดตั้งกองทุนอิสลามมากกว่า 350 กองทุนทั่วโลก

ลักษณะสำคัญของการเงินอิสลาม คือ ธุรกรรมทางการเงินต้องตั้งอยู่บนหลักชาริอะฮ์ (Shariah) ซึ่งเป็นระบบกฎหมายและจริยธรรมของอิสลามที่มีสาระสำคัญคือ สัจญ์หรือธุรกรรมทางการเงินทุกประเภทต้องไม่มีดอกเบี้ยในทุกระดับของการแลกเปลี่ยนทางการเงิน หากใช้หลักการปันกำไรและขาดทุนเป็นพื้นฐานแทน อีกทั้งมีข้อบังคับที่ห้ามดำเนินกิจกรรมทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการเก็งกำไร และการพนันด้วย โดยจากการศึกษาทางทฤษฎีพบว่า ระบบการเงินอิสลามมีประสิทธิภาพและก่อให้เกิดเสถียรภาพทางเศรษฐกิจได้มากกว่าระบบการเงินทั่วไป โดยสามารถลดปัญหาทางการเงินหลายๆ ประการที่ระบบการเงินทั่วไปกำลังเผชิญอยู่ อาทิ การสร้างเครดิตแบบสุดโäng (Excessive Credit) Moral Hazard และ Adverse Selection นอกจากนี้ การเงินอิสลามยังมีฟังก์ชันเพื่อลดความเสี่ยงของการกระจายรายได้ในสังคมได้ดีกว่าระบบการเงินทั่วไปด้วย

อย่างไรก็ดี การเงินอิสลามในปัจจุบันยังนับว่ามีขนาดเล็กมาก (ประมาณ 1% ของขนาดการเงินโลก) โดยการเงินอิสลามที่มีสัดส่วนมากที่สุดนับตามขนาดของสินทรัพย์ คือการธนาคาร 84% ตามด้วยพันธบัตรอิสลาม (Sukuk) 10% และที่เหลือเป็นกองทุนอิสลามและการประกันภัยอิสลาม (Takaful) จากข้อมูลดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าภาคธนาคารอิสลาม และ Sukuk มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการเงินอิสลาม และมีแนวโน้มที่จะขยายตัวทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ดังเห็นได้จากธนาคารพาณิชย์ทั่วไปที่เริ่มเปิดช่องทางบริการด้านการเงินอิสลามมากขึ้น รวมถึงการขยายสาขาของธนาคารอิสลามไปยังประเทศอื่นๆ ด้วย นอกจากนี้ รัฐบาลของหลายๆ ประเทศเริ่มให้ความสำคัญต่อการออก Sukuk มากขึ้น โดยมุ่งหวังที่จะดึงดูดเม็ดเงินจากนักลงทุนที่ยึดหลักชาริอะฮ์จำนวนมาก

รายงานของ The Banker แสดงให้เห็นว่า ปัจจุบันการเงินอิสลามของประเทศไทยยังคงล้าหลังกว่าประเทศในภูมิภาคอาเซียน โดยอยู่ในอันดับ 5 รองจากประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย บรูไน และสิงคโปร์ โดยในปี 2552 ประเทศไทยมีขนาดสินทรัพย์การเงินอิสลามประมาณ 496 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งเป็นสัดส่วนของธนาคารอิสลามมากที่สุด ตามด้วยกองทุนอิสลาม และประกันภัยอิสลาม ทั้งนี้ ประเทศไทยยังไม่มี การออก Sukuk มีแต่เพียงแผนที่จะออกเท่านั้น การเงินอิสลามในประเทศไทยยังคงอยู่ในระยะเริ่มต้นมาก และมีการพัฒนาอย่างช้าๆ เนื่องจากระบบการเงินอิสลามของประเทศไทยยังคงมีจุดอ่อนและอุปสรรคจำนวนมาก อาทิ กฎระเบียบและระบบภาษีที่ไม่เอื้ออำนวยให้การเงินอิสลามสามารถแข่งขันกับระบบการเงินทั่วไปได้ การขาดทรัพยากรบุคคลที่มีความรู้และความชำนาญ ส่งผลให้การพัฒนาของผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามยังค่อนข้างจำกัด รวมถึงปัญหาความไม่สงบทางการเมืองของประเทศไทย อย่างไรก็ตาม โอกาสในการขยายตัวของการเงินอิสลามในประเทศไทยก็ยังคงมีอยู่ เนื่องจากประเทศไทยยังคงมีขีดความสามารถในการแข่งขันที่อยู่ในอันดับต้นๆ ของภูมิภาคจากพื้นฐานโครงสร้างทางเศรษฐกิจที่แข็งแกร่ง ประกอบกับการเงินอิสลามยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการพัฒนาและห่างไกลจากจุดอิ่มตัวของวัฏจักร ซึ่งนับเป็นโอกาสอันดีสำหรับประเทศไทย หากประเทศไทยสามารถผลักดันตัวเองให้เข้าไปอยู่ในกลุ่มประเทศผู้นำกเบิกทางการเงินอิสลามของภูมิภาคได้

อย่างไรก็ตามจุดอ่อนในการพัฒนาการเงินอิสลามในประเทศไทยยังมีอยู่มากโดยเฉพาะด้านกฎหมายและข้อบังคับ รวมถึงระบบภาษีที่ไม่เอื้ออำนวยให้เกิดการเติบโตของการเงินอิสลาม ซึ่งเป็นสิ่งที่รัฐบาลสามารถจะเปลี่ยนแปลงได้ โดยใช้นโยบายเชิงรุก อาทิ การปรับแก้กรอบข้อบังคับต่างๆ รวมถึงนโยบายทางด้านภาษีเพื่อให้การเงินอิสลามอยู่ภายใต้กติกาเดียวกันกับระบบการเงินทั่วไปให้ไม่เกิดการเสียเปรียบ การเปิดให้มีการแข่งขันในระบบการเงินอิสลามมากขึ้น การพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความชำนาญทางด้านการเงินอิสลาม การพัฒนาตลาดทุนและสร้างบรรทัดฐานสำหรับการลงทุนในกองทุนให้สอดคล้องกับหลักซาริอะฮ์ การพัฒนาสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานโดยใช้เครื่องมือทางการเงินอิสลาม และการใช้ Mudaraba เพื่อให้เงินกู้แก่ SMEs ที่สอดคล้องหลักซาริอะฮ์ การพัฒนาระบบสหกรณ์อิสลาม การพัฒนาตลาดประกันภัยอิสลาม การเข้าร่วมเป็นสมาชิกของ The Islamic Financial Services Board (IFSB) เป็นต้น ทั้งนี้ เป้าหมายของประเทศไทยมิใช่การเป็นศูนย์กลางทางการเงินในภูมิภาค เนื่องจากตลาดทางการเงินอิสลามภายในประเทศมีขนาดเล็กมากเมื่อเทียบกับประเทศอินโดนีเซีย และมาเลเซีย ในขณะเดียวกันประเทศไทยก็ไม่มี การเปิดเสรีทางการเงินดังเช่นสิงคโปร์ หากแต่เราจำเป็นต้องสร้างกลยุทธ์ที่จะทำให้ประเทศไทยได้เข้าไปอยู่ในกระแสให้ได้ กล่าวคือการเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของการขยายตัวของการเงินอิสลามที่กำลังมีบทบาทสำคัญในเวทีอุตสาหกรรมการเงินระหว่างประเทศ

รายงานวิจัยมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) รวบรวมและสรุปข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะและความสำคัญของการเงินอิสลามในด้านของการเป็นทางเลือกจากการเงินทั่วไป 2) แสดงแนวโน้มของการเงินอิสลามในโลกและประเทศต่างๆ ที่มีการพัฒนาการเงินอิสลามอย่างมีนัยสำคัญ 3) แสดงลักษณะและวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านการเงินอิสลามของประเทศไทยในปัจจุบัน รวมถึงวิเคราะห์ว่าประเทศไทยควรจะต้องให้ความสำคัญกับการเงินอิสลามมากน้อยเพียงใด และ 4) วิเคราะห์แนวทางในการกำหนดยุทธศาสตร์ที่เหมาะสม เป็นไปได้ และสอดคล้องกับศักยภาพของประเทศไทย

บทคัดย่อ

ระดับราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในทศวรรษนี้ ส่งผลให้เกิดการขยายตัวของสภาพคล่องปีโตรดอลลาร์ในกลุ่มประเทศรอบอ่าวในตะวันออกกลางมหาศาล นำไปสู่การเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ของกลุ่มผู้ลงทุนปีโตรดอลลาร์ในสินทรัพย์ทางการเงินที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ และกลายเป็นกระแสที่ได้รับความสนใจจากตลาดการเงินสากลทั่วโลก การพัฒนาทั้งทางด้านทฤษฎีและในภาคปฏิบัติของสถาบันการเงินอิสลามหลายร้อยแห่งภายใต้ระบบเศรษฐกิจที่หลากหลายทั่วโลกได้พิสูจน์ให้เห็นว่าโมเดลการเงินอิสลามสามารถทำงานได้

นักการเงินอิสลามเชื่อว่า เวลานั้น ไม่ได้ให้ผลตอบแทนใด เวลาจะทำให้เกิดเป็นมูลค่าได้ต่อเมื่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจได้เกิดขึ้นแล้วเท่านั้น ดอกเบี้ยจึงเป็นสิ่งต้องห้ามเนื่องจากถูกระบุขึ้นเป็นจำนวนที่ชัดเจน ขณะที่ผลกำไรและขาดทุนซึ่งเป็นผลที่เกิดขึ้นจากการทำธุรกรรมของผู้ยืมนั้นเป็นสิ่งที่มีความไม่แน่นอน เนื่องจากการเงินอิสลามมีพื้นฐานบนเศรษฐกิจจริง จึงมีประสิทธิภาพและก่อให้เกิดความยั่งยืนในอุตสาหกรรมการเงินได้มากกว่าระบบการเงินทั่วไป เห็นได้จากสถาบันการเงินอิสลามที่สามารถฟื้นคืนจากวิกฤตการเงินโลกได้ดีกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไป เนื่องจากไม่มีปัญหาการสร้างเครดิตแบบสุดโคง จรรยาสามานย์ และคัดเลือกไม่พึ่งประสงค์ มากเท่าระบบการเงินทั่วไป การเงินอิสลามยังสามารถลดความยากจนและความเหลื่อมล้ำของการกระจายรายได้ในสังคมได้ดีกว่าระบบการเงินทั่วไปด้วย อย่างไรก็ตามการดำเนินการของการเงินอิสลามในปัจจุบันยังอยู่ห่างไกลจากระดับเต็มศักยภาพ เนื่องจากปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาของการเงินอิสลามยังมีอยู่มากและไม่ได้รับการสนับสนุนในโครงสร้างอย่างเพียงพอ

แม้ว่าในปัจจุบันการเงินอิสลามของประเทศไทยจะมีขนาดเล็กมาก อย่างไรก็ตามโอกาสในการขยายตัวของการเงินอิสลามในประเทศไทยก็ยังคงมีอยู่ เนื่องจากปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจมหภาคของประเทศไทยมีความแข็งแกร่ง มีความหลากหลายในภาคเศรษฐกิจจริง และความมีเสถียรภาพของภาคการเงิน ประกอบกับการเงินอิสลามมีแนวโน้มการเติบโตอย่างรวดเร็วและเริ่มเบนออกไปนอกภูมิภาคตะวันออกกลางมากขึ้น อย่างไรก็ตามจุดอ่อนในการพัฒนาการเงินอิสลามในประเทศไทยยังมีอยู่มากโดยเฉพาะด้านกฎหมายและข้อบังคับ รวมถึงระบบภาษีที่ไม่เอื้ออำนวยให้เกิดการเติบโตของการเงินอิสลาม ซึ่งเป็นสิ่งที่รัฐบาลสามารถจะเปลี่ยนแปลงได้ โดยใช้นโยบายเชิงรุก อาทิ การปรับแก้รอบข้อบังคับต่างๆรวมถึงนโยบายทางด้านภาษีเพื่อให้การเงินอิสลามอยู่ภายใต้กติกาเดียวกันกับระบบการเงินทั่วไปให้ไม่เกิดการเสียเปรียบ การเปิดให้มีการแข่งขันในระบบการเงินอิสลามมากขึ้น การพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความชำนาญทางด้านการเงินอิสลาม การพัฒนาตลาดทุนและสร้างบรรทัดฐานสำหรับการลงทุนในกองทุนให้สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ เป็นต้น ทั้งนี้เป้าหมายของประเทศไทยมิใช่การเป็นศูนย์กลางทางการเงินในภูมิภาค เนื่องจากตลาดทางการเงินอิสลามภายในประเทศมีขนาดเล็กมากเมื่อเทียบกับประเทศอินโดนีเซีย และมาเลเซีย ในขณะเดียวกันประเทศไทยก็ไม่มีเปิดเสรีทางการเงินดังเช่นสิงคโปร์ หากแต่เราจำเป็นต้องสร้างกลยุทธ์ที่จะทำให้ประเทศไทยได้เข้าไปอยู่ในกระแสให้ได้ กล่าวคือการเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของการขยายตัวของการเงินอิสลามที่กำลังมีบทบาทสำคัญในเวทีอุตสาหกรรมการเงินระหว่างประเทศ

Abstract

Continued record-high petroleum prices in this decade have resulted in substantial petrodollar liquidity in the Gulf countries. This presents a significant increase in demand by petrodollar investors for Shariah-compliant financial assets not only in the Muslim world but also in global conventional finance. The theoretical development and actual practice of hundreds of Islamic financial institutions under different regimes around the globe has proved the viability of the Islamic finance model.

Islamic scholars maintain that time by itself does not give a yield, but can only contribute to the creation of value when an economic activity is undertaken. Interest fixed *ex ante* is certain, while profits and losses are not. To take a certain as compensation for uncertain amounts is to indulge in Riba and is therefore unlawful. Since Islamic finance is based on real economic activity, then it is more efficient and provides more sustainability to the financial industry than conventional finance. Islamic finance institutions have been more resilient to the global financial crisis than conventional banks due to less excessive credit, moral hazard, and adverse selection problems. Also, Islamic finance is more conducive to poverty and income inequality alleviation. However, Islamic finance is far from yielding its full potential since there still exist a number of unfavorable factors and it does not have the supporting institutional set-up in place.

Though the size of current Islamic finance in Thailand is insignificant, the chance that it will grow in Thailand still exists. Thailand has a relatively strong economic foundation together with stability in financial sector. The Kingdom performs at very high levels and displays clear abilities to compete and win in the regional field. Meanwhile, since Islamic finance is still a nascent industry, it has great potential for development and to spread and to other regions. Nevertheless, there are still weaknesses in the developing Islamic finance industry in Thailand especially in laws and regulations, as well as the tax system which obstructs the growth of Islamic finance. However, government can play an active role in promoting the growth of Islamic finance. The country urgently needs to amend its regulatory and tax framework to ensure a level playing field between Islamic and conventional finance; to create a competitive environment for Islamic finance institutions; to develop personnel with expertise in Islamic finance; to develop capital markets and set up the Shariah compliant benchmark for investment in Islamic investment funds. However, the country does not aspire to become a regional hub for Islamic finance since the Thai Islamic financial market is very small compared with Indonesia and Malaysia. In addition, Thailand is not financially liberalized like Singapore. Therefore, Thailand's national strategy is to become part of a fast growing Islamic finance which is currently becoming more significant in the international finance industry.

สารบัญ

หน้า

Executive Summary	ก
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
สารบัญ	ฉ
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1: บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของเรื่อง	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
1.4 ขอบเขตของโครงการวิจัย	4
บทที่ 2: วิวัฒนาการและลักษณะของการเงินอิสลาม	5
2.1 วิวัฒนาการของการเงินอิสลาม	5
2.2 ลักษณะของการเงินอิสลาม	10
2.2.1 ความหมายของ Riba ในศาสนาอิสลาม	10
2.2.2 ดอกเบี้ยกับการเงินอิสลาม	12
บทที่ 3: เครื่องมือทางการเงินอิสลาม	15
3.1 สัญญาทางการค้า	17
3.1.1 สัญญาในการแลกเปลี่ยนและซื้อขาย	18
3.1.2 สัญญาการใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน	20
3.2 สัญญาทางการเงิน	21
3.2.1 สัญญา Murabaha	21
3.2.2 สัญญา Bay' Bithamin Ajil	26
3.2.3 สัญญา Musharaka	26
3.3 สัญญาตัวกลางทางการเงิน	27
3.3.1 สัญญาความเป็นหุ้นส่วน	28
3.3.2 สัญญา Trust	31
3.3.3 สัญญา Security	33

สารบัญ

หน้า

3.4 กรณีศึกษาสัญญาทางการเงินอิสลามที่ถูกใช้โดยสถาบันการเงินอิสลาม	35
บทที่ 4: ความสำคัญของการเงินอิสลาม	40
บทที่ 5: สถานการณ์การเงินอิสลาม	49
5.1 ธนาคารอิสลาม	51
5.2 พันธบัตรอิสลาม	52
5.3 กองทุนอิสลาม	54
5.4 ประกันภัยอิสลาม	59
บทที่ 6: การเงินอิสลามในกลุ่มประเทศ GCC และประเทศที่มีการพัฒนาการเงินอิสลามอย่างมีนัยสำคัญ	62
6.1 วิวัฒนาการของการเงินอิสลาม	62
6.2 ลักษณะการเงินอิสลาม	68
6.2.1 ธนาคารอิสลาม	68
6.2.2 พันธบัตรอิสลาม	73
6.2.3 กองทุนอิสลาม	79
6.2.4 ประกันภัยอิสลาม	86
6.3 นโยบายรัฐบาลในการสนับสนุนการเงินอิสลาม	88
บทที่ 7: พัฒนาการของการเงินอิสลามในประเทศไทย	97
7.1 ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย	99
7.1.1 ความเป็นมา	99
7.1.2 แนวทางการดำเนินงานปี 2552 ของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย	102
7.1.3 ความท้าทายของธนาคารอิสลาม	104
7.2 กองทุนอิสลาม	106
7.3 พันธบัตรอิสลาม	107
7.4 ประกันภัยอิสลาม	109
7.5 สหกรณ์อิสลาม	110
บทที่ 8: การวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านการเงินอิสลามของประเทศไทย	112
8.1 จุดแข็ง	115
8.2 จุดอ่อน	118
8.3 โอกาส	121
8.4 อุปสรรค	123

สารบัญ

หน้า

บทที่ 9: บทสรุปและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	125
บรรณานุกรม	133
ภาคผนวก ก: องค์ประกอบของ Riba	136
ภาคผนวก ข: แบบสอบถามและการสัมภาษณ์ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย	138
ภาคผนวก ค: บริการทางการเงินปัจจุบันของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย	145

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
3.1 ความแตกต่างระหว่างสัญญา Mudaraba และสัญญาซื้อขายแบบเงินกู้ทั่วไป	25
4.1 สรุปข้อแตกต่างของการเงินอิสลามกับการเงินทั่วไป	47
5.1 มูลค่า SWF ของแต่ละประเทศ	58
6.1 การออก Sukuk ที่สำคัญผ่าน Labuan	92
8.1 ตารางวิเคราะห์ศักยภาพทางการเงินอิสลามของประเทศไทย	114

สารบัญภาพ

รูปที่	หน้า
3.1 สัญญาและเครื่องมือทางการเงินอิสลาม	16
3.2 แผนผังโครงสร้างของสัญญาในการติดต่อธุรกิจ	17
3.3 กลไกของสัญญา Murabaha	23
3.4 สัญญาตัวกลางทางการเงิน (Financial Intermediation Contract) โดยสรุป	28
3.5 กลไกการทำงานของธนาคารอิสลาม	35
3.6 Two-Tier Mudaraba Model	36
5.1 ราคาน้ำมันโลกเฉลี่ยต่อปีในช่วงปี 2490 – 2551	49
5.2 ขนาดของการเงินอิสลามของปี 2549 – 2551	50
5.3 สัดส่วนของการเงินอิสลามในปี 2550 แยกรายประเทศ	51
5.4 มูลค่าสินทรัพย์ของธนาคารอิสลามแต่ละประเทศในปี 2550	52
5.5 มูลค่า Sukuk (Sovereign Sukuk และ Corporate Sukuk)	53
5.6 Sukuk แบ่งตามประเภทของธุรกิจที่ออก ข้อมูล ณ ปี 2550	54
5.7 ประเภทของกองทุนอิสลาม	55
5.8 มูลค่ากองทุนอิสลามในช่วงปี 2546 – ไตรมาส 1 ปี 2552	55
5.9 สัดส่วนจำนวนของกองทุนที่ออกสู่ตลาดแต่ละปีแบบแบ่งรายภูมิภาค	56
5.10 มูลค่าการลงทุนในกองทุนอิสลามของกลุ่มที่เป็นบุคคล	57
5.11 สัดส่วนของการลงทุนในกองทุนอิสลามแต่ละรูปแบบของกลุ่มบุคคล	57
5.12 สัดส่วนของการลงทุนในกองทุนอิสลามของกองทุนบำเหน็จบำนาญในแต่ละประเทศ	59
5.13 มูลค่าเบี้ยประกันภัยอิสลามแบบแบ่งตามภูมิภาค	60
5.14 มูลค่าเบี้ยประกันภัยอิสลามแบ่งตามประเภทของประกันภัย	61
5.15 การคาดการณ์แนวโน้มประกันภัยอิสลามในช่วงหลังจากวิกฤตเศรษฐกิจโลก	61
6.1 สินทรัพย์ธนาคารอิสลามในภูมิภาคตะวันออกกลาง	69
6.2 สินทรัพย์ธนาคารอิสลามในภูมิภาคเอเชีย	70
6.3 สัดส่วนสินทรัพย์ธนาคารอิสลามต่อระบบธนาคารแต่ละประเทศ	71
6.4 สินทรัพย์ธนาคารอิสลามในภูมิภาคอื่นๆ	73
6.5 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยบาห์เรนในแต่ละปี	74
6.6 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยซาอุดีอาระเบียในแต่ละปี	74
6.7 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ในแต่ละปี	75
6.8 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยมาเลเซียในแต่ละปี	76

สารบัญภาพ

รูปที่	หน้า
6.9 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยสิงคโปร์ในปี 2552	77
6.10 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยอินโดนีเซียในแต่ละปี	78
6.11 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยปากีสถานในแต่ละปี	78
6.12 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของบาห์เรนในปี 2543 – 2552	79
6.13 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของซาอุดีอาระเบียในปี 2543 – 2552	80
6.14 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ในปี 2543 – 2552	81
6.15 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของคูเวตในปี 2543 – 2552	82
6.16 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของมาเลเซียในปี 2543 – 2552	83
6.17 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของอินโดนีเซียในปี 2543 – 2552	84
6.18 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของปากีสถานในปี 2543 – 2552	85
6.19 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของสหราชอาณาจักรในปี 2543 – 2552	85
6.20 มูลค่าประกันภัยอิสลาม (Gross Takaful) ใน GCC	86
6.21 มูลค่าประกันภัยอิสลาม (Gross Takaful) ในเอเชีย	88
7.1 สินทรัพย์การเงินอิสลามในประเทศไทยและบางประเทศในอาเซียนในปี 2552	98
7.2 สินทรัพย์การเงินอิสลามในประเทศไทยในปี 2551	99
7.3 สรุปประเภทของสินเชื่อบุคคลแบบต่างๆ	100
7.4 สัดส่วนของสินเชื่อของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยในปี 2548 – 2551	101
7.5 มูลค่าจดทะเบียนของกองทุนอิสลามในประเทศไทย	107
7.6 มูลค่าประกันภัยอิสลามในประเทศไทย	109
8.1 ประมาณการการกระจายตัวของมุสลิมในประเทศต่างๆ	119
ก.1 องค์ประกอบของ Riba	136

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของเรื่อง

ตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นมา ที่ระดับราคาน้ำมันเพิ่มขึ้นกว่าสามเท่า ส่งผลให้กลุ่มผู้ถือครอง ปีโตรดอลลาร์ กลายเป็นกลุ่มพลังขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจใหม่ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดและเติบโตเร็วที่สุด แซงหน้ากลุ่มธนาคารกลาง ในเอเชีย กลุ่ม Private Equity Funds และ Hedge Funds โดยในปี 2549 กลุ่มประเทศผู้ส่งออกน้ำมันได้เลื่อนสถานะขึ้นเป็นแหล่งของเงินทุนไหลออกสุทธิขนาดใหญ่ที่สุดในโลก ผลคือ สภาพคล่องในตลาดเงิน (Fixed Income Markets) ได้เพิ่มขึ้นอย่างมากและส่งผลกระทบต่อระดับอัตราดอกเบี้ยให้ลดลงอย่างมากตามมา ขณะเดียวกันปีโตรดอลลาร์ก็ได้เพิ่มสภาพคล่องให้แก่ตลาดทุนระหว่างประเทศมหาศาล การริเริ่มของปีโตรดอลลาร์ทั้งในตลาดเงินและตลาดทุนนี้ ส่งผลให้กลุ่มผู้ถือครองปีโตรดอลลาร์ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในโลกมุสลิมกลายเป็นผู้เล่นที่มีบทบาทและอิทธิพลในตลาดเศรษฐกิจโลกปัจจุบันอย่างมีนัยสำคัญ

มีการประมาณการว่าทุกครั้งที่ราคาน้ำมันสูงขึ้น 1 ดอลลาร์ต่อบาร์เรล จะทำให้ประเทศตะวันออกกลางมีรายได้เพิ่มขึ้นเป็นพิษอีกต่างหากถึง 6 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในช่วง 3 – 4 ปีที่ผ่านมา เราจึงเห็นการถือครองปีโตรดอลลาร์ที่เพิ่มขึ้นอย่างมหาศาล และสิ่งที่เติบโตพร้อมๆ กันก็คือ การเงินอิสลามที่มีการดำเนินการอย่างกว้างขวางและขยายตัวรวดเร็วจากโลกมุสลิมไปสู่ยังตลาดการเงินสากล ปัจจุบันการเงินอิสลามมีอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็ว 15 – 20% ต่อปี การเงินอิสลามในตลาดโลกมีมูลค่า 10 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ มีสถาบันการเงินอิสลามกว่า 300 แห่ง มีทรัพย์สินที่เป็นของธนาคารอิสลามมูลค่า 700 ล้าน ดอลลาร์สหรัฐ มีการจัดตั้งกองทุนอิสลามมากกว่า 350 กองทุน และบริษัทประกันภัยอิสลามมากกว่า 80 แห่งทั่วโลก

จากประชากรมุสลิมทั่วโลกที่มีถึง 1,600 ล้านคน และการทะยานขึ้นของธุรกิจน้ำมัน ทำให้ระบบการเงินอิสลามเติบโตอย่างรวดเร็วและกระจายไปทั่วโลก โดยเฉพาะภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจสูง และประชากรกว่าครึ่งนับถือศาสนาอิสลาม การลงทุนของการเงินอิสลามจึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกในโลกการเงินปัจจุบัน ทั้งเพื่อชาวมุสลิมเองที่สามารถลงทุนและเข้าถึงแหล่งทุนได้มากขึ้น ขณะเดียวกันนักลงทุนทั่วไปก็สามารถเข้ามาลงทุนในการเงินอิสลามได้ด้วยเช่นกัน

คำจำกัดความของการเงินอิสลาม (Islamic Finance) ครอบคลุมถึงธุรกรรมทางการเงิน ทุกประเภท อาทิ การจัดหาเงินลงทุน การบริหารจัดการเงินลงทุน การกู้ยืมต่างๆ การออกตั๋วเงิน ฯลฯ ซึ่งสิ่งที่การเงินอิสลามแตกต่างจากธุรกรรมการเงินทั่วไปก็คือ ต้องเป็นไปตามหลักชาริอะฮ์¹ กล่าวคือ ห้ามจ่ายหรือเก็บดอกเบี้ย สัญญาหรือธุรกรรมทุกชนิดต้องไม่มี Riba² มีการแบ่งปันกำไรและขาดทุนตามแบบของการเป็นหุ้นส่วนทางการเงินอิสลาม กล่าวคือ สถาบันการเงินแทนที่จะเป็นเจ้าหนี้กลายเป็นผู้ลงทุนหรือเป็นตัวแทนของผลผลิตภาพที่แท้จริง ธุรกรรมต่างๆ จะต้องมีส่วนที่พึงได้ที่เป็นรูปธรรมรองรับเป็นหลักประกัน และห้ามการลงทุนหรือการสนับสนุนทางการเงินแก่ธุรกิจที่ละเมิดกฎแห่งการประพฤติปฏิบัติทางศาสนาอิสลาม อาทิ ธุรกิจการพนัน สุรา ธุรกิจเนื้อหมู เป็นต้น ลักษณะพิเศษอีกประการของการเงินอิสลาม คือ ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สถาบันการเงินอิสลามจัดสรรต้องยึดถือตามกฎหมายอิสลามที่ผ่านการพิจารณาหรือตรวจสอบโดยคณะกรรมการที่ปรึกษากฎหมายอิสลาม ซึ่งถูกแต่งตั้งขึ้นประจำแต่ละสถาบันการเงิน

ในอดีต บริการทางการเงินอิสลามจะถูกใช้ในภาคเอกชน ผู้บริโภครายย่อย การเงินอิสลามที่ใช้ในปัจจุบันเพิ่งได้รับการพัฒนาเมื่อปี 2523 ซึ่งในขณะนั้น เศรษฐกิจทางการเงินแบบอิสลามที่ใหญ่ที่สุดอยู่ในสองภูมิภาคของโลก ได้แก่ ประเทศบาห์เรนในตะวันออกกลาง และประเทศมาเลเซียในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งโดยทั่วไปก็เป็นเพียงการส่งเสริมให้ลูกค้าสามารถได้มาซึ่งสินทรัพย์ส่วนบุคคล เช่น รถยนต์ อัญมณี ที่อยู่อาศัยเท่านั้น ต่อมาการเงินอิสลามก็ค่อยๆ ได้รับแรงผลักดันให้มีโอกาสขยายตัวและมีบทบาทที่สำคัญกว้างขวางขึ้น ครอบคลุมโครงการเงินกู้ขนาดใหญ่ ซึ่งวิธีการส่วนใหญ่คล้ายกับหลักการของสถาบันการเงินทั่วไป เพียงแต่ยังคงสอดคล้องกับหลักปฏิบัติของศาสนาอิสลามดังกล่าวข้างต้น มีการออกพันธบัตรต่างๆ รวมถึงการพัฒนาและส่งเสริมตลาดเพื่อการซื้อขายพันธบัตร โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศบาห์เรน และมาเลเซียได้ออกพันธบัตรหลายครั้ง และแม้แต่ธนาคารโลกเองก็เคยมีการระดมทุนด้วยการออกพันธบัตรอิสลามในประเทศมาเลเซียด้วยเช่นกัน การขยายตัวอย่างรวดเร็วของการเงินอิสลามนี้มีแรงผลักดันทั้งจากด้านอุปสงค์และอุปทาน ทางด้านอุปสงค์ จากความต้องการลงทุนของกลุ่มประเทศผู้ส่งออกน้ำมันในตะวันออกกลางที่มีปีโตรดอลลาร์อย่างล้นหลาม ขณะเดียวกัน อุปทานของการเงินอิสลามประกอบด้วยหลายๆ ประเทศที่ต้องการลงทุน จึงยินดีที่จะเปิดรับการเงินอิสลามโดยเฉพาะประเทศตะวันตก อาทิ ประเทศอังกฤษ ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมาก ในการริเริ่มเปิดปีโตรดอลลาร์ไปใช้ประโยชน์ผ่านทางตลาดในกรุงลอนดอน และมีการอนุมัติให้ธนาคารพาณิชย์อีกหลายแห่งเปิดให้บริการการเงินอิสลามด้วย สถาบันการเงินของสหรัฐฯ หลายแห่งก็ได้เข้าไปเปิดสาขาในประเทศบาห์เรน เป็นต้น

¹ หรือกฎหมายศรัทธาของศาสนาอิสลาม ซึ่งยึดถือมาจากข้อแนะนำในคัมภีร์อัลกุรอาน จากประเพณีการประพฤติปฏิบัติตั้งแต่สมัยศาสดาโมฮัมหมัด รวมถึงความเห็นพ้องของบรรดานักกฎหมายมุสลิม

² หมายถึง ส่วนเกิน คู่สัญญาต้องไม่มีรายได้หรือผลตอบแทนอันใดที่เพิ่มขึ้นมาหลังจากเวลาผ่านไประยะหนึ่ง

การที่ธนาคารพาณิชย์ในหลายประเทศให้ความสนใจการเงินอิสลามเพิ่มมากขึ้นในทศวรรษที่ผ่านมา ส่งผลให้เกิดการผนวกของอุตสาหกรรมบริการทางการเงินอิสลามกับระบบการเงินโลกอย่างแน่นแฟ้น และทำให้การเงินอิสลามมีมาตรฐานที่เป็นสากลมากขึ้น ในขณะเดียวกัน โลกการเงินก็ได้รู้จักลักษณะเฉพาะของการเงินอิสลามมากยิ่งขึ้นเช่นกัน โดยองค์กรที่มีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมสนับสนุน และอำนวยความสะดวกการรวมเข้าด้วยกันของระบบการเงินโลกกับระบบการเงินอิสลาม คือ คณะกรรมการว่าด้วยบริการของการเงินอิสลาม ก่อตั้งขึ้นโดยสถาบันการเงินในประเทศมุสลิมส่วนใหญ่ในตะวันออกกลาง เมื่อปี 2545 ในประเทศมาเลเซีย ปัจจุบันมีธนาคารกลางจาก 20 ประเทศมุสลิมเป็นสมาชิก นอกจากนี้ยังมีองค์กรต่างๆ ที่มีหน้าที่เกี่ยวกับการดูแลกฎระเบียบและให้คำปรึกษาอีกนับร้อยรายเป็นสมาชิกสมทบ ซึ่งรวมถึงองค์กรทางการเงินระดับโลก อาทิ ธนาคารโลก กองทุนการเงินระหว่างประเทศ ธนาคารเพื่อการชำระหนี้ระหว่างประเทศ และธนาคารเพื่อการพัฒนาเอเชีย เป็นต้น

สำหรับประเทศไทย การเงินอิสลามนับว่ายังไม่ประสบความสำเร็จมากนัก ถึงแม้ว่าจะมีธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยก็ตาม เนื่องจากตลาดทุนอิสลามในประเทศไทยมีขนาดเล็ก จึงทำให้โอกาสในการร่วมทุนกับโครงการใหญ่ๆ เป็นไปได้ยาก การจัดการด้านภาษียังไม่มี ความชัดเจน ผลกระทบต่อการลงทุนที่สอดคล้องกับหลักชารีอะฮ์ยังมีน้อยมาก นอกจากนี้ ยังมีความเข้าใจผิดทั่วไปว่า ธนาคารอิสลามให้บริการเฉพาะชาวอิสลามเท่านั้น ปัจจัยเหล่านี้ทำให้ระบบการเงินอิสลามยังไม่มีพัฒนาการเช่นประเทศเพื่อนบ้าน อย่างประเทศมาเลเซีย ที่มีเป้าหมายเพื่อเป็นศูนย์กลางการเงินอิสลามของโลก

รายงานวิจัยฉบับนี้จะศึกษาลักษณะ ความสำคัญ และแนวโน้มของการเงินอิสลามในโลก กลุ่มความร่วมมือรัฐอ่าวอาหรับ (Gulf Cooperation Council: GCC) ประเทศที่มีการพัฒนาการเงินอิสลามอย่างมีนัยสำคัญ และประเทศไทย ตลอดจนวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านการเงินอิสลามของประเทศไทยทั้งในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต และนำเสนอแนวนโยบายแก่ภาครัฐในอันที่จะทำให้ประเทศไทยได้รับประโยชน์สูงสุดทั้งระยะสั้นและระยะยาวจากการขยายตัวของธุรกรรมการเงินอิสลามที่มีความแข็งแกร่ง และมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1.2.1 เพื่อศึกษาลักษณะและความสำคัญของการเงินอิสลามในด้านของการเป็นทางเลือกจากการเงินทั่วไป
- 1.2.2 เพื่อศึกษาแนวโน้มของการเงินอิสลามในโลก กลุ่มประเทศ GCC และเอเชีย

- 1.2.3 เพื่อศึกษาลักษณะของการเงินอิสลามในประเทศไทย และวิเคราะห์ศักยภาพทางด้านการเงินอิสลามของประเทศไทยทั้งในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต ว่าประเทศไทยควรจะต้องให้ความสำคัญกับการเงินอิสลามมากน้อยเพียงใด
- 1.2.4 เพื่อศึกษาแนวทางในการกำหนดยุทธศาสตร์ที่เหมาะสม เป็นไปได้ และสอดคล้องกับศักยภาพของประเทศไทย

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.3.1 ทราบถึงลักษณะและความสำคัญของการเงินอิสลามในด้านของการเป็นทางเลือกจากการเงินทั่วไปทราบถึงทิศทางของการเงินอิสลามในโลก กลุ่มประเทศ GCC และเอเชีย
- 1.3.2 สามารถประเมินศักยภาพของการเงินอิสลามในประเทศไทยได้
- 1.3.3 ได้ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายแก่ภาครัฐในอันที่จะทำให้ประเทศไทยได้รับประโยชน์สูงสุดทั้งในระยะสั้นและระยะยาว จากการขยายตัวของธุรกรรมการเงินอิสลามที่มีความแข็งแกร่งและมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง

1.4 ขอบเขตของโครงการวิจัย

ศึกษาการเงินอิสลามของประเทศไทย กลุ่มประเทศ GCC และประเทศที่มีการพัฒนาการเงินอิสลามอย่างมีนัยสำคัญ อาทิ ประเทศมาเลเซีย อังกฤษ

บทที่ 2

วิวัฒนาการและลักษณะของการเงินอิสลาม

2.1 วิวัฒนาการของการเงินอิสลาม

สำนักคิดอิสลาม (Islamic Schools of Thought)

Madh'hab หมายถึง สำนักคิดอิสลาม (Islamic Schools of Thought) หรือสำนักนิติศาสตร์อิสลาม (Islamic Schools of Law) หรือ Fiqh ซึ่งหมายถึง นิติศาสตร์ศาสนา (Religious Jurisprudence) โดยชาวมุสลิมนิกายซุนนีย์ที่เป็นนิกายที่ใหญ่ที่สุดในอิสลาม (ประมาณ 85% ของชาวมุสลิมทั่วโลก) ส่วนใหญ่ต่างยึดมั่นในหลักการปฏิบัติพื้นฐานที่เหมือนกันตามนบีอัมหมัด แม้ว่าจะมีความแตกต่างในรายละเอียดปลีกย่อยของการปฏิบัติตามแต่ละสำนักคิดของมุสลิมนิกายซุนนีย์ก็ตาม ทั้งนี้ มุสลิมซุนนีย์จะไม่ถูกจัดประเภทตามชื่อของสำนักคิดอิสลาม แต่มักจะถูกเรียกรวมกันว่ามุสลิมซุนนีย์ หลักชาริอะฮ์ตามทัศนะของมุสลิมซุนนีย์นั้น มีพื้นฐานมาจากคัมภีร์อัลกุรอาน และ Sunnah นิกายซุนนีย์ในอดีตมี 17 สำนักแต่ได้สูญหายไปตามกาลเวลา โดยในปัจจุบันเหลืออยู่มี 4 สำนักนิติศาสตร์อิสลาม (Schools of law) ได้แก่

1. **Hanafi** เป็นสำนักคิดอิสลามที่ก่อตั้งโดย อิหม่าม Abu Hanifa an-Nu'man โดยเป็นสำนักที่ยอมรับแนวคิดของโลกสมัยใหม่มากที่สุดสำนัก Hanafi ที่พบในภาคเหนือของประเทศอิรัก อิหร่าน อินเดีย อิรัก ตุรกี ประเทศแถบทะเลบอลข่าน และประเทศต่างๆ ในซีกโลกตะวันตก

2. **Shafi'i** เป็นสำนักคิดอิสลามที่ก่อตั้งโดย อิหม่าม Muhammad ibn Idris ash-Shafi'i เป็นสำนักที่ได้รับการยอมรับและปฏิบัติตามทั่วโลก โดยเป็นสำนักที่แพร่หลายมากในประเทศอิรัก โซมาเลีย อินโดนีเซีย มาเลเซีย ไทย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ มัลดีฟ และกลุ่มชาวเคิร์ด ทั้งนี้ Shafi'i เป็นสำนักที่ได้รับการยอมรับอย่างเป็นทางการจากประเทศบรูไนและมาเลเซีย

3. **Maliki** เป็นสำนักคิดอิสลามที่ก่อตั้งจากผลงานของ อิหม่าม Malik ibn Anas เป็นสำนักที่พบในภาคเหนือและตะวันตกของทวีปแอฟริกา

4. **Hanbali** เป็นสำนักคิดอิสลามอนุรักษนิยมและมีความเคร่งครัดสูงสุด ก่อตั้งโดย อิหม่าม Ahmad สำนักนิติศาสตร์ Hanbali ยึดถือ Hadith อย่างเคร่งครัดและไม่ยอมรับการใช้ข้อโต้แย้งเชิงปรัชญาที่มีต่อความเชื่อทางศาสนา Hanbali เป็นสำนักที่เป็นแนวคิดและปฏิบัติสำหรับมุสลิมในบริเวณคาบสมุทรอาหรับ (Arabian Peninsula)

ปัจจุบันมีกลุ่มสำนักนิติศาสตร์อีกกลุ่มหนึ่งที่มีความสำคัญคือ กลุ่มที่ไม่ได้ยึดถือหรือสังกัดตนอยู่ใน 4 สำนักนิติศาสตร์ แต่การวินิจฉัยหลักการศาสนาจะใช้วิธีศึกษาทัศนะของทั้ง 4 กลุ่มสำนัก แล้ววิเคราะห์ถึงทัศนะที่มีความน่าเชื่อถือมากที่สุดโดยยึดถืออัลกุรอานและ Sunnah เป็นธรรมเนียมสำคัญในการวินิจฉัยเรื่องต่างๆในศาสนา

การพัฒนาการเงินอิสลามยุคใหม่ของโลกสามารถแบ่งได้เป็น 3 ช่วงเวลาดังนี้

ช่วงที่ 1: ก่อน 2493

ในช่วงศตวรรษที่ 19 จนถึงต้นศตวรรษที่ 20 ประเทศมุสลิมจำนวนมากอยู่ภายใต้อาณานิคมของประเทศมหาอำนาจในช่วงเวลานั้น ทำให้สังคมมุสลิมได้สูญเสียวัฒนธรรมดั้งเดิมไปและถูกแทนที่ด้วยแนวคิดใหม่ๆ ที่ได้จากกลุ่มผู้มีอำนาจ ถึงแม้ว่าจะมีการต่อต้านจากกลุ่มมุสลิมและได้พยายามนำเอาวัฒนธรรมเดิมกลับคืนมาแต่ก็ไม่เป็นที่แพร่หลายนัก จนกระทั่งหมดยุคอาณานิคม วัฒนธรรมของอิสลามก็เริ่มกลับมาอีกครั้ง ซึ่งแสดงความเป็นอิสลามและชี้ให้เห็นถึงความต้องการที่แท้จริงในการดำเนินชีวิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านเศรษฐกิจ ทางตอนใต้ของอินเดียที่มีชนกลุ่มน้อยชาวมุสลิมอาศัยอยู่ได้มีการพัฒนารูปแบบการเงินอิสลามขึ้น โดยนำเอาหลักศาสนาอิสลามเข้าไปรวมกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ด้วยการให้กู้ยืมโดยไม่คิดดอกเบี้ยเป็นครั้งแรกในปี 2433 ซึ่งเกิดขึ้นในช่วงของเทศการรีนเร้งที่มีการบริจาคทั้งเงินและหนังสือจากประชาชนและนำไปปล่อยกู้โดยไม่คิดดอกเบี้ยแก่คนจน นอกจากนี้ ในปี 2466 ได้มีการก่อตั้ง Anjuman Imdad-e-Bahmi Qardh Bila Sud (Interest Free Credit Society) ที่เมืองไฮเดอราบัดของอินเดีย

ในช่วงเวลาเดียวกัน ข้อวิจารณ์และการต่อต้านเกี่ยวกับวัฒนธรรมตะวันตกเริ่มรุนแรงขึ้นเมื่อ Barclays Bank ได้ตั้งสาขาขึ้นที่กรุงโคโรไนปี 2433 เพื่อจัดหาทุนสำหรับการก่อสร้างคลองสุเอซ ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจโดยธนาคารที่มีพื้นฐานจากดอกเบี้ยอันขัดต่อหลักศาสนาอิสลามอย่างร้ายแรง นำมาซึ่งการต่อต้านจากชาวมุสลิมในอียิปต์ จากนั้นไม่นาน ในปี 2446 กระแสการต่อต้านในระบบการเงินที่มีพื้นฐานจากดอกเบี้ยก็ทวีความรุนแรงขึ้น เมื่อมีการจ่ายดอกเบี้ยให้แก่กองทุนเงินออมในประเทศอียิปต์

ในช่วงเวลาแรกนี้ได้มีความพยายามในการศึกษาความแตกต่างระหว่างระบบเศรษฐกิจทั่วไปกับระบบเศรษฐกิจแบบอิสลาม ธนาคารทั่วไป (Conventional Banks) เริ่มมีการศึกษาถึงรูปแบบของสัญญาที่เป็นไปตามหลักซารีอะฮ์ โดยเฉพาะในเรื่องที่เกี่ยวกับความเป็นหุ้นส่วน โดยในปี 2493 นักเศรษฐศาสตร์อิสลามได้นำเสนอรายละเอียดเริ่มต้นของระบบธนาคารที่ไม่มีอัตราดอกเบี้ยเป็นพื้นฐาน ได้แก่ Mudaraba และ Wakala

ช่วง 2: 2493 – 2533

ในช่วงปี 2493 – 2503 Lloyd Metzler ได้นำเสนอระบบการเงินทางเลือกใหม่โดยที่สัญญาอยู่ภายใต้พื้นฐานของหลักความเท่าเทียมกันมากกว่าการเป็นลูกหนี้กับเจ้าหนี้ ไม่มีการรับประกันทั้งหนี้สินและสินทรัพย์

ประเทศมาเลเซียได้มีความพยายามในการพัฒนารูปแบบการออมสำหรับชาวมุสลิมขึ้น เพื่อใช้ในการเดินทางแสวงบุญ โดยความพยายามนี้ได้แรงจูงใจจากความคิดที่ว่าเงินที่ออมไว้สำหรับการเดินทางจาริกแสวงบุญไม่ควรเกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย ทำให้มีการก่อตั้ง Pilgrims' Saving Corporation ขึ้นในปี 2506 ซึ่งภายหลังรวมเข้ากับ Pilgrims' Management และ Fund Board (ซึ่งรู้จักกันในชื่อ Tabung Haji) ในปี 2512

ในปี 2506 ได้มีการก่อตั้งธนาคารอิสลามสมัยใหม่แห่งแรกของโลกที่มีพื้นฐานตามหลักชาริอะฮ์ขึ้นในอียิปต์ คือ Mit Ghamr Local Saving Bank โดย Ahmed-al-Najjar ได้นำแนวความคิดบางส่วนมาจาก German Saving Banks ความสำเร็จของ Mit Ghamr Local Saving Bank พิสูจน์ให้เห็นว่าธนาคารพาณิชย์ที่ดำเนินการภายใต้หลักชาริอะฮ์สามารถเติบโตได้เช่นกัน

ปี 2513 เกิดวิกฤตราคาน้ำมันขึ้นทั่วโลก ส่งผลให้ประเทศผู้ส่งออกน้ำมันหรือที่เรียกกันว่าปิโตรดอลลาร์ (Petrodollar หรือรายได้จากน้ำมัน) เพิ่มขึ้นมหาศาล และส่งผลให้ความต้องการทางการเงินอิสลามขยายตัวอย่างรวดเร็ว เนื่องจากประเทศผู้ค้าน้ำมัน โดยเฉพาะประเทศมุสลิมมีการเกินดุลบัญชีเดินสะพัดสูง และต้องการหาช่องทางลงทุนที่ถูกต้องตามหลักชาริอะฮ์ดังเห็นได้จากมีธนาคารพาณิชย์ขนาดเล็กจำนวนมากเพิ่มขึ้นในตะวันออกกลาง และในช่วงเวลาเดียวกันนี้ มีการศึกษาอย่างจริงจังทางการเงินอิสลาม ทั้งทางด้านทฤษฎีและการวิจัยและพัฒนา เพื่อให้เข้าใจถึงระบบการเงินและระบบเศรษฐกิจที่ไม่มีพื้นฐานมาจากดอกเบี้ย ทั้งนี้ ธนาคารอิสลามก็เริ่มถือกำเนิดขึ้นในหลายๆ ประเทศ อาทิ ในปี 2514 The Nasir Social Bank ก่อตั้งขึ้นในอียิปต์จากคำสั่งของประธานาธิบดี นับได้ว่าเป็นธนาคารเพื่อสังคมแห่งแรก และธนาคารอิสลามแห่งแรกที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาล ปี 2518 Dubai Islamic Bank ก่อตั้งโดยกลุ่มพ่อค้า และเป็นกรณีเริ่มของภาคเอกชนเป็นครั้งแรกในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ นอกจากนี้ ธนาคารอิสลามได้กลายเป็นโอกาสทางธุรกิจสำหรับทั้งนักลงทุนภายในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงธนาคารพาณิชย์ทั่วไปด้วย

หลังจากนั้นธนาคารอิสลามจำนวนมากได้ถูกตั้งขึ้นในหลากหลายประเทศมุสลิมทั่วภูมิภาคตะวันออกกลางตั้งแต่ปี 2513 ประกอบด้วย

- The Islamic Development Bank ในประเทศซาอุดีอาระเบีย (2518)
- The Dubai Islamic Bank (2518)
- The Faisal Islamic Bank in Egypt (2519)
- The Faisal Islamic Bank of the Sudan (2520)
- The Jordan Islamic Bank (2521)
- The Jordan Financial and Investment Bank (2521)
- The Islamic Investment Company Ltd. In the United Arab Emirates (2521)
- Kuwait Finance House (2522)

เพื่อให้เกิดความสอดคล้องกันของหลักชาริอะฮ์ระหว่างธนาคารอิสลามในหลากหลายประเทศจึงได้มีการจัดตั้ง International Association of Islamic Banks ในปี 2520

การขยายตัวของการเงินอิสลามเกิดขึ้นพร้อมๆ กับการศึกษา วิจัยและพัฒนาอย่างจริงจังเกี่ยวกับการเงินอิสลาม โดยปี 2513 แนวคิดการเงินเรื่อง Murabaha ได้พัฒนาขึ้นเป็นเครื่องมือหลักในการออกกองทุนของธนาคารอิสลาม ในปี 2518 มีการก่อตั้ง Islamic Development Bank (IDB) โดยองค์การกลุ่มประเทศอิสลาม (Organization of Islamic Countries: OIC) เพื่อให้เป็นสถาบันเพื่อการพัฒนาธนาคารอิสลามของภูมิภาค โดยมุ่งที่จะสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศมุสลิม อีกทั้งมุ่งพัฒนาระบบการเงินภายใต้หลักชาริอะฮ์ด้วย ขณะที่กิจกรรมทางด้านวิชาการและการวิจัยเกิดขึ้นเมื่อปี 2519 ที่เมืองเมกกะ (Mekkah) ของซาอุดีอาระเบีย โดยเป็นงานสัมมนาชื่อ “First International Conference on Islamic Economics” และมีการก่อตั้งสถาบันวิจัยด้านการเงินอิสลามขึ้นครั้งแรกในปี 2521 คือ “Centre for Research in Islamic Economics” ซึ่งเป็นสถาบันวิจัยของ King Abdul Aziz University of Jeddah ของซาอุดีอาระเบีย

ในช่วงทศวรรษ 2520 นักเศรษฐศาสตร์ได้พยายามหาคำอธิบายเกี่ยวกับเสถียรภาพของระบบการเงิน โดย Minsky (1982) อธิบายว่าเหตุที่ระบบการเงินมีแนวโน้มที่จะไม่มีเสถียรภาพ เนื่องจากความไม่สอดคล้องของอายุสัญญา (Maturity Mismatch) ระหว่างหนี้สิน (Liability) หรือเงินฝากระยะสั้นกับสินทรัพย์ (Assets) หรือมูลค่าการลงทุนระยะยาว โดยมูลค่าของหนี้สินที่เป็นตัวเงินจะถูกค้ำประกัน ขณะที่มูลค่าของสินทรัพย์ที่เป็นตัวเงินไม่มีการค้ำประกันมูลค่า ดังนั้น การมีตัวกลางทางการเงินหรือธนาคารจะช่วยแก้ปัญหาความไม่สมดุลดังกล่าวได้ ด้วยการจัดการสภาพคล่องให้อยู่ในภาวะที่สมดุลขึ้น

หลังจากนั้น ในปี 2523-2533 เป็นช่วงที่เริ่มเข้าสู่ยุคแห่งการขยายตัวและการพัฒนาการบริการทางการเงิน โดยการพัฒนาที่เกิดขึ้น อาทิ การวิจัยอย่างต่อเนื่องในระดับแนวคิดและทฤษฎี การเปลี่ยนแปลงระบบการเงินของประเทศมุสลิม 3 ประเทศ ได้แก่ อิหร่าน ปากีสถาน และชูดาน ที่ประกาศเป้าหมายว่าจะเปลี่ยนระบบการเงินทั้งหมดเป็นระบบการเงินที่ถูกต้องตามหลักชาริอะฮ์นอกจากนี้ ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปยังได้เปิดให้บริการการเงินที่ถูกต้องตามหลักชาริอะฮ์เพิ่มเติมด้วย ส่วนกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (International Monetary Fund: IMF) เริ่มทำงานศึกษาเกี่ยวกับเศรษฐกิจมหภาคที่ไม่มีดอกเบี้ยเป็นพื้นฐาน และในงานศึกษายังได้แสดงให้เห็นว่าหากระบบเศรษฐกิจมีสัญญาณที่ร่วมกันรับความเสี่ยงจากกำไรและขาดทุนจะทำให้ระบบการเงินมีเสถียรภาพขึ้น ทั้งนี้ งานศึกษาดังกล่าวเพิ่งได้รับการสนับสนุนในปี 2547 เมื่อ 2 นักเศรษฐศาสตร์อย่าง Mohsin Khan และ Abbad Mirakhor ได้รับรางวัลสูงสุดจาก ISDB ทางด้านเศรษฐศาสตร์อิสลาม และสุดท้าย OIC, Fiqh Academy และสถานศึกษาทางศาสนาอิสลามหลายแห่งได้ร่วมกันอภิปรายเกี่ยวกับช่องทางของการเงินอิสลามด้วย

ธนาคารอิสลามได้เพิ่มจำนวนขึ้นอีกมากหลังจากปี 2523 นอกจากนั้น ยังได้มีการจัดตั้งธนาคารอิสลามครั้งแรกในประเทศที่ไม่ใช่มุสลิม คือ International Islamic Bank of Investment and Development ในประเทศลักเซมเบิร์กในปี 2523 และธนาคารอิสลามต่างๆ ดังนี้

- The Dubai Islamic Bank (2523)
- The Qatar Islamic Bank (2524)
- Islamic Counters in Pakistan Bank (2524)
- The Malaysian Islamic Bank (2526)
- The Mauritania Islamic Bank (2528)
- The Tanzibar Islamic Bank (2528)
- The Iraq Islamic Bank (2528)
- The Turkey Islamic Bank (2529)

ช่วงที่ 3: 2533 – ปัจจุบัน

ช่วงต้นของปี 2533 ตลาดการเงินอิสลามเริ่มมีขนาดใหญ่เพียงพอที่จะดึงดูดผู้วางนโยบายของภาครัฐและสถาบันการเงินที่สนใจนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์การเงินอิสลาม นำมาซึ่งการพัฒนาต่างๆ อาทิ

- การก่อตั้ง Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution (AAOIFI) ขึ้นที่บาห์เรน เพื่อดูแลเกี่ยวกับกฎต่างๆ รวมถึงการสร้างมาตรฐานของการเงินอิสลาม
- เกิดผลิตภัณฑ์ประกันภัยอิสลาม (Takaful)
- การออกกองทุนหุ้นอิสลาม (Islamic Equity Fund)
- การตั้ง Dow Jones Islamic Index และ FTSE Index สำหรับหุ้นที่สอดคล้องตามหลักชาริอะฮ์
- การขยายตัวอย่างรวดเร็วของการเงินอิสลามทำให้ IMF ร่วมกับหน่วยงานที่ดูแลทางด้านกฎระเบียบและข้อจำกัดต่างๆ ก่อตั้ง Islamic Financial Services Board (IFSB) ในช่วงต้นปี 2543 เพื่อดูแลความมีเสถียรภาพของระบบการเงินอิสลาม
- การพัฒนาตลาดทุนอิสลาม (Capital Market) และพันธบัตรอิสลาม ในรูปแบบต่างๆ ในประเทศบาห์เรน มาเลเซีย และประเทศศูนย์กลางทางการเงินอื่นๆ
- การพัฒนา Islamic Mortgage ในสหรัฐฯ และสหราชอาณาจักร

นอกจากนี้ จำนวนของธนาคารทั่วไปที่นำเสนอช่องทางการเงินอิสลามก็ได้เพิ่มจำนวนมากขึ้น อาทิ Hong Kong and Shanghai Banking Corporation (HSBC), American Express Bank Ltd., UBS, American Bank, ANZ Grindlays, BNP-Paribas, Chase Manhattan, Kleinwort Benson และธนาคารทั่วไปของตะวันออกกลาง อาทิ National Commercial Bank of Saudi Arabia, United Bank of Kuwait และ Riyadh Bank ส่งผลให้ตลาดการเงินอิสลามขยายตัวอย่างรวดเร็ว Citibank นับได้ว่าเป็นธนาคารทั่วไปของชาติตะวันตกที่ก่อตั้งธนาคารอิสลามขึ้นมา โดยแยกเป็น Citi Islamic Investment Bank (Bahrain) ในปี 2539 และ

เมื่อไม่นานมานี้ Union Bank of Switzerland (UBS) ได้ก่อตั้ง Noriba Bank นำไปสู่การก่อตั้งธนาคารอีกจำนวนมากในอ่าวอาหรับ นอกจากนี้ HSBC และธนาคารในประเทศขององค์การความร่วมมือและพัฒนามหาสมุทรแปซิฟิก (Organization for Economic Cooperation and Development: OECD) ได้ร่วมกันจัดตั้ง HSBC Global Islamic Finance (GIF) ขึ้นในปี 2541

2.2 ลักษณะของการเงินอิสลาม

ธุรกรรมทางการเงินอิสลามต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของหลักชาริอะฮ์ซึ่งเป็นระบบกฎหมายและจริยธรรมอิสลาม กล่าวคือ สัญญาหรือธุรกรรมทุกประเภทจะต้องไม่เกี่ยวข้องกับข้อห้ามต่อไปนี้

1. ดอกเบี้ย (Riba) ธุรกรรมทางการเงินอิสลามห้ามมิให้มีการให้และรับดอกเบี้ย โดยคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะต้องไม่หวังผลตอบแทนหรือผลประโยชน์อื่นใดที่กองเงยขึ้นมาเมื่อเวลาผ่านไป
2. การลงทุนในสิ่งต้องห้ามตามที่ระบุในคัมภีร์อัลกุรอาน (Qur'an) อาทิ การผลิตและการค้าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ สิ่งพิมพ์และภาพยนตร์ที่มีภาพเปลือยเป็นจุดขาย ยาเสพติดหรือสิ่งของมอมเมาที่ผิดกฎหมาย หมูหรือผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับหมู การพนันหรือผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการพนัน เป็นต้น
3. การพนัน (Maysir) และการเก็งกำไรโดยขาดการวิเคราะห์ข้อมูลบนพื้นฐานที่เชื่อถือได้หรือการกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดที่ผลลัพธ์ยังไม่ปรากฏชัดเจน (Gharar) กล่าวคือ
 - ก. Maysir ถือว่าเป็นความเสี่ยงรูปแบบหนึ่ง ซึ่งทำให้เกิดความไม่แน่ใจในผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้น เช่น สลากกินแบ่งประเภทต่างๆ การเสี่ยงโชคด้วยการทายผล หรือการซื้อสลากเพื่อคาดหวังผลรางวัล
 - ข. Gharar นอกจากจะเป็นการเก็งกำไรโดยขาดการวิเคราะห์บนข้อมูลที่เชื่อถือได้แล้ว ยังรวมถึงธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายในอนาคตที่ไม่มีความแน่นอน

2.2.1 ความหมายของ Riba ในศาสนาอิสลาม

ความหมายตามภาษาอาหรับนั้น Riba หมายถึง ส่วนเกิน (Excess หรือ Surplus) หรือส่วนที่เพิ่มเติมมา (Addition) หากใช้ในรูปของคำกริยา Riba หมายถึง เพิ่มขึ้นหรือทวีขึ้น หรือหมายถึง เรียกหรือบีบบังคับเอามากกว่าที่กำหนด นักวิชาการชาวมุสลิมสมัยโบราณพิจารณาว่าเงิน มีหน้าที่สำคัญ คือ เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน เป็นมาตรฐานของมูลค่า และเป็นหน่วยในการวัด แต่ปฏิเสธหน้าที่ของเงินในฐานะที่เป็นเครื่องสะสมมูลค่า ดังนั้น การให้กู้ยืมเงินโดยการเก็บดอกเบี้ยจึงถือว่าเป็นสิ่งที่น่ารังเกียจและไม่ยุติธรรมเนื่องจากเงินมิได้ถูกสร้างมาเพื่อแสวงหาตัวมันเอง แต่สร้างมาเพื่อใช้กับสิ่งอื่น นอกจากนั้นบทบัญญัติในพระคัมภีร์อัลกุรอาน ยังเน้นย้ำถึงการหารายได้จากการทำการค้าขายแทนที่จะหารายได้จากการการเก็บดอกเบี้ย มีการบัญญัติไว้ว่า พระอัลเลาะห์ (Allah) ห้ามมิให้จ่ายหรือรับส่วนเกินที่มากกว่าเงินต้นของการกู้ยืมเงิน ไม่ว่าจะเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่หรืออัตราดอกเบี้ยแบบทบต้นก็ตาม

ในอดีตกาลก่อนที่จะมีการผลิตธนบัตร Riba มีความหมายชัดเจนสำหรับนักกฎหมายอิสลามและผู้ปฏิบัติ เนื่องจาก Riba เป็นข้อห้ามสำหรับสัญญาแลกเปลี่ยน (Sarf) แต่มีนักวิชาการจำนวนน้อยมากที่จะให้ความสำคัญกับ Riba ในฐานะที่เป็นข้อห้ามของสัญญากู้ยืม (Qard) ความหมายตามตัวของ Riba ที่หมายถึงเพิ่มขึ้นนั้น ถูกนำมาตีความโดยนักวิชาการคลาสสิกว่าหมายถึง การเพิ่มขึ้นของความมั่งคั่งอันเกี่ยวข้องกับตัวเงินเอง หรือเป็นการเพิ่มขึ้นในฐานะที่เป็นรางวัลหรือผลตอบแทนสำหรับการรอคอย หรือเป็นการเพิ่มขึ้นหรือพอกพูนขึ้นจากการที่ผู้ยืมจ่ายชำระเงินล่าช้าหรือเป็นผลมาจากการต่ออายุสัญญาการกู้ยืมออกไป³

ความหมายของ Riba ที่เกี่ยวข้องกับการเงินอิสลาม มีดังนี้

ตามหลักปฏิบัติในศาสนาอิสลาม Riba หมายถึง ค่าบริการเพิ่มเติม (Premium) ที่เกินมาจากเงินต้น โดยผู้กู้ต้องจ่ายให้แก่ผู้ให้กู้ตามเงื่อนไขสัญญาการกู้ยืมที่ผู้สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงร่วมกัน หรือเกิดจากการขยายช่วงเวลาการชำระหนี้ของผู้กู้ออกไป

ลักษณะสำคัญ 4 ประการที่กำหนดถึงข้อบัญญัติต้องห้ามของการเรียกเก็บอัตราดอกเบี้ย คือ

1. อัตราดอกเบี้ยมีค่าเป็นบวก (Positive) และเป็นอัตราดอกเบี้ยที่กำหนดไว้คงที่ก่อน (Fix ex-ante)
2. อัตราดอกเบี้ยมีลักษณะที่ผูกติดกับเงื่อนไขของช่วงเวลาและจำนวนเงินที่กู้ยืม
3. การชำระดอกเบี้ยของผู้กู้มีลักษณะที่เป็นการค้ำประกัน (Guarantee) การกู้ยืม คือ ผู้กู้มีภาระต้องจ่ายดอกเบี้ยตามเงื่อนไขและข้อกำหนดในสัญญา โดยปราศจากการพิจารณาวัตถุประสงค์หรือผลลัพธ์ของการกู้ยืมเงินนั้น
4. อัตราดอกเบี้ยเป็นเครื่องมือของรัฐที่ใช้ลงโทษและบีบบังคับให้ผู้กู้ยืมต้องจ่ายชำระหนี้เงินต้นในสัญญาการกู้ยืม ทั้งเงินต้นและอัตราดอกเบี้ย

2.2.2 ดอกเบี้ยกับการเงินอิสลาม

โดยทั่วไป Riba หมายถึง การปฏิบัติที่เรียกเก็บดอกเบี้ย (Financial Interest) หรือค่าบริการเพิ่มเติม (Premium) ที่เกินไปจากจำนวนเงินต้นของการกู้ยืม เมื่อพิจารณาถึงข้อห้ามที่เกี่ยวกับ Riba นั้น

ประเด็นที่ 1 ข้อห้ามที่เกี่ยวข้องกับการเก็บ Riba ถือเป็นการไม่ยอมรับ มูลค่าของเงินตามเวลา (Time Value of Money)

ถือเป็นความเข้าใจผิดอย่างยิ่งที่เชื่อว่า ข้อห้ามที่บัญญัติมิให้มีการเก็บดอกเบี้ยในสัญญาการกู้ยืมเงินเป็นการไม่ยอมรับแนวความคิดเรื่องมูลค่าของเงินตามเวลา นักวิชาการด้านการเงินอิสลามตระหนักถึงมูลค่าของเงินตามเวลา แต่ชี้ให้เห็นว่าการชดเชยสำหรับมูลค่าของเงินในรูปแบบดังกล่าวมีข้อจำกัด การยอมรับถึง

³ อ่านเพิ่มเติมในภาคผนวก ก

มูลค่าทางเศรษฐกิจของเวลาไม่ได้หมายถึงการยอมรับสิทธิในการชดเชยทางวัตถุที่เท่าเทียมกันสำหรับมูลค่าของเวลาที่ต้องสูญเสียไปในทุกกรณี

แนวความคิดของการเงินอิสลาม เรื่องต้นทุนค่าเสียโอกาสของทุน (Opportunity Cost of Capital) และมูลค่าของเงินตามเวลามีความแตกต่างกันซึ่งสามารถพิจารณาได้จากการลงทุนและการให้ยืม การเงินอิสลามเชื่อว่า เวลานั้นไม่ได้ให้ผลตอบแทนใด เวลาจะทำให้เกิดเป็นมูลค่าได้ต่อเมื่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจได้เกิดขึ้นแล้วเท่านั้น กล่าวคือ เงินจำนวนเท่ากันสามารถถูกนำไปใช้ในการลงทุนหรือนำไปให้บุคคลอื่นกู้ยืม กรณีที่นำเงินจำนวนดังกล่าวไปลงทุน ผู้ให้เงินลงทุนจะต้องชดเชยและร่วมแบกรับภาระที่เกิดจากการลงทุนร่วมกับผู้ลงทุน ในทางตรงกันข้าม การนำเงินจำนวนเดียวกันไปให้บุคคลอื่นกู้ยืม กรณีนี้ถือเป็นการกุศล (Charity) เพื่อช่วยเหลือบุคคลอื่น ซึ่งการให้ยืมเงินในกรณีนี้ถือเป็นการส่งเสริมให้ความช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นพร้อมกันกับการพัฒนาทางเศรษฐกิจ

ตามแนวความคิดของการเงินสมัยใหม่ที่มีมองว่า ดอกเบี้ยที่ได้รับจากการให้กู้ยืมเงินถือเป็นผลตอบแทนหรือเป็นรางวัลสำหรับต้นทุนค่าเสียโอกาสที่เกิดขึ้นนั้น นักวิชาการอิสลามมีความเห็นว่า ดอกเบี้ยที่กำหนดขึ้นถือเป็นการระบุจำนวนที่ชัดเจน ขณะที่ผลกำไรและขาดทุนซึ่งเป็นผลที่เกิดขึ้นจากการทำธุรกรรมของผู้กู้ยืมนั้นเป็นสิ่งที่มีความไม่แน่นอน ดังนั้นการนำเอาทรัพย์สินหรือเงินที่มีความแน่นอนไปชดเชยให้กับทรัพย์สินหรือเงินที่เกิดขึ้นจากความไม่แน่นอนถือเป็นสิ่งที่ผิดกฎหมาย

กล่าวโดยสรุป การเงินอิสลามยอมรับมูลค่าของเงินตามเวลาในลักษณะของผลตอบแทนซึ่งเกิดจากการลงทุนหรือกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ขณะที่มองว่า การให้กู้ยืมเงินนั้นถือเป็นการกุศลที่ช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ด้วยกันและไม่ควรคาดหวังผลตอบแทนจากเงินจำนวนดังกล่าว

ประเด็นที่ 2 ข้อห้ามเกี่ยวกับ Riba หมายถึง ข้อห้ามที่บัญญัติมิให้มีการเรียกเก็บดอกเบี้ยเกินกว่าระดับอัตราดอกเบี้ยที่กฎหมายกำหนด (Excessiveness) Riba ครอบคลุมเฉพาะการเก็บดอกเบี้ยทบต้นเท่านั้น

ความหมายของคำว่า Usury ได้เปลี่ยนจากการให้กู้ยืมเงินโดยคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้อย่างง่ายในทุกระดับอัตราดอกเบี้ยมาเป็นการให้กู้ยืมเงินโดยเรียกเก็บอัตราดอกเบี้ยเกินกว่าอัตราที่กฎหมายกำหนด จึงทำให้เป็นปัญหาสำหรับผู้ที่ไม่มีความเข้าใจที่แท้จริงว่า ข้อห้ามที่บัญญัติมิให้เรียกเก็บอัตราดอกเบี้ย ได้กำหนดเฉพาะอัตราดอกเบี้ยที่เกินกว่าระดับที่กฎหมายกำหนดเท่านั้น ซึ่งถือว่าไม่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม

แต่นักวิชาการด้านศาสนาอิสลามมีข้อคิดเห็นถึงประเด็นของระดับอัตราดอกเบี้ยที่ต้องห้ามมิให้เรียกเก็บตามหลักศาสนาอิสลามว่า ในคัมภีร์อัลกุรอานมิได้มีข้อบ่งชี้ที่ชัดเจนระหว่างการห้ามคิดดอกเบี้ยในอัตราปกติหรืออัตราที่เกินกว่ากฎหมายกำหนด แต่กล่าวโดยรวมว่า การเรียกเก็บดอกเบี้ยจากการกู้ยืมเงินนั้นไม่สามารถกระทำได้ไม่ว่าที่ระดับอัตราดอกเบี้ยใดๆ ก็ตาม สำหรับประเด็นการเก็บดอกเบี้ยอัตราคงที่หรืออัตราดอกเบี้ยทบต้นล้วนขัดกับหลักศาสนาอิสลามทั้งสิ้น

กล่าวโดยสรุป ข้อห้ามในศาสนาอิสลามที่มีให้เรียกเก็บดอกเบี้ยกับการกู้ยืมเงินนั้น พิจารณาว่า อัตราดอกเบี้ยใดๆ ก็ตามที่มีค่าเป็นบวก แม้จะเป็นอัตราดอกเบี้ยที่ไม่เกินกว่าระดับที่กฎหมายกำหนด ก็ไม่สามารถกระทำได้ การคิดอัตราดอกเบี้ยทั้งในรูปแบบอัตราดอกเบี้ยคงที่หรืออัตราดอกเบี้ยทบต้น ก็ถือว่าขัดกับหลักศาสนาทั้งสิ้น เป็นที่น่าสังเกตว่า นักลงทุนในการเงินอิสลามรุ่นแรกๆ ยินดีที่จะซื้อพันธบัตรแบบ Zero-coupon หรือตั๋วคงคลังแบบมีส่วนลด (Discounted Treasury Bills) และรับผลตอบแทนในรูปแบบได้จากทุน (Capital Gains) แทนที่ดอกเบี้ย ซึ่งการปลดล็อกด้วยการใช้ Capital Gains ในปัจจุบันถือว่าเป็นอัตราดอกเบี้ยเพื่อวัตถุประสงค์ด้านภาษี และจริงๆ แล้วเป็นวิธีที่ได้รับการยอมรับลดลงเรื่อยๆ ในผู้ดูแลกฎเกี่ยวกับชาริอะฮ์

ประเด็นที่ 3 การปรับอัตราดอกเบี้ยเพื่อชดเชยกับอัตราเงินเฟ้อ (Adjustment for inflation) หรือการปรับค่าดัชนีอื่นใดในรูปแบบใดๆ จะอนุญาตให้กระทำได้

การกู้ยืมเงินโดยไม่คิดดอกเบี้ยอาจจะมีการปรับมูลค่าที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงสำหรับเงินที่ให้ผู้ยืมตลอดอายุสัญญาการกู้ยืมเงิน โดยการปรับค่าดัชนี (Indexation) ของสัญญาข้อผูกมัดทางการเงินซึ่งหมายถึง การปรับมูลค่าเมื่อระยะเวลาผ่านไป เพื่อชดเชยสำหรับการเปลี่ยนแปลงในมูลค่าของเงินจากอัตราเงินเฟ้อหรือเงินฝืดที่เกิดขึ้น ในกรณีทั่วไปของสินทรัพย์ทางการเงิน นิยมพิจารณาผลตอบแทนจากอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (Ex-post Real Interest Rate) แทนอัตราดอกเบี้ยในรูปตัวเงิน (Nominal Interest Rate) การปรับค่าดัชนี (Indexation) ที่ถือว่าไม่ขัดกับหลักชาริอะฮ์ ได้แก่ การปรับค่าดัชนีเงินเฟ้อในค่าจ้างแรงงาน เงินเดือน เงินบำนาญ และการจ่ายเงินชดเชยประกันสังคม แต่หลักชาริอะฮ์ไม่สนับสนุนการปรับค่าดัชนีที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ทางการเงิน

แม้ว่านักวิชาการด้านศาสนาอิสลามส่วนหนึ่งจะเห็นว่า ควรจะอนุญาตให้มีการปรับค่าดัชนีเงินเฟ้อสำหรับการกู้ยืมเงิน เพื่อจะได้เกิดความเป็นธรรมกับผู้ให้กู้ แต่นักวิชาการด้านศาสนาอิสลามส่วนใหญ่เห็นว่า การปรับค่าดัชนีเงินเฟ้อใดๆ เป็นสิ่งที่ไม่ควรกระทำ เนื่องจากพิจารณาได้ว่ามูลค่าที่ปรับเพิ่มขึ้นมาจากการคำนวณดัชนีเงินเฟ้อนั้นเปรียบเสมือนเป็นดอกเบี้ยจำนวนหนึ่ง นอกจากนี้ นักวิชาการด้านหลักปฏิบัติของศาสนาอิสลาม และนักเศรษฐศาสตร์ส่วนใหญ่ มีความเห็นว่าการปรับค่าดัชนีเงินเฟ้อสำหรับสัญญากู้ยืมเงินนั้นไม่ถูกต้องและไม่ถือว่าเป็นทางออกที่ควรกระทำ แท้จริงแล้วความมีเสถียรภาพของราคา และความมีวินัยทางการคลังเป็นสิ่งที่พึงกระทำเพื่อลดปัญหาเงินเฟ้อ ในมุมมองนี้ บทบาทของรัฐที่เป็นสาเหตุให้เกิดเงินเฟ้อควรได้รับความสนใจอย่างจริงจัง ยิ่งไปกว่านี้ นักเศรษฐศาสตร์หลายคนยังเน้นย้ำถึง ความรับผิดชอบของรัฐอิสลามในการดำเนินนโยบายที่มีประสิทธิภาพเพื่อป้องกันอัตราเงินเฟ้อ เพื่อจะลดความเสียหายจากการอ่อนค่าของเงิน (Depreciation) และเมื่อนโยบายของรัฐเป็นสาเหตุให้เกิดปัญหาเงินเฟ้อ รัฐบาลจึงควรรับผิดชอบและชดเชยกับมูลค่าของเงินที่ลดลงแก่ผู้ให้กู้

แม้ว่าการปรับค่าดัชนีเงินเฟ้อถือเป็นข้อห้ามตามหลักศาสนาอิสลาม แต่มีการเสนอแนวทางการแก้ไขปัญหาเงินเฟ้อที่เกิดจากสัญญาการกู้ยืม คือ การใช้สัญญากู้ยืมในรูปแบบของสินค้าหรือทรัพย์สินอื่นที่ไม่ใช่

เงินแทน เช่น ทองคำ เป็นต้น ด้วยวิธีการดังกล่าวนี้ ผู้ให้กู้จะทำสัญญาโดยการให้ทองคำที่มีปริมาณที่แน่นอนแก่ผู้กู้ ซึ่งผู้กู้มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระเป็นทองคำปริมาณเท่ากันคืนแก่ผู้ให้กู้เมื่อครบกำหนดสัญญา

ประเด็นที่ 4 ข้อห้ามเกี่ยวกับ Riba จำกัดอยู่เพียงแต่การกู้ยืมเงินของผู้บริโภค (Consumer Loan) และการกู้ยืมเพื่อทำการค้า (Commercial Loan) โดยไม่ครอบคลุมถึงการกู้ยืมเงินเพื่อการผลิต (Productive Loan)

การเรียกเก็บดอกเบี้ยกับการกู้ยืมเงินเพื่อนำไปใช้ในการบริโภคถือว่าไม่เป็นธรรม และเป็นการหาประโยชน์อย่างไม่ถูกต้อง (Exploitation) ดังนั้นการเก็บดอกเบี้ยในสัญญากู้ยืมเงินที่ผู้กู้นำไปใช้สำหรับการบริโภคขัดกับหลักทางศาสนาอิสลามและเป็นข้อห้ามที่บัญญัติไว้ ขณะที่การกู้ยืมเงินโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการผลิตสินค้าและบริการมิได้จัดอยู่ในข้อห้ามดังกล่าว

อย่างไรก็ดี มีข้อมูลและหลักฐานในอดีตกาลที่สำคัญเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนในธุรกิจประเภทต่างๆ ซึ่งพบว่ามี การเก็บดอกเบี้ยในการกู้ยืมเงินอย่างแพร่หลาย แม้จะอยู่ในช่วงเวลาที่ได้มีการบัญญัติข้อห้ามมิให้เก็บดอกเบี้ยกับสัญญากู้ยืมที่ใช้เพื่อการบริโภค ข้อมูลและหลักฐานที่สำคัญ ได้แก่

- มีการเรียกเก็บดอกเบี้ยในสัญญากู้ยืมเงินเพื่อนำไปใช้ในการผลิตสินค้าเกษตรกรรม และยังพบว่ามี การเก็บดอกเบี้ยในสัญญากู้ยืมเงินที่มิได้นำไปใช้เพื่อการบริโภคอีกด้วย แม้ว่า การเก็บดอกเบี้ยในสัญญาดังกล่าวมีแนวโน้มที่จะขัดกับข้อห้ามทางศาสนา
- รูปแบบของสังคมเศรษฐกิจของนครเมกะประกอบไปด้วยเครือข่ายการค้าหลากหลายรูปแบบ และการกู้ยืมเงินเพื่อทำการค้ามักปรากฏหลักฐานการเก็บดอกเบี้ยในสัญญากู้ยืมเงินเสมอ และหลังจากที่มีข้อห้ามบัญญัติมิให้มีการเรียกเก็บดอกเบี้ยในสัญญากู้ยืมเงิน รูปแบบของการกู้ยืมเงินเพื่อใช้ทำการค้าจึงเปลี่ยนมาเป็นสัญญาความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจ (Partnership) หรือสัญญา Musharaka

กล่าวโดยสรุป แม้ว่าในอดีตกาลจะมีการเก็บดอกเบี้ยในสัญญาการกู้ยืมเพื่อการผลิตสินค้าและบริการ แต่ผลของข้อห้ามที่บัญญัติมิให้มีการเรียกเก็บดอกเบี้ยในสัญญากู้ยืมเงินส่งผลให้รูปแบบของสัญญาเปลี่ยนแปลงไป อันเป็นการแสดงให้เห็นว่า การเก็บอัตราดอกเบี้ย (Riba) ในสัญญาการกู้ยืมเงินนั้นมีวัตถุประสงค์ที่จะรวมถึงสัญญาการกู้เงินเพื่อการบริโภคและการกู้ยืมเงินเพื่อการผลิตสินค้าและบริการด้วย

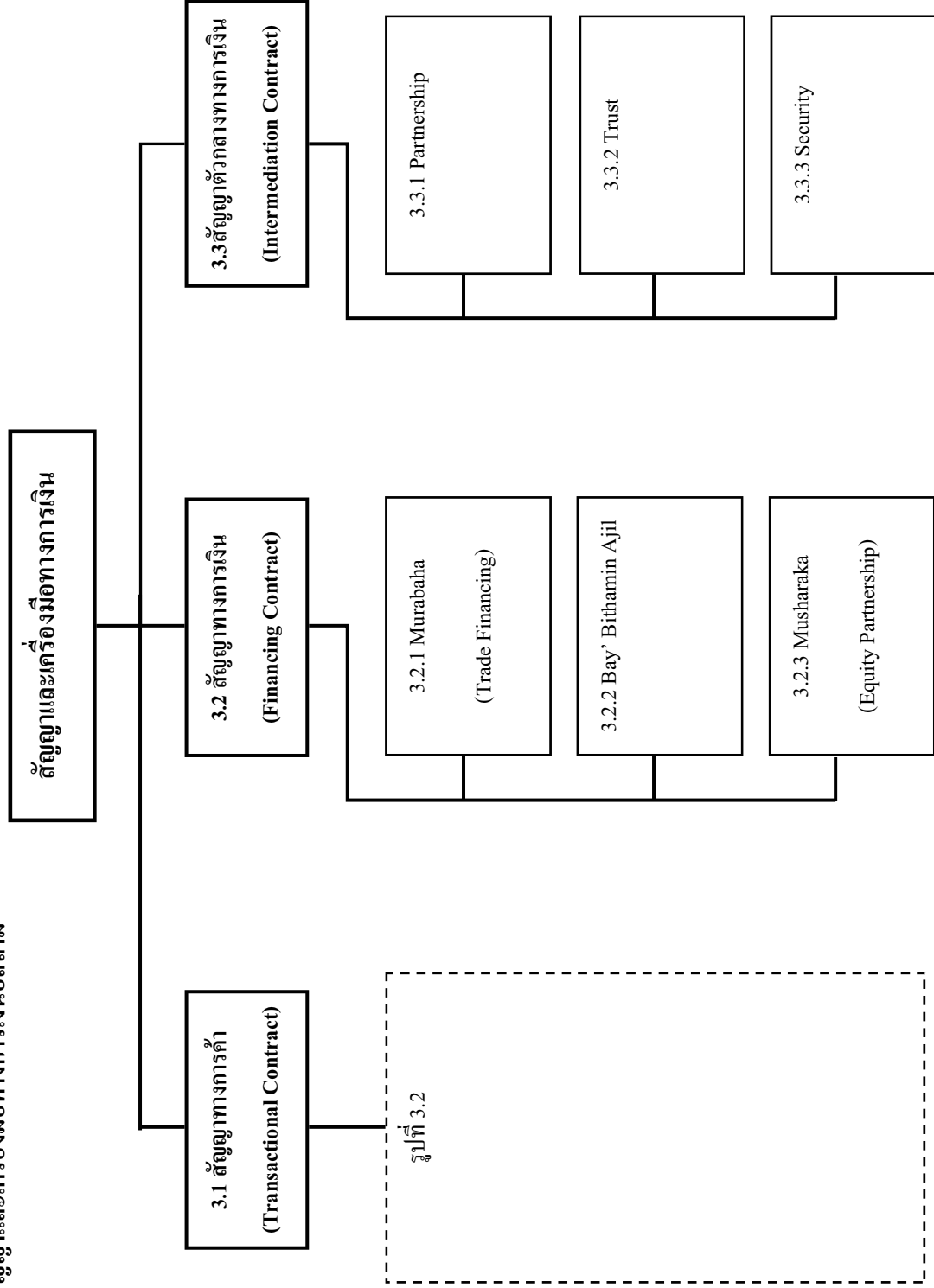
บทที่ 3

เครื่องมือทางการเงินอิสลาม

เครื่องมือทางการเงิน (Financial Instrument) คือ สัญญา (Contract) ซึ่งมีข้อกำหนดและเงื่อนไขในการทำสัญญา โดยรายละเอียดของสัญญาจะเป็นตัวบ่งชี้ถึงความเสี่ยงและผลตอบแทนที่จะได้รับจากเครื่องมือทางการเงินนั้น โดยสัญญาจะมีความถูกต้องสมบูรณ์และมีผลตามกฎหมายหากสัญญาดังกล่าวมิได้ละเมิดหลักการเบื้องต้นทางกฎหมาย และมีได้เกี่ยวข้องกับข้อห้ามพื้นฐานในศาสนาอิสลาม เช่น ดอกเบี้ย (Riba) การหลอกลวง (Gharar) เป็นต้น นอกจากนี้ยังต้องไม่ละเมิดกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่กำหนดในหลักปฏิบัติของศาสนาอิสลามหรือหลักชาริอะฮ์ด้วย

สัญญาและเครื่องมือทางการเงินอิสลามสามารถแบ่งออกเป็นได้ 3 ประเภท ได้แก่ สัญญาทางการค้า (Transactional Contract) สัญญาทางการเงิน (Financing Contract) และสัญญาตัวกลางทางการเงิน (Intermediation Contract) ดังนี้

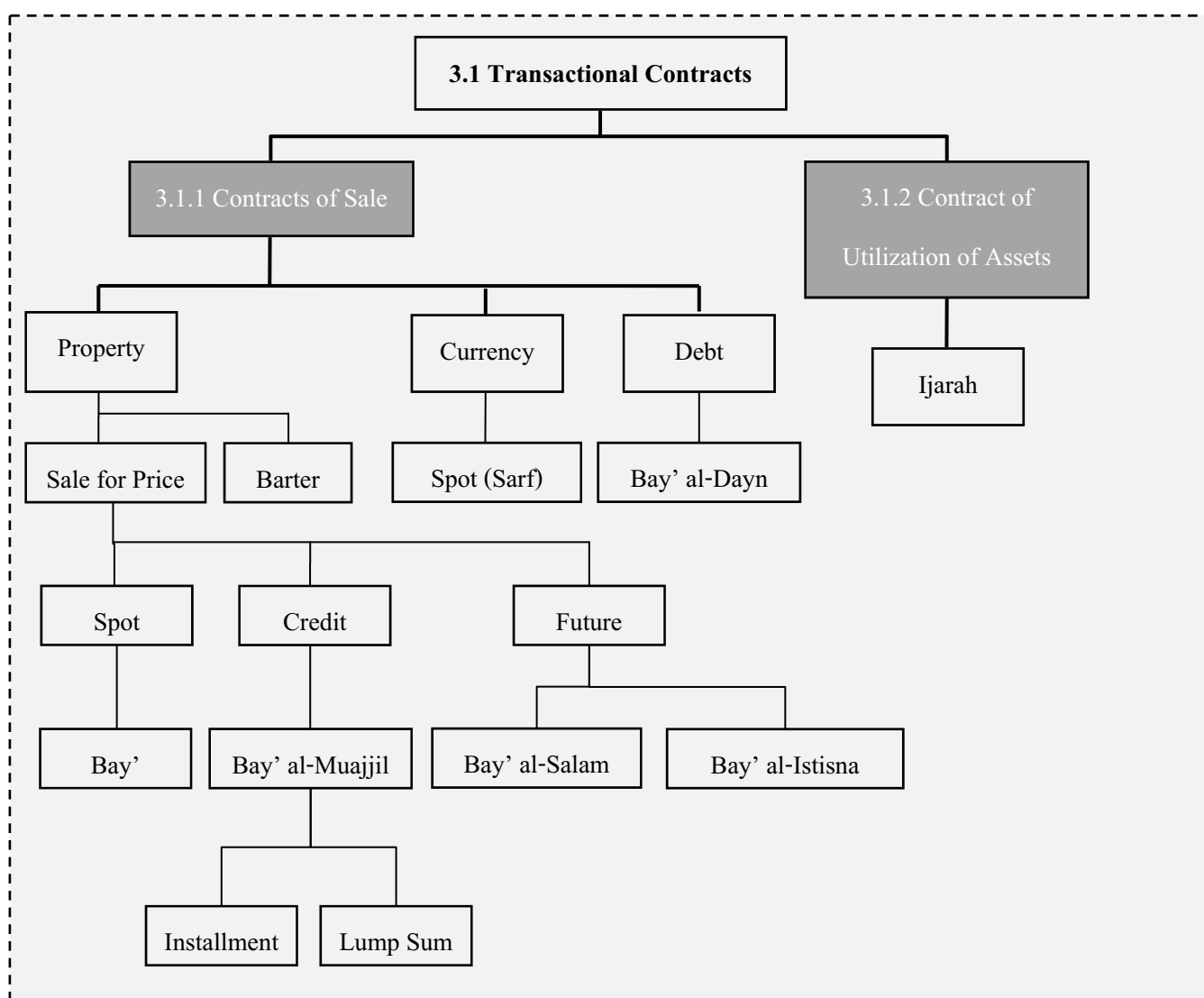
รูปที่ 3.1 สัญญาและเครื่องมือทางการเงินอิสลาม



3.1 สัญญาทางการค้า (Transactional Contract)

ศาสนาอิสลามให้ความสำคัญในการส่งเสริมการค้า โดยให้ความสำคัญกับการค้ามากกว่าการทำธุรกรรมรูปแบบอื่น สัญญาในการซื้อขาย (Contracts of Sale) เป็นผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความเป็นเจ้าของทรัพย์สิน (Ownership) ขณะที่สัญญาการใช้ประโยชน์ในสินทรัพย์ (Contracts of Utilization of Asset) เป็นผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสิทธิในการใช้ทรัพย์สิน (Right of Use) เท่านั้น โดยมีได้มีผลให้เกิดการเปลี่ยนความเป็นเจ้าของในสินทรัพย์นั้น (ดังสรุปในรูปที่ 3.2)

รูปที่ 3.2 แผนผังโครงสร้างของสัญญาในการติดต่อธุรกิจ



3.1.1 สัญญาการซื้อขาย (Contracts of Sale) สามารถแบ่งเป็นประเภทตามรูปแบบการขายหรือรูปแบบสินทรัพย์ที่มีการซื้อขาย ได้แก่

ก. **การซื้อขายสินค้าหรือทรัพย์สิน (Property)** อาจจะเป็นการแลกเปลี่ยนสินค้าต่อสินค้า (Sale by Barter) หรืออาจเป็นการชำระค่าสินค้าด้วยเงิน (Sale for Price) ซึ่งสามารถแบ่งตามรูปแบบการชำระเงิน (Mode of Payment) ได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

I. **การซื้อขายเงินสด (Spot)** เป็นการชำระค่าสินค้าด้วยเงินสดทันทีที่มีการตกลงทำสัญญา ได้แก่ **Bay'** (การขายสินค้าหรือทรัพย์สินทั้งสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ไปยังบุคคลอื่น)

II. **การซื้อขายเงินผ่อน (Credit)** เป็นการชำระค่าสินค้าด้วยการจ่ายชำระเงินในอนาคต ได้แก่ **Bay' al Muajjil (Deferred payment sale)** ซึ่งอาจชำระเงินเป็นงวด (Installment) หรือชำระเงินเป็นก้อน (Lump Sum) ก็ได้ โดยผู้ซื้อและผู้ขายได้มีการตกลงราคาสินค้าไว้ก่อนแล้วในขณะที่มีการทำสัญญากัน และไม่มีการเรียกเก็บค่าล่วงเวลาในการชำระเงิน

III. **การซื้อขายโดยการชำระเงินในอนาคต (Future Payment)** เป็นการตกลงที่จะจ่ายชำระค่าสินค้าทั้งหมดในอนาคต ซึ่งการซื้อขายในลักษณะนี้จะมีผลถูกต้องเมื่อได้มีการกำหนดวันที่ในการจ่ายชำระเงินไว้ก่อนในขณะที่ตกลงทำสัญญากันเท่านั้น นอกจากนี้รูปแบบของการซื้อขายโดยการชำระเงินก่อนในอนาคตนี้สามารถใช้กับสัญญาซื้อขายได้ทุกประเภทยกเว้น Bay' al-Salam

i. **Bay' al-Salam** เป็นสัญญาที่มีลักษณะเหมือนกับสัญญาซื้อขายล่วงหน้าทั่วไป (Conventional Forward Contract) ในด้านหน้าที่ แต่แตกต่างกัน ในด้านระยะเวลาและการชำระเงินของคู่สัญญา สัญญา Bay' al-Salam จะส่งมอบสินค้าในอนาคตแต่ต้องจ่ายชำระราคาสินค้าหรือทรัพย์สินในทันทีที่มีการทำสัญญา ในขณะที่สัญญาซื้อขายล่วงหน้าทั่วไปการจ่ายชำระเงินค่าสินค้าทั้งหมดจะเกิดขึ้นในอนาคต

ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับสัญญา Bay' al-Salam

- การทำสัญญาในลักษณะนี้จะมีผลถูกต้องสมบูรณ์เมื่อสินค้า ผลิตภัณฑ์ หรือทรัพย์สินต้องสามารถกำหนดปริมาณและคุณภาพได้อย่างสมบูรณ์ในขณะที่ตกลงทำสัญญากัน เช่น การตกลงทำสัญญาซื้อขายโดยการส่งมอบสินค้าในอนาคตกับสินค้าจำพวกอัญมณีนั้นไม่สามารถทำได้ เนื่องจากสินค้าอัญมณีในแต่ละชุดสินค้าที่ส่งขาย มีความแตกต่างกันทั้งขนาด น้ำหนัก และคุณภาพ
- การจ่ายชำระราคาสินค้าหรือทรัพย์สิน ต้องชำระเต็มจำนวนในวันที่มีการตกลงทำสัญญากัน
- วันที่และสถานที่ในการส่งมอบสินค้าหรือทรัพย์สิน ต้องระบุอย่างชัดเจนในสัญญา
- สัญญาซื้อขายโดยการส่งมอบสินค้าในอนาคตนี้ อาจจะใช้การจ้างหรือมีบุคคลค้ำประกันในสัญญาได้
- สิ่งของ สินค้า หรือทรัพย์สินที่จะสามารถนำมาทำสัญญาได้ต้องมีลักษณะที่แสดงถึงความเป็นเจ้าของเชิงกายภาพของผู้ขาย สัญญานี้เป็นที่นิยมใช้มากระหว่างเกษตรกรกับธนาคารอิสลามในการตกลงซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า (Forward Market)

ii. **Bay' al-Istisna** เป็นสัญญาที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ผลิต (Manufacturer) และผู้ซื้อ (Buyer) ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการผลิตหรือสร้างผลิตภัณฑ์ที่ผู้ซื้อต้องการ โดยผู้ผลิตและผู้ซื้อต้องตกลงกันในราคา และรายละเอียดของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่จะทำการผลิต โดยลักษณะสำคัญของสัญญา Istisna ได้แก่ รูปแบบและระยะเวลาของการชำระค่าสินค้าหรือผลิตภัณฑ์จะมีความยืดหยุ่น กล่าวคือ รูปแบบและระยะเวลาในการจ่ายชำระค่าสินค้าหรือผลิตภัณฑ์เกิดจากการตกลงกันระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อ ไม่จำเป็นต้องมีการจ่ายชำระค่าสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ไว้ล่วงหน้า และไม่มีข้อบังคับให้ต้องจ่ายชำระค่าสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ในช่วงระยะเวลาที่มีการส่งสินค้าด้วย

สรุปข้อแตกต่างที่สำคัญระหว่าง สัญญา Istisna และสัญญา Bay' al-Salam

- สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ในสัญญา Istisna จะต้องเป็นสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการผลิตหรือสร้างขึ้น
- สัญญา Istisna ไม่มีข้อกำหนดในการจ่ายชำระค่าสินค้าหรือผลิตภัณฑ์เต็มจำนวนในขณะที่มีการตกลงทำสัญญากัน
- สัญญา Istisna มีความยืดหยุ่นในระยะเวลาการส่งมอบสินค้าหรือผลิตภัณฑ์
- ในกรณีของสัญญา Istisna การขอยกเลิกสัญญาสามารถทำได้ หากผู้ผลิตยังมิได้เริ่มกระบวนการผลิตสินค้านั้น แต่ในกรณีของสัญญา Bay' al-Salam การขอยกเลิกสัญญาจากคู่สัญญาเพียงฝ่ายเดียว (Unilateral agent) ไม่สามารถกระทำได้

ข. การซื้อขายแลกเปลี่ยนเงินตรา (Currency) ได้แก่ Sarf เป็นการซื้อขายแลกเปลี่ยนเงินกับเงิน โดยการชำระหรือแลกเปลี่ยนเงินของคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายเกิดขึ้นพร้อมกัน

ค. การซื้อขายหนี้สิน (Debt) ได้แก่ Bay' al-Dayn เป็นสัญญาการซื้อขายตราสารหนี้ เช่น หลักทรัพย์ หุ้นกู้ เอกสารทางการค้า ที่มีการซื้อขายในตลาดรองและสอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ เอกสารทางการเงินเหล่านี้ออกให้โดยผู้กู้หรือลูกหนี้เพื่อแสดงถึงสภาพการเป็นหนี้ สัญญาการซื้อขายเอกสารเหล่านี้เกิดขึ้นในกรณีที่ผู้ให้กู้หรือผู้ถือหลักทรัพย์ต้องการขายหลักทรัพย์ให้กับบุคคลที่สามในตลาดรอง ตราสารหนี้ดังกล่าวจะต้องมาจากการทำธุรกิจที่ไม่ขัดต่อหลักชาริอะฮ์

3.1.2 สัญญาการใช้ประโยชน์ในทรัพย์สิน (Contracts of Utilization of Asset)

Ijarah (Leasing)

สัญญา Ijarah เป็นสัญญาซื้อขายประเภทหนึ่งที่ไม่ได้เป็นการขายสินทรัพย์ที่มีตัวตน (Tangible Asset) แต่เป็นสัญญาที่ก่อให้เกิดการขายสิทธิในการใช้สินค้าในช่วงระยะเวลาที่กำหนดไว้ ซึ่งอาจหมายถึงการว่าจ้างบริการบุคคลโดยมีค่าธรรมเนียม และสัญญาการยืมสินทรัพย์

ลักษณะสำคัญของสัญญา Ijarah คือ ความเป็นเจ้าของทรัพย์สิน (Ownership) ยังอยู่กับผู้ให้เช่า (Lessor) เพื่อเป็นการค้ำประกันต่อความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต และหากผู้เช่า (Lessee) ผิดสัญญา ผู้ให้เช่าก็ย่อมมีสิทธิในความเป็นเจ้าของทรัพย์สินนั้นโดยสมบูรณ์ สัญญา Ijarah มีลักษณะเหมือนกับสัญญาเช่าแบบลิซซิงทั่วไป (Conventional Leasing Agreement) ในด้านฟังก์ชัน แต่ข้อแตกต่างที่สำคัญ คือ ผู้ให้เช่ามีความเป็นเจ้าของทรัพย์สินนั้นอย่างเต็มสิทธิตลอดช่วงเวลาที่ยืมเช่า และไม่มีการเรียกเก็บดอกเบี้ยทบต้นในกรณีที่ผู้เช่าผิดนัดการชำระค่าเช่าหรือชำระค่าเช่าล่าช้า

เงื่อนไขของสัญญา Ijarah ได้แก่

- ความรับผิดชอบของผู้ให้เช่า เนื่องจากผู้ให้เช่ามีความเป็นเจ้าของทรัพย์สินนั้น ดังนั้น ผู้ให้เช่าจึงมีความรับผิดชอบในการดูแล บำรุงรักษาทรัพย์สินที่ให้เช่านั้น ให้อยู่ในสภาพที่ใช้การได้ อันจะเป็นประโยชน์แก่ผู้เช่า ผู้ให้เช่าจึงต้องมีความรับผิดชอบต่อต้นทุนหรือหนี้สินที่จะเกิดขึ้นจากทรัพย์สินที่ให้เช่า เช่น ค่าบำรุงรักษาทรัพย์สิน ค่าประกันภัยในทรัพย์สิน และความเสียหายที่อาจเกิดแก่ทรัพย์สินที่ให้เช่า นอกจากนั้นผู้ให้เช่ายังมีสิทธิในการควบคุมดูแลการใช้ทรัพย์สินของผู้เช่าให้อยู่ในวิสัยแห่งวิญญูชนพึงกระทำ
- ในการทำสัญญา Ijarah มีความจำเป็นที่จะต้องกำหนดเงื่อนไขของสัญญาอย่างละเอียด เช่น ระบุถึงทรัพย์สินที่จะมีการเช่า จำนวนเงินค่าเช่า ระยะเวลาในการจ่ายชำระค่าเช่า วัตถุประสงค์ของการใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินที่เช่า
- ทรัพย์สินที่ให้เช่าต้องไม่เป็นวัตถุที่ใช้แล้วหมดไป หรือเป็นสินค้าที่ไม่คงทน

- หากผู้เช่าผิดสัญญาไม่ชำระเงินค่าเช่า ผู้ให้เช่ามีสิทธิในการยกเลิกสัญญาและสามารถเรียกร้องให้ผู้เช่าต้องรับผิดชอบจ่ายชำระค่าเช่าส่วนที่เหลือตามสัญญาได้

ในปัจจุบันมีสัญญา Ijarah รูปแบบใหม่เกิดขึ้น คือ Ijarah wa “qtina” ซึ่งเป็นสัญญาเช่าซื้อ (Hire-purchase Contract) โดยผู้ให้เช่าสามารถขายทรัพย์สินซึ่งถือเป็นการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้เช่า หากผู้เช่าตกลงที่จะซื้อทรัพย์สินนั้นเมื่อครบกำหนดการจ่ายชำระค่าเช่างวดสุดท้าย หรือเมื่อหมดอายุสัญญาเช่าซื้อนั้น ขณะที่สัญญาเช่าแบบลิสซิง (Ijarah) แบบเดิมนั้น เมื่อสัญญาเช่าทรัพย์สินสิ้นสุดลง ความเป็นเจ้าของทรัพย์สินนั้นจะยังคงเป็นของผู้ให้เช่า และผู้ให้เช่าจะไม่ขายทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้เช่า

3.2 สัญญาทางการเงิน (Financing Contract)

สัญญาทางการเงิน (Financing Contract) มีหลากหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับระดับของผลตอบแทนและความเสี่ยง สัญญาทางการเงินที่มีความเสี่ยงต่ำจะมีสินทรัพย์หนุนหลัง (Asset-backed Securities) ขณะที่สัญญาทางการเงินที่มีผลตอบแทนและความเสี่ยงสูงจะเป็นตราสารทุน (Equity) ซึ่งรวมทั้งการร่วมทุนโดยสถาบันทางการเงินและการลงทุนภาคเอกชน โดยสัญญาทางการเงินที่มีระดับผลตอบแทนและความเสี่ยงปานกลางจะเป็นตราสารหนี้ที่เกิดขึ้นจากสัญญา Ijarah หรือสัญญา Istisna ซึ่งมีลักษณะของสัญญาที่ผูกติดกับสินทรัพย์แท้จริง สัญญาทางการเงินที่มีความเสี่ยงปานกลางนี้มิได้ตอบสนองความต้องการของผู้ลงทุนที่ต้องการลงทุนในสัญญาทางการเงินที่มีวันครบกำหนดไถ่ถอนในระยะสั้นหรือระยะกลาง

3.2.1 สัญญา Murabaha (Cost plus Sale)

Murabaha เป็นสัญญาซื้อขายที่มีการใช้มากที่สุด แรกเริ่ม Murabaha เป็นสัญญาซื้อขายระหว่างผู้ค้า (Trader) และผู้ใช้สินค้า (End-User) โดยผู้ค้าจะซื้อสินค้าที่ผู้ใช้สินค้ามีความต้องการ จากนั้นผู้ค้าจะขายสินค้านั้นให้กับผู้ใช้สินค้าในราคาที่บวกส่วนต่างกำไรซึ่งตกลงกันไว้ ตัวอย่างเช่น สถาบันการเงินจะซื้อผลิตภัณฑ์ เช่น สินค้าโภคภัณฑ์ วัตถุดิบ จัดส่งให้กับผู้ประกอบการ (Entrepreneur) ที่ไม่มีทุนมากพอในการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด โดยสถาบันการเงินและผู้ประกอบการจะตกลงกันถึงส่วนเพิ่ม (Mark-up) ซึ่งก็คือ ราคาผลิตภัณฑ์ที่คิดเพิ่มขึ้นจากต้นทุนของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์นั้นหรือส่วนต่างกำไร (Profit Margin) สถาบันการเงินที่เป็นผู้จัดหาวัตถุดิบหรือผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการผลิตจะได้สิทธิในความเป็นเจ้าของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ในสัญญา สำหรับการจ่ายชำระค่าสินค้าหรือผลิตภัณฑ์จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยมีการกำหนดระยะเวลาในการจ่ายชำระเงินไว้อย่างชัดเจนในสัญญา ซึ่งช่วงระยะเวลาการชำระเงินอาจเริ่มจากช่วงเวลาผู้ประกอบการผลิตสินค้าขั้นสุดท้ายจนกระทั่งขายสินค้าดังกล่าวออกสู่ตลาด

สัญญา Murabaha จะมีความถูกต้องสมบูรณ์ เมื่อสัญญาเป็นผลจากการซื้อขายครั้งแรก (Original Sale) และสัญญาจะต้องไม่ถูกใช้เพื่อเป็นการเงินกับสินค้าคงคลังที่มีอยู่

กลไกการทำงานของสัญญา Murabaha

สัญญา Murabaha ที่นำมาใช้ทุกวันนี้ เป็นสัญญาที่เกิดขึ้นจากบุคคลหรือนิติบุคคล 3 ฝ่าย ได้แก่

- 1) ผู้เชี่ยวชาญทางการเงินหรือธนาคารอิสลาม
- 2) ผู้ขายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์
- 3) ผู้ใช้สินค้าที่มีความประสงค์ให้ธนาคารอิสลามเป็นผู้ซื้อสินค้า

ขั้นตอนการทำธุรกรรมสัญญา Murabaha

ขั้นที่ 1 การสอบถามราคาสินค้า

ผู้ใช้สินค้าพิจารณาสินค้าที่ตนเองสนใจจะซื้อจากผู้ขายสินค้า จากนั้นผู้ใช้สินค้าจึงสอบถามราคาสินค้าที่ตนเองตั้งใจจะซื้อ และผู้ขายสินค้าจะบอกราคาสินค้านั้นแก่ผู้ใช้สินค้า

ขั้นที่ 2 การตกลงทำสัญญา Murabaha

หลังจากที่ผู้ใช้สินค้าทราบลักษณะและราคาสินค้าแล้ว จึงติดต่อกับธนาคารอิสลามว่า ผู้ใช้สินค้ามีความประสงค์ที่จะซื้อสินค้านั้นจากธนาคาร หากธนาคารสามารถที่จะซื้อสินค้าดังกล่าวซึ่งมีลักษณะเหมือนกับที่ผู้ซื้อต้องการได้ โดยทางธนาคารอิสลามมีหน้าที่ในการซื้อสินค้าชนิดที่กำหนดและนำมาขายใหม่ (Resale) ให้แก่ผู้ใช้สินค้าในระดับราคาที่คิดจากต้นทุนของสินค้านั้น บวกส่วนต่างกำไรที่ได้มีการตกลงกันไว้ระหว่างธนาคารและผู้ใช้สินค้า โดยในขั้นตอนนี้ ธนาคารอิสลามใช้สัญญา Murabaha กับผู้ใช้สินค้าซึ่งมีการระบุถึงส่วนเพิ่ม (Mark-Up) และรายละเอียดอื่นที่เกี่ยวข้อง โดยสัญญาจะมีความสมบูรณ์เมื่อได้มีการกำหนดถึงรูปแบบการชำระเงินของผู้ใช้สินค้าซึ่งถือเป็นลูกหนี้ของธนาคารว่าจะจ่ายชำระเงินในรูปแบบเงินก้อน (Lump Sum) หรือจ่ายชำระเป็นงวด (Installment) นอกจากนี้ ในการทำสัญญา Murabaha นั้น ธนาคารสามารถที่จะเรียกเก็บสินค้าหรือทรัพย์สินอื่นเพื่อใช้เป็นสิ่งค้ำประกันในกรณีที่ผู้ใช้สินค้าซึ่งเป็นลูกหนี้ธนาคาร อาจไม่ชำระค่าสินค้าได้ตามสัญญาที่ทำไว้

ขั้นที่ 3 การซื้อและส่งมอบสินค้า

ในขั้นนี้ ธนาคารอิสลามจะจ่ายชำระค่าสินค้าจากผู้ขายสินค้า โดยทั่วไป ธนาคารอิสลามจะหลีกเลี่ยงต้นทุนที่เกิดจากการส่งสินค้าไปยังผู้ใช้สินค้า และต้นทุนการเก็บรักษาสินค้า ธนาคารจึงมักนัดหมายให้ผู้ใช้สินค้ามารับสินค้าจากผู้ขายสินค้าในนามของธนาคาร โดยธนาคารอิสลามจะยังคงความเป็นเจ้าของสินค้าที่มีการซื้อขายกันดังกล่าว

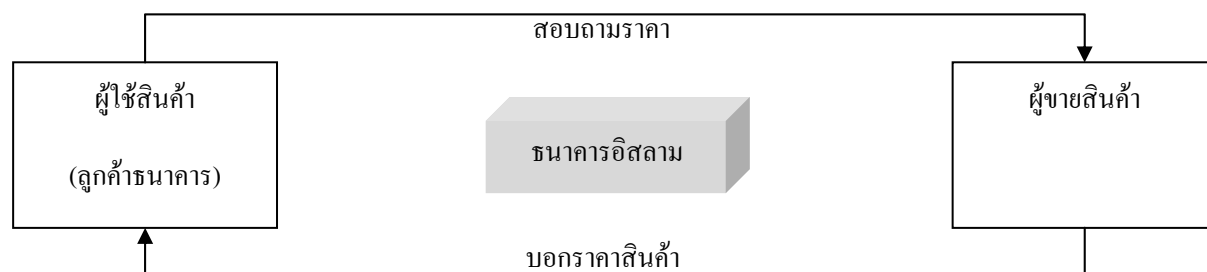
ขั้นที่ 4 การจ่ายชำระค่าสินค้าแก่ธนาคารอิสลาม

ผู้ใช้สินค้าซึ่งเป็นลูกหนี้ของธนาคารอิสลามมีหน้าที่ต้องจ่ายชำระค่าสินค้าตามที่ได้ตกลงไว้กับธนาคาร ซึ่งเป็นการจ่ายชำระค่าสินค้าแบบเป็นเงินก้อนหรือผ่อนชำระเป็นงวดตามที่ได้ตกลงกันไว้ในสัญญา

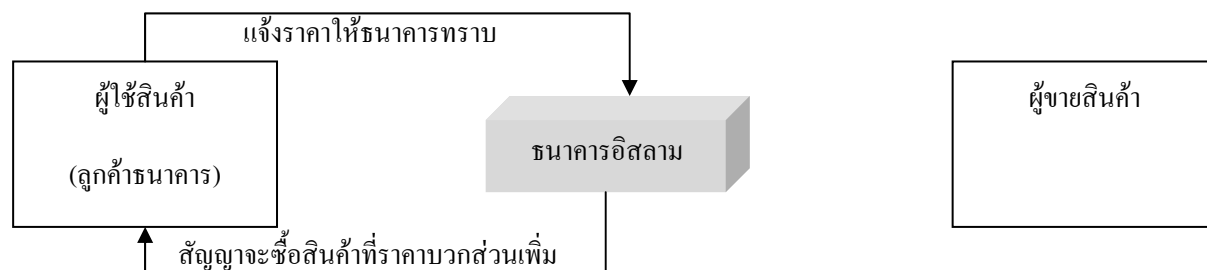
สรุปกลไกของสัญญา Murabaha ดังรูปที่ 3.3

รูปที่ 3.3 กลไกของสัญญา Murabaha

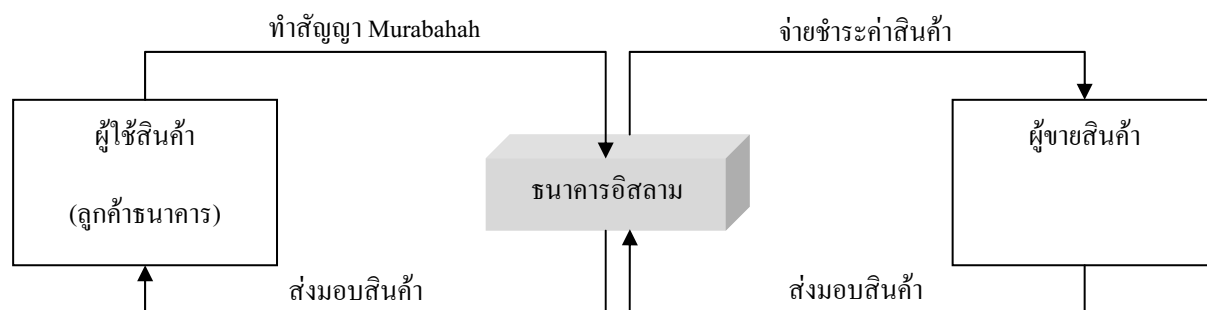
ขั้นที่ 1 การสอบถามราคาสินค้า



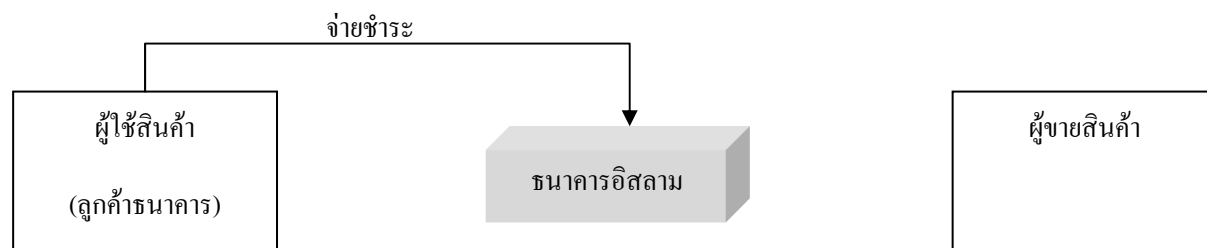
ขั้นที่ 2 การตกลงทำสัญญา Murabaha



ขั้นที่ 3 การจ่ายชำระและส่งมอบสินค้า



ขั้นที่ 4 การจ่ายชำระค่าสินค้ากับธนาคารอิสลาม



ลักษณะสำคัญและเงื่อนไขของสัญญา Murabaha

- 1) สัญญา Murabaha ต้องเกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้าเท่านั้น ไม่สามารถใช้เป็นสัญญาเงินกู้ที่มีวัตถุประสงค์ทางการเงินได้ กล่าวคือ ลูกค้านาคารถือมีความประสงค์จะทำสัญญานี้ไม่สามารถนำเงินทุนไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นได้ นอกจากเพื่อการซื้อสินค้าเท่านั้น
- 2) ในกรณีที่ลูกค้านาคารถัดนัดหรือไม่จ่ายชำระสินค้าตามที่ได้ตกลงไว้ในสัญญา ผู้เชี่ยวชาญทางการเงินหรือธนาคารอิสลามสามารถนำสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นทรัพย์สินสำคัญในสัญญามาใช้ชดเชยกับรายจ่ายที่ลูกค้าค้างชำระได้ แต่ผู้เชี่ยวชาญทางการเงินหรือธนาคารอิสลามไม่สามารถเพิ่มค่าส่วนต่าง (Mark-Up) ให้สูงขึ้น หรือไม่สามารถมีบทลงโทษหรือค่าปรับอื่นใด ที่ทำให้หนี้สินของลูกค้าเพิ่มสูงขึ้นได้ ข้อบังคับนี้ นับว่ามีความสำคัญที่ทำให้การเงินอิสลามแตกต่างจากการเงินทั่วไปเพราะสัญญาซื้อขายแบบเงินกู้ในระบบการเงินทั่วไป (Conventional Loan Contract) หากลูกหนี้ธนาคารผิดนัดหรือค้างชำระหนี้ ธนาคารสามารถเรียกเก็บค่าปรับหรือเรียกเก็บอัตราดอกเบี้ยทบต้นซึ่งมีผลให้หนี้ของลูกค้าเพิ่มสูงขึ้น ขณะที่สัญญา Murabaha ในการเงินอิสลามนั้นไม่สามารถกระทำได้ แต่ในบางกรณี นักวิชาการด้านการเงินอิสลามเห็นว่า กรณีที่ลูกค้าผิดนัดหรือไม่จ่ายชำระสินค้า ธนาคารอิสลามสามารถเรียกเก็บเงินผ่อนทุกงวดที่ค้างชำระอยู่จากลูกค้าได้ทันที หรือธนาคารอิสลามสามารถเรียกเก็บเงินเพิ่มเติมจากลูกค้า เพื่อนำมาชดเชยกับการสูญเสียรายได้ของธนาคาร
- 3) ธนาคารอิสลามสามารถเรียกร้องให้ลูกค้านำสินค้าหรือทรัพย์สินอื่นมาค้ำประกันในการทำสัญญา Murabaha เพื่อเป็นการประกันความเสี่ยงที่ธนาคารอิสลามจะได้รับหากผู้ใช้สินค้าไม่ชำระค่าสินค้าตามที่ได้ตกลงไว้ในสัญญา หากธนาคารอิสลามไม่สามารถเรียกเอาสินค้าหรือทรัพย์สินอื่นมาค้ำประกันได้ โดยทั่วไปแล้วจะใช้สินค้าที่ตกลงทำสัญญา Murabaha นั้นมาเป็นสินค้าค้ำประกัน
- 4) ส่วนเพิ่ม (Mark-Up) ที่ธนาคารอิสลามจะเรียกเก็บจากผู้ใช้สินค้าที่ได้ตกลงทำสัญญา Murabaha นั้น ขึ้นกับชนิดของสินค้าที่จะทำสัญญา ทรัพย์สินที่นำมาค้ำประกัน และความน่าเชื่อถือของคู่สัญญา

ในกรณีที่ผู้ใช้สินค้าในฐานะลูกหนี้ของธนาคารอิสลามไม่สามารถชำระเงินได้ตามสัญญา ธนาคารอิสลามสามารถเรียกร้องสิทธิของตนได้เหมือนกับสัญญาการกู้ยืมทั่วไป (Conventional Debt Security) ตามภาระผูกพันที่ลูกหนี้จะต้องชำระเงินตามกฎหมาย แต่ความแตกต่าง คือ เครื่องมือทางการเงินอิสลามนั้นยึดโยงอยู่กับสินทรัพย์ที่แท้จริง (Real Asset) ที่ใช้ในการทำสัญญา มิได้เป็นการให้กู้ยืมเงินเหมือนสัญญาการกู้ยืมทั่วไป ดังนั้นรูปแบบของสัญญาทางการเงินอิสลามจึงมีความเสี่ยงต่ำกว่า เนื่องจากมีสินทรัพย์ที่แท้จริงเป็นตัวค้ำประกันในการทำสัญญา หรือสัญญาที่มีความเกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ที่แท้จริง

สรุปความแตกต่างระหว่างสัญญา Murabaha และสัญญากู้ยืมเงินทั่วไป (Conventional Loan Contract)

- 1.) สัญญา Murabaha มิได้ให้กู้ยืมเงินแต่เป็นการซื้อสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นลักษณะของสัญญาซื้อขายที่ผูกติดอยู่กับผลิตภัณฑ์หรือสินค้านั้น
- 2.) ในกรณีของสัญญากู้ยืมเงินทั่วไป ธนาคารพาณิชย์ในฐานะผู้ให้กู้จะต้องเผชิญกับความเสี่ยงด้านสินเชื่อ (Credit Risk) ขณะที่สัญญา Murabaha นั้น ธนาคารอิสลามต้องเผชิญกับความเสี่ยงด้านราคาสินค้า (Price Risk) ระหว่างราคาสินค้าที่ลูกค้าได้รับมาจากผู้ขาย และราคาสินค้าที่ลูกค้าตัดสินใจตกลงทำสัญญากับธนาคารอิสลาม
- 3.) ความแตกต่างทางด้านกฎหมายอิสลามที่สำคัญ คือ สัญญา Murabaha เป็นสัญญาซื้อขายที่ราคาสินค้าจะเพิ่มสูงขึ้นหากจ่ายชำระค่าสินค้านำเข้า ขณะที่สัญญากู้ยืมเงินทั่วไป หากมีความล่าช้าในการจ่ายชำระเงิน ลูกหนี้จะต้องจ่ายหนี้ในมูลค่าที่สูงขึ้นจากการถูกเรียกเก็บเบี้ยปรับ หรือการถูกเรียกเก็บดอกเบี้ยทบต้น

ตารางที่ 3.1 ความแตกต่างระหว่างสัญญา Murabaha และสัญญาซื้อขายแบบเงินกู้ทั่วไป

รายการ \ รูปแบบสัญญา	Murabaha	Conventional Loan
1. สินทรัพย์ที่ตกลงทำสัญญาระหว่างกัน	ทรัพย์สินที่ระบุชัดเจน (Specific Asset)	เงิน
2. ความเสี่ยงที่ผู้เกี่ยวข้องทางการเงิน (ธนาคารอิสลาม) ได้รับ	ความเสี่ยงด้านราคาสินค้า (Price Risk)	ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ (Credit Risk)
3. บทลงโทษ หากลูกหนี้จ่ายชำระหนี้ล่าช้า	ราคาสินค้าที่ทำสัญญาไว้จะเพิ่มสูงขึ้น	หนี้ที่ลูกหนี้ต้องชำระเพิ่มสูงขึ้น

สัญญา Murabaha โดยทั่วไป มักนำดัชนีอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Index) มาใช้คำนวณส่วนเพิ่มที่จะใช้ในการทำสัญญา ซึ่งรูปแบบการคำนวณดังกล่าวถูกวิพากษ์ว่า มีความเกี่ยวข้องกับอัตราดอกเบี้ยซึ่งถือเป็นข้อห้ามตามหลักศาสนาอิสลาม ธนาคารอิสลามชี้แจงว่า อัตราส่วนเพิ่ม (Mark-Up Rate) มีความจำเป็นต้องเกี่ยวข้องกับอัตราดอกเบี้ย เนื่องจากในหลักศาสนาอิสลามกำหนดให้พิจารณาอัตราส่วนเพิ่มจากอัตราผลตอบแทนที่ปรากฏอยู่ทั่วไปในระบบเศรษฐกิจ ดังนั้นจึงต้องนำดัชนีอัตราดอกเบี้ยมาใช้เป็นส่วนหนึ่งในการคำนวณส่วนเพิ่ม เนื่องจากไม่มีอัตราผลตอบแทนอื่นใดที่มีความแพร่หลายในระบบเศรษฐกิจที่จะนำมาใช้คำนวณได้ อัตราส่วนเพิ่มที่ใช้ในการคำนวณจึงเป็นฟังก์ชันของดัชนีอัตราดอกเบี้ย

3.2.2 สัญญา Bay' Bithamin Ajil (BBA)

ในประเทศมาเลเซียและหลายประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีสัญญา Murabaha รูปแบบใหม่ คือ Bay' Bithamin Ajil (BBA) เป็นสัญญาการซื้อขายที่การจ่ายชำระค่าสินค้าหรือผลิตภัณฑ์มีลักษณะการผ่อนเป็นงวด (Installment) สัญญา BBA แตกต่างจากสัญญา Murabaha คือ BBA เป็นสัญญาระยะยาว และผู้ขายในฐานะคู่สัญญาไม่มีความจำเป็นที่จะต้องเปิดเผยข้อมูลของส่วนต่างกำไร (Profit Margin) ที่ได้บวกเพิ่มไปในราคาสินค้านั้น

3.2.3 สัญญา Musharaka (Equity Partnership)

โดยทั่วไป Musharaka มักถูกนำมาใช้ในความหมายที่กล่าวถึง ความเป็นหุ้นส่วน แต่ประเภทและรูปแบบของสัญญาความเป็นหุ้นส่วนยังมีการแบ่งประเภทแยกย่อยลงไปในรายละเอียดด้านอำนาจและข้อผูกมัดของหุ้นส่วนที่มาทำสัญญากันอีกด้วย ในกรณีนี้ Musharaka จะพิจารณาเฉพาะสัญญาความเป็นหุ้นส่วนที่มีพื้นฐานมาจากสัดส่วนการลงทุน Musharaka เป็นสัญญาที่ผสมผสานระหว่าง Shiraka และ Mudaraba ซึ่งมีลักษณะดังนี้

- ข้อตกลงความเป็นหุ้นส่วน (Partnership Agreement) ไม่จำเป็นที่จะต้องเกิดขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษรหรือเป็นทางการ อาจเกิดจากการตกลงทำสัญญากันด้วยวาจาได้
- คู่สัญญาทุกฝ่ายมีความเท่าเทียมกันในสิทธิและความรับผิดชอบ หากมิได้กำหนดไว้เป็นอย่างอื่นในสัญญา
- คู่สัญญาทุกฝ่ายมีสิทธิในการเข้าร่วมดำเนินกิจกรรมทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับสัญญา Musharaka แต่อย่างไรก็ตาม ในกรณีของสถาบันตามกฎหมาย (Legal Entities) เช่น บริษัท สามารถแต่งตั้งผู้แทนสิทธิในการบริหารจัดการกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับสัญญาเพื่อประสิทธิภาพของการดำเนินงาน
- ส่วนแบ่งกำไรของคู่สัญญาทุกฝ่ายต้องถูกกำหนดในลักษณะของสัดส่วน (Proportion) หรือร้อยละของผลตอบแทนที่ได้ตกลงกันไว้ในสัญญา และห้ามมิให้ส่วนแบ่งกำไรมีลักษณะของการกำหนดจำนวนผลตอบแทนที่แน่นอนไว้
- ในกรณีที่เกิดการขาดทุน คู่สัญญาทุกฝ่ายที่มีส่วนในการลงทุนในปัจจัยการผลิตประเภททุนต้องร่วมแบกรับภาระหนี้สินหรือมูลค่าความเสียหายที่เกิดขึ้น หลักการอะฮับญุดิไว้อย่างชัดเจนว่า คู่สัญญาที่มีได้ลงทุนในปัจจัยการผลิตประเภททุนไม่ต้องรับผิดชอบต่อการขาดทุนที่เกิดขึ้น ซึ่งหมายความว่า คู่สัญญาที่ลงทุนในปัจจัยการผลิตประเภททุนมีความเสี่ยงต่อการขาดทุนของทุนที่ลงทุนไป ขณะที่คู่สัญญาซึ่งลงทุนในปัจจัยการผลิตด้านแรงงานหรือเวลาต้องแบกรับความเสี่ยงในการสูญเสียเวลา ดังนั้นจึงไม่จำเป็นต้องแบกรับความเสี่ยงที่เกิดจากการขาดทุนของปัจจัยทุน

- หากเกิดการขาดทุนในกรณีของ บริษัทจำกัด หรือบริษัทร่วมทุน หลักการอะฮ์ลุลญะฮ์ว่าผู้ถือหุ้นต้องรับผิดชอบกับการขาดทุนที่เกิดขึ้นเฉพาะส่วนที่ได้ลงทุนในปัจจัยทุนเท่านั้น
- ความสูญเสียที่เกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาหนึ่งสามารถนำไปพิจารณากับผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับในช่วงระยะเวลาถัดไปได้ อย่างไรก็ตามหลังจากการขาดทุนหรือความสูญเสียที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานในช่วงระยะเวลาหนึ่งหมดไป มีความจำเป็นที่จะต้องกันสำรองกำไรบางส่วนที่ได้รับจากแต่ละช่วงระยะเวลาดำเนินกิจการไว้ แทนที่จะปันผลกำไรทั้งหมดให้แก่ผู้สัญญาทุกฝ่าย เพื่อเป็นการป้องกันการขาดทุนที่อาจเกิดขึ้นอีกในอนาคต

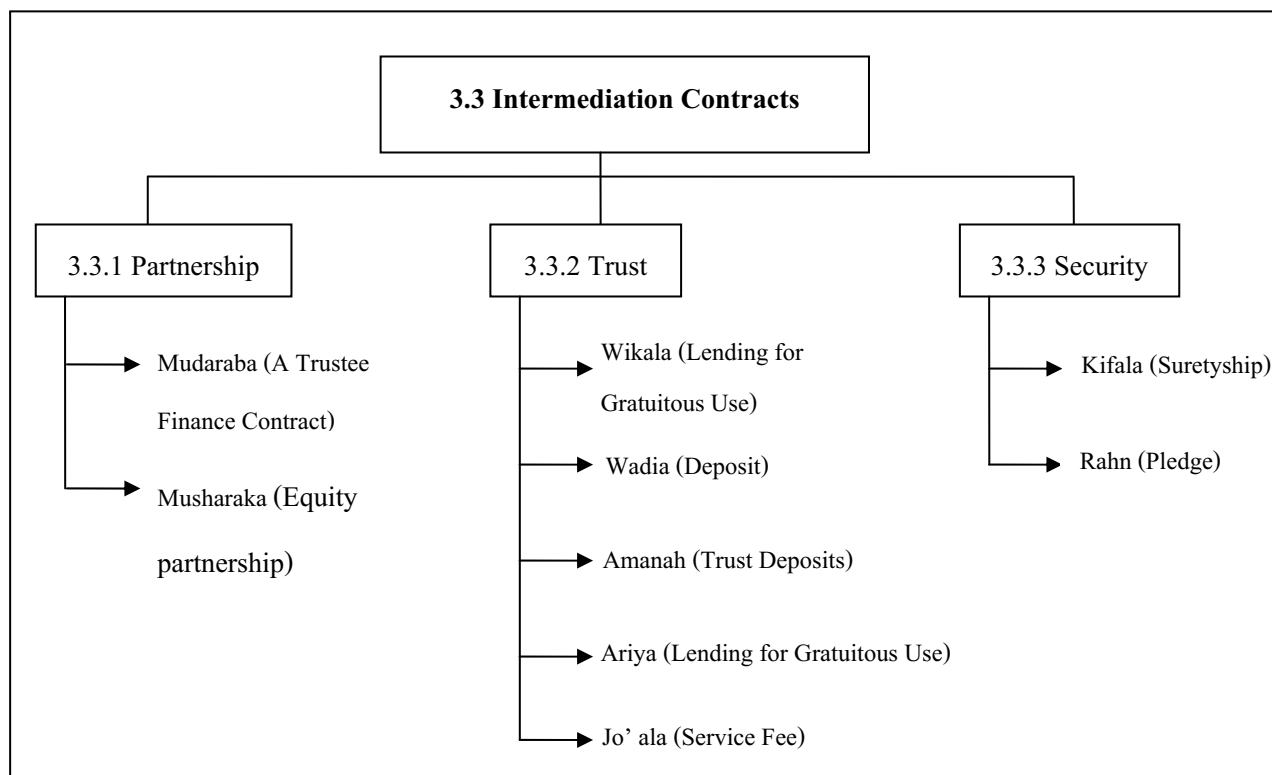
สัญญา Musharaka รูปแบบอื่นที่ได้รับความนิยม คือ สัญญาการจำนองที่อยู่อาศัย (Housing Mortgage) ระหว่างคู่สัญญาสองฝ่าย คือ ธนาคารอิสลามและลูกค้าซึ่งมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยสัญญาประเภทนี้ เรียกว่า Musharaka Mutanaqisah หรือ สัญญาความเป็นหุ้นส่วนแบบลดน้อยลง (Diminishing Partnership) หมายถึง ความเป็นเจ้าของในทรัพย์สินของธนาคารอิสลามที่นำมาทำสัญญาจะลดน้อยลง เมื่อลูกค้าได้ชำระค่าทรัพย์สินนั้นตามสัญญาที่ได้ทำไว้ โดยการจ่ายชำระค่าทรัพย์สินในแต่ละงวดแบ่งเป็นสองส่วน คือ การชำระค่าเช่าทรัพย์สินตามสัดส่วนให้แก่ธนาคารอิสลามที่เป็นเจ้าของทรัพย์สินนั้น และการชำระส่วนของทุนซึ่งถือเป็นการซื้อสิทธิความเป็นเจ้าของทรัพย์สินนั้นจากธนาคารอิสลามที่เป็นเจ้าของทรัพย์สินเดิม ดังนั้นเมื่อการชำระเงินได้เกิดขึ้นตามสัญญาที่ทำไว้ ลูกค้าจะมีสัดส่วนของสิทธิในการเป็นเจ้าของทรัพย์สินนั้นเพิ่มมากขึ้นไปด้วย และเมื่ออายุสัญญาสิ้นสุดลง ลูกค้าจะมีสิทธิโดยสมบูรณ์ในทรัพย์สินนั้น

3.3 ตัวกลางทางการเงิน (Financial Intermediation)

สื่อกลางทางการเงิน (Financial Intermediaries) เป็นช่องทางในการเชื่อมโยงทรัพยากรทางการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเงินออม ระหว่างกลุ่มคนที่มีทุนส่วนเกิน (Capital-Surplus Agents) ซึ่งมักหมายถึงหน่วยครัวเรือน และกลุ่มคนที่ขาดแคลนทุน (Capital-Deficit Agents) ซึ่งหมายถึงกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ สื่อกลางทางการเงินยังช่วยให้เกิดความสม่ำเสมอในการบริโภคข้ามช่วงเวลาในภาคครัวเรือน และความสม่ำเสมอในรายจ่ายข้ามช่วงเวลาในภาคธุรกิจ

สัญญาตัวกลางทางการเงิน (Intermediation Contract) เป็นกลุ่มของสัญญาหลากหลายรูปแบบของบริการตัวกลางทางการเงินทั่วไป เช่น การแปลงสินทรัพย์ (Asset Transformation) ระบบการชำระเงิน (Payment System) บริการรักษาทรัพย์สิน (Custodial Service) การบริหารความเสี่ยง (Risk Management) เป็นต้น โดยสัญญาตัวกลางทางการเงินสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ (ดังสรุปในรูปที่ 3.4)

รูปที่ 3.4 สัญญาตัวกลางทางการเงิน (Financial Intermediation Contract) โดยสรุป



3.3.1 กลุ่มสัญญาตัวกลางทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับความเป็นหุ้นส่วนในการลงทุน (Partnership)

ก. สัญญา Mudaraba (A Trustee Finance Contract)

เป็นสัญญาความเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจระหว่างตัวแทนทางเศรษฐกิจที่มีปัจจัยทุนและตัวแทนทางเศรษฐกิจที่ทักษะและความเชี่ยวชาญในการจัดการปัจจัยทุนให้เกิดเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีผลตอบแทนอย่างเหมาะสม ตัวแทนทางเศรษฐกิจที่มีปัจจัยทุนเรียกว่า Rabb-ul-mal สามารถตกลงเป็นหุ้นส่วนกับตัวแทนทางเศรษฐกิจอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งมีทักษะและความสามารถ เรียกว่า Mudarib โดยสัญญาความเป็นหุ้นส่วนที่เกิดจากความตกลงของคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายมีพื้นฐาน คือ การปันส่วนผลกำไรร่วมกัน (Profit Sharing) ตามที่ได้ตกลงกันไว้ในสัญญา

โดยทั่วไป สัญญา Mudaraba เกิดจากความไว้วางใจของผู้เป็นเจ้าของทุนหรือ Rabb-ul-mal ที่จะให้ทุนหรือทรัพย์สินซึ่งอาจเป็นสินค้า แก่ผู้ที่มีความสามารถหรือ Mudarib ให้ไปทำการค้าขายโดยต้นทุนของสินค้าจะแบกรับโดย Rabb-ul-mal ในขณะที่เดียวกันก็จะได้ผลกำไรตามสัดส่วนที่ได้ตกลงไว้แล้ว โดยที่ Mudarib จะได้รับผลตอบแทนหรือผลกำไรในส่วนที่เหลือในฐานะที่เป็นแรงงานและผู้ประกอบการ แต่หากเกิดการขาดทุนจาก

ภาวะฉุกเฉินในการเดินทางค้าขาย หรือเกิดจากการลงทุนทางธุรกิจที่ไม่ประสบความสำเร็จ Rabb-ul-mal จะต้องแบกรับภาระการขาดทุนหรือความสูญเสียที่เกิดขึ้นทั้งหมดแต่เพียงผู้เดียว เว้นแต่จะสามารถพิสูจน์ได้ว่า ความสูญเสียที่เกิดขึ้นนั้นเป็นผลมาจากการกำกับดูแลที่ผิดพลาดหรือเกิดจากความเพิกเฉยของ Mudarib อันเป็นผลเสียหายที่ก่อให้เกิดภาวะขาดทุนของกิจการ

ตัวอย่างของสัญญา Mudaraba ในปัจจุบัน เช่น สัญญาระหว่างผู้ลงทุนและธนาคารอิสลาม โดยผู้ลงทุนฝากเงินไว้กับธนาคาร ขณะที่ธนาคารอิสลามซึ่งมีความสามารถและทักษะในการบริหารในตลาดเงินจะเลือกลงทุนในโครงการที่มีผลตอบแทน จากนั้นจึงปันส่วนผลตอบแทนหรือกำไรที่ได้รับจากโครงการที่ลงทุนไว้แก่ผู้ลงทุนในอัตราส่วนของผลกำไรที่ได้มีการตกลงไว้ในสัญญา

ลักษณะสำคัญของสัญญา Mudaraba

- การควบคุม

โดยทั่วไป ผู้ลงทุนจะเป็นคนแต่งตั้ง Mudarib ด้วยตนเอง อย่างไรก็ตาม ผู้ลงทุนไม่มีสิทธิเข้าไปสั่งการหรือมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ หรือควบคุมการดำเนินงานด้านกองทุนของ Mudarib กล่าวอีกนัยหนึ่ง คือ ผู้ลงทุนไม่มีสิทธิในการบริหารเหนือ Mudarib โดย Mudarib มีความเป็นอิสระในการเลือกโครงการที่จะลงทุนและเป็นผู้ตัดสินใจถึงวิธีการลงทุนด้วยตนเอง อย่างไรก็ตาม ในบางกรณี ผู้ลงทุนอาจกำหนดข้อจำกัดที่เด่นชัดต่อตัว Mudarib ที่จะเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารโครงการ ให้บริหารโครงการที่มีความเฉพาะเจาะจงตามที่กำหนดไว้ หรือลักษณะการบริหารงานที่เฉพาะเจาะจงตามที่กำหนดไว้ ในกรณีนี้ลักษณะของสัญญาจะเปลี่ยนเป็น สัญญา Mudaraba ที่มีข้อจำกัด และหาก Mudarib กระทำการหรือมีพฤติกรรมในการบริหารงานหรือการลงทุนที่มีได้เป็นไปตามข้อกำหนดในสัญญา หากเกิดความเสียหายหรือขาดทุนขึ้น Mudarib จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว

- การปันส่วนผลกำไรและขาดทุน

สัญญา Mudaraba มีการปันส่วนผลกำไรตามสัดส่วนที่ได้กำหนดไว้ในสัญญาระหว่าง Rabb-ul-mal และ Mudarib แต่ลักษณะที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือ หาก Mudarib ได้ดำเนินการด้วยความจริงใจและมีความรอบคอบ แต่โครงการที่ลงทุนยังเกิดการขาดทุน การขาดทุนหรือความสูญเสียที่เกิดขึ้นจากการลงทุนหรือการดำเนินงานทั้งหมดตกอยู่ภายในความรับผิดชอบของผู้ลงทุน (Rabb-ul-mal) หากมิสามารถพิสูจน์ได้ว่า เป็นการกระทำอันเกิดจากการกำกับดูแลที่ผิดพลาดหรือเกิดจากความเพิกเฉยของ Mudarib เนื่องจาก Mudarib ต้องแบกรับภาระความเสียหายที่เกิด

จากการลงแรงและเวลาที่สูญเสียไประหว่างการดำเนินโครงการ ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นว่า คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายต่างรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นในลักษณะที่แตกต่างกัน

- การแบ่งสรรผลกำไร

การกำหนดสัดส่วนผลกำไรเป็นไปโดยอิสระ ขึ้นกับข้อตกลงระหว่างคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย

- กฎพื้นฐานที่มีความสำคัญสูงสุด คือ การกำหนดสัดส่วนการปันส่วนผลกำไรระหว่างคู่สัญญา ต้องมีลักษณะเป็นอัตราส่วนแทนการกำหนดการปันส่วนผลกำไรเป็นจำนวนที่แน่นอน
- สูตรอัตราส่วนการปันส่วนผลกำไรต้องมีความจำเพาะเจาะจงและถูกกำหนดไว้ในสัญญาอย่างชัดเจน นอกจากนี้ยังต้องระบุอย่างชัดเจนถึงข้อตกลงการแบ่งสรรผลกำไรระหว่างคู่สัญญา และห้ามมิให้มีการกำหนดสิทธิขาดของคู่สัญญาเพียงฝ่ายเดียว เหนือผลกำไรที่เกิดขึ้น โดยมีได้ให้สิทธิหรือการปันส่วนผลกำไรแก่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง
- อัตราส่วนของการแบ่งสรรผลกำไรอาจจะแตกต่างจากสัดส่วนการลงทุนที่เกิดขึ้น
- การแบ่งสรรผลกำไรจะเกิดขึ้นได้หลังจากที่ผู้ลงทุนในฐานะผู้เป็นเจ้าของทุน ได้รับเงินทุนที่ได้ลงทุนไปแล้วกลับคืนมาเท่านั้น หากการแบ่งสรรผลกำไรเกิดขึ้นก่อนการปิดบัญชีของการลงทุน เมื่อสิ้นสุดสัญญาการลงทุนแล้ว จะต้องนำเอาผลกำไรที่แบ่งสรรออกไปแล้วกลับมาพิจารณาใหม่อีกครั้งหนึ่ง เนื่องจากต้องคำนึงถึงการขาดทุนหรือความสูญเสียที่เกิดขึ้นในระยะเวลาอื่นๆ ที่ปรากฏขึ้นในการลงทุนด้วย

- การตกลงหลายลำดับชั้น

Mudarib สามารถที่จะสร้างความตกลงกับหุ้นส่วนคนอื่นๆ ได้ ซึ่งความอิสระของ Mudarib ในการขยายความเป็นหุ้นส่วนกับผู้ลงทุนคนอื่นๆ จะก่อให้เกิดเป็นกองทุนขนาดใหญ่ขึ้น ซึ่งทำให้ Mudarib สามารถเป็นผู้ประกอบการจากเงินทุนที่ผู้ลงทุนเชื่อใจให้นำไปบริหารจัดการ ลักษณะของความตกลงหลายลำดับชั้นที่เกิดขึ้นนี้เป็นพื้นฐานของธนาคารอิสลามในปัจจุบัน

ข. สัญญา Musharaka (Equity Partnership)

เป็นสัญญาความเป็นหุ้นส่วนในการผลิตระหว่างผู้ใช้สินค้า และผู้ประกอบการ ซึ่งมีธนาคารอิสลามเป็นตัวกลางดังกล่าวแล้วในหัวข้อ 3.2.3

3.3.2 กลุ่มสัญญาตัวกลางทางการเงินที่มีพื้นฐานมาจากความไว้วางใจ (Trust) โดยสัญญา

ในกลุ่มนี้มีลักษณะเป็นการฝากทรัพย์ โดยเกิดความไว้วางใจที่จะฝากให้คุ้มครองและรักษาทรัพย์ ประกอบด้วย

ก. สัญญา Wikala (Representative)

สัญญา Wikala เป็นการแต่งตั้งบุคคลหรือนิติบุคคลให้กระทำการในนามของบุคคลผู้แต่งตั้งนั้น หรือให้กระทำการในฐานะตัวแทน โดยทั่วไปสัญญา Wikala มักนิยมใช้กับการแต่งตั้งตัวแทน (Wakil) เพื่ออำนวยความสะดวกของการดำเนินการค้าขาย ทนายหรือนิติบุคคลที่ได้รับการแต่งตั้งในสัญญา Wikala มีอำนาจในการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับสัญญาของตัวกลางทางการเงิน ซึ่งจากลักษณะดังกล่าวทำให้สัญญา Wikala นี้มีความคล้ายคลึงกับสัญญา Mudaraba ในแง่ของการเป็นสัญญาระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง

ความแตกต่างที่สำคัญระหว่างสัญญา Mudaraba และสัญญา Wikala คือ ในสัญญา Mudaraba นั้น Mudarib มีสิทธิในการควบคุมและดูแลการดำเนินงานและการลงทุนอย่างเต็มที่ และยังสามารถตัดสินใจเลือกโครงการที่ลงทุนด้วยตนเอง โดยอาศัยความรู้ความสามารถส่วนบุคคล ขณะที่ตัวแทน (Wakil) ในสัญญา Wikala นั้นมิได้มีความเป็นอิสระในการตัดสินใจ เนื่องจาก Wakil มีฐานะเป็นเพียงตัวแทนในการดำเนินงานตามภาระหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายเป็นอย่างไรๆ เท่านั้น

ข. สัญญา Wadia (Deposit)

สัญญา Wadia เป็นสัญญาฝากทรัพย์ โดยเกิดจากคู่สัญญาที่เป็นเจ้าของทรัพย์นั้นต้องการฝากทรัพย์ไว้กับบุคคลอีกคนหนึ่งในฐานะคู่สัญญาที่รับฝากทรัพย์ การฝากทรัพย์มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการเก็บรักษาทรัพย์นั้น ซึ่งเจ้าของทรัพย์อนุญาตให้ผู้รับฝากทรัพย์นั้นมีสิทธิที่จะนำทรัพย์สินดังกล่าวไปใช้ โดยมีได้มีเจตนาอันหวังผลตอบแทนจากการฝากทรัพย์ ในสัญญา Wadia ทรัพย์สินที่ตกลงกันในสัญญาจะต้องถูกส่งมอบไปยังผู้ฝากทรัพย์เพื่อดูแลทรัพย์นั้น โดยข้อตกลงของสัญญาจะกำหนดถึงค่าธรรมเนียมที่ผู้ฝากทรัพย์เรียกเก็บเอาจากผู้เป็นเจ้าของทรัพย์นั้น ในกรณีที่สัญญา Wadia มิได้มีข้อตกลงในการเรียกเก็บค่าธรรมเนียม (Fee) จากผู้รับฝากทรัพย์ หากเกิดความเสียหายหรือสูญเสียต่อทรัพย์ที่ฝากไว้นั้น ผู้ฝากทรัพย์ต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายหรือสูญเสียที่เกิดขึ้น เว้นแต่จะพิสูจน์ได้ว่า

ความสูญเสียหรือความเสียหายที่เกิดขึ้นนั้นเกิดจากความประมาทหรือเพิกเฉยของผู้รับฝากทรัพย์นั้น

ในกรณีที่สัญญา Wadia มีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการฝากทรัพย์ เมื่อเกิดความเสียหายหรือสูญเสียต่อทรัพย์สินที่ได้ทำสัญญาไว้นั้น ผู้ที่รับฝากทรัพย์จะต้องรับผิดชอบในการชดเชยค่าเสียหายที่เกิดขึ้นทั้งหมด ผู้รับฝากทรัพย์มีสิทธิที่จะใช้ประโยชน์จากทรัพย์ที่รับฝากไว้ได้หลายวิธี แต่ต้องได้รับความอนุญาตจากเจ้าของทรัพย์นั้น เช่น ผู้รับฝากทรัพย์สามารถนำทรัพย์สินดังกล่าวไปให้บุคคลอื่นเช่าทรัพย์ต่ออีกทอดหนึ่งได้ หรืออาจให้ยืมเพื่อนำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่น หรือใช้เป็นทรัพย์สินในการวางมัดจำ หรือผู้รับฝากทรัพย์สามารถใช้ทรัพย์สินนั้นเอง แต่เมื่อใดก็ตามที่เจ้าของทรัพย์เรียกคืนทรัพย์สิน ผู้รับฝากทรัพย์จะต้องคืนทรัพย์นั้นแก่เจ้าของทรัพย์ทันที

ค. สัญญา Amanah (Trust deposit)

สัญญา Amanah หมายถึง สัญญาซึ่งคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝากทรัพย์ไว้กับคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งในฐานะผู้รับฝากทรัพย์ โดยมีวัตถุประสงค์ของการฝากทรัพย์เพียงอย่างเดียว คือ การเก็บรักษาทรัพย์ (Safekeeping) เท่านั้น โดยผู้รับฝากทรัพย์สามารถนำทรัพย์ดังกล่าวมาใช้ประโยชน์ได้เลย เนื่องจากวัตถุประสงค์ของสัญญากำหนดไว้ชัดเจน คือ การฝากทรัพย์เพื่อเก็บรักษาทรัพย์เท่านั้น ซึ่งสัญญา Amanah แตกต่างจากสัญญา Wadia ที่สัญญา Wadia ผู้รับฝากทรัพย์สามารถนำทรัพย์สินดังกล่าวไปใช้ประโยชน์ได้

ในกรณีที่ทรัพย์สินเกิดการสูญหายอันเกิดจากผู้รับฝากทรัพย์ประมาท เพิกเฉย หรือพิสุจน์ได้ว่า ผู้รับฝากทรัพย์มีความผิดจริงจากการกระทำอย่างหนึ่งอย่างใด หรือละเมิดข้อตกลงในสัญญาที่ได้ทำไว้ ผู้รับฝากทรัพย์ต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายหรือความสูญเสียที่เกิดขึ้นกับทรัพย์นั้น การฝากเงินในรูปแบบเงินฝากเพื่อเรียกของธนาคารอิสลามที่เปิดให้บริการกับลูกค้า ใช้สัญญา Amanah โดยมีคู่สัญญา คือ ผู้ฝากเงินเป็นผู้ฝากทรัพย์และธนาคารอิสลามเป็นผู้รับฝากทรัพย์

ง. สัญญา Ariya (Lending for gratuitous use)

สัญญา Ariya เป็นสัญญาการให้ยืมทรัพย์สินที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ให้ยืมในฐานะเจ้าของทรัพย์สิน และผู้ยืม โดยมีข้อตกลงที่สำคัญ คือ ผู้ให้ยืมไม่เรียกเก็บเงินใดๆ สำหรับการยืมทรัพย์สินนั้นจากผู้ยืม หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง คือ ผู้ยืมได้รับอนุญาตให้สามารถใช้ประโยชน์จากทรัพย์นั้นโดยมิต้องจ่ายค่าใช้จ่ายอื่นใดซึ่งรวมถึงค่าเช่าแก่ผู้ให้ยืม ผู้ยืมในฐานะคู่สัญญามีหน้าที่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการใช้ทรัพย์นั้น เช่น ค่าบำรุงรักษาทรัพย์ เพื่อให้

ทรัพย์นั้นอยู่ในสภาพที่ตีพร้อมใช้การได้ตลอดเวลา เหมือนกับขณะที่ผู้ให้ยืมในฐานะเจ้าของทรัพย์ได้ฝากทรัพย์นั้นไว้ในตอนเริ่มต้นที่ตกลงทำสัญญาระหว่างกัน ผู้ให้ยืมในสัญญา Ariya สามารถเรียกคืนทรัพย์สินเมื่อใดก็ได้ตามความต้องการ นอกจากนี้ ผู้ให้ยืมยังสามารถกำหนดเงื่อนไขการใช้ทรัพย์ของผู้ยืมได้ เช่น ระยะเวลาการใช้ทรัพย์ ลักษณะและวิธีการใช้ทรัพย์นั้น หรือเป้าหมายของการใช้ทรัพย์ เป็นต้น โดยผู้ให้ยืมมีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญาได้ทันทีเมื่อต้องการ

จ. สัญญา Jo'ala (Service Fee)

สัญญา Jo'ala เป็นสัญญาที่เกี่ยวข้องกับการเสนอให้บริการโดยมีการตกลงที่จะจ่ายค่าธรรมเนียมหรือค่าเหนื่อยในอัตราที่ได้กำหนดไว้ล่วงหน้าในสัญญา สัญญา Jo'ala ทำให้เกิดการทำสัญญาที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินหรือสิ่งของที่มีความไม่แน่นอนว่าจะปรากฏเกิดขึ้นหรือไม่ หรือมีความไม่แน่นอนในการควบคุมของคู่สัญญา

สัญญา Jo'ala เป็นสัญญาที่มีความหลากหลายของบริการและรูปแบบการเก็บค่าธรรมเนียม เช่น บริการให้คำแนะนำทางการเงิน บริการบริหารจัดการทรัพย์สิน บริการให้คำปรึกษาทางการเงิน บริการให้สินเชื่อและวางเงินทุนค้ำประกัน บริการคุ้มครองทรัพย์สินของลูกค้าในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งบริการดังกล่าวนี้มีลักษณะคล้ายคลึงกับบริการทางการเงินที่เสนอโดยวาณิชธนกิจ (Investment Bank) ในระบบการเงินทั่วไป ซึ่งสถาบันทางการเงินจะเข้ามามีส่วนร่วมที่สำคัญในการกำหนดรายละเอียดและรูปแบบของสัญญา

3.3.3 กลุ่มสัญญาตัวกลางทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการค้ำประกัน (Security) โดยเปิดเผยและไม่เปิดเผยของการดำเนินการทางการเงินระหว่างคู่สัญญา ประกอบด้วย

ก. สัญญา Kifala (Suretyship)

สัญญา Kifala เป็นสัญญาที่กล่าวถึงภาระผูกพันที่คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งต้องปฏิบัติเพิ่มเติมจากภาระผูกพันเบื้องต้น ตัวอย่างเช่น ภาระผูกพันทางการเงินอันเกิดจากสัญญาผู้ยืมในกรณีที่ผู้กู้ไม่สามารถที่จะจ่ายชำระหนี้ตามที่ตกลงไว้ในสัญญา ภายใต้สัญญา Kifala จะต้องมิบุคคลที่สามที่ค้ำประกันหรือรับผิดชอบต่อความเสียหายในการผิดนัดชำระหนี้ของผู้กู้ โดยบุคคลที่สามหรือผู้ค้ำประกันจะต้องรับผิดชอบจ่ายชำระหนี้สินทั้งหมดของผู้กู้ในฐานะลูกหนี้ที่ผิดสัญญา

สัญญา Kifala นับได้ว่าเป็นพื้นฐานให้กับสถาบันการเงินในการให้คำรับรองรับประกันการขาย (Underwriting) ในกรณีของการออกหุ้นกู้หรือพันธบัตรรัฐบาล ทั้งในตลาดเงินและตลาดทุน

ลักษณะและเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา Kifala ได้แก่

- ในการทำสัญญา Kifala ไม่ถือเป็นการยกเลิกภาระผูกพันของผู้กู้ในฐานะลูกหนี้ที่จะต้องจ่ายชำระหนี้ตามที่ตกลงไว้ในสัญญา
- สัญญา Kifala จำนวนมากกว่าหนึ่งสัญญาที่เกี่ยวข้องกับภาระผูกพันอันหนึ่งอันใดของลูกหนี้ สามารถกระทำได้
- ผู้กู้ที่มีภาระหนี้สินผูกพันสามารถเป็นผู้ค้ำประกันให้แก่บุคคลอื่นได้ ซึ่งในกรณีดังกล่าวนี้จะถือว่า บุคคลทั้งสองต้องมีส่วนร่วมรับผิดชอบและมีภาระผูกพันที่ต้องชำระหนี้ทั้งหมด
- หากมีการจ่ายค่าล่วงเวลาในการชำระหนี้ จะถือว่ารายจ่ายค่าล่วงเวลาดังกล่าวเป็นการจ่ายสำหรับสัญญา Kifala
- การสิ้นสุดสัญญา Kifala ไม่จำเป็นจะต้องหมายถึงการหลุดพ้นจากภาระหนี้สินหรือเงินต้นที่ผู้กู้ในฐานะลูกหนี้ต้องจ่ายชำระ

ข. สัญญา Rahn (Pledge)

สัญญา Rahn เป็นสัญญาค้ำประกันโดยใช้สินทรัพย์เป็นสิ่งที่ค้ำประกันว่าลูกหนี้จะชำระหนี้ตามสัญญาที่ได้ตกลงกันไว้ หากเกิดกรณีที่ลูกหนี้ไม่สามารถจ่ายชำระหนี้ได้ตามที่ตกลงในสัญญา ทรัพย์สินจำนวนดังกล่าวจะถูกใช้แทนค่าเสียหายหรือหนี้สินของลูกหนี้

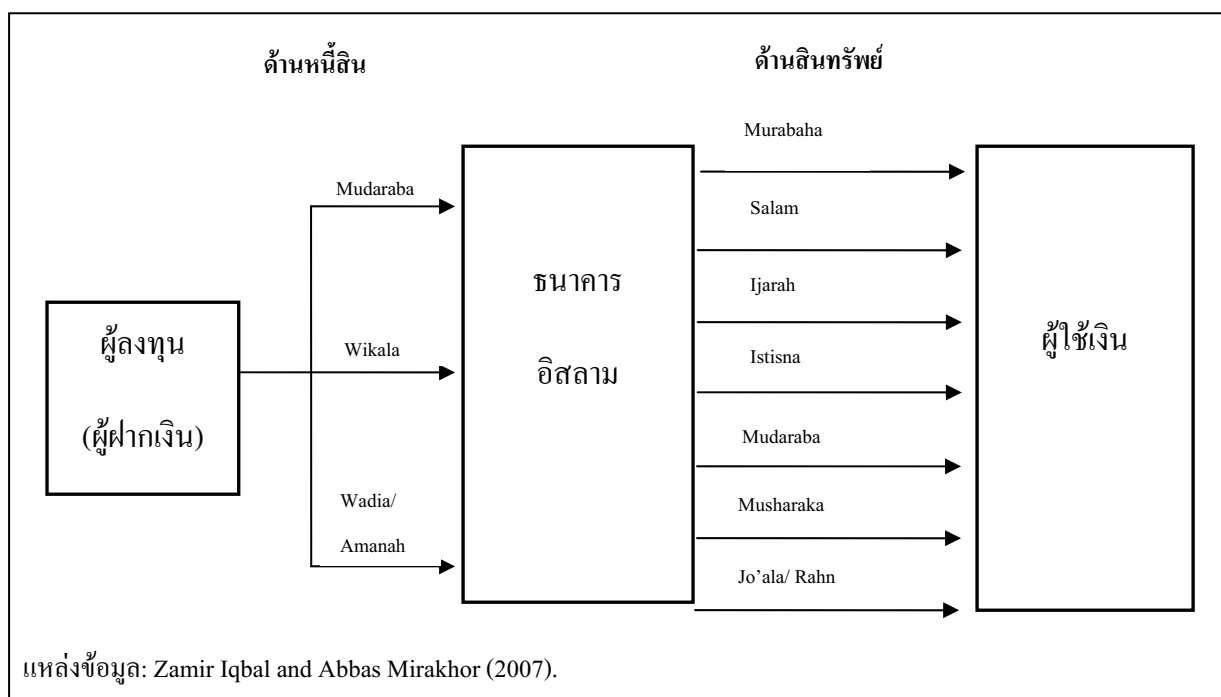
ลักษณะและเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา Rahn ได้แก่

- ทรัพย์สินที่มีมูลค่าขายแทนที่ที่สามารถใช้เป็นสิ่งที่ค้ำประกันได้
- เจ้าหนี้จำนวนสองคนขึ้นไปสามารถถือสินทรัพย์ค้ำประกันร่วมกันของลูกหนี้เพียงคนเดียวได้ ซึ่งในกรณีนี้ทรัพย์สินค้ำประกันจะต้องมีมูลค่าที่สามารถครอบคลุมมูลค่าหนี้ทั้งหมดของเจ้าหนี้ทุกคนได้
- การมีทรัพย์สินค้ำประกันไม่ถือเป็นการยกเลิกภาระความรับผิดชอบที่ลูกหนี้จะต้องจ่ายชำระหนี้แก่เจ้าหนี้
- เมื่อถึงระยะเวลาครบกำหนดที่ลูกหนี้จะต้องจ่ายชำระหนี้ตามที่ระบุในสัญญา หากลูกหนี้ปฏิเสธที่จะชำระหนี้ เจ้าหนี้สามารถยื่นฟ้องต่อศาลให้ศาลสั่งบังคับลูกหนี้ขายทรัพย์สินค้ำประกันเพื่อชดเชยหนี้สินทั้งหมด

3.4 กรณีศึกษาสัญญาทางการเงินอิสลามที่ถูกใช้โดยสถาบันการเงินอิสลาม

กลุ่มของเครื่องมือทางการเงินที่มีความหลากหลายทั้งสัญญาทางการค้า สัญญาทางการเงิน และสัญญาตัวกลางทางการเงินที่สามารถตอบสนองความต้องการของตัวแทนทางเศรษฐกิจได้ตามวัตถุประสงค์ทางการเงินที่แตกต่างกัน ทั้งอายุของสัญญาและระดับความเสี่ยง ถูกใช้โดยตัวกลางทางการเงินอิสลาม (Islamic Financial Intermediary) หรือธนาคารอิสลาม โดยธนาคารอิสลามจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการเคลื่อนย้ายทรัพยากรระหว่างตัวแทนทางเศรษฐกิจโดยใช้กลุ่มสัญญาตัวกลางทางการเงินที่มีความเหมาะสม ประกอบกับให้บริการและนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินทั้งในรูปแบบการทำธุรกรรมการแลกเปลี่ยนและการลงทุน

รูปที่ 3.5 กลไกการทำงานของธนาคารอิสลาม



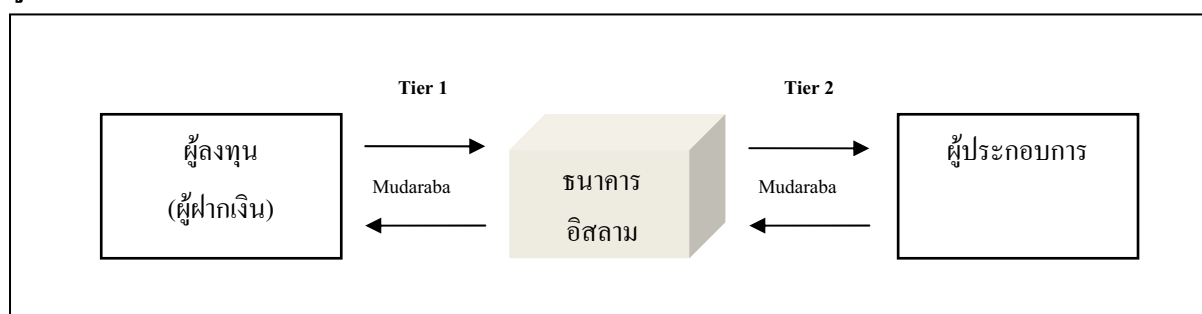
รูปที่ 3.5 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างธนาคารอิสลามและผู้ฝากเงินตามสัญญา Mudaraba, Wikala และ Wadia/Amanah ซึ่งจัดอยู่ในด้านหนี้สินของธนาคารอิสลาม ในขณะที่ด้านทรัพย์สินของธนาคารอิสลามนั้น ธนาคารมีอิสระและทางเลือกในการนำเงินฝากมาลงทุนโดยผ่านสัญญา Murabaha, Salam, Ijarah, Istisna, Mudaraba, Musharaka และ Jo'ala/Rahn

ตัวอย่างแนวคิดการทำงานของธนาคารอิสลามที่แพร่หลายได้แก่ แนวคิดเรื่อง Two-Tier Mudaraba Model โดยพื้นฐานมาจากสัญญา Mudaraba และแนวคิดที่สอง คือ Two-Windows Model

i. Two-Tier Mudaraba Model

Two-Tier Mudaraba มีพื้นฐานมาจากแนวความคิดเรื่องการปันส่วนกำไร (Profit Sharing) โดยเน้นไปที่การฝากเงินกับธนาคารอิสลามของผู้ฝากเงินเพื่อที่จะได้รับผลกำไรจากการที่ธนาคารนำเงินฝากไปลงทุน แนวคิดพื้นฐานของ Two-Tier Mudaraba คือ การเคลื่อนย้ายเงินทุนและการใช้เงินทุนต่างตั้งอยู่บนพื้นฐานของการแบ่งปันกำไรระหว่างผู้ลงทุนในฐานะผู้ฝากเงิน และธนาคารอิสลามในฐานะคนกลางและผู้ประกอบการ

รูปที่ 3.6 Two-Tier Mudaraba Model



ลำดับขั้นแรก คือ สัญญา Mudaraba ระหว่างผู้ลงทุน คือ ผู้ฝากเงินและธนาคารอิสลาม ธนาคารจะทำการลงทุนในฐานะของ Mudarib ซึ่งผู้ลงทุนร่วมรับผลการดำเนินการอันเกิดจากการดำเนินธุรกิจและการลงทุนของธนาคารทั้งกำไรและขาดทุนที่เกิดขึ้น โดยเงินฝากในลักษณะนี้จะเก็บอยู่ในรูปของเงินทุนในบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุน (Investment Account) ซึ่งไม่นับเป็นหนี้สินของธนาคาร เนื่องจากเงินทุนจะไม่ได้รับการรับรองในกรณีที่ธนาคารขาดทุนจากการลงทุน ส่งผลให้ผู้ฝากเงินในบัญชีการลงทุนต้องร่วมแบกรับการขาดทุนที่เกิดขึ้นด้วยเช่นกัน โดยเงินฝากในบัญชีที่ใช้เพื่อการลงทุนจะมีการจำกัดอายุผู้ถือครองเงินทุนดังกล่าวไม่มีสิทธิในการออกเสียง (Non-Voting Equity) ในกรณีของเงินฝากเพื่อเรียก (Demand Deposits) ที่ไม่มีผลตอบแทนจากการฝากเงินจะนับเป็นหนี้สินของธนาคารอิสลาม

ลำดับขั้นที่สองของแบบจำลองแสดงให้เห็นถึงสัญญา Mudaraba ระหว่างธนาคารอิสลามในฐานะผู้ให้เงินทุน และผู้ประกอบการซึ่งต้องการเงินทุนเพื่อการลงทุนและขยายกิจการ โดยผู้ประกอบการตกลงจะปันส่วนกำไรที่ได้จากการลงทุนให้กับธนาคารในอัตราส่วนคงที่ที่ได้กำหนดไว้ในสัญญา ดังนั้นกำไรที่ผู้ฝากเงินได้รับ คือ อัตราส่วนของกำไรทั้งหมดที่ธนาคารได้รับ ลักษณะเด่นของ Two-Tier Mudaraba คือ สิทธิพลัยและหนี้สินในบัญชีงบดุลของธนาคารอิสลามจะถูกรวมกันอย่างสมบูรณ์ ซึ่งจะลดความจำเป็นในการบริหารจัดการทรัพย์สินและหนี้สินให้เหลือน้อยลงอันจะทำให้เกิดเสถียรภาพเมื่อมีผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจภายนอก

ii. Two–Windows Model

แนวคิดของ Two–Windows ให้ความสำคัญกับบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนและบัญชีเงินฝากเพื่อเรียกซึ่งเน้นการพิจารณาถึงสัดส่วนของเงินสำรองตามกฎหมาย โดยมีการแบ่งหนี้สินในบัญชีงบดุลของธนาคารอิสลามเป็นสองหน้าต่าง หน้าต่างแรกสำหรับบัญชีเงินฝากเพื่อเรียกซึ่งเป็นบัญชีธุรกรรม (Transaction Balance) และหน้าต่างที่สองสำหรับบัญชีเพื่อการลงทุน (Investment Balance) เงินฝากในบัญชีเงินฝากเพื่อเรียกเป็นไปตามรูปแบบสัญญา Amanah โดยมีลักษณะของการฝากเงินเพื่อการรักษาททรัพย์ซึ่งจะต้องมีเงินสำรองตามกฎหมายเต็มจำนวน และโดยทั่วไป ธนาคารอิสลามจะเรียกเก็บค่าธรรมเนียมสำหรับการฝากเงินในบัญชีเงินฝากเพื่อเรียกเพราะมีลักษณะเป็นสัญญาฝากทรัพย์ที่มีค่าธรรมเนียม สำหรับเงินฝากในบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนจะไม่มีเงินสำรองตามกฎหมาย เนื่องจากผู้ฝากเงินทราบดีว่าเงินฝากดังกล่าวจะถูกนำไปใช้เพื่อการลงทุนในโครงการหรือธุรกิจที่มีความเสี่ยงและมีผลตอบแทน

บัญชีงบดุลของธนาคารอิสลาม (Islamic Balance Sheet)

โดยทั่วไป ธนาคารอิสลามมีกิจกรรมและการดำเนินการที่มีลักษณะผสมระหว่างธนาคารพาณิชย์ในระบบการเงินทั่วไปและวาณิชธนกิจ (Investment Bank) ซึ่งทำให้ธนาคารอิสลามมีลักษณะเป็นธนาคารที่ทำธุรกิจการเงินครบวงจร

บัญชีงบดุลของธนาคารอิสลามแต่ละแห่งจะมีความแตกต่างกันในรายละเอียด อย่างไรก็ตาม รูปแบบและแนวคิดหลักเกี่ยวกับสินทรัพย์และหนี้สินในงบดุลของธนาคารอิสลามล้วนตั้งอยู่บนพื้นฐานเดียวกัน คือ ใช้สัญญาที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ ธนาคารอิสลามแตกต่างจากธนาคารพาณิชย์ในระบบการเงินทั่วไปที่พิจารณาเงินฝากบนพื้นฐานของการเก็บรักษาเงินทุนและการให้ค้ำประกันสัญญาที่จะคืนเงินฝากพร้อมดอกเบี้ย ธนาคารอิสลามไม่ได้ให้คำรับรองเงินฝากที่ชัดเจน (Explicit Guarantee) แต่จะให้ความมั่นใจต่อผู้ฝากเงินว่าจะเลือกโอกาสการลงทุนที่ดีที่สุดอันจะทำให้เกิดความเสี่ยงต่ำที่สุดเท่าที่จะทำได้ ด้วยแนวคิดดังกล่าว ธนาคารอิสลามใช้การบริหารการลงทุน (Portfolio Management) เพื่อกระจายความเสี่ยงในการลงทุนที่เกี่ยวข้องกับการค้า (Portfolio of Trade–Related) หลักทรัพย์ที่มีสินทรัพย์หนุนหลัง (Asset-Backed Securities) การปฏิบัติเช่นนี้ทำให้ธนาคารอิสลามสามารถเสนอบริการรับฝากเงินระยะสั้นที่มีความเสี่ยงต่ำแก่ผู้ฝากเงิน เนื่องจากเป็นกลไกการชำระเงินที่มีภาคการผลิตหนุนหลัง

สำหรับด้านหนี้สินของธนาคารอิสลามประกอบด้วย บัญชีกระแสรายวัน (Current Account) บัญชีเงินฝากประจำ (Saving Account) บัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนและการลงทุนในรูปแบบพิเศษ (Investment and Special Investment Accounts) สำหรับบัญชีกระแสรายวันมีลักษณะเป็นเงินฝากเพื่อเรียกและถูกเก็บรักษาอยู่ในความคุ้มครองของธนาคารอิสลาม โดยธนาคารจะจ่ายเงินเต็มจำนวนให้แก่เจ้าของบัญชีเงินฝากทันทีที่ต้องการ ซึ่งบัญชีกระแสรายวันมีพื้นฐานมาจากสัญญา Wadia คือการฝากเงินที่มีวัตถุประสงค์ของ

ความไว้วางใจให้เก็บรักษาทรัพย์ ขณะที่หนี้สินส่วนใหญ่ของธนาคารอิสลามในบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุน ซึ่งหากพิจารณาตามหลักการแล้วไม่ได้จัดเป็นหนี้สินของธนาคารอิสลาม แต่จะถูกจัดอยู่ในส่วนของผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นเงินทุนเพื่อการลงทุน โดยเงินฝากเพื่อการลงทุนนี้ตั้งอยู่บนพื้นฐานของสัญญา Mudaraba ซึ่งธนาคารอิสลามจะเสนอบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนหลากหลายรูปแบบตามอายุของสัญญา คือ ตั้งแต่ 1 เดือนขึ้นไป การถอนเงินจากบัญชีสามารถกระทำได้เมื่อเจ้าของบัญชีแจ้งให้ธนาคารอิสลามรู้ล่วงหน้าก่อนระยะเวลาหนึ่ง สำหรับผลตอบแทนจากการฝากเงินในบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนจะเป็นสัดส่วนที่กำหนดไว้คงที่ระหว่างผู้ฝากเงินและธนาคารก่อนการฝากเงิน และโดยทั่วไปแล้วธนาคารมักเสนอสัดส่วนกำไรที่ได้จากการลงทุน 80% เป็นของผู้ฝากเงิน และ 20% เป็นของธนาคาร แต่ทั้งนี้มีความแตกต่างกันตามแต่ละธนาคารและระยะเวลาของการฝากเงิน

ธนาคารอิสลามยังเสนอบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนรูปแบบพิเศษให้แก่ลูกค้าทั้งผู้ฝากเงินรายย่อยและสถาบันการเงิน โดยบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนรูปแบบพิเศษยังคงดำเนินการภายใต้สัญญา Mudaraba แต่รูปแบบของการลงทุนและสัดส่วนการปันผลกำไรจะแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้า โดยทั่วไปบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนรูปแบบพิเศษจะเกี่ยวข้องกับโอกาสการลงทุนที่มีความจำเพาะเจาะจงต่อขนาดของการลงทุนและระยะเวลาการลงทุน สำหรับระยะเวลาและสัดส่วนผลตอบแทนของบัญชีเงินฝากเพื่อการลงทุนรูปแบบพิเศษนี้จะแตกต่างกันไปตามแต่ละบัญชีซึ่งเกิดจากการเจรจาระหว่างเจ้าของบัญชีและธนาคารอิสลาม

นอกจากเงินฝากประเภทต่างๆ ที่ธนาคารอิสลามให้บริการแก่ลูกค้าแล้ว ธนาคารยังให้บริการทางด้านธุรกรรมทางการเงินอื่นอีกหลายรูปแบบ เช่น การโอนเงิน การออกจดหมายค้ำประกัน ธุรกรรมเงินตราต่างประเทศ และการให้คำแนะนำการลงทุนแก่ลูกค้ารายย่อยและรายสถาบัน

แม้ว่าการระดมทุนในด้านหนี้สินของธนาคารอิสลามจะมีรูปแบบที่จำกัด แต่สำหรับด้านสินทรัพย์นั้นธนาคารมีการลงทุนในหลักทรัพย์ที่มีความหลากหลาย ส่งผลให้เกิดรูปแบบการลงทุนในสินทรัพย์ที่มีอายุและความเสี่ยงที่แตกต่างกัน

- i) การลงทุนในสินทรัพย์ที่มีอายุสั้นและมีความเสี่ยงต่ำ (Short-Term Maturity, Limited-Risk Investment) จะเป็นกลุ่มของหลักทรัพย์ที่มีสินทรัพย์ค้ำประกัน (Asset-Backed Securities) ซึ่งเกิดจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องกับการค้า ได้แก่ สัญญา Murabaha สัญญา Bay' al-Muajjal สัญญา Bay' Salam เป็นต้น โดยธนาคารอิสลามจะเป็นผู้บริหารจัดการ นอกจากนี้ ธนาคารอิสลามยังมีสินทรัพย์ที่ปล่อยกู้ให้กับภาคเอกชนซึ่งจะเน้นไปที่ภาคการผลิตเป็นส่วนใหญ่
- ii) การลงทุนระยะกลาง (Medium-Term Maturity Investment) ธนาคารอิสลามมีตัวเลือกการลงทุนที่หลากหลายทั้งจากสัญญา Ijarah และสัญญา Istisna โดยผลประโยชน์ของการลงทุนในระยะกลางจะผูกติดกับสินทรัพย์ที่แท้จริง การคำนวณอัตราส่วนกำไรที่ธนาคาร

ได้รับอาจคงที่หรือลอยตัวขึ้นอยู่กับข้อตกลงกันระหว่างคู่สัญญาและธนาคารอิสลาม นอกจากนี้หากการเข้าซื้อเกิดขึ้นถูกต้องตามหลักชารีอะฮ์แล้ว ธนาคารอิสลามก็สามารถดำเนินการเข้าซื้อนั้นได้เช่นเดียวกับสัญญาการเข้าซื้อของธนาคารพาณิชย์ในระบบการเงินทั่วไปอีกด้วย นอกจากนี้ธนาคารอิสลามสามารถสร้างหลักทรัพย์การลงทุนที่มีวัตถุประสงค์เฉพาะเป็นการลงทุนในทรัพย์สินบางประเภทหรือภาคการผลิตที่มีความเฉพาะเจาะจง โดยยังคงใช้สัญญา Mudaraba เป็นบัญชีการลงทุนของธนาคาร

- iii) การลงทุนระยะยาว (Long-Term Maturity Investment) ของธนาคารอิสลามประกอบด้วย การลงทุนในธุรกิจร่วมทุนและหลักทรัพย์บริษัทเอกชน ซึ่งสอดคล้องกับสัญญา Musharaka

บทที่ 4

ความสำคัญของการเงินอิสลาม

ธนาคารอิสลามสามารถที่สร้างโอกาสในการทำกำไรให้กับทั้งเจ้าของทุนและผู้ถือหุ้นเช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไปและสถาบันการเงินอื่นๆ ทั่วไป ธนาคารอิสลามสร้างโอกาสให้กับเจ้าของทุนด้วยการทำกำไรให้กับทรัพยากรทางการเงิน ในขณะที่เดียวกันธนาคารอิสลามจัดสรรทุนให้กับบริษัทหรือผู้ถือหุ้นผ่านการเป็นหุ้นส่วนโดยตรงหรือผ่านการให้กู้ยืม การซื้อสินค้าและบริการ การเช่าซื้อสินทรัพย์

นอกจากนี้ การถือครองหุ้นในบริษัทและอยู่ในคณะกรรมการบริหารบริษัทของธนาคารอิสลาม ทำให้ธนาคารอิสลามสามารถเข้าถึงข้อมูลที่ได้จากการมีส่วนร่วมในการบริหารเพื่อลดความเสี่ยงจากความไม่สมมาตรของข้อมูล (Asymmetric Information) ส่งผลให้ธนาคารอิสลามสามารถเลือกวิธีการให้กู้แก่บริษัทนั้นๆ ได้อย่างเหมาะสม นอกจากนี้ ธนาคารอิสลามยังทำการค้าสินค้าและบริการ จัดให้มีการประกันและดำเนินการในตลาดการเงิน กล่าวอีกนัยหนึ่ง ธนาคารอิสลามดำเนินการคล้ายกับ Universal Banks⁴ มากกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไป

สถาบันทางการเงินอิสลามที่ไม่ใช่ธนาคารรวบรวมทุนที่ไม่เกี่ยวข้องกับเงินฝาก และใช้กระบวนการให้กู้แบบการเงินอิสลาม เพื่อจัดสรรเงินทุนให้กับผู้ประกอบการ สถาบันการเงินอิสลามจะเคลื่อนย้ายทุนผ่าน การขายหุ้นและเครื่องมือทางการเงินที่หลากหลาย ซึ่งมีการแบ่งปันความเสี่ยงและอายุของตราสาร (Maturities) ที่ต่างกัน สถาบันเหล่านี้ยังมีความยืดหยุ่นในส่วนของหลักทรัพย์ (Equity) และความเป็นหุ้นส่วน (Partnership) มากกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไป เนื่องจากไม่ต้องการประกันเงินฝากเพื่อเรียก

⁴ Universal Banking หมายถึงสถาบันการเงินครบวงจร (Full Financial Services) ซึ่งให้บริการทางการเงินที่ครบวงจรแก่ลูกค้าทั้งผลิตภัณฑ์ของธุรกิจธนาคารพาณิชย์ทั่วไป เช่าซื้อ หลักทรัพย์ หลักทรัพย์จัดการกองทุน ประกันภัย และประกันชีวิต เป็นต้น

ความแตกต่างในทางทฤษฎีที่เป็นข้อได้เปรียบของการเงินอิสลามเมื่อเปรียบเทียบกับการเงินทั่วไป (Conventional Finance)

1. การเงินอิสลามมีประสิทธิภาพที่สูงกว่าการเงินทั่วไปในระดับมหภาค อันเนื่องมาจากการหลีกเลี่ยงการกู้ยืมแบบมีดอกเบี้ย นักเศรษฐศาสตร์ทางการเงิน Milton Friedman มีแนวคิดที่ว่า อัตราดอกเบี้ยที่เป็นตัวเงินที่ระดับศูนย์ (Zero Nominal Interest Rate) เป็นเงื่อนไขจำเป็นในการจัดสรรทรัพยากรที่เหมาะสมที่สุด (Optimal) เหตุผลคือ การเพิ่มเงินหน่วยสุดท้ายหนึ่งหน่วยเข้าไปในระบบไม่ได้สร้างทรัพยากรที่แท้จริงขึ้นมา เพราะฉะนั้นการกำหนดให้ราคาของเงิน (ดอกเบี้ย) มีค่าเป็นบวกจะนำไปสู่ความพยายามในการลดการใช้เงินเพื่อลดต้นทุนในการแลกเปลี่ยน และหันมาใช้ทรัพยากรที่แท้จริงแทนเงิน อย่างไรก็ตามเมื่ออัตราดอกเบี้ยเท่ากับศูนย์ ผู้ค้าจะไม่มีแรงจูงใจที่จะทดแทนทรัพยากรที่แท้จริงเพื่อเงิน ทรัพยากรที่แท้จริงจึงสามารถนำไปใช้เพื่อการบริโภคและลงทุนได้โดยตรง Cole and Kocherlakota (1998) สรุปในแบบจำลองของพวกเขาว่าอัตราดอกเบี้ยที่เป็นตัวเงินที่ระดับศูนย์เป็นทั้งเงื่อนไขที่จำเป็น (Necessary) และเพียงพอ (Sufficient) ในการจัดสรรทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพ

การเงินอิสลามเสนอให้แทนที่ระบบการเงินที่มีพื้นฐานจากอัตราดอกเบี้ย ด้วยระบบที่มีพื้นฐานจากอัตรากำไรและให้รูปแบบปันกำไร ด้วย mark-ups (ผลต่างระหว่างราคาขายกับต้นทุน) ของการซื้อด้วยเครดิต และค่าเช่าของการเช่าซื้อ ขณะที่วัตถุประสงค์ของเงินเพื่อการรักษามูลค่าข้ามเวลายังถูกรักษาไว้⁵ ซึ่งได้มีการกล่าวว่าการเงินอิสลามคือทางลัดไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพของภาคการเงิน

2. การเงินอิสลามก่อให้เกิดเสถียรภาพในระบบเศรษฐกิจได้มากกว่า เนื่องจากทั้งด้านสินทรัพย์และหนี้สินของการเงินอิสลามมีพื้นฐานบนการปันส่วนความเสี่ยง จึงช่วยป้องกันการล่มสลายของธนาคารพาณิชย์และก่อให้เกิดเสถียรภาพในระบบธนาคารพาณิชย์โดยรวม

กล่าวคือ ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปค้าประกันหนี้สินที่รวมถึงเงินฝากเพื่อเรียก เงินฝากประจำ และเงินฝากออมทรัพย์แบบเต็มจำนวน ตรงกันข้ามกับด้านสินทรัพย์ที่ธนาคารพาณิชย์ต้องแบกรับความเสี่ยงทั้งหมด การผิดนัดชำระ (Default) ทางด้านสินทรัพย์ในขนาดที่มีนัยสำคัญ เช่น ช่วงวิกฤตเศรษฐกิจไม่ว่าจะมีสาเหตุมาจากตัว

⁵ ดังรายละเอียดที่กล่าวไว้ในบทที่ 2 ประเด็นที่ 1 ในหัวข้อ 2.2.2

ธนาคารเองหรือภาคเศรษฐกิจโดยรวมจะส่งผลให้ธนาคารไม่สามารถที่จะรักษาข้อผูกพันทางด้านหนี้สินไว้ได้

ธนาคารอิสลามจะค้าประกันเฉพาะเงินฝากเพื่อเรียก ขณะที่เงินฝากเพื่อการลงทุนถูกแทนที่ด้วยการปันส่วนกำไรและขาดทุน เมื่อธนาคารเผชิญวิกฤตเศรษฐกิจ ผู้ลงทุนในเงินฝากเพื่อการลงทุนก็จะแบกรับความเสี่ยงนั้นอัตโนมัติ ทำให้โอกาสล้มของธนาคารพาณิชย์มีน้อยมาก จึงอาจกล่าวได้ว่าระบบธนาคารอิสลามมีเสถียรภาพกว่าธนาคารทั่วไปโดยเปรียบเทียบ

3. การเงินอิสลามช่วยลดการเก็งกำไรในตลาดหลักทรัพย์และตลาดโภคภัณฑ์ หลักชาริอะฮ์ไม่อนุญาตการซื้อขายหุ้นและโภคภัณฑ์ในตลาดหุ้นและตลาดโภคภัณฑ์ เนื่องจากการซื้อขายเหล่านี้เกี่ยวข้องกับการขายสิ่งที่ผู้ขายไม่ได้มี ซึ่งเป็นข้อห้ามตามหลักชาริอะฮ์ ยิ่งกว่านั้น หลักชาริอะฮ์ไม่อนุญาตให้ผู้ซื้อล่วงหน้า (Forward Purchaser) ทำการขาย เว้นเสียแต่ว่าเขาได้ถือครองสินค้านั้นอย่างเป็นทางการแล้วเท่านั้น เหตุผลคือ การซื้อและขายล่วงหน้า ทำให้เกิดการเฟ้อของขนาดธุรกิจผ่านธุรกรรมลูกโซ่ เริ่มจากผู้ขายคนแรกที่ขายในสิ่งที่เขาไม่มี และผู้ซื้อคนต่อๆ มาก็ขายในหุ้นหรือโภคภัณฑ์ที่เขาเหล่านั้นไม่ได้เป็นเจ้าของ ก่อให้เกิดความร้อนแรงในตลาดและการผันผวนของราคาอย่างผิดปกติเกิดความจำเป็น

เป็นที่น่าสังเกตว่า แม้หลักชาริอะฮ์จะอนุญาตให้มีการขายล่วงหน้าในรูปของ Salam ได้ แต่นั่นไม่ได้หมายความว่า การขายเก็งกำไรในตลาดหุ้นหรือตลาดโภคภัณฑ์จะถูกต้องตามหลักชาริอะฮ์ เนื่องจากในสัญญา Salam ผู้ซื้อถูกกำหนดให้จ่ายสินค้าที่ซื้อล่วงหน้าเต็มจำนวน ขณะที่การซื้อล่วงหน้าแบบเก็งกำไร (Speculative) ผู้ซื้อจ่ายเพียงส่วนน้อย (Margin Payment) เท่านั้น การให้กู้ยืมโดยใช้หุ้นเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเพื่อที่จะซื้อหุ้นเพิ่มเป็นสิ่งที่ไม่ควรจะถูกส่งเสริม เพราะวัตถุประสงค์ของเครดิตควรมีเพื่อการกู้ยืมการลงทุนที่มีผลผลิตภาพ และไม่ส่งเสริมการซื้อเพื่อเก็งกำไรหรือสะสมทรัพย์ (Hoarding)

จะเห็นได้ว่าหลักคิดเบื้องหลังของชาริอะฮ์มีความเป็นเหตุเป็นผล เพราะข้อห้ามนั้นช่วยป้องกันการขยายตัว (หรือหดตัว) เทียมของขนาดธุรกรรมและช่วยลดขนาดของความไม่มีเสถียรภาพของราคาในตลาดหุ้นและตลาดโภคภัณฑ์ได้อย่างมีนัยสำคัญ

4. การเงินอิสลามควบคุมการสร้างเครดิตแบบสุดโต่ง (Excessive Credit) ในระบบการเงินแบบทั่วไปเงินปัจจุบันจะถูกค้ากับเงินในอนาคต ตลาดหนี้หรือตลาดพันธบัตรซึ่งมีความเชื่อมโยงกันสูงทั้งใน

ระดับประเทศและระหว่างประเทศ ทำให้กระบวนการเคลื่อนย้ายทุนระหว่างประเทศในระยะสั้น ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับพื้นฐานของเศรษฐกิจน้อยมากเป็นไปได้ง่าย นำไปสู่ความไร้เสถียรภาพทางเศรษฐกิจในประเทศ และการติดต่อของวิกฤตการเงินข้ามประเทศ ตัวอย่างเช่น วิกฤตต้มยำกุ้งที่เกิดกับประเทศในเอเชียในปี 2540 และล่าสุดคือ วิกฤตซับไพรม์ ทำให้นักเศรษฐศาสตร์บางกลุ่มเรียกร้องให้มีการจำกัดของการเคลื่อนย้ายของทุนระหว่างประเทศ

ในทางตรงกันข้าม หนี้ของการเงินอิสลามถูกสร้างจากการขายสินค้าและบริการแบบให้เครดิต โดยเครื่องมือทางด้านหนี้เหล่านี้ไม่สามารถที่จะเปลี่ยนมือได้ เนื่องจากตลาดเครดิตของแต่ละสินค้าและบริการหนึ่งๆ จะถูกแยกจากกันอย่างสมบูรณ์ ไม่มีพื้นที่สำหรับการเคลื่อนย้ายทุนขนาดใหญ่และทันทีทันใดเหมือนในระบบการเงินทั่วไป นอกจากนี้การเงินอิสลามห้ามการแลกเปลี่ยนระหว่างเงินปัจจุบันและเงินอนาคต ทำให้กระบวนการการเงินอิสลามเกี่ยวข้องเฉพาะระหว่างเงินกับสินค้าและบริการ ดังนั้นการเคลื่อนย้ายของเงินในการเงินอิสลามจะต้องถูกอิงกับการเคลื่อนย้ายของสินค้าและบริการเสมอ กล่าวคือ การเงินอิสลามจำกัดการแยกส่วนระหว่างภาคการเงินกับภาคเศรษฐกิจจริง ผลคือ การขยายตัวของเครดิตแบบสุดโต่งจะไม่เกิดขึ้น เพราะเงินกู้ของธุรกิจที่ได้จากสถาบันการเงินอิสลามได้ถูกระบุการนำไปใช้อย่างเฉพาะเจาะจง การเก็งกำไรที่เกี่ยวข้องกับการคาดการณ์ในอัตราดอกเบี้ยต่างๆ ก็จะไม่เกิดขึ้น การเปลี่ยนแปลงในการใช้จ่ายจะสะท้อนการเปลี่ยนแปลงในอุปสงค์และอุปทานของสินค้าและบริการโดยอัตโนมัติ ส่งผลให้ภาคการผลิตตอบสนองกับแรงผลักดันจากตลาดได้รวดเร็วขึ้น กล่าวอีกนัยหนึ่ง ตลาดจะมีการดำเนินการที่มีประสิทธิภาพและคล่องตัวขึ้น เป็นที่น่าสังเกตว่าการเงินอิสลาม สามารถผลักดันระบบตลาดได้มากกว่าการเงินทั่วไปเอง โอกาสของความไร้เสถียรภาพและการติดต่อกันของวิกฤตจึงแทบไม่เกิดขึ้น นโยบายจำกัดการเคลื่อนย้ายของทุน จึงไม่มีความจำเป็นและไม่มีเหตุผลในการที่จะต้องนำมาใช้

5. การเงินอิสลามลดปัญหาจรรยาสามานย์ (Moral Hazard) และคัดเลือกไม่พึงประสงค์ (Adverse Selection) เนื่องจากธนาคารอิสลามมีการดำเนินการคล้าย Universal Bank จึงมีแนวโน้มที่จะมีการควบคุมดูแลสอดส่องที่มีประสิทธิภาพมากกว่า ดังนั้นจึงลดความเสี่ยงที่จะเกิด Moral Hazard (Hidden Action)⁶ และ Adverse Selection (Hidden Information)⁷ ได้มากกว่า กล่าวคือ ธนาคารจะเผชิญกับปัญหา

⁶ เป็นปัญหาเรื่องคนที่เข้ามาอยู่ในโครงการแล้วมีพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ไม่ดี เป็นการรู้ข้อมูลแต่ใช้ไปในทางที่ผิด เบี่ยงเบน หรือมีความเสี่ยงจากการดำเนินการมากขึ้นกว่าเดิม อาทิ ผู้ที่ได้รับสินเชื่อจากธนาคารจะนำสินเชื่อไปใช้ลงทุนในโครงการที่มีความเสี่ยงสูงกว่า หรือการดำเนินการกู้ยืมเงินจากต่างประเทศในระยะสั้นด้วยระดับดอกเบี้ยต่ำมาปล่อยกู้ในประเทศระยะยาวโดยคิดดอกเบี้ยอัตราสูงเพื่อหวังกำไรอย่างๆ โดยคิดว่าหากเกิดความเสียหายก็จะได้รับความช่วยเหลือจากธนาคารกลางเสมอ

Adverse Selection เมื่อธนาคารไม่สามารถที่จะคัดเลือกผู้กู้ที่หน้าจะมีความสามารถในการชำระคืนออกจากผู้กู้ทั้งหมดได้ อย่างไรก็ตาม หากธนาคารเป็นทั้งผู้ให้กู้และผู้ร่วมทุนในเวลาเดียวกันธนาคารจะสามารถเข้าถึงข้อมูลได้มากกว่าเมื่อธนาคารเป็นเพียงผู้ปล่อยกู้อย่างเดียว ทำให้การคัดเลือกผู้กู้มีประสิทธิภาพมากขึ้นและลดปัญหา Adverse Selection ลง

ปัญหา Moral Hazard เกิดขึ้นเนื่องจากการขอสินเชื่อเพื่อการลงทุน ฝ่ายผู้ประกอบการจะมีข้อมูลเกี่ยวกับโครงการเหนือกว่าฝ่ายที่ให้สินเชื่อ ทฤษฎีนี้ปรากฏในงานของ McKinnon and Pill (1996) ซึ่งเขียนขึ้นก่อนวิกฤตในเอเชีย เพื่อที่จะลดโอกาสของการเกิดปัญหา Moral Hazard ธนาคารต้องสามารถตรวจสอบตราบริษัทที่กู้ยืมได้ การให้กู้ยืมแบบมีส่วนร่วมในผู้ถือหุ้น ทำให้ธนาคารสามารถเข้าถึงข้อมูลที่จำเป็นในการติดตามดูแลสถานะการดำเนินงานของบริษัทที่ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปทำไม่ได้ การให้กู้ยืมของธนาคารด้วยการเข้าไปถือหุ้นยังช่วยลดแรงจูงใจของบริษัทในการที่จะเลือกลงทุน โดยเฉพาะในสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูงมากกว่าการลงทุนที่ปลอดภัย ขณะเดียวกัน การให้กู้ยืมแก่บริษัททุกหนี่งจะช่วยลดแรงจูงใจของบริษัททุกหนี่งในความพยายามที่จะซ่อนผลกำไรอีกด้วย ยิ่งไปกว่านั้น หากบริษัทต้องเผชิญปัญหาต่างๆ ธนาคารในฐานะผู้ร่วมถือหุ้นก็มักช่วยเหลือเพื่อปกป้องการลงทุนของธนาคารเองด้วย

กล่าวโดยสรุป ทฤษฎีการธนาคารชี้ให้เห็นว่า Universal Banking จะมีแนวโน้มที่จะเกิดปัญหาข้อมูลไม่สมบูรณ์ทั้ง Moral Hazard และ Adverse Selection ในระดับที่ต่ำกว่า นอกจากนี้ การที่ธนาคารเป็นหนึ่งในกรรมการบริหารบริษัท ทำให้ธนาคารสามารถมีบทบาทในการก่อให้เกิดธรรมาภิบาลในภาคการผลิตและเศรษฐกิจโดยรวมได้ ส่งผลให้การเคลื่อนย้ายทรัพยากรมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

งานวิจัยเชิงประจักษ์หลายชิ้นชี้ว่า ธนาคารที่ใช้รูปแบบการให้กู้ทั้งด้วยหนี้และหุ้นผสมกัน จะทำให้ทั้งธนาคารและบริษัทได้รับประโยชน์มากกว่าซึ่งสนับสนุนงานวิจัยทางทฤษฎี ทฤษฎีทางด้านธนาคาร ยังชี้ให้เห็นว่าธนาคารพาณิชย์จะมีแนวโน้มเกิด Adverse Selection ระหว่างช่วงเศรษฐกิจขาขึ้น และ Moral Hazard ในช่วงเศรษฐกิจขาลง งานวิจัยเชิงประจักษ์ พบว่า Universal Bank เผชิญกับความเสี่ยน้อยกว่าธนาคารทั่วไปทั้งในช่วงเศรษฐกิจขาขึ้นและขาลง Dewenter and Hess (1988) พบว่าความแตกต่างทางด้านความเสี่ยงระหว่าง Universal Bank และธนาคารทั่วไปขยายตัวมากขึ้นและมีนัยสำคัญมากขึ้นระหว่างช่วงเศรษฐกิจขาลง

⁷ การปกปิดข้อมูลเพื่อหวังผลประโยชน์บางประการ นั่นคือ คนที่จะเข้ามาอยู่ในโครงการจะประเมินแล้วว่าผลประโยชน์หรือจะได้รับผลประโยชน์ ปัญหานี้เกิดก่อนการตัดสินใจดำเนินการทางเศรษฐกิจ เนื่องจากการได้รับข่าวสารไม่สมบูรณ์และไม่เท่าเทียมกันของบุคคลในระบบเศรษฐกิจ เช่น ระดับอัตราดอกเบี้ยระดับใดระดับหนึ่ง จะมีแต่ผู้ประกอบการที่มีความเสี่ยงสูงเท่านั้นที่จะมาขอู้

6. การเงินอิสลามส่งเสริมให้มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจมากกว่า เนื่องจากธนาคารอิสลามมีการดำเนินการเหมือนกับ Universal Bank ที่นักเศรษฐศาสตร์จำนวนหนึ่งเชื่อว่า Universal Bank มีส่วนทำให้เกิดการพัฒนาและขยายตัวของเศรษฐกิจในเยอรมนีและญี่ปุ่น เนื่องจากประสิทธิภาพในการจัดสรรทุนแก่บริษัทในต้นทุนที่ต่ำกว่า ช่วยกระตุ้นให้เกิดการลงทุนในอุตสาหกรรมมากกว่า Fohlin (1998) พบว่าธนาคารพาณิชย์เยอรมนีมีความสัมพันธ์ที่แนบแน่นและยาวนานกับบริษัทอุตสาหกรรมต่างๆ ส่งผลให้ธนาคารมีทัศนคติต่อบริษัทในอันที่จะก่อให้เกิดการเลือกตัดสินใจที่เหมาะสมที่สุด (Optimization) ในหลายช่วงเวลา (Multi-Period)

Da Rin and Hellmann (2002) พัฒนาทฤษฎีใหม่ของบทบาทของธนาคารพาณิชย์ในการสนับสนุนอุตสาหกรรมในเศรษฐกิจเกิดใหม่ โดยสร้างแบบจำลอง “Big Push” ซึ่งมีสองดุลยภาพ ธนาคารพาณิชย์นำไปสู่เศรษฐกิจเคลื่อนจากดุลยภาพที่แย่กว่าไปยังดุลยภาพที่ดีกว่า โดยธนาคารมีบทบาทเพียงแค่เป็นตัวเร่ง (Catalyst) ให้เกิดการเคลื่อนย้ายของมวลวิกฤต (Critical Mass) ของบริษัท ถ้าหากธนาคารมีขนาดใหญ่เพียงพอที่จะลงทุนในมวลวิกฤตของกลุ่มบริษัท และมีพลังด้านการตลาดเพียงพอที่จะถอนต้นทุนคืนจากการก่อให้เกิดการประสานกันของมวลวิกฤต และธนาคารสามารถที่จะถือหุ้นในบริษัทที่ธนาคารร่วมสร้างนั้นได้ ต้นทุนของการจัดการควบคุมมวลวิกฤตก็จะลดลง สะท้อนว่า Universal Bank จะช่วยสนับสนุนการลงทุนในอุตสาหกรรมใหม่ได้ง่ายกว่า เมื่อผู้นำกลุ่มคือธนาคารให้กับผู้ประกอบการด้วยหุ้น ธนาคารสามารถเข้าไปรวม (Internalize) ผลกระทบภายนอก (Externality) บางส่วน ซึ่งเป็นรากของปัญหาการประสานงาน (Coordination Problem) เป็นการช่วยลดต้นทุนของการสนับสนุนผู้ประกอบการในมวลวิกฤตและทำให้ความร่วมมือเป็นไปได้ง่ายขึ้น นั่นหมายถึง ผลกำไรก็จะมากขึ้นด้วย

นอกจากนี้ เป็นที่ยอมรับโดยกว้างขวางว่าการพัฒนาทางเศรษฐกิจจำเป็นต้องมีการเคลื่อนย้ายทรัพยากรทุนทั้งภายในและภายนอก ทรัพยากรทางการเงินใดๆ ที่ถูกทิ้งไว้โดยเปล่าประโยชน์ย่อมหมายถึงศักยภาพที่ไม่ได้ถูกนำมาใช้ในการพัฒนาเศรษฐกิจ การที่คำสอนของอิสลามห้ามการค้ำเงินในปัจจุบันกับอนาคตด้วยอัตราดอกเบี้ย ทำให้ชาวมุสลิมจำนวนมากต้องเก็บเงินทุนของตัวเองไว้นอกภาคธนาคารและการเงิน ก่อให้เกิดต้นทุนค่าเสียโอกาสจากการที่ไม่ได้มีการนำทรัพยากรการเงินนั้นมาพัฒนาเศรษฐกิจ ชาวมุสลิมที่เป็นชนกลุ่มน้อยในประเทศอื่นๆ ที่ระบบธนาคารพาณิชย์ไม่จัดให้มีผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามก็จะเดือดร้อนจากความแตกต่างทางวัฒนธรรม ความเชื่อ และบางส่วนต้องเก็บเงินออมของพวกเขาไว้นอกระบบการเงินและถูกตัดขาดจากการมีส่วนร่วมทางด้านทรัพยากรการเงินของประเทศ การเงินอิสลามเปิดประตูสู่การนำทรัพยากรที่มีความจำเป็นมาก คือทรัพยากรทุน เข้ามาใช้ในการพัฒนาประเทศ ทำให้ชาวมุสลิมมีส่วนร่วมในกระบวนการพัฒนาทางเศรษฐกิจ โดยไม่ต้องละทิ้งความเชื่อทางด้านศาสนา

7. **การเงินอิสลามช่วยให้เกิดการปันความเสี่ยงที่กว้างขวางขึ้น** การเงินทั่วไปทั้งภาระความเสี่ยงไว้ที่ผู้เชี่ยวชาญของสถาบันการเงิน ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินปล่อยกู้แก่ลูกค้า โดยมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (Collateral) ด้วยวิธีนี้การเงินทั่วไปจะปลอดภัยจากความเสี่ยงบางประเภทที่เกิดจากกระบวนการผลิต การตลาด การกระจายสินค้า และจำกัดความเสี่ยงเพียงที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ค้ำประกันเท่านั้น ตรงข้ามกับการเงินอิสลามที่ทำให้ผู้ออมที่ฝากเงินกับธนาคารมีส่วนร่วมปันความเสี่ยงกับธนาคารในการเลือกโครงการลงทุนที่ดี ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ให้ออมมีส่วนร่วมในการปันความเสี่ยงกับผู้กู้ยืมทั้งผู้ผลิต ผู้ค้า เป็นต้น การเงินอิสลามอนุญาตให้ผู้ฝากเงินเข้ามามีอิทธิพล ในการตัดสินใจในการลงทุนของธนาคาร และอนุญาตให้ธนาคารและสถาบันการเงินเข้าไปมีส่วนร่วม ในกระบวนการตัดสินใจในระดับบริษัท โดยการร่วมเป็นกรรมการบริหารในบริษัทที่ได้รับเงินกู้ ด้วยกระบวนการนี้ ความเสี่ยงและการตัดสินใจจะกระจายตัวไปยังกลุ่มคนจำนวนมากที่มีความหลากหลายมากขึ้น ทำให้ความเกี่ยวข้องกันทางเศรษฐกิจของกลุ่มเศรษฐกิจต่างๆ กว้างขวางขึ้น จนกระทั่งทุกคน ในท้ายที่สุดจะรับรู้ได้ถึงการมีส่วนร่วมมิใช่เพียงผู้สังเกตการณ์ ภาคเศรษฐกิจจริงและภาคการเงิน ธนาคารและผู้ออม ผู้ลงทุนและผู้เป็นเจ้าของทุนจะมีความผูกพันกันมากขึ้น นำไปสู่ระบบเศรษฐกิจที่มีระดับของธรรมาภิบาลสูงขึ้นที่สามารถทนทานกับช็อกต่างๆ ได้ดีกว่าปัจจุบัน

8. **การเงินอิสลามอาจจะช่วยให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจและการพัฒนาของสังคมสูงกว่า** เป้าหมายของการพัฒนาทางเศรษฐกิจแบบอิสลามไม่ได้ถูกอธิบายในรูปของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (Gross National Product: GNP) เท่านั้น แต่ต้องรักษาค่านิยมด้านจริยธรรมไว้ด้วย ซึ่งสะท้อนในแนวคิด “Tazkiyah” (ความบริสุทธิ์ทางด้านศีลธรรมบวกการขยายตัวด้านเศรษฐกิจ) กล่าวอีกนัยหนึ่ง พื้นฐานของการพัฒนาทางเศรษฐกิจแบบอิสลามมีหลายมิติกว่า ทั้งด้านจริยธรรม สังคม การเมือง และเศรษฐกิจ ดังนั้นการพัฒนาทางเศรษฐกิจของอิสลามไม่ได้เป็นการพัฒนาทางด้านวัตถุเท่านั้น อิสลามมีการกำหนด Zakat ที่คนที่มีความร่ำรวยเกินระดับหนึ่งต้องบริจาค (เป็นสัดส่วนกับทรัพย์สิน) โดย Zakat นี้จะมีการระบุนำไปใช้เพื่อรักษาระดับรายได้และความมั่งคั่งของคนจน การรักษาระดับรายได้เป็นการจ่ายรายเดือนให้กับผู้ที่ไม่สามารถทำงานได้ ส่วนการรักษาระดับความมั่งคั่งเป็นการให้สินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดผลิตภาพแก่คนจน เพื่อที่คนจนจะสามารถนำไปใช้ในการผลิตสินค้าและบริการ และขายให้ได้กำไร ดังนั้นการกระจายรายได้ในการเงินอิสลามมีเป้าหมายโดยตรงในการทำให้คนจนมีผลิตภาพสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจได้ การให้ออมแบบทั่วไปให้ความสำคัญกับความสามารถในการจ่ายเงินกู้ ดังนั้นจึงมุ่งไปที่ตัวสินทรัพย์ค้ำประกันและการค้ำประกัน ในกรอบนี้ คนรวยจะเป็นกลุ่มที่เข้าถึงทรัพยากรทางการเงินได้มากกว่า ในทางตรงกันข้าม การเงินอิสลามให้ออม โดยมีพื้นฐานของการปันส่วนกำไร จึงให้ความสำคัญกับผลตอบแทนมากกว่าหลักทรัพย์ค้ำประกัน

คนที่แม้จะไม่ร่ำรวยแต่มีโครงการลงทุนที่น่าจะคุ้มค่าจะได้รับโอกาสในการเข้าถึงทุนมากขึ้นภายใต้ระบบการเงินอิสลาม

นอกจากนี้ เงินกู้ใจบุญ (Benevolent Loan) ภาระผูกพันภายในครอบครัวและภายในชุมชนไม่นำมาซึ่งผลประโยชน์ในรูปวัตถุแก่ผู้รับเท่านั้น หากยังให้ประโยชน์ทางจิตใจแก่ผู้ให้ด้วย จะเห็นว่าการพัฒนาทางด้านคุณธรรม จิตใจ ถูกผนวกวบรวมเป็นหลักการพื้นฐานของการพัฒนาทางเศรษฐกิจตั้งแต่เริ่มต้น ซึ่งเรียกว่า Tazkiyah al-nafs

9. การเงินอิสลามก่อให้เกิดความยั่งยืนในอุตสาหกรรมการเงินสูงกว่า หนี้ของภาคการเงินทั่วไปมีลักษณะเฉพาะที่ทำให้ลูกหนี้ตกอยู่ในสถานะที่ลำบาก หากมีเหตุการณ์ใดๆ ที่ทำให้พวกเขาไม่สามารถชำระคืนตามกำหนดเวลาได้ จะมีอัตราดอกเบี้ยทบต้นและบ่อยครั้งจะถูกบังคับให้ชำระอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าปกติ การเงินที่มีพื้นฐานบนอัตราดอกเบี้ยจึงไม่อาจก่อให้เกิดความยั่งยืนอย่างแน่นอน บ่อยครั้งที่หนี้ในระบบการเงินทั่วไปไม่สามารถถูกชำระได้ เพราะเงินที่กู้ยืมไม่ได้ถูกนำไปใช้ดังวัตถุประสงค์ที่แจ้ง เนื่องจากโดยปกติการปล่อยกู้มักปราศจากกระบวนการที่จะทำให้แน่ใจว่ามันถูกใช้ไปถูกวัตถุประสงค์ ผู้ให้กู้มักต้องออกแผนการชำระหนี้ใหม่ และยกหนี้ให้ ซึ่งบางครั้งก็รวมถึงการปล่อยหนี้คุณภาพต่ำไปในตลาดในมูลค่าที่ต่ำมาก เพื่อแลก (Swap) กับหุ้น

ในทางตรงกันข้าม หนี้อิสลามถูกสร้างขึ้นผ่านการให้สินเชื่อในสินค้าและบริการ กล่าวคือ เงินกู้ถูกใช้ไปเพื่อสนองวัตถุประสงค์ตั้งแต่เริ่มต้น การผิดชำระหนี้อื่นเนื่องมาจากการใช้ของเงินกู้ยืมที่ไม่ถูกวัตถุประสงค์จึงไม่เกิดขึ้น มูลค่าทั้งหมดของหนี้ ซึ่งรวมถึงมูลค่าปัจจุบันของสินค้าที่ซื้อด้วยสินเชื่อบวกกับ Mark-Up ถูกกำหนดตั้งแต่แรกในการทำสัญญา ไม่มีการใช้ดอกเบี้ยสะสมเพื่อชำระยอดที่คงเหลือ และเมื่อลูกหนี้เผชิญวิกฤตที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งทำให้ต้องขาดสภาพคล่องไปชั่วคราว พวกเขาก็มักจะได้รับช่วงปลอดการจ่าย (Grace Period) โดยไม่มีค่าธรรมเนียม ดังนั้นเราสามารถสรุปได้ว่า การเงินอิสลามก่อให้เกิดความยากลำบากแก่ลูกหนี้น้อยกว่าส่งผลให้มีความยั่งยืนกว่า เนื่องจากการเงินอิสลามมีพื้นฐานจากสินทรัพย์ (Asset-Based) กล่าวคือ การเงินอิสลามถูกใช้เพื่อให้ได้สินทรัพย์ที่แท้จริง (Real Assets) จึงมีความเป็นไปได้ น้อยมาก ที่จะเกิดวิกฤตหนี้ ทำให้วิกฤตหนี้เป็นเรื่องที่ค่อนข้างห่างไกล

ตารางที่ 4.1 สรุปข้อแตกต่างของการเงินอิสลามกับการเงินทั่วไป

การเงินอิสลาม	การเงินทั่วไป
เป้าหมายร่วม - บรรลุวัตถุประสงค์ของชาริอะฮ์ และกำไร	เป้าหมายประการเดียว คือ กำไรสูงสุด

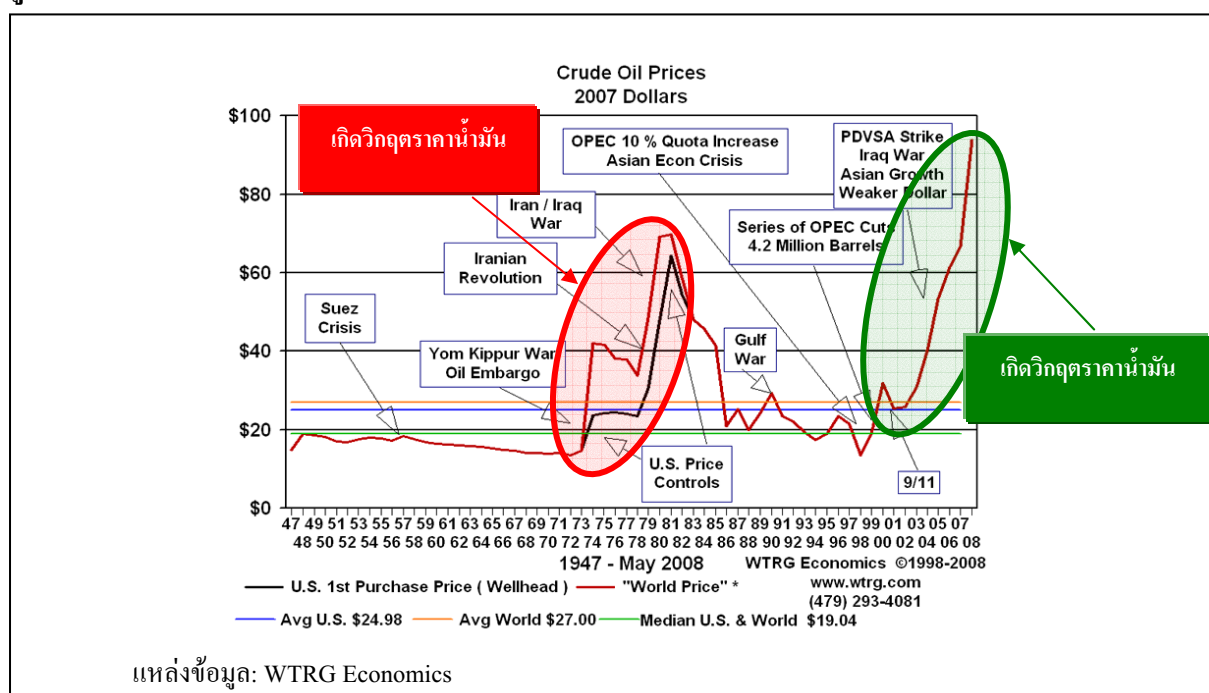
ควบคุมดูแลโดย Shariah Supervisory Board	ไม่มีการควบคุมเช่นนั้น
ไม่มีการใช้ดอกเบี้ยในทุกระดับของการแลกเปลี่ยนทางการเงิน พื้นฐานคือ การปันกำไรและขาดทุน	พื้นฐานของการแลกเปลี่ยนทางการเงินทั้งหมดคือดอกเบี้ย
หลีกเลี่ยงกิจกรรมทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการเก็งกำไร	มีการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการเก็งกำไร
ส่งเสริมการลงทุน (Assetless) เพื่อลดความเสี่ยงด้านรายได้และทรัพย์สินระหว่างคนรวยและคนจน	เพิ่มช่องว่างการกระจายรายได้และทรัพย์สิน
ยึดมั่นในหลักการการเงินที่ส่งเสริมสวัสดิการ โครงการลงทุนที่เกี่ยวข้องกับสังคมจะได้รับการพิจารณา	โครงการที่ได้ผลตอบแทนต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยระดับหนึ่งจะไม่ถูกพิจารณา
ธนาคารจ่าย Zakat จากรายได้เพื่อให้แน่ใจว่าการกระจายรายได้จะเป็นไปเพื่อประโยชน์ของคนจน	ไม่มีระบบเพื่อประโยชน์ของคนจน
พื้นฐานของนโยบายธุรกิจ คือ การยกระดับเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มด้อยโอกาสในสังคม	กำไร คือ เป้าหมายสำคัญที่สุดของธุรกิจ เพื่อให้มูลค่าหุ้นของผู้ถือหุ้นสูงสุด
ผู้ฝากเงินเป็นผู้แบกรับความเสี่ยง การประกันเงินฝากไม่มีความจำเป็น	ผู้ฝากเงินไม่ต้องแบกรับความเสี่ยง ยิ่งกว่านั้น ธนาคารมีแนวโน้มที่จะจ่ายเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยรับ
ธนาคารเป็นหุ้นส่วนในธุรกิจของลูกค้า ทำให้เกิดความสัมพันธ์ใกล้ชิดระหว่างธนาคารกับลูกค้า	ความสัมพันธ์มีพื้นฐานบนการแลกเปลี่ยนทางการเงินเท่านั้น และหนี้ของลูกค้าไม่ใช่ภาระของธนาคาร
การเงินอิสลาม	การเงินทั่วไป
ธนาคารสามารถรองรับทั้งเหตุการณ์ไม่คาดคิดที่เกิดจากภายในและภายนอก (Endogenous และ Exogenous Shocks)	ไม่สามารถรองรับเหตุการณ์ไม่คาดคิด (Shock) ใดๆ ได้ เนื่องจากตัวสัญญาที่มีการตกลงไว้ก่อนแล้ว (Ex-ante Commitment)
ลดอัตราการเกิดปัญหา Moral Hazard	ปัญหา Moral Hazard สูง

บทที่ 5

สถานการณ์ของการเงินอิสลาม

การเงินอิสลามเริ่มได้รับความสนใจในโลกการเงินมากขึ้น ภายหลังจากวิกฤตราคาน้ำมันโลกในปี 2513 นอกจากนี้ในปี 2516 เกิดสงครามระหว่างกลุ่มประเทศอาหรับกับประเทศอิสราเอล ประเทศในกลุ่มอาหรับได้ร่วมกันจัดตั้งกลุ่ม OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries) เพื่อกำหนดกำลังการผลิตและราคาน้ำมันดิบ ในครั้งนั้น กลุ่ม OPEC ได้ลดกำลังการผลิตและยุติการจำหน่ายน้ำมันแก่หลายประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่ให้การสนับสนุนอิสราเอล เช่น สหรัฐฯ และเนเธอร์แลนด์ ก่อให้เกิดภาวะขาดแคลนน้ำมันอย่างรุนแรงทั่วโลก และส่งผลให้เศรษฐกิจโลกเข้าสู่ภาวะถดถอย หลังจากนั้นในปี 2523 ได้เกิดสงครามระหว่างอิรักกับอิหร่าน ส่งผลให้ราคาน้ำมันปรับตัวพุ่งสูงขึ้นอย่างมาก ประเทศผู้ค้าน้ำมัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศมุสลิมจึงมีรายได้จากการส่งออกน้ำมัน (หรือที่เรียกว่าปิโตรดอลลาร์) เพิ่มขึ้นมหาศาล ส่งผลให้ประเทศเหล่านี้มีความต้องการลงทุนเพิ่มขึ้น อันเป็นผลให้การเงินอิสลามได้รับความสนใจอย่างแพร่หลายในช่วงเวลาถัดมา กอปรกับช่วงปี 2546 – 2551 ที่ราคาน้ำมันโลกได้ขยับสูงขึ้นอีกครั้ง ส่งผลให้กระแสของการเงินอิสลามยังกลับมาอยู่ในความสนใจของนักลงทุนและตลาดการเงิน โลกอย่างแพร่หลายยิ่งขึ้น

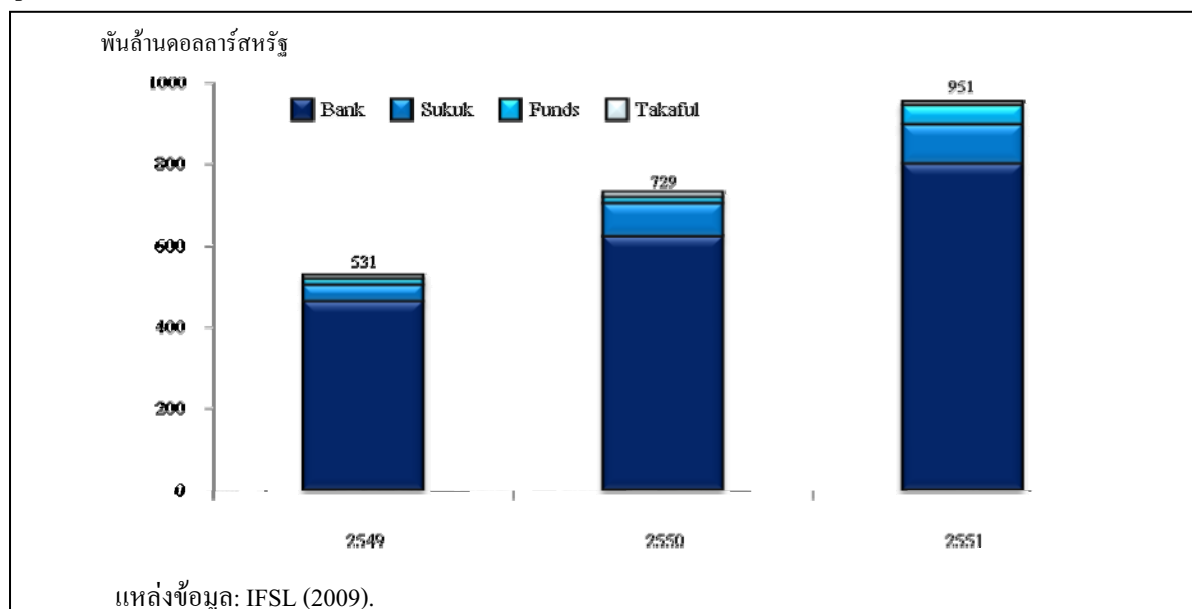
รูปที่ 5.1 ราคาน้ำมันโลกเฉลี่ยต่อปีในช่วงปี 2490 - 2551



จากกระแสความสนใจในการเงินอิสลามส่งผลให้การเงินอิสลามขยายตัวอย่างต่อเนื่องตลอดช่วงทศวรรษที่ผ่านมา เนื่องจากประเทศผู้ค้าน้ำมันมีความมั่งคั่งเพิ่มขึ้นจากระดับราคาน้ำมันที่ทะยานสูงขึ้น นอกจากนี้ ประชากรมุสลิมจำนวนมากถึง 1,600 ล้านคน (25% ของประชากรโลก) ที่มีรายได้ต่อคนต่อปีเพิ่มมากขึ้น ได้สร้างอุปสงค์ต่อผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ถูกต้องตามหลักชาริอะฮ์

อย่างไรก็ดี ในปัจจุบันการเงินอิสลามยังนับว่ามีขนาดเล็กมาก (คิดเป็น 1% ของการเงินโลก) จากรายงานของ International Financial Services London (IFSL) ซึ่งได้ทำการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการเงินอิสลามพบว่า ขนาดของสินทรัพย์อิสลามที่ถูกต้องตามหลักชาริอะฮ์ในปี 2551 มีขนาด 951 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจาก 531 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2549 หรือขยายตัวราว 79% โดยภาคธนาคารอิสลามมีส่วนในการเงินอิสลามทั้งหมดมากที่สุดคิดเป็น 84% ตามด้วย Sukuk หรือพันธบัตรอิสลามคิดเป็น 10% และที่เหลือเป็นกองทุนอิสลาม (Islamic Funds) และ Takaful หรือประกันภัยอิสลาม (ดังรูปที่ 5.2)

รูปที่ 5.2 ขนาดของการเงินอิสลามของปี 2549 - 2551

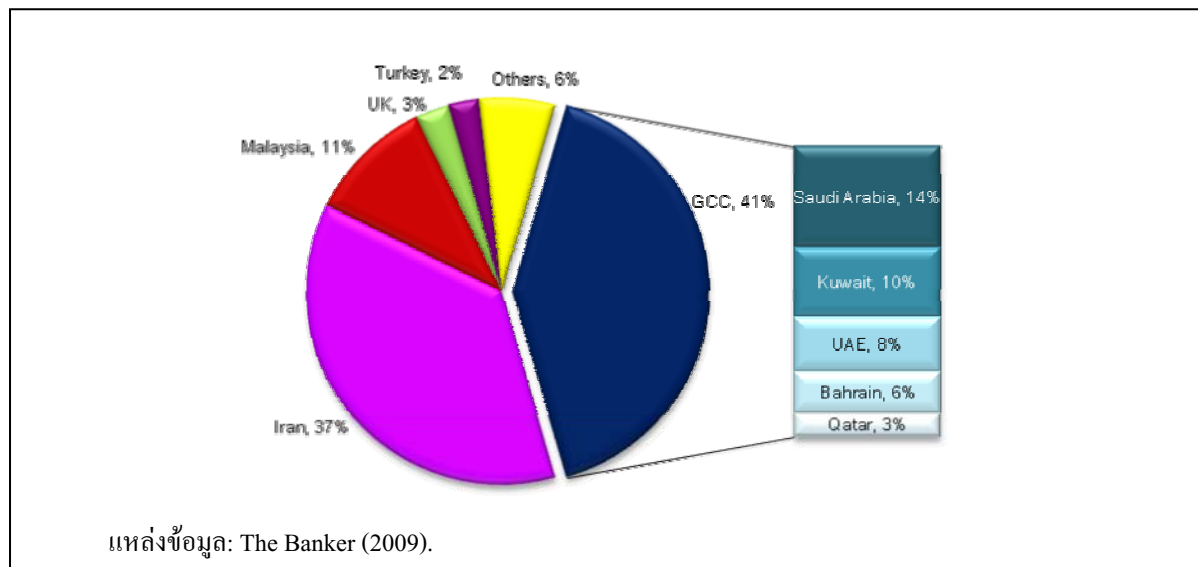


กลุ่มความร่วมมือรัฐอ่าวอาหรับ (Gulf Cooperation Council: GCC) ซึ่งประกอบด้วยประเทศบาห์เรน คูเวต โอมาน กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (ข้อมูลดังกล่าวไม่รวมประเทศโอมาน เนื่องจากมีขนาดเศรษฐกิจเล็กมาก) มีสัดส่วนในสินทรัพย์การเงินอิสลามทั้งหมดมากที่สุดประมาณ 41% มีอัตราขยายตัวของสินทรัพย์อิสลามในระดับสูงราว 60.4% ในช่วงปี 2549 – 2550 ตามมาด้วยประเทศอิหร่าน⁸ และมาเลเซียที่มีสัดส่วนอยู่ที่ 36.8% และ 10.5% ตามลำดับ ที่เหลือเป็นสัดส่วนของประเทศสหราชอาณาจักร ตุรกีและประเทศอื่นๆ ทั้งนี้ แม้ประเทศสหราชอาณาจักรจะมีขนาดการเงินอิสลามที่ยังไม่ใหญ่มากนัก แต่อัตราขยายตัวในช่วง 2549 – 2550 สูงถึง 74% เนื่องมาจากรัฐบาลของสหราชอาณาจักรพยายามพัฒนากฎ

⁸ อิหร่านเป็นประเทศที่มีระบบการเงินเป็นระบบการเงินอิสลามทั้งประเทศ

และข้อบังคับต่างๆ ให้เอื้ออำนวยต่อการเงินอิสลามมากขึ้น รวมถึงการตั้งเป้าหมายให้ประเทศของตน กลายเป็นศูนย์กลางของการเงินโลกด้วย

รูปที่ 5.3 สัดส่วนของการเงินอิสลามในปี 2550 แยกรายประเทศ

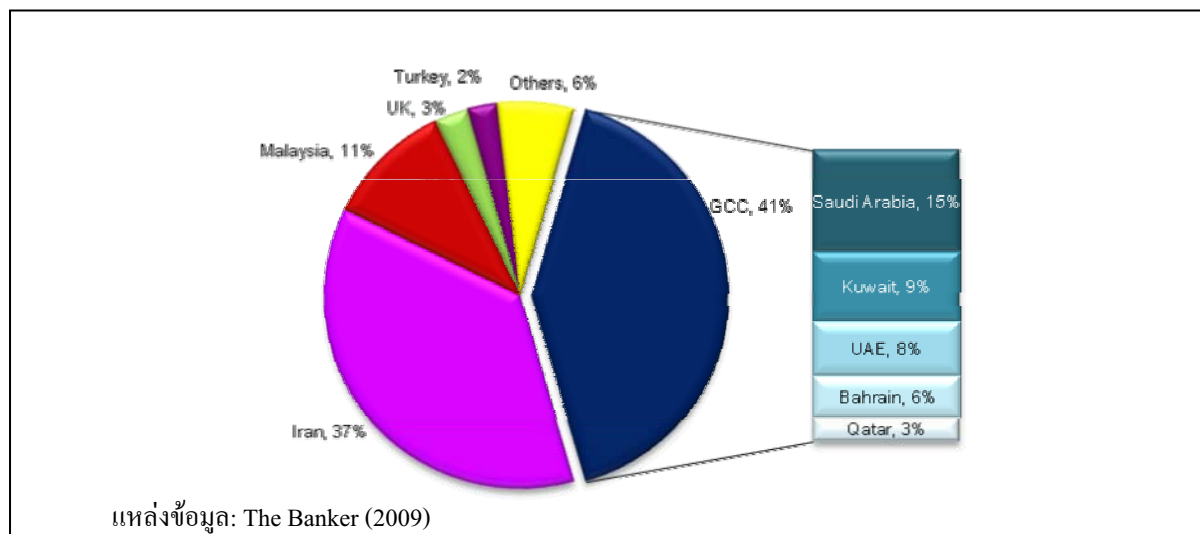


อย่างไรก็ตาม ช่วงแห่งความเฟื่องฟูจากปีโตรดอลลาร์ของการเงินอิสลามก็มีอันต้องสะดุดลง จากวิกฤตการเงินในสหรัฐฯ ในช่วงต้นปี 2551 ซึ่งส่งผลกระทบไปยังระบบการเงินทั่วโลก จนกลายเป็น วิกฤตการเงินโลกในที่สุด และเช่นเดียวกัน ระบบการเงินอิสลามก็ได้รับผลกระทบจากวิกฤตดังกล่าวไม่ต่างจาก ระบบการเงินทั่วไป อย่างไรก็ตาม ผลกระทบจากวิกฤตแฮมเบอร์เกอร์ที่ธนาคารอิสลามได้รับยังต่ำกว่าธนาคารทั่วไป เนื่องจากธนาคารอิสลามมีการถือครองสินทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูงค่อนข้างน้อย ด้วยเหตุนี้ ระบบการเงิน อิสลามจึงยังได้รับความสนใจเพิ่มเติมจากบรรดานักลงทุนและนักวิเคราะห์ทางการเงินชั้นนำของโลก ล่าสุดคณะกรรมการบริการการเงินอิสลาม ผู้กำหนดมาตรฐานการเงินอิสลาม ซึ่งตั้งอยู่ที่กรุงกัวลาลัมเปอร์ ประเมินว่าสินทรัพย์ในอุตสาหกรรมการเงินอิสลามอาจขยายตัวเพิ่มขึ้นเป็น 2.8 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ ภายในปี 2558

5.1 ธนาคารอิสลาม

ธนาคารอิสลามตั้งอยู่ในประเทศต่างๆ กว่า 75 ประเทศทั่วโลก จากรายงานของ International Financial Services London (IFSL) พบว่ามูลค่าของธนาคารอิสลาม (ทั้งธนาคารพาณิชย์อิสลามและธนาคาร เพื่อการลงทุนอิสลาม) มีมูลค่าประมาณ 622 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2550 โดยประเทศที่เป็น ศูนย์กลางของธนาคารอิสลามดูจากมูลค่าของสินทรัพย์ธนาคาร ได้แก่ ประเทศในกลุ่ม GCC ประเทศ อิหร่าน มาเลเซีย และสหราชอาณาจักร

รูปที่ 5.4 มูลค่าสินทรัพย์ของธนาคารอิสลามแต่ละประเทศในปี 2550

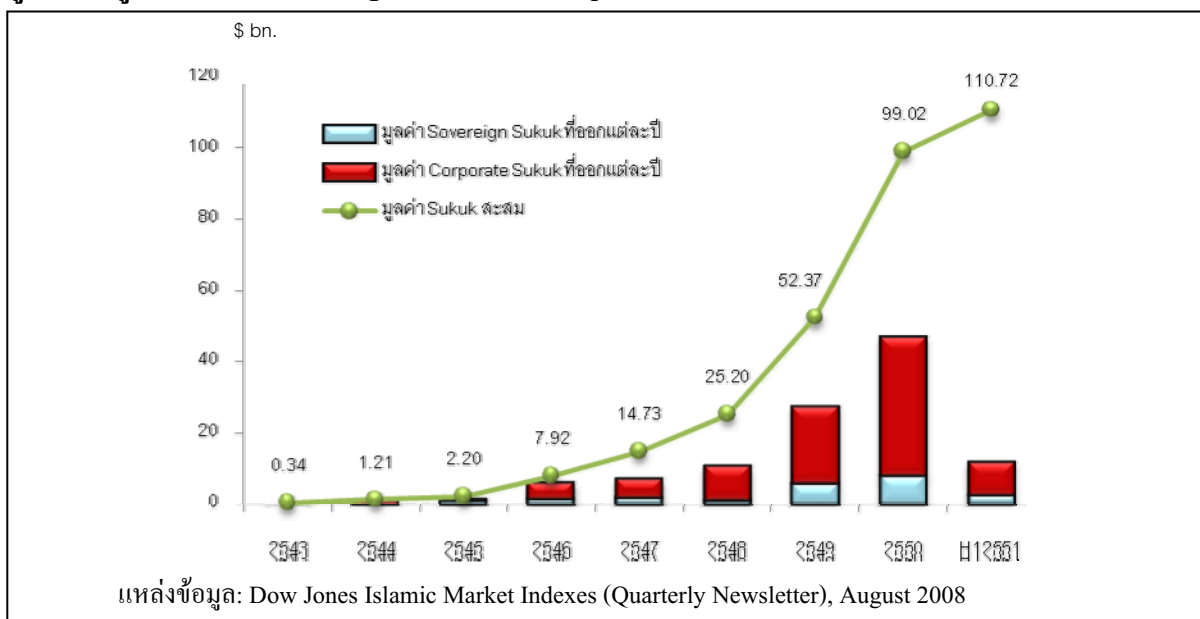


เป็นที่น่าสังเกตว่าประเทศที่เป็นศูนย์กลางของธนาคารอิสลามที่มีระบบธนาคารเป็นแบบผสมระหว่างระบบธนาคารทั่วไปและระบบธนาคารอิสลาม ดังประเทศในกลุ่ม GCC และมาเลเซีย ล้วนมีอัตราการขยายตัวของสินทรัพย์ ปริมาณเงินฝาก และปริมาณเงินกู้ของธนาคารอิสลามสูงกว่าธนาคารทั่วไป สะท้อนว่าระบบการเงินอิสลามในประเทศเหล่านี้กำลังได้รับความสำคัญอย่างมาก

5.2 พันธบัตรอิสลาม (Sukuk)

Sukuk เริ่มมีการพัฒนาขึ้นเป็นครั้งแรกเมื่อปี 2543 โดยบาห์เรนเป็นประเทศแรกที่ยก Sovereign Sukuk มูลค่า 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2544 ตามด้วยการออก Sovereign Sukuk 600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และ Guthrie Corporate Sukuk 150 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในช่วงปี 2544 – 2545 ของมาเลเซีย โดยนับตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ตลาด Sukuk ก็มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จากรายงานของ Dow Jones ในเดือนมิถุนายน 2551 พบว่ามีปริมาณ Sukuk ที่ออกมาแล้ว (รวมการออก Domestic Sukuk ของมาเลเซีย) มูลค่าสูงถึง 111 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ โดย 82% ของมูลค่า Sukuk ที่ออกทั้งหมด เป็น Corporate Sukuk ขณะที่ Sovereign Sukuk คิดเป็นสัดส่วนเพียง 18% อายุสัญญา (Maturity) ของ Sukuk มีตั้งแต่ระยะสั้น 3 เดือนจนกระทั่งถึงระยะยาว 10 ปี แต่โดยเฉลี่ยแล้วจะมีอายุอยู่ที่ 4 – 5 ปี เมื่อพิจารณาอัตราการขยายตัวของระบบการเงินอิสลามพบว่า ตลาด Sukuk มีการขยายตัวสูงถึง 136.6% ต่อปีนับตั้งแต่ปี 2543 – 2550

รูปที่ 5.5 มูลค่า Sukuk (Sovereign Sukuk และ Corporate Sukuk)

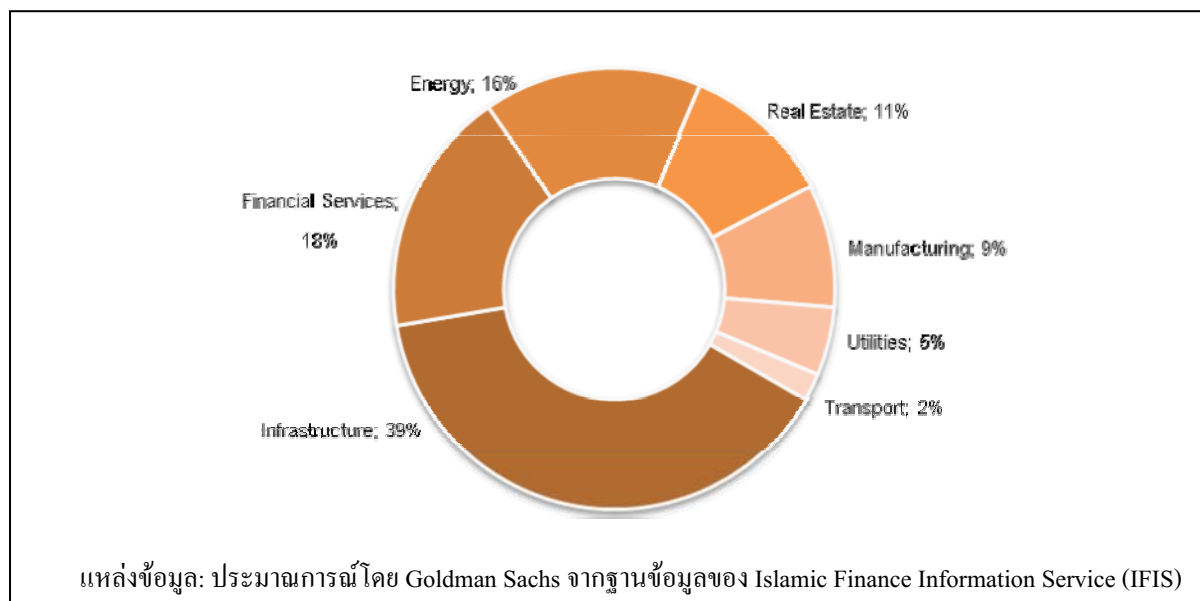


จากรูปที่ 4.5 จะเห็นได้ว่ายอด Sukuk ที่ออกในแต่ละปีมีการเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด และสูงที่สุดถึง 46.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2550 อย่างไรก็ตาม วิกฤตเศรษฐกิจโลกในปี 2551 ได้ส่งผลให้การออก Sukuk ลดลงอย่างมากโดย Standard and Poor's (S&P) ประมาณการณ์ว่า Sukuk ที่ออกในปี 2551 อยู่ที่ 14.9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐลดลงจากปี 2550 ถึง 68% อย่างไรก็ตาม ระยะยาว S&P คาดว่าตลาด Sukuk จะเริ่มกลับมาฟื้นตัวอีกครั้งในปี 2553 ขณะที่ Ernst & Young รายงานว่า Sukuk ที่ออกในปี 2551 อยู่ที่ราว 15.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ และคาดว่ามูลค่า Sukuk ที่ออกในปี 2552 จะยังคงลดลงต่อเนื่อง โดยคาดการณ์ว่าจะมี Sukuk ที่ออกในปี 2552 อยู่ราว 27.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ด้วยการพิจารณาจากแผนการออก Sukuk ที่ประกาศโดยผู้ออก Sukuk แต่ละประเทศ ในช่วงครึ่งแรกของปี 2551 ลดลงเหลือเพียง 11.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ปัจจัยสำคัญที่ทำให้การออก Sukuk ลดลงคือ การลดลงของมูลค่าสินทรัพย์ การขาดสภาพคล่อง และการขาดความเชื่อมั่นของนักลงทุน แต่แนวโน้มของ Sukuk ในอนาคตข้างหน้ายังคงมีอยู่ โดยปัจจัยสำคัญที่เป็นแรงขับเคลื่อนความต้องการลงทุนใน Sukuk ได้แก่

1. ความต้องการลงทุนในระบบสาธารณูปโภคในอีก 10 ปีข้างหน้าจะมีมูลค่าสูงถึง 1 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งส่วนหนึ่งได้รับการจัดสรรทุนผ่าน Sukuk
2. นักลงทุนอิสลามมีความต้องการแหล่งลงทุนใหม่ที่มีคุณภาพเพิ่มขึ้น
3. รัฐบาลและผู้ออกกฎหมายในหลายๆ ประเทศเริ่มตระหนักถึงความสำคัญของ Sukuk มากขึ้น โดยพยายามพัฒนาให้ประเทศของตนเป็นศูนย์กลางของ Sukuk อาทิ การสนับสนุนภาคการเงินอิสลามของรัฐบาล การเปิดให้นักลงทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนได้ เป็นต้น

ความต้องการเงินทุนเพื่อใช้สำหรับโครงการขนาดใหญ่ โดยเฉพาะในระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน เพิ่มขึ้นพร้อมๆ กับการพัฒนาเศรษฐกิจ จากการศึกษาประเภทของธุรกิจที่ทำการออก Sukuk ซึ่งชี้ให้เห็นว่า Sukuk ที่ออกเพื่อเป็นเงินทุนสำหรับโครงการระบบสาธารณูปโภคมีมากที่สุดคิดเป็น 39% ของมูลค่า Sukuk ที่ออกทั้งหมด ตามด้วย Sukuk ที่ออกเพื่อใช้ในภาคบริการทางการเงิน พลังงาน และอสังหาริมทรัพย์ ตามลำดับ (ดังรูปที่ 5.6)

รูปที่ 5.6 Sukuk แบ่งตามประเภทของธุรกิจที่ออก ข้อมูล ณ ปี 2550

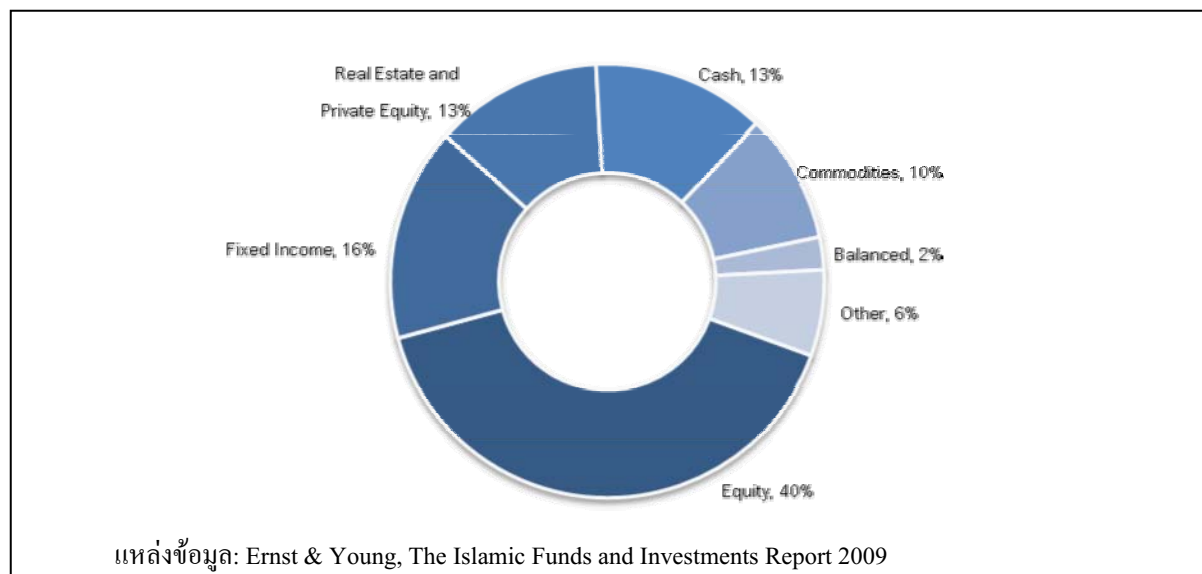


Sukuk ที่ออกในปี 2551 ในรูปสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐลดลงเหลือเพียง 10% ของมูลค่า Sukuk ที่ออก ในปีดังกล่าว สาเหตุสำคัญคือ วิกฤตเศรษฐกิจโลกส่งผลกระทบต่อความต้องการของเงินดอลลาร์สหรัฐอย่างต่อเนื่อง ผลคือเมื่อมีการแลกเปลี่ยนเงินดอลลาร์สหรัฐกลับเป็นสกุลเงินท้องถิ่นจะได้ผลตอบแทนลดลง เป็นเหตุให้ผู้ออก Sukuk มีแนวโน้มที่จะออก Sukuk ในรูปสกุลเงินท้องถิ่นมากขึ้น ประกอบกับอุปทานของสภาพคล่องในตลาดท้องถิ่นยังมีอยู่สูงจึงมีความต้องการดึงเงินทุนของท้องถิ่นมาใช้มากกว่าเงินทุนจากต่างประเทศ เป็นที่คาดว่าหากวิกฤตเศรษฐกิจยังไม่หมดไป แนวโน้มของการออก Sukuk สกุลเงินท้องถิ่นก็ยังคงสูงอยู่อย่างต่อเนื่อง แต่หากเศรษฐกิจกลับเข้าสู่สถานการณ์ปกติ การออก Sukuk ในรูปสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐก็จะกลับมาสู่ระดับใกล้เคียงกับสกุลเงินท้องถิ่นดังเช่นอดีตที่ผ่านมา

5.3 กองทุนอิสลาม (Islamic Funds)

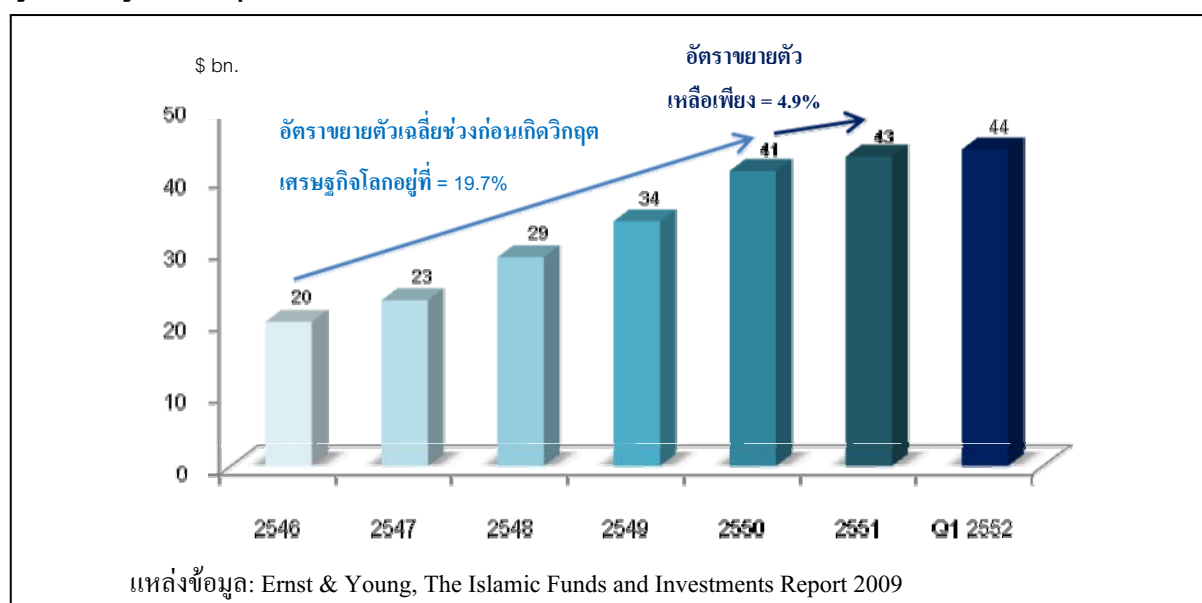
ในปี 2551 กองทุนอิสลามแบ่งตามประเภทของกองทุนได้เป็น กองทุนรวมตราสารทุน (Equity Fund) ซึ่งมีขนาดใหญ่ที่สุดประมาณ 40.2% ตามด้วยกองทุนรวมตราสารหนี้ (Fixed Income Fund) 15.9% กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ และ Private Equity 13% และกองทุนรวมตลาดเงิน (Money Market Fund หรือ Cash Fund) 12.5% ตามลำดับ

รูปที่ 5.7 ประเภทของกองทุนอิสลาม (ข้อมูล ณ ปี 2551)



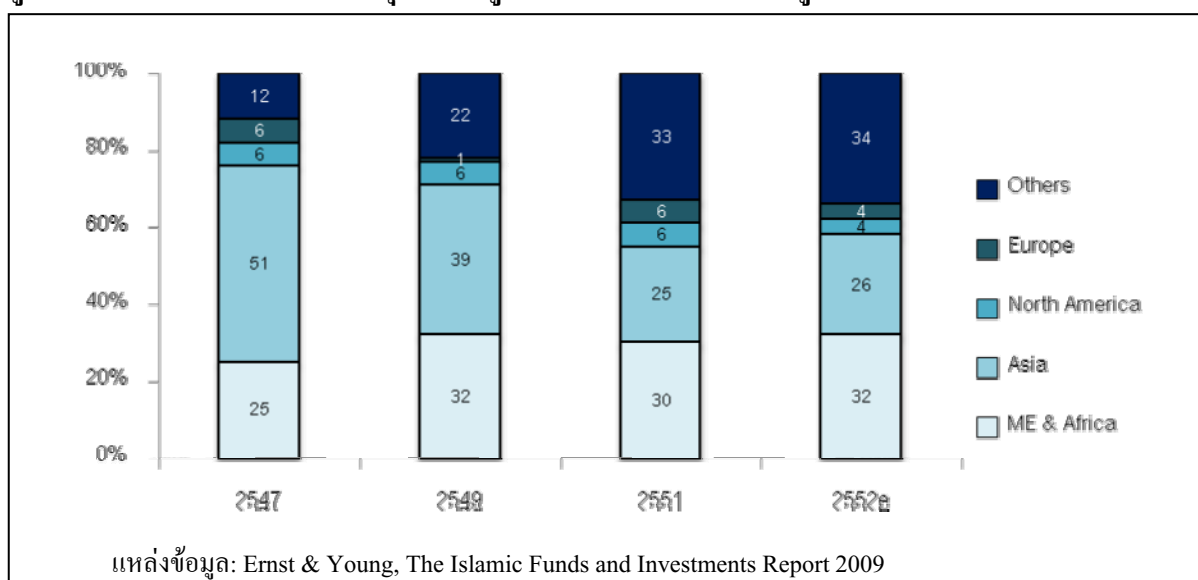
ในช่วงก่อนเกิดวิกฤตเศรษฐกิจโลก กองทุนอิสลามขยายตัวอย่างต่อเนื่องเฉลี่ยอยู่ที่ 19.7% ในช่วงปี 2546 – 2550 แต่หลังจากเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ อัตราขยายตัวของกองทุนอิสลามลดลงมาอยู่ที่ 4.9% ในช่วงปี 2550 – 2551 ที่ระดับ 43 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ อย่างไรก็ตาม กองทุนอิสลามยังคงขยายตัวได้ท่ามกลางวิกฤตเศรษฐกิจ ข้อมูลจาก Ernst & Young ชี้ให้เห็นว่าในช่วงไตรมาสแรกของปี 2552 มูลค่าของกองทุนอิสลามยังเพิ่มขึ้นจากปี 2551 และมีกองทุนที่ออกสู่ตลาดใหม่อีก 11 กองทุนภายในช่วงเวลาดังกล่าว ทั้งนี้ Eurekahedge ประเมินการณ์ว่าจำนวนกองทุนที่เป็นไปตามหลักชาริอะฮ์ในปี 2551 มีอยู่ 680 กองทุน เพิ่มขึ้นจาก 150 กองทุนในปี 2543

รูปที่ 5.8 มูลค่ากองทุนอิสลามในช่วงปี 2546 – ไตรมาส 1 ปี 2552



เมื่อพิจารณาถึงจำนวนของกองทุนที่ออกสู่ตลาดแต่ละปี พบว่า โครงสร้างของตลาดยังคงคล้ายเดิม กล่าวคือ ภูมิภาคที่ออกกองทุนมากเป็นอันดับต้นๆ คือ ตะวันออกกลางและเอเชีย โดยเฉพาะประเทศเกิดใหม่ในเอเชียเริ่มเข้ามามีบทบาทในตลาดกองทุนอิสลามมากขึ้น โดยคาดว่าจะมีสัดส่วนถึง 34% ของจำนวนกองทุนที่ออกทั้งหมดในปี 2552

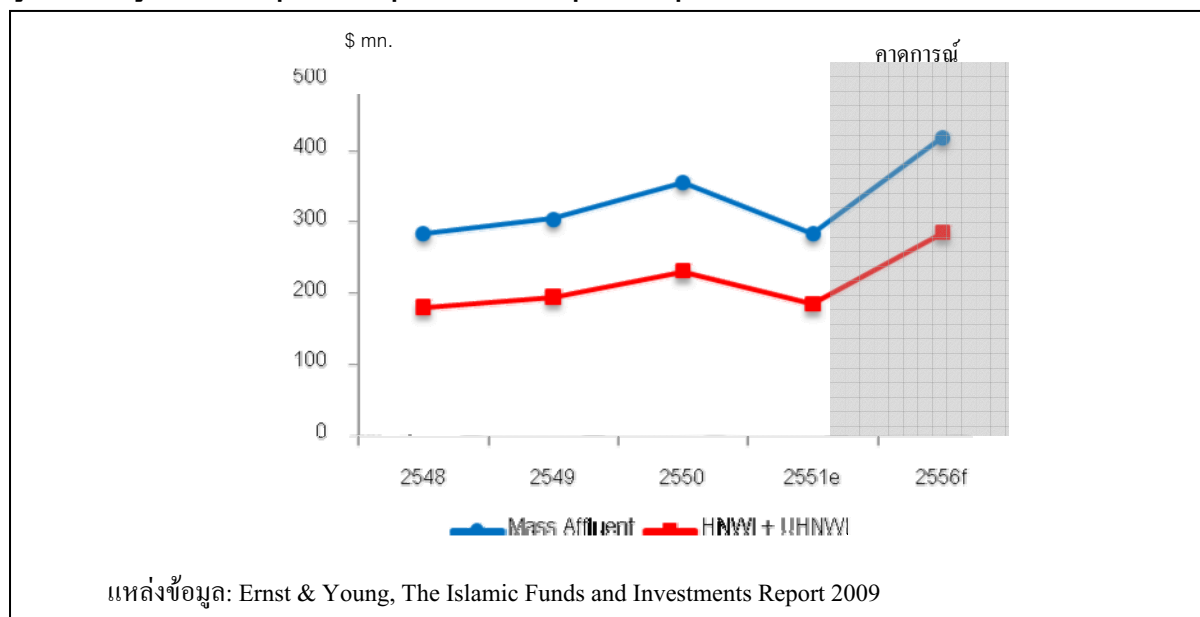
รูปที่ 5.9 สัดส่วนจำนวนของกองทุนที่ออกสู่ตลาดแต่ละปีแบบแบ่งรายภูมิภาค



จากงานศึกษาของ Ernst & Young แบ่งกลุ่มผู้ที่ลงทุนในกองทุนอิสลามเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ **กลุ่มบุคคล กลุ่มกิจสถาบัน และกลุ่มสถาบัน**

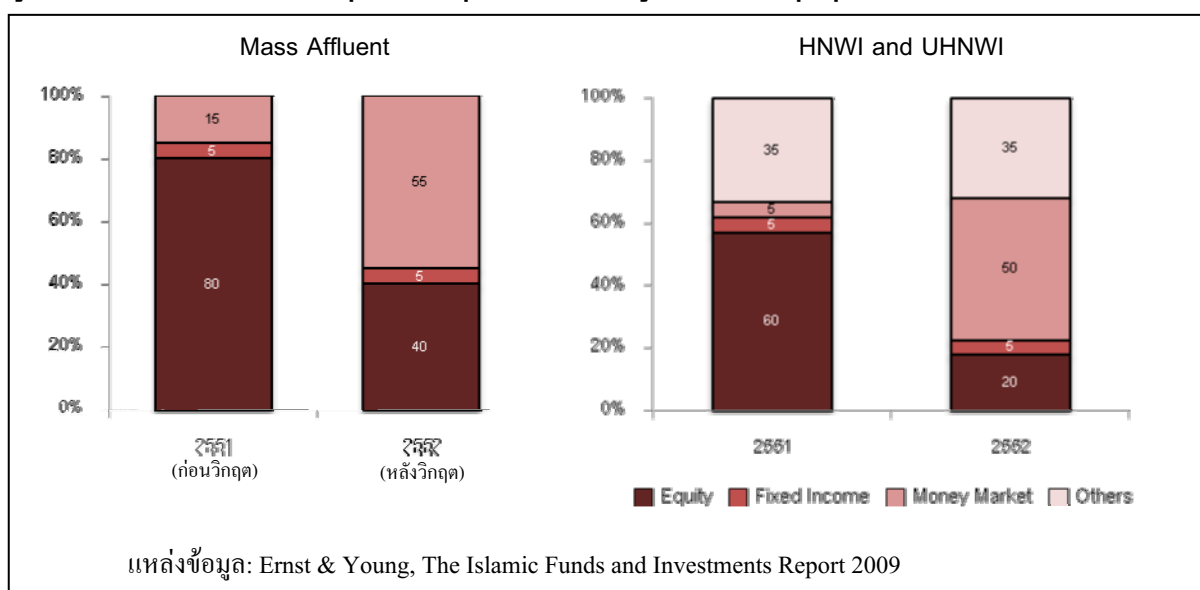
- **กลุ่มที่เป็นบุคคล** แบ่งได้เป็น 3 กลุ่มย่อย คือ กลุ่มร่ำรวยทั่วไป (Mass Affluent) (มีรายได้อยู่ระหว่าง 50,000 – 500,000 ดอลลาร์สหรัฐ) กลุ่มที่มีความมั่งคั่งสูง (High Net Wealth Individual: HNWI) (มีรายได้มากกว่า 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) และกลุ่มที่มีความมั่งคั่งสูงมาก (Upper High Net Wealth Individual: UHNWI) (มีรายได้มากกว่า 30 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) จากข้อมูลของ Ernst & Young ที่แสดงข้อมูลของกลุ่มบุคคลในกลุ่ม GCC และเอเชียพบว่าการเพิ่มขึ้นของการลงทุนในกองทุนอิสลามอย่างต่อเนื่อง ยกเว้น ในช่วงปี 2551 ซึ่งเกิดวิกฤตเศรษฐกิจโลกทำให้การลงทุนลดลง อย่างไรก็ตาม คาดว่าการลงทุนในกองทุนอิสลามของกลุ่มบุคคลจะกลับมาขยายตัวอีกครั้งหลังจากผ่านพ้นวิกฤตไปแล้ว

รูปที่ 5.10 มูลค่าการลงทุนในกองทุนอิสลามของกลุ่มที่เป็นบุคคล



ทั้งนี้ ในช่วงก่อนเกิดวิกฤตเศรษฐกิจโลก กลุ่มบุคคลนิยมลงทุนในกองทุนรวมตราสารทุน (Equities) ซึ่งนับเป็นกองทุนที่มีความเสี่ยงสูงกว่ากองทุนรวมประเภทอื่น โดยกลุ่มร่ำรวยทั่วไป และกลุ่มที่มีความมั่งคั่งสูงรวมกับกลุ่มที่มีความมั่งคั่งสูงมากมีสัดส่วนลงทุนในกองทุนดังกล่าวถึง 80% และ 60% ของมูลค่าลงทุนในปี 2551 รูปแบบการลงทุนได้เปลี่ยนแปลงไป โดยในปี 2552 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่มีความเสี่ยงสูงกลุ่มบุคคลเลือกที่จะลงทุนในตราสารที่มีความเสี่ยงต่ำสุด ดังจะเห็นได้จากความต้องการลงทุนของกลุ่มร่ำรวยทั่วไป และกลุ่มที่มีความมั่งคั่งสูงรวมกับกลุ่มที่มีความมั่งคั่งสูงมากในกองทุนรวมตลาดเงิน (Money Market) เพิ่มขึ้นมาจาก 15% และ 5% เป็น 55% และ 50% ตามลำดับ

รูปที่ 5.11 สัดส่วนของการลงทุนในกองทุนอิสลามแต่ละรูปแบบของกลุ่มบุคคล



- **กลุ่มกึ่งสถาบัน (Quasi-Institution)** มีขนาดตลาดในปี 2551 ประมาณ 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งส่วนใหญ่ลงทุนในกองทุนอสังหาริมทรัพย์คิดเป็น 80% ของมูลค่าการลงทุน
- **กลุ่มสถาบัน** แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ บริษัทประกันอิสลาม กลุ่มกองทุนความมั่งคั่งแห่งชาติ (Sovereign Wealth Fund: SWF) และกลุ่มกองทุนบำเหน็จบำนาญ (Pension Funds)

กลุ่ม Takaful จะลงทุนในกองทุนรวมตราสารแห่งทุนมากที่สุดในปี 2551 หรือราว 60% แต่หลังจากวิกฤตเศรษฐกิจโลกเป็นที่คาดว่ากลุ่มดังกล่าวจะหันมาสนใจลงทุนในกองทุนรวมตลาดเงินและกองทุนรวมตราสารหนี้มากขึ้น เนื่องจากมีความเสี่ยงต่ำเช่นเดียวกันกับกลุ่มที่เป็นบุคคล

สำหรับ SWF ในปี 2551 มีมูลค่าการลงทุนอยู่ที่ประมาณ 1.78 – 2.24 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยมีการลงทุนในกองทุนรวมตราสารทุนมากที่สุดราว 55% ตามด้วยกองทุนรวมตราสารหนี้และกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์อย่างละ 20% เท่ากัน ทั้งนี้ หลังจากเกิดวิกฤตเศรษฐกิจรูปแบบของการลงทุนยังคงใกล้เคียงกับระดับเดิม เป็นที่น่าสังเกตว่า กลุ่ม SWF ยังคงเป็นนักลงทุนกลุ่มเดียวที่ลงทุนในกองทุนรวมตราสารทุนมากที่สุดในปี 2551 หลังจากเกิดวิกฤตเศรษฐกิจโลกแล้ว แม้การลงทุนในกองทุนรวมตราสารทุนลดลงเหลือ 45% ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่ม SWF สามารถรับความเสี่ยงสูงได้มากกว่ากลุ่มอื่นๆ

ตารางที่ 5.1 มูลค่าของ SWF ของแต่ละประเทศ

Country	Company	Value (\$ mn.)
UAE	Abu Dhabi Investment Authority)	875*
	Investment Corporation of Dubai	82
Saudi Arabia	SAMA Foreign Holding	431
Kuwait	Kuwait Investment Authority	264
Libya	Libyan Arab Foreign Investment Company	100*
	Libyan Investment Authority	65
Qatar	Qatar Investment Authority	60
Brunei	Brunei Investment Agency	35
Kazakhstan	Kazakhstan National Fund	26
Algeria	Fonds de Regulation des Recettes del' Algeria	47
Other GCC		81
Other Non-GCC		39

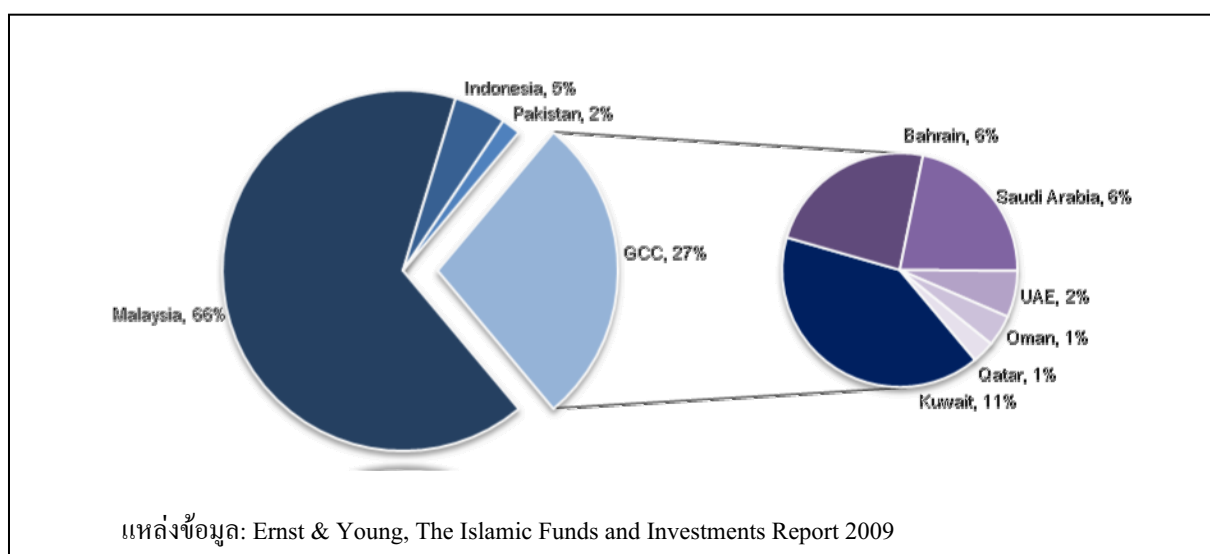
หมายเหตุ: * ไม่สามารถระบุมูลค่าได้ชัดเจน

แหล่งข้อมูล: Ernst & Young

กลุ่มกองทุนบำเหน็จบำนาญมีมูลค่าในปี 2550 อยู่ที่ราว 141 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการกระจายการลงทุนในกองทุนประเภทต่างๆ มากกว่ากลุ่มอื่น โดยในช่วงก่อนเกิดวิกฤตเศรษฐกิจจะลงทุนในกองทุนรวมตลาดเงินมากที่สุดคิดเป็น 50% แต่หลังจากเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ กลุ่มกองทุนบำเหน็จบำนาญกลับหันไปลงทุนในกองทุนรวมตราสารทุนมากขึ้นหรือราว 40% ตามด้วยกองทุนรวมตลาดเงินที่ลดลงมาเหลือ 30% เท่านั้น

กองทุนบำเหน็จบำนาญนับเป็นผู้ลงทุนรายใหญ่ของโลก แต่การลงทุนในกองทุนอิสลามยังค่อนข้างจำกัด โดยกองทุนบำเหน็จบำนาญที่ลงทุนในกองทุนอิสลามมีขนาดประมาณ 141 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2550 ถือครองโดย มาเลเซีย 92.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดมากกว่า 66% ตามด้วยคูเวต บาห์เรน ซาอุดีอาระเบีย และอินโดนีเซียตามลำดับ ทั้งนี้ กองทุนบำเหน็จบำนาญที่มาลงทุนในกองทุนอิสลามยังค่อนข้างจำกัดอยู่เฉพาะในประเทศที่ประชากรส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิมเท่านั้น

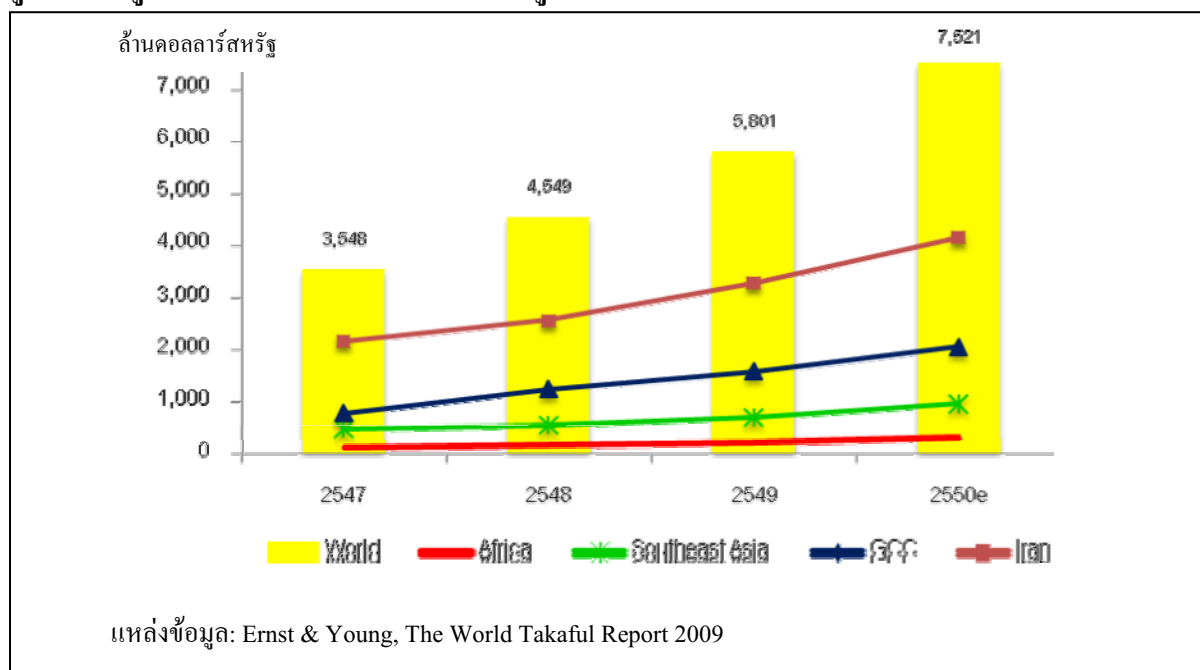
รูปที่ 5.12 สัดส่วนของการลงทุนในกองทุนอิสลามของกองทุนบำเหน็จบำนาญในแต่ละประเทศ



5.4 ประกันภัยอิสลาม (Takaful)

บริษัทประกันภัยอิสลามแห่งแรก คือ Sudanese Islamic Insurance Company ตั้งขึ้นในซูดานเมื่อปี 2522 แต่ได้รับการรับรองจาก The Organization of the Islamic Conference (OIC) ว่าเป็นรูปแบบประกันภัยที่ถูกต้องตามหลักชาริอะฮ์ในปี 2528 ซึ่งนับเป็นจุดเริ่มต้นของการพัฒนาประกันภัยอิสลาม (Takaful) Takaful ได้ขยายตัวอย่างต่อเนื่องดังแสดงในรูปที่ 4.13 โดยเบี้ยประกัน ในปี 2550 ราว 4.8 พันล้านดอลลาร์สหรัฐจากทั้งหมด 7.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือกว่า 2 ใน 3 เป็นของประเทศอิหร่าน ตามด้วยประเทศในกลุ่ม GCC และมาเลเซีย

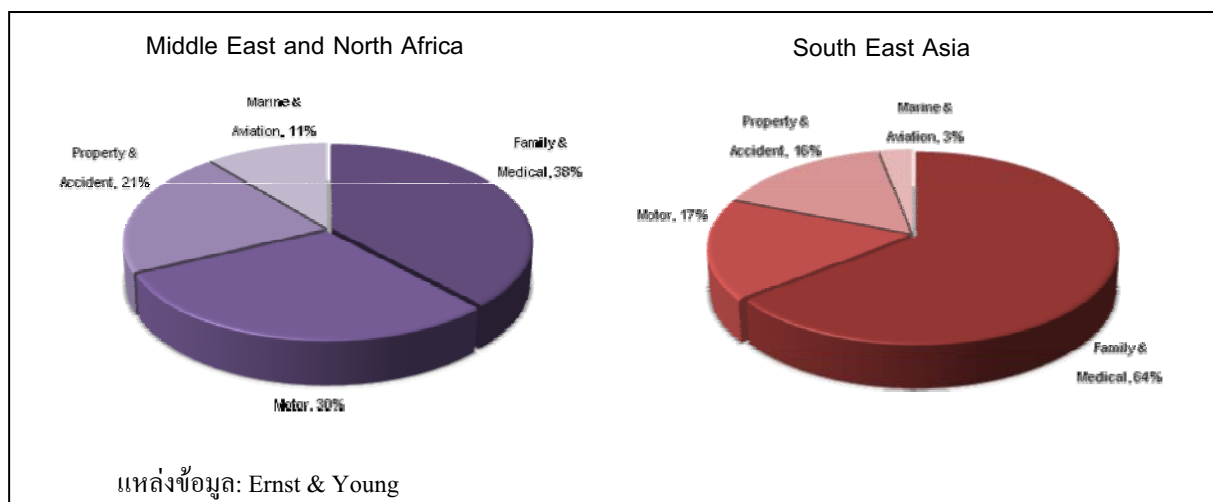
รูปที่ 5.13 มูลค่าเบี้ยประกันภัยอิสลามแยกตามภูมิภาค



ผู้นำตลาด Takaful ของกลุ่ม GCC คือ ประเทศซาอุดีอาระเบีย มีมูลค่าเบี้ยประกันอยู่ที่ระดับ 1,695 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จากเบี้ยประกันของกลุ่ม GCC ทั้งหมดที่ 2,046 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขณะที่ผู้นำตลาด Takaful ของภูมิภาคเอเชีย คือ มาเลเซีย มีมูลค่าเบี้ยประกันอยู่ที่ 797 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จากเบี้ยประกันทั้งหมดของทวีปเอเชียที่ 951 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นกว่า 84%

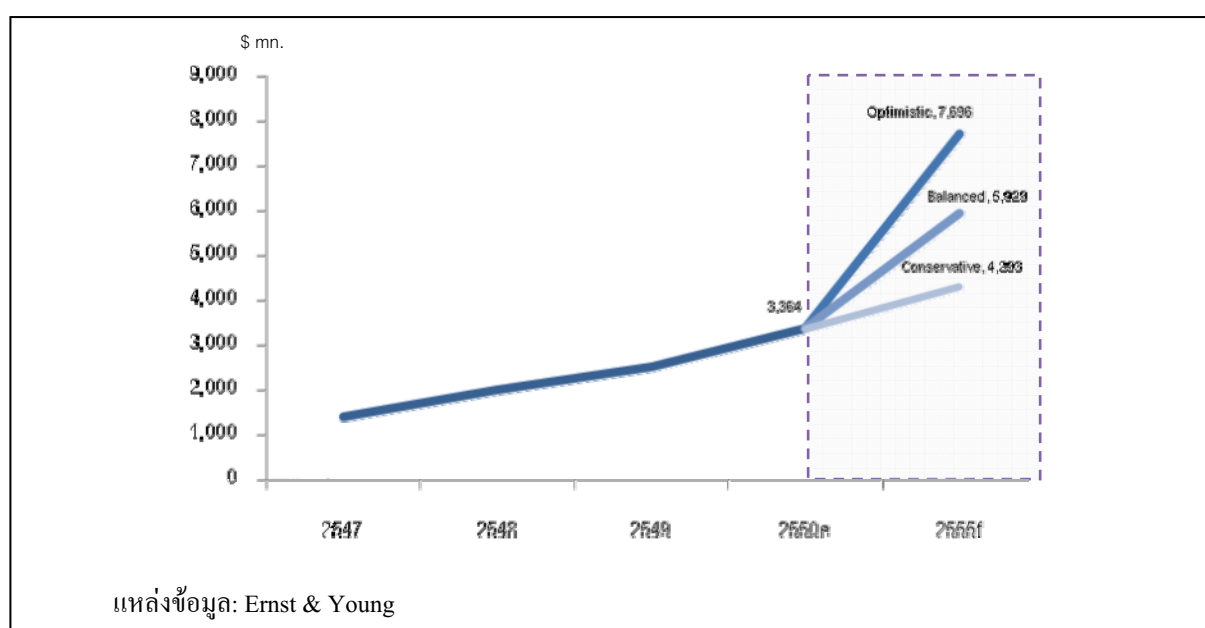
ประเภทของ Takaful สามารถแบ่งออกเป็นประกันชีวิต (Life Takaful) และประกันทรัพย์สิน (Non-Life Takaful) ภูมิภาคตะวันออกกลางและแอฟริกาจะมีสัดส่วนของ Life Takaful (Family and Medical) ต่ำกว่า Non-Life Takaful ขณะที่ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้จะมีสัดส่วนของ Life Takaful มากกว่า Non-Life Takaful ดังแสดงในรูปที่ 5.14

รูปที่ 5.14 มูลค่าเบี้ยประกันภัยอิสลามแบ่งตามประเภทของประกันภัย



ภายใต้วิกฤตเศรษฐกิจโลกปัจจุบัน Ernst & Young⁹ มีการคาดการณ์อัตราขยายตัวของ Takaful ดังนี้ ในกรณีที่ไม่นับได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจ (Optimistic) Takaful จะมีอัตราขยายตัวเฉลี่ยมากที่สุดถึง 18% ต่อปีในช่วงปี 2550 – 2555 ซึ่งเบี้ยประกันจะเพิ่มเป็น 7.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2555 แต่หากได้รับผลกระทบจากวิกฤตปานกลาง Takaful จะมีอัตราขยายตัวเฉลี่ยอยู่ที่ 12% ต่อปี ส่งผลให้เบี้ยประกันมีมูลค่าเป็น 5.9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปีเดียวกัน และสุดท้ายกรณีที่วิกฤตเศรษฐกิจโลกส่งผลกระทบต่อ Takaful Takaful จะสามารถขยายตัวได้เพียง 5% ต่อปี ส่งผลให้มูลค่าเบี้ยประกันขยับมาอยู่ที่ 4.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐเท่านั้น

รูปที่ 5.15 การคาดการณ์แนวโน้มประกันภัยอิสลามในช่วงหลังจากวิกฤตเศรษฐกิจโลก



⁹ การคาดการณ์ของ Ernst & Young จะพิจารณามูลค่าของเบี้ย Takaful ทั่วโลก ยกเว้น อิหร่าน

บทที่ 6

การเงินอิสลามในกลุ่มประเทศ GCC และประเทศที่มีการพัฒนาการเงินอิสลามอย่างมีนัยสำคัญ

ในงานวิจัยนี้ เน้นศึกษาลักษณะของการเงินอิสลามในประเทศที่มีการพัฒนาการเงินอิสลามอย่างมีนัยสำคัญ ได้แก่ กลุ่ม GCC ซึ่งประกอบด้วยประเทศบาห์เรน คูเวต กาตาร์ ซาอุดีอาระเบีย สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ภูมิภาคเอเชียประกอบด้วยประเทศอินโดนีเซีย มาเลเซีย สิงคโปร์ ปากีสถาน และประเทศอื่นๆ ได้แก่ สหราชอาณาจักร ทั้งนี้จะทำการศึกษาในประเด็นต่างๆ ตั้งแต่วิวัฒนาการของการเงินอิสลามในแต่ละประเทศ ลักษณะ และนโยบายเพื่อการพัฒนาการเงินอิสลามของแต่ละประเทศ เพื่อประโยชน์ในการวิเคราะห์การเงินอิสลามในประเทศไทยในบทที่ 7,8 และ 9 ตามลำดับ

6.1 วิวัฒนาการของการเงินอิสลาม

ประเทศที่เป็นศูนย์กลางหรือมีการพัฒนาทางด้านการเงินอิสลามในปัจจุบัน โดยมากมักเป็นประเทศที่มีประชากรส่วนใหญ่เป็นชาวมุสลิม นั่นหมายถึงการมีตลาดที่จะรองรับการเงินอิสลามขนาดใหญ่ ยกเว้นในบางประเทศ อาทิ สิงคโปร์ สหราชอาณาจักร เป็นต้น โดยประเทศต่างๆ ล้วนแล้วแต่มีประวัติความเป็นมาของการเงินอิสลามมาอย่างยาวนาน อย่างไรก็ตาม การเงินอิสลามก็ยังไม่ได้รับการพัฒนามากนัก จนกระทั่งในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา การเงินอิสลามได้มีการพัฒนามากขึ้นและเป็นที่สนใจในนานาประเทศ วิวัฒนาการของการเงินอิสลามในบางประเทศสามารถสรุปได้ดังนี้

บาห์เรน

การเงินอิสลามของบาห์เรนเริ่มขึ้นเมื่อมีการก่อตั้ง Bahrain Islamic Bank ซึ่งเป็นธนาคารอิสลามแห่งแรกของบาห์เรนขึ้นในปี 2522 นับได้ว่าเป็นประเทศแรกๆ ของโลกที่มีธนาคารอิสลามเกิดขึ้น ประกอบกับบาห์เรนให้ความสนใจในการเงินอิสลามเป็นอย่างมาก ส่งผลให้การเงินอิสลามมีการพัฒนาและขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบัน บาห์เรนกลายเป็นศูนย์กลางการเงินอิสลามของภูมิภาคตะวันออกกลาง เนื่องจากรูปแบบการเงินเปิดกว้างให้กับสถาบันการเงินต่างประเทศด้วย ซึ่งต่างจากซาอุดีอาระเบีย และคูเวตที่ค่อนข้างจำกัดให้เฉพาะสถาบันการเงินของท้องถิ่นเท่านั้น นอกจากนี้ มีการตั้ง Bahrain Financial Harbour ขึ้นในปี 2545 ที่ช่วยให้ช่องทางในกิจกรรมทางการเงินของบาห์เรนมีความหลากหลายมากขึ้นเพื่อรองรับความต้องการในบริการต่างๆ ในภูมิภาค

ทั้งนี้ ธนาคารกลางบาห์เรน (The Central Bank of Bahrain) มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามเป็นอย่างมาก ในปี 2544 บาห์เรนเป็นประเทศแรกของโลกที่มีการพัฒนาและระบุเกี่ยวกับกฎระเบียบและข้อบังคับของการเงินอิสลามอย่างชัดเจน โดยธนาคารกลางบาห์เรนได้ออก Rulebook ซึ่งนับได้ว่าเป็นบรรทัดฐานสำหรับกฎระเบียบและข้อบังคับของธนาคารอิสลามในปัจจุบัน และในปีเดียวกันนี้ Bahrain Monetary Agency ซึ่งเป็นหน่วยงานหนึ่งของธนาคารกลางบาห์เรนที่ทำหน้าที่พัฒนาและออก Sukuk ก็ได้มีการออก Sukuk ในปี 2544 นับได้ว่าเป็นการออก Sukuk โดยธนาคารกลางแห่งแรกของโลก ต่อมาในปี 2548 ได้มีการสร้างกรอบแนวความคิดเกี่ยวกับบริษัท Takaful และ re-Takaful ให้มีความครอบคลุมยิ่งขึ้น และยึดถือเป็น Rulebook สำหรับธุรกิจ Takaful ที่สำคัญ และล่าสุดในปี 2551 ธนาคารกลางบาห์เรนได้ออก Islamic Sukuk Liquidity Instrument (ISLI) โดยมีเป้าหมายเพื่อการจัดการเกี่ยวกับสภาพคล่อง ทั้งนี้ ISLI นับได้ว่าเป็นเครื่องมือหนึ่งของทั้งสถาบันการเงินอิสลามและสถาบันการเงินทั่วไปในการเข้าถึงสภาพคล่องระยะสั้น

นอกจากนี้ ในปี 2553 Deloitte ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาทางการเงินที่สำคัญของโลกมีแผนที่จะตั้ง Islamic Finance Knowledge Centre (IFKC) ในบาห์เรน ซึ่งน่าจะมีส่วนช่วยในการพัฒนาการเงินอิสลามในภูมิภาคตะวันออกกลางเพิ่มมากขึ้น

มาเลเซีย

มาเลเซียเป็นประเทศหนึ่งที่มีการพัฒนาการเงินอิสลามอย่างเป็นรูปธรรมมานานกว่า 30 ปี นับตั้งแต่เริ่มมี Islamic Banking Act ในปี 2526 และ Takaful Act ในปี 2527 และภายหลังจากการมีกฎหมายดังกล่าว มาเลเซียก็มีการจัดตั้งธนาคารอิสลามและบริษัท Takaful ขึ้นทันที พร้อมกันนั้นในปี 2526 รัฐบาลมาเลเซียได้ออก Investment Instruments Act เพื่อสนับสนุนการออกหลักทรัพย์หรือตราสารหนี้อิสลาม (Islamic Securities) โดยรัฐบาล กระนั้นก็ตาม การเงินอิสลามในมาเลเซียก็ยังไม่เป็นที่แพร่หลายมากนัก โดยสัดส่วนของการเงินอิสลามต่อระบบการเงินทั้งประเทศคิดเป็นเพียง 1% เท่านั้น หลังจากนั้น 10 ปี ทางกรมมาเลเซียได้อนุญาตให้มี Islamic Banking Window Scheme (หรือ Skim Perbankan Tanpa Faedah) ขึ้นเพื่อให้ธนาคารทั่วไปสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินอิสลามได้ ส่งผลให้การเงินอิสลามขยายตัวในชั่วข้ามคืน เพิ่มขึ้นเป็น 6% ของสัดส่วนการเงินในมาเลเซีย

ปัจจุบัน ภาคการเงินอิสลามในมาเลเซียนับว่ามีความพร้อมและมีการพัฒนาในโครงสร้างการเงินอิสลามที่ดีที่สุดแห่งหนึ่งของโลก โดยในปี 2552 มาเลเซียมีขนาดของตลาดการเงินอิสลามในรูปของสินทรัพย์ทางการเงินอิสลามใหญ่เป็นอันดับสามของโลกหรือประมาณ 10.5% ของสินทรัพย์ทางการเงินอิสลามในโลก¹⁰

¹⁰

The Banker, Top 500 Islamic Financial Institution, November 2009.

มาเลเซียนับได้ว่าเป็นประเทศแรกที่มีช่องทางการให้บริการในระบบการเงินอิสลามที่ใกล้เคียงกับระบบการเงินทั่วไปมาก ทั้งนี้ ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการพัฒนาทรัพยากรบุคคลด้านการเงินอิสลามอย่างเข้มแข็งเพื่อรองรับและสนับสนุนการขยายตัวของการเงินอิสลาม ปัจจุบันการเงินอิสลามในมาเลเซียประกอบด้วย

- ธนาคารอิสลาม 17 แห่งในปี 2552 ประกอบด้วยธนาคารท้องถิ่น 11 แห่ง ธนาคารของต่างชาติ 3 แห่งคือ Al Rajhi Bank, Asian Finance Bank และ Kuwait Finance House และหน้าต่างประเทศของธนาคารต่างชาติทั่วไปอีก 3 แห่ง คือ HSBC Amanah, Standard Chartered Saadiq และ OCBC Al Amin
- ตลาดเงินกู้ยืมระหว่างธนาคาร (Interbank Money Market) อาทิ Mudaraba Interbank Transactions
- ตลาด Sukuk ในมาเลเซียมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ย 21% ระหว่างปี 2544-2551¹¹ โดยกลางปี 2552 Sukuk ที่ออกโดยมาเลเซียมีขนาด 66,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ¹² คิดเป็นสัดส่วนถึง 62% ของยอด Sukuk ทั้งหมดทั่วโลก (รวม Sukuk ทั้งหมดที่ออกโดยรัฐบาลและเอกชน) ในเดือนสิงหาคม 2552 Petroliaam National Berhad (Petronas) ได้ออก Sukuk มูลค่า 1,500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งเป็นการออก Sukuk ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดเป็นอันดับสองของโลก รองจาก Sukuk ที่ออกโดย Dubai Port ในปี 2550
- ตลาดตราสารทุนประมาณ 88% ของสินทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหุ้นมาเลเซียมีความสอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์
- Takaful จำนวน 8 แห่งในปี 2552
- ตลาดอนุพันธ์การเงิน (Derivatives)

การพัฒนาการเงินอิสลามในมาเลเซียมีความเด่นชัดยิ่งขึ้น เมื่อมีการก่อตั้ง Malaysia International Islamic Financial Centre (MIFC) ในเดือนสิงหาคม 2549 เพื่อสนับสนุนให้มาเลเซียก้าวไปสู่การเป็นศูนย์กลางของการเงินอิสลามนานาชาติ โดยมุ่งหวังให้มาเลเซียเป็นศูนย์กลางทั้งในด้าน Sukuk กองทุนอิสลาม ธนาคารอิสลาม Takaful และการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ โดย MIFC ได้ออกมาตรการและนโยบายต่างๆ เป็นจำนวนมาก เพื่อสนับสนุนให้มาเลเซียได้เป็นศูนย์กลางทางการเงินอิสลามอย่างสมบูรณ์

¹¹ Bank Negara Malaysia and Securities Commission Malaysia, *Malaysian Debt Securities and Sukuk Market-A Guide for Issuers and Investors*, 2009.

¹² Malaysia International Islamic Financial Centre, "Business & Investment Opportunities in Islamic Finance", November 2009.

สิงคโปร์

การเงินอิสลามเพิ่งได้รับความสนใจจากรัฐบาลสิงคโปร์ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา เนื่องจากนักลงทุนจากตะวันออกกลางต้องการลงทุนในภูมิภาคเอเชียเพิ่มมากขึ้น ซึ่งทางการสิงคโปร์ได้เล็งเห็นโอกาสดังกล่าว จึงหันมาให้ความสนใจเกี่ยวกับการเงินอิสลาม

การเงินอิสลามของสิงคโปร์เริ่มขึ้นเมื่อเดือนสิงหาคม 2542 เมื่อรัฐบาลสิงคโปร์ได้รับฟังข้อเสนอของรัฐบาลที่จะให้มีการให้น้ำหนักกับการธนาคารที่ยึดหลักชาริอะฮ์เป็นทางเลือกเพื่อประโยชน์ของประเทศ โดยรัฐบาลสิงคโปร์ได้กล่าวถึงกลยุทธ์และองค์กรที่จะเข้ามามีบทบาทในการพัฒนาการเงินอิสลามของสิงคโปร์ คือ Monetary Authority of Singapore (MAS) MAS อนุญาตให้ธนาคารในสิงคโปร์สามารถออกผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามและให้บริการทางการเงินอิสลามได้ ปี 2544 Malaysian May Bank ออก Islamic-compliant Ethical Growth Fund และได้มีการนำเสนอบริการ Online Islamic-compliant Saving Account เพิ่มเติม ในเดือนธันวาคม 2546 MAS ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกของ Islamic Financial Services Board (IFSB) ในฐานะผู้สังเกตการณ์ และได้เข้าเป็นสมาชิกเต็มตัวในเดือนเมษายน 2548 หลังจากนั้นการเงินอิสลามในสิงคโปร์ก็เริ่มเป็นรูปธรรมมากขึ้น โดยในปี 2549 ธนาคาร OCBC เปิดให้มี Shariah-compliant Term Deposit ขึ้นครั้งแรกในสิงคโปร์ โดยมีเป้าหมายที่จะดึงดูดบริษัทของชาวมุสลิมขนาดใหญ่ สถาบันการเงิน มัสยิด องค์กรที่ไม่แสวงหากำไรเป็นหลัก ต่อมาในปี 2550 มีการก่อตั้ง Islamic Bank of Asia หลังจากได้รับการอนุมัติประกอบธนาคารอิสลามแบบเต็มรูปแบบอย่างเป็นทางการแห่งแรกจาก MAS นอกจากนี้ MAS ก็ทยอยเปิดเสรีทางการเงินอิสลามโดยอนุญาตให้ธนาคารต่างชาติที่มีประวัติที่ดีและมีการจัดลำดับเครดิตที่ดีมาเปิดให้บริการในตลาดภายในประเทศ นอกจากนี้ MAS ยังได้เริ่มพิจารณาการขอใบอนุญาตประกอบกิจการธนาคารพาณิชย์จากธนาคารอิสลามโดยใช้มาตรฐานเดียวกันกับธนาคารจากต่างประเทศ

ปัจจุบันสิงคโปร์มีกองทุนที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์อยู่ 9 แห่งมูลค่ารวมประมาณ 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ นอกจากนี้ทั้งธนาคารอิสลามจาก GCC และมาเลเซียก็ได้มาตั้งสำนักงานตัวแทนในสิงคโปร์

อินโดนีเซีย

ประเทศอินโดนีเซียมีประชากรมุสลิม 88% ของจำนวนประชากรทั้งหมดของประเทศหรือประมาณ 203 ล้านคน ซึ่งถือเป็นประเทศที่มีประชากรมุสลิมมากที่สุดในโลก และเป็นประเทศที่มีเศรษฐกิจขนาดใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งเอื้ออำนวยต่อการขยายตัวของการเงินอิสลาม อย่างไรก็ตามขนาดของการเงินอิสลามในอินโดนีเซียกลับมีขนาดเล็กมาก เพียง 0.4% ของสินทรัพย์การเงินอิสลามทั่วโลกเท่านั้น

การเงินอิสลามในอินโดนีเซียเริ่มเป็นรูปธรรมในปี 2535 เมื่อธนาคารที่ไม่ได้มีพื้นฐานจากอัตราดอกเบี้ยเริ่มได้รับความต้องการ ดังนั้นรัฐบาลอินโดนีเซียจึงอนุญาตให้มีรูปแบบการทำธุรกรรมธนาคาร

เกิดขึ้น ซึ่งระบุอยู่ใน Act No.7 ปี 2535 หลังจากนั้นมีการปรับปรุงเนื้อหาเพิ่มเติมอีกในปี 2541 และ 2542 โดย New Act No.23 ระบุเกี่ยวกับหน้าที่ของธนาคารที่เป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม

ในปี 2545 อินโดนีเซียให้ความสำคัญกับการเงินอิสลามมากขึ้น ด้วยการออก Blueprint สำหรับธนาคารอิสลาม เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาและขยายธนาคารอิสลามให้กว้างขวางมากขึ้น อย่างไรก็ตาม การพัฒนาด้านการเงินอิสลามในประเทศอินโดนีเซียยังคงมีความล่าช้ามากเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์ที่พยายามสร้างความคล่องตัวในกฎระเบียบต่างๆ กับการเงินอิสลาม จนกระทั่งปี 2549 ธนาคารกลางอินโดนีเซียอนุญาตให้ธนาคารทั่วไปสามารถมีหน้าต่างการเงินอิสลามขึ้นได้เพื่อเป็นการนำเสนอและให้บริการเกี่ยวกับการเงินอิสลามอย่างทั่วถึงมากขึ้น และในปี 2551 รัฐสภาอินโดนีเซียได้ผ่านกฎหมายว่าด้วยการธนาคารที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ที่อนุญาตให้ชาวต่างชาติสามารถเป็นหุ้นส่วนในการตั้งธนาคารอิสลามท้องถิ่น และอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปสามารถแปลงเป็นธนาคารอิสลามได้

ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2551 อินโดนีเซียได้ออก Sovereign Sukuk จำนวนทั้งสิ้น 3 กองด้วยกัน โดยสองกองแรกออกในสกุลเงินรูเปียอินโดนีเซียในเดือนสิงหาคม 2551 มูลค่าประมาณ 505 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และในเดือนกุมภาพันธ์ 2552 มูลค่าประมาณ 461 ล้านดอลลาร์สหรัฐ กองที่สามในสกุลเงินต่างประเทศในเดือนพฤษภาคม 2552 มูลค่า 650 ล้านดอลลาร์สหรัฐ¹³ หลังจากนั้นในเดือนกันยายน 2552 รัฐสภาอินโดนีเซียยังได้ผ่านกฎหมายว่าด้วยภาษีมูลค่าเพิ่มใหม่เพื่อกำจัดการเก็บภาษีซ้ำซ้อนในตลาดการเงินอิสลาม

ทั้งนี้ ในปี 2551 อินโดนีเซียมีขนาดสินทรัพย์ของธนาคารอิสลามเพียง 2% ของสินทรัพย์ของระบบธนาคารทั้งหมดของประเทศ รัฐบาลอินโดนีเซียตั้งเป้าว่าในปี 2558 ขนาดของสินทรัพย์ของธนาคารอิสลามจะเพิ่มขึ้นเป็น 15% ของสินทรัพย์ของระบบธนาคารทั้งหมดของประเทศ¹⁴ และตั้งเป้าการขยายตัวของการธนาคารอิสลามระหว่างปี 2551-2553 ไว้ที่ 40% ต่อปี โดยปัจจุบันอินโดนีเซียมีธนาคารอิสลามเต็มรูปแบบ 5 แห่ง โดยมุ่งที่ตลาด SMEs เป็นหลัก

ปากีสถาน

การเงินอิสลามอย่างเป็นทางการเป็นรูปธรรมของปากีสถานเริ่มต้นเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2522 หลังจากมีการประกาศอย่างเป็นทางการให้ยกเลิกอัตราดอกเบี้ยในการดำเนินการต่างๆ ของ National Investment Trust, the Investment Corporation of Pakistan และ the House Building Finance Corporation แต่ก็ยังไม่เป็นที่แพร่หลายมากนัก การพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามเป็นไปอย่างช้าๆ จนกระทั่งในปี 2543 Commission of Transformation of Financial System (CTFS) ได้นำเสนอรูปแบบของการเงินอิสลาม ซึ่ง

¹³ Islamic Finance Asia, June/July 2009, "A Strike for Indonesia".

¹⁴ Islamic Finance Asia, June/July 2009, "Jakarta Plays Catch Up".

รวมถึงการสร้างโครงสร้างทางกฎหมายเพื่อใช้ในระบบการเงินอิสลาม ส่งผลให้การเงินอิสลามเริ่มมีความแพร่หลายและเป็นที่รู้จักมากขึ้น จนได้รับความสนใจจากรัฐบาลปากีสถานเป็นอย่างมาก กระทั่งปี 2544 รัฐบาลปากีสถานได้ตัดสินใจในการนำพาประเทศไปสู่สังคมที่ไม่มีอัตราดอกเบี้ย ซึ่งนโยบายดังกล่าวได้รับการสนับสนุนจากธนาคารกลางปากีสถานเป็นอย่างดี ทั้งนี้การปรับเปลี่ยนได้ทำอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยเริ่มจากให้สาขาของธนาคารพาณิชย์มีการเปิดช่องทางการเงินอิสลามให้มากขึ้น และเตรียมการจัดตั้งธนาคารอิสลาม (แบบเต็มรูปแบบ) และได้มีการจัดตั้งธนาคารอิสลามแห่งแรกของปากีสถาน คือ Meezan Bank Ltd. ขึ้นในเดือนมกราคมปี 2545

อย่างไรก็ตาม ปากีสถานมีข้อจำกัดทางด้านสาธาณูปโภคพื้นฐานที่ด้อยรองรับ และการขาดผู้เชี่ยวชาญทางการเงินและการธนาคารอิสลาม ส่งผลให้การพัฒนาของการเงินอิสลามในปากีสถานค่อนข้างช้า

สหราชอาณาจักร

ปัจจุบันสหราชอาณาจักรมีชาวมุสลิมประมาณ 1.65 ล้านคน คิดเป็นสัดส่วน 2.7% ของประชากรทั้งหมดของประเทศ รัฐบาลสหราชอาณาจักรได้มีความพยายามที่จะสนับสนุนและพัฒนาการเงินอิสลามในประเทศจากนโยบายเพื่อการรวมตัวของสังคม และเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ในอันที่จะสนับสนุนให้กรุงลอนดอนเป็นศูนย์กลางของการเงินอิสลามในโลกตะวันตก

การพัฒนาการเงินอิสลามในสหราชอาณาจักรเพิ่งเริ่มขึ้นในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา แม้ว่าการเงินอิสลามจะเริ่มต้นในสหราชอาณาจักรมาตั้งแต่ปี 2523 แล้วก็ตาม โดยจะอยู่ในระดับลูกค้ารายใหญ่ (Wholesale) เท่านั้น ขณะที่การเงินอิสลามในระดับลูกค้ารายย่อย (Retail) นั้นเริ่มมีครั้งแรกในปี 2533 แต่ก็ยังอยู่ในวงจำกัด โดยธนาคารอิสลามจากภูมิภาคตะวันออกกลางและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เริ่มเข้ามานำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินในสหราชอาณาจักร แต่เมื่อเปรียบเทียบกับการเงินทั่วไปแล้ว พบว่ารูปแบบของการเงินอิสลามไม่สามารถแข่งขันได้เลย ทำให้การพัฒนาการเงินอิสลามเป็นไปอย่างช้าๆ จนกระทั่งช่วงต้นของปี 2543 ที่ผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามมีการพัฒนาและมีความหลากหลายมากขึ้น และมีผู้เล่นในตลาดดังกล่าวเพิ่มขึ้นด้วย ประกอบกับรัฐบาลมีการปรับปรุงกฎหมายและข้อบังคับ รวมถึงอัตราภาษีเพื่อสนับสนุนการเงินอิสลาม โดยการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญครั้งแรก เกิดขึ้นเมื่อมีการออก Finance Act 2003 ที่ให้ละเว้นการเก็บ Stamp Duty Land Tax หลายขั้นตอน ตามมาด้วย Finance Acts 2005 และ 2006 ที่กำหนดให้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามมีการเก็บภาษีในอัตราที่ต่ำเทียบกับการเงินทั่วไป และล่าสุด Finance Act 2007 ที่ชี้แจงเกี่ยวกับกรอบภาษีของ Sukuk

เป็นที่สังเกตว่า กฎหมายภาษีต่างๆ ไม่ได้กล่าวถึงซาริอะฮ์หรือคำศัพท์ทางการเงินอิสลาม กล่าวคือกฎหมายได้สร้างคำจำกัดความกลุ่มใหม่เพื่อใช้ในกฎหมายภาษีของสหราชอาณาจักร โดยธุรกรรมใดๆ ก็ตามที่ตกอยู่ในคำจำกัดความเหล่านี้ กฎหมายจะระบุว่า จะคิดต้นทุนทางการเงินอย่างไร และต้นทุนทางการเงิน

เงินนี้จะเกี่ยวข้องกับผู้กู้และผู้ให้กู้อย่างไร กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ต้นทุนทางการเงินถูกคิดโดยกฎหมายด้านภาษีเดียวกันกับการเงินที่มีดอกเบี้ย

Financial Services Authority (FSA) ได้มีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนธนาคารอิสลามในสหราชอาณาจักร นำไปสู่การจัดตั้ง Islamic Bank of Britain ได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อให้ครอบคลุมลูกค้าที่กว้างขวางขึ้น อาทิ Sukuk ทั้ง Corporate Sukuk และ Sovereign Sukuk ที่ออกในปี 2547 มูลค่า 6.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นจาก 1.9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2546 และการสร้างตลาดเงินอิสลามระดับโลก

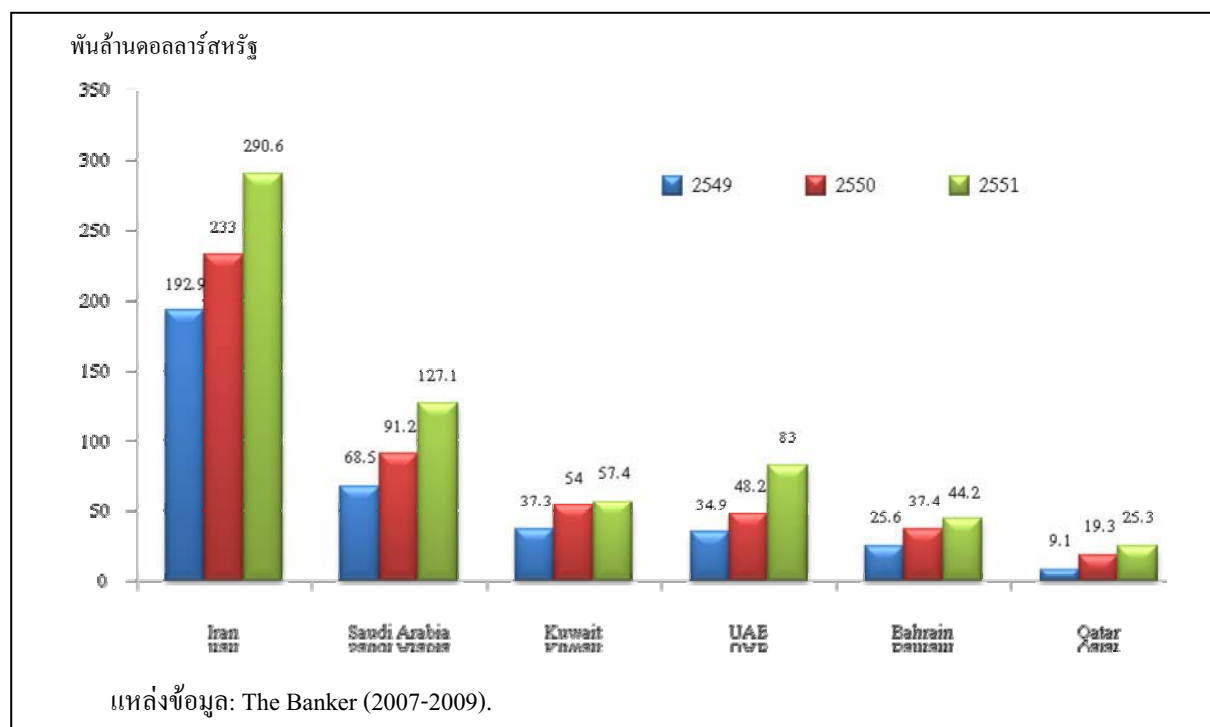
6.2 ลักษณะการเงินอิสลาม

ข้อมูลจาก The Banker ชี้ให้เห็นว่าภาคการเงินอิสลามที่มีขนาดใหญ่ที่สุดโดยนับจากขนาดของสินทรัพย์ คือภาคธนาคาร โดยทุกประเทศที่เป็นผู้นำทางด้านการเงินอิสลามล้วนแล้วแต่มีภาคธนาคารที่ใหญ่ที่สุด

6.2.1 ธนาคารอิสลาม

ธนาคารอิสลามในภูมิภาคตะวันออกกลาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่ม GCC ได้มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว รูปที่ 5.2 แสดงขนาดของสินทรัพย์ของธนาคารอิสลามในกลุ่มประเทศ GCC ที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ปัจจัยหลักที่สำคัญคือระดับราคาน้ำมันที่ทะยานสูงขึ้นในช่วงที่ผ่านมา ประเทศเหล่านี้จึงร่ำรวยขึ้นและมองหาช่องทางในการสะสมและลงทุนสินทรัพย์ที่มีอยู่ จากรูปที่ 6.1 จะเห็นได้ว่าประเทศอิหร่านมีขนาดของสินทรัพย์ธนาคารอิสลามมากกว่าสองเท่าของสินทรัพย์ของประเทศซาอุดีอาระเบียที่มีขนาดสินทรัพย์ใหญ่ที่สุดในกลุ่มประเทศ GCC อย่างไรก็ตามแม้ว่าประเทศอิหร่านจะมีขนาดของสินทรัพย์ธนาคารอิสลามใหญ่ที่สุดในโลก แต่ระบบการเงินของอิหร่านยังค่อนข้างปิด และไม่มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างชัดเจน ทำให้การเงินอิสลามในประเทศอิหร่านไม่ได้รับความสนใจจากนักลงทุนมากนัก งานวิจัยนี้ จึงประเทศอิหร่านไว้จากการศึกษา

รูปที่ 6.1 สินทรัพย์ของธนาคารอิสลามในภูมิภาคตะวันออกกลาง



บาห์เรน

สินทรัพย์ของธนาคารอิสลามในบาห์เรนเพิ่มสูงขึ้นเกือบสองเท่าในระยะเวลาสามปี จาก 25.6 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2549 เป็น 44.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2551 เนื่องจากการเน้นทางด้านการศึกษาและการอบรมเกี่ยวกับการเงินอิสลามอย่างกว้างขวาง ธนาคารกลางบาห์เรนได้ตั้ง Waqf Fund เพื่อวิจัย พัฒนาและสร้างพื้นฐานสำหรับอุตสาหกรรมการเงินอิสลาม นอกจากนี้ บาห์เรนนับว่าเป็นประเทศหนึ่งที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกทางด้านธนาคารอิสลามดีที่สุด ด้วยการเป็นประเทศที่ตั้งของ Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIF), Liquidity Management Centre (LMC), the International Islamic Financial Market (IIFM) และ the Islamic International Rating Agency (IIRA) ซึ่งจากรายงานของธนาคารกลางบาห์เรน พบว่าปัจจุบัน ธนาคารอิสลามในบาห์เรนมีมากถึง 26 ธนาคาร

รูปแบบของการเงินอิสลามของธนาคารอิสลามในบาห์เรนที่ได้รับความนิยมสูงสุดคือ Murabaha คิดเป็น 46% ของมูลค่าการปล่อยเงินกู้ของธนาคารอิสลามในปี 2545 ตามด้วย Mudaraba (15%) Ijarah (6%) และ Musharaka (3%)¹⁵

¹⁵

Ghassan Chammas, "Islamic Finance Industry in Lebanon: Horizons, Enhancements and Projections", 2006.

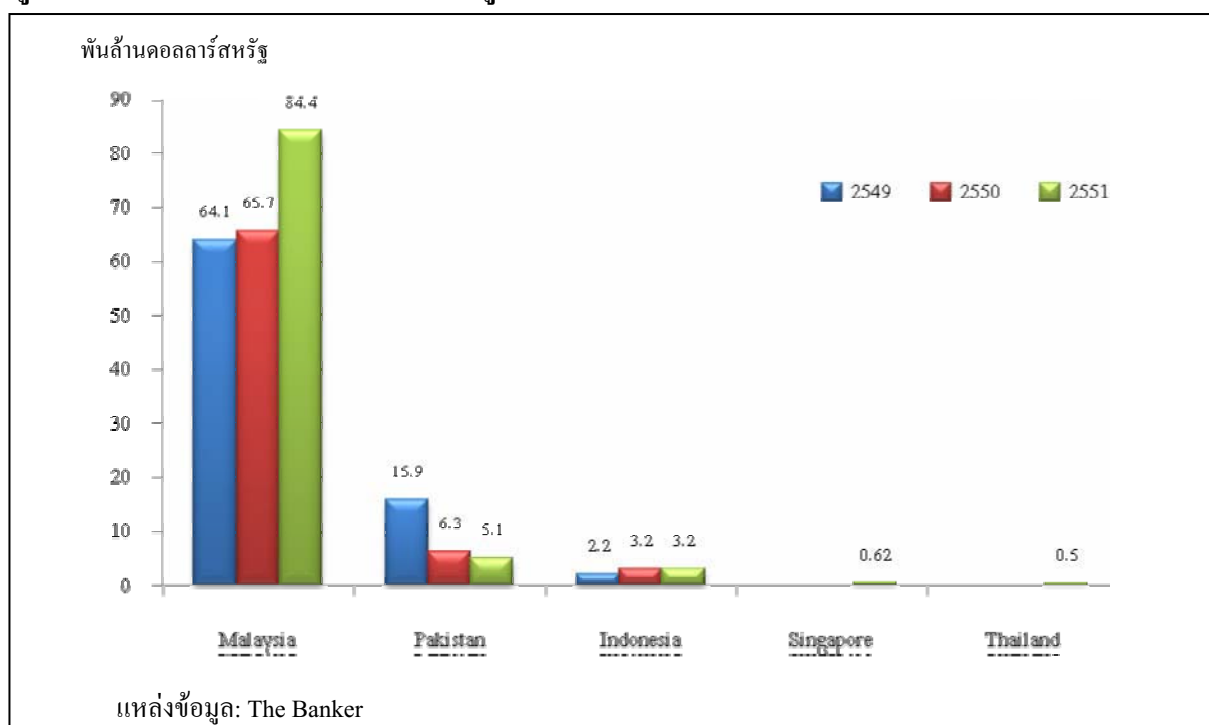
สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์

การพัฒนาธนาคารอิสลามในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เริ่มจากการที่ธนาคารท้องถิ่นมีความสนใจในการเงินอิสลาม ด้วยการผันตัวเองมาเป็นธนาคารอิสลามอย่างเต็มรูปแบบ อาทิ Middles East Bank เปลี่ยนมาเป็น Emirates Islamic Bank ในปี 2547 และ National Bank of Sharjah เป็น Sharjah Islamic Bank ในปี 2548

รูปแบบของการเงินอิสลามของธนาคารอิสลามในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ที่ได้รับความนิยมสูงสุดคือ Murabaha คิดเป็น 47% ของมูลค่าการปล่อยเงินกู้ของธนาคารอิสลามในปี 2545 ตามด้วย Real Estate (46%) และ Ijarah (7%)¹⁶

ในปี 2549 ธนาคารอิสลามเต็มรูปแบบในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีเพียง 4 แห่งเท่านั้น ซึ่งน้อยกว่าหากเทียบกับธนาคารอิสลามกว่า 26 แห่งในบาห์เรน อย่างไรก็ตาม พบว่าธนาคารอิสลามในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีขนาดของสินทรัพย์ธนาคารอิสลามมากกว่าบาห์เรน (ดังรูปที่ 6.1)

รูปที่ 6.2 สินทรัพย์ของธนาคารอิสลามในภูมิภาคเอเชีย



รูปแบบของการกู้ยืมของกลุ่มประเทศ GCC โดยรวมประมาณ 90% คือ Murabaha และ อสังหาริมทรัพย์ ขนาดของ Istisna และ Musharaka มีเพียง 5% การดำเนินงานของธนาคารอิสลามใน GCC ส่วนใหญ่เป็นเพื่อการซื้อขายสินค้า แทนที่จะเป็นการพัฒนาสาธารณูปโภคและสร้างธุรกิจโดยใช้การปันส่วนกำไร/ขาดทุน Salam ซึ่งเน้นไปที่สินค้าเพื่อการเกษตร แทบจะไม่มีการใช้ในกลุ่ม GCC อันเนื่องมาจาก

¹⁶

Ghassan Chammas, "Islamic Finance Industry in Lebanon: Horizons, Enhancements and Projections", 2006.

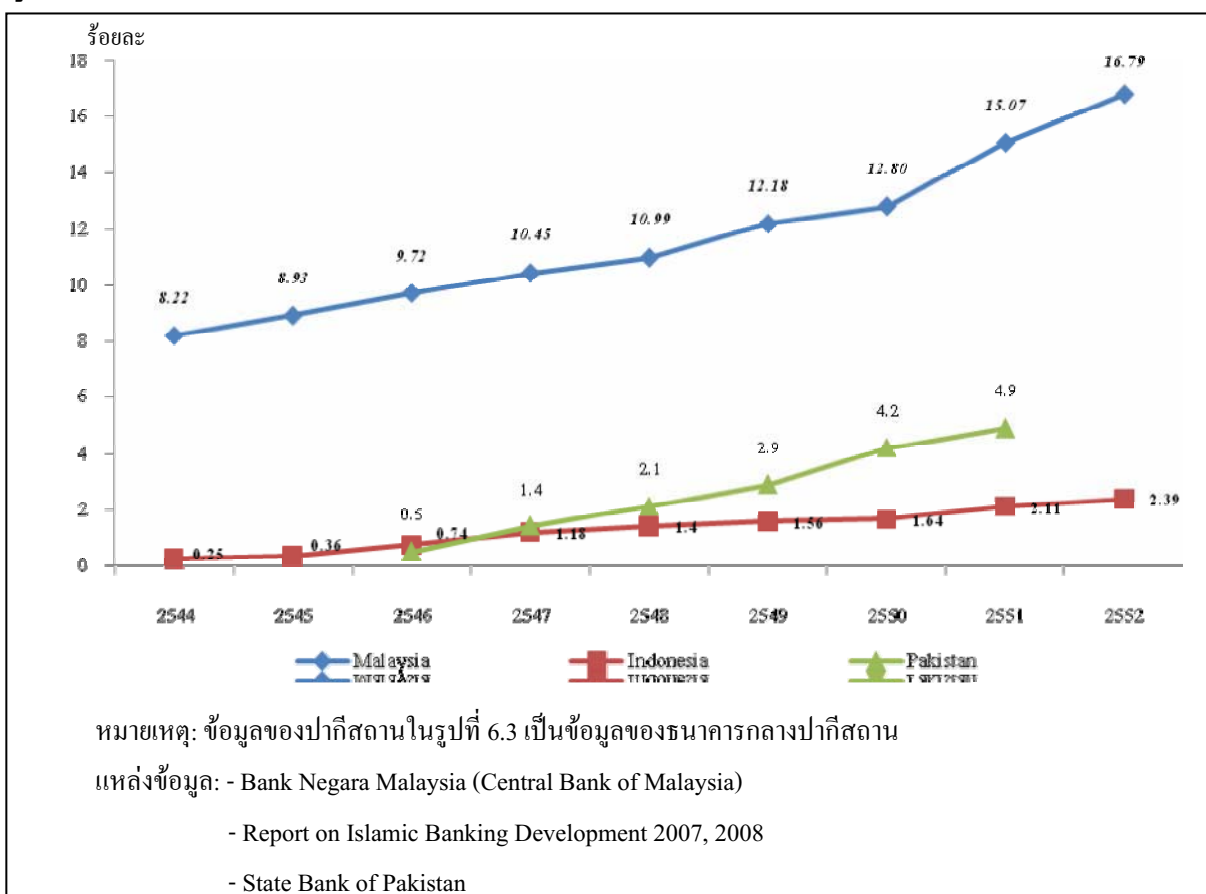
การผลิตในภาคเกษตรกรรมที่น้อยมากในแถบนี้ หากเปรียบเทียบกับชูดาน ซึ่งเป็นประเทศเกษตรกรรม มีการใช้ Salam ประมาณ 6% และ Musharaka ประมาณ 24% โดยมีภาคอสังหาริมทรัพย์เพียง 22%

ในภาพรวมภูมิภาคเอเชียนับได้ว่าเป็นภูมิภาคที่มีชาวมุสลิมอาศัยอยู่จำนวนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่มีประชากรชาวมุสลิมประมาณ 227 ล้านคน หรือราว 40% ของประชากรทั้งหมด แต่พบว่าการเงินอิสลามในภูมิภาคอาเซียนยังไม่เป็นที่พัฒนามากนัก (ยกเว้นมาเลเซีย) เนื่องจากขาดการพัฒนาในการเงินอิสลามอย่างมีประสิทธิภาพ จากรูปที่ 6.2 จะเห็นว่าประเทศในเอเชียได้คือปากีสถาน ยังมีขนาดของสินทรัพย์ธนาคารอิสลามสูงกว่าประเทศมุสลิมขนาดใหญ่ที่สุดในโลกอย่างอินโดนีเซีย

มาเลเซีย

ธนาคารอิสลามในมาเลเซียขยายตัวอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านสินทรัพย์ เงินฝาก และการปล่อยกู้ อีกทั้งความสำคัญต่อระบบธนาคารในมาเลเซียก็เพิ่มขึ้นด้วยจากสัดส่วนของสินทรัพย์ธนาคารอิสลามต่อระบบธนาคารมาเลเซียทั้งหมดที่ 8.2% ในปี 2544 เพิ่มขึ้นสองเท่าเป็น 16.8% ในปี 2552 ดังแสดงในรูปที่ 6.3 ขณะที่จำนวนของธนาคารอิสลาม (แบบเต็มรูปแบบ) ก็เพิ่มอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2552 มาเลเซียมีจำนวนธนาคารอิสลามทั้งหมด 17 ธนาคาร เพิ่มขึ้นจากเพียง 2 ธนาคารในปี 2547 นอกจากนี้ ยังมีธนาคารพาณิชย์ทั่วไป ธนาคารเพื่อการลงทุน และสถาบันการเงินอีกจำนวนมากที่ให้บริการการเงินอิสลาม

รูปที่ 6.3 สัดส่วนสินทรัพย์ธนาคารอิสลามต่อระบบธนาคารแต่ละประเทศ



ข้อมูลจากธนาคารกลางมาเลเซีย ณ เดือนพฤศจิกายน 2552 กล่าวถึงรูปแบบของการเงินอิสลามของธนาคารอิสลามในมาเลเซียที่ได้รับความนิยมสูงสุดคือ Bai Bithaman Ajjil คิดเป็น 31.9% ของมูลค่าการปล่อยเงินกู้ธนาคารอิสลาม ตามด้วย Ijarah Thumma Al-Bai (30%) Murabaha (17.6%) Ijarah (2.7%) Musharaka (1.7%) Istisna (1%) Mudharabah (0.3%) และอื่นๆ (14.9%)

The Islamic Financial News ได้มีการจัดอันดับธนาคารอิสลาม โดยธนาคาร CIMB Islamic Bank ได้รับรางวัล Best Overall Islamic Bank ประจำปี 2552 แสดงถึงระดับการพัฒนาทางการเงินอิสลามที่มีประสิทธิภาพของประเทศมาเลเซีย

อินโดนีเซีย

แม้ว่าอินโดนีเซียจะเป็นประเทศที่มีชาวมุสลิมอาศัยอยู่มากที่สุดในโลก แต่พบว่าการเงินอิสลามไม่ได้พัฒนามากนัก ซึ่งรวมถึงระบบธนาคารอิสลามด้วย ดังเห็นได้จากมูลค่าของสินทรัพย์ธนาคารอิสลามที่มีขนาดเล็กมาก และไม่มีผลต่อระบบธนาคารอินโดนีเซีย

รายงาน Islamic Banking Development 2008 ชี้ว่าสัดส่วนของสินทรัพย์ธนาคารอิสลามต่อระบบธนาคารอินโดนีเซียคิดเป็นเพียง 2.4% เท่านั้น อย่างไรก็ตาม แนวโน้มในอนาคตของการธนาคารอิสลามในอินโดนีเซียเริ่มดีขึ้น ดังเห็นได้จากจำนวนธนาคารอิสลาม (แบบเต็มรูปแบบ) ที่เพิ่มเท่าตัวจากจำนวน 3 ธนาคารในปี 2550 เป็น 6 ธนาคารในปี 2552

ข้อมูลจากธนาคารกลางอินโดนีเซีย ณ เดือนธันวาคม 2550 กล่าวถึงรูปแบบของการเงินอิสลามของธนาคารอิสลามในอินโดนีเซียที่ได้รับความนิยมสูงสุดคือ Murabaha คิดเป็น 59.2% ของมูลค่าการปล่อยเงินกู้ธนาคารอิสลาม ตามด้วย Mudharabah (20%) Musharaka (15.8%) Qardh (1.9%) Ijarah (1.8%) และ Istisna (1.3%)

นอกจากนี้ อินโดนีเซียยังมีธนาคารในระดับท้องถิ่น ที่จำกัดการให้บริการเฉพาะในระดับท้องถิ่นเท่านั้น คือธนาคารอิสลามในชนบท (Islamic Rural Bank) ซึ่งมีจำนวนถึง 139 ธนาคารในปี 2552

ปากีสถาน

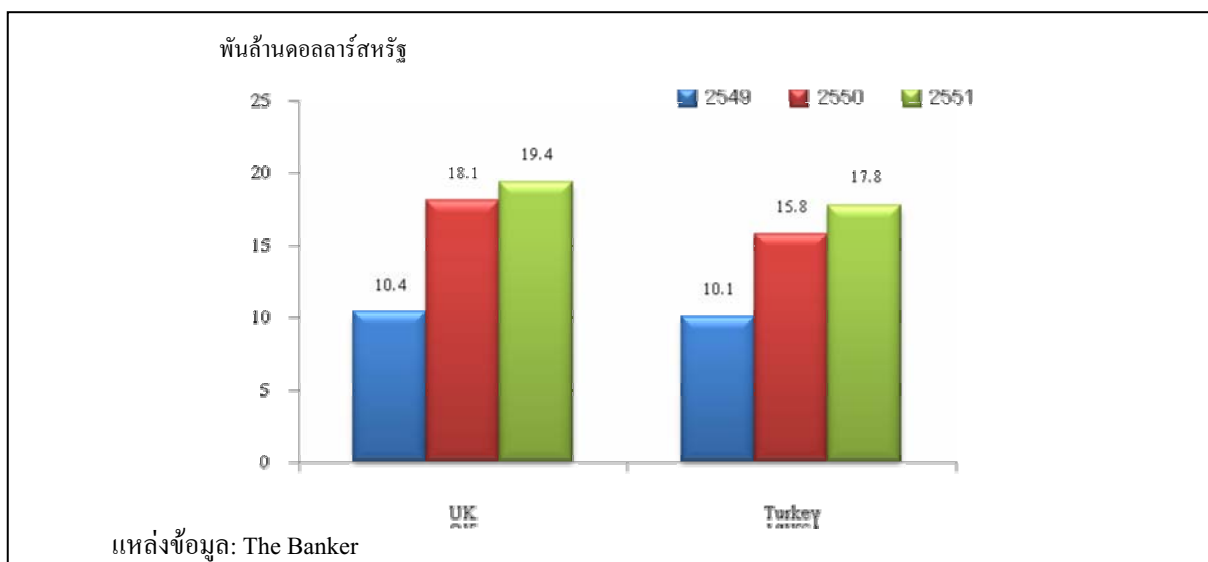
ในปี 2551 ประเทศปากีสถานมีธนาคารอิสลาม 6 ธนาคาร และธนาคารทั่วไปที่นำเสนอผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามผ่านสาขาของธนาคาร 12 ธนาคาร และมีสาขาทั้งหมด 515 สาขาเป็นสาขาของธนาคารอิสลาม 309 สาขา ที่เหลือเป็นสาขาของธนาคารทั่วไป

ข้อมูลจากธนาคารกลางปากีสถาน ณ เดือนธันวาคม 2551 กล่าวถึงรูปแบบของการเงินอิสลามของธนาคารอิสลามในปากีสถานที่ได้รับความนิยมสูงสุดคือ Murabaha คิดเป็น 37% ของมูลค่าการปล่อยเงินกู้ธนาคารอิสลาม ตามด้วย Diminishing Musharaka (29%) Ijarah (22%) Istisna (3%) Musharaka (2%) Salam (2%) และอื่นๆ (5%)

สหราชอาณาจักร

สหราชอาณาจักรมีธนาคารพาณิชย์ทั่วไป 22 แห่งที่มีการดำเนินการเกี่ยวกับการเงินอิสลาม อาทิ Barclays, HSBC, Lloyds TSB, UBS, Deutsche Bank, BNP Paribas โดยเน้นการจัดสรรสภาพคล่องส่วนเกินจากกลุ่ม GCC ไปยังการลงทุนในโลกตะวันตก การเจาะตลาดลูกค้ารายย่อย และการให้บริการที่ปรึกษาทางการเงิน และธนาคารอิสลามแบบเต็มรูปแบบ 5 แห่ง ล่าสุดได้มีการตั้งบริษัท Takaful ขึ้น และมี Sukuk 18 กองทุนที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหุ้นลอนดอน นอกจากนี้ ยังมีการตั้งเป้าหมายให้ลอนดอนเป็นศูนย์กลางของการศึกษาการเงินอิสลาม ตั้งแต่ระดับเบื้องต้นจนถึงระดับปริญญาเอก และโปรแกรมการพัฒนาในระดับอาชีพ รวมถึงโปรแกรม Shariah Scholar

รูปที่ 6.4 สินทรัพย์ของธนาคารอิสลามในภูมิภาคอื่นๆ

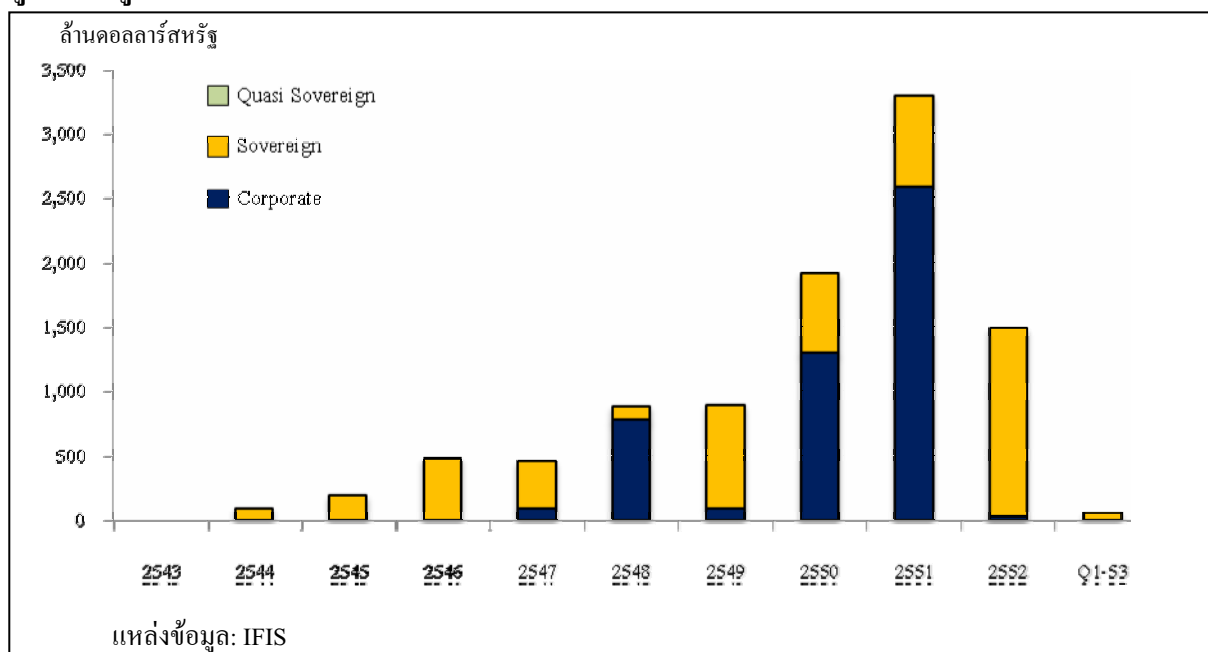


6.2.2 พันธบัตรอิสลาม (Sukuk)

บาห์เรน

บาห์เรนนับได้ว่าเป็นประเทศหนึ่งในกลุ่ม GCC ที่มีการออก Sukuk อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บาห์เรนเป็นประเทศแรกที่ยก International Sovereign Sukuk ในปี 2544 ในรูปแบบ Ijarah Sukuk ระยะเวลาของพันธบัตร 5 ปี อัตราผลตอบแทนแบบคงที่ที่ 5.25% ขนาดของ Sukuk รวมทุกประเภทที่ออกในบาห์เรนในแต่ละปีมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยปี 2551 เป็นปีที่มีการออก Sukuk สูงที่สุด ส่วนใหญ่เป็น Sukuk ที่ออกโดยภาคเอกชนขนาดเล็ก อย่างไรก็ตามการออก Sukuk ได้ลดขนาดลงอย่างมีนัยสำคัญหลังจากวิกฤต Subprime ในประเทศสหรัฐอเมริกา

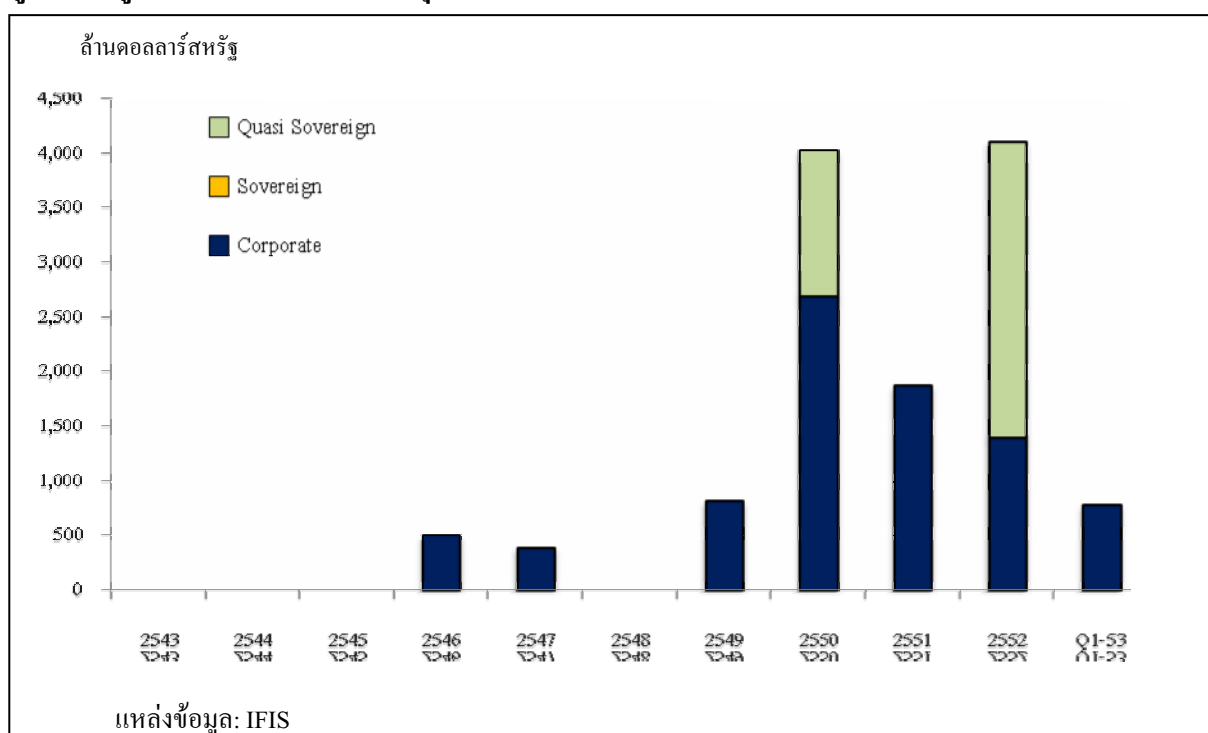
รูปที่ 6.5 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยบ่าห์เรนในแต่ละปี



ซาอุดีอาระเบีย

การออก Sukuk ในประเทศซาอุดีอาระเบียซึ่งจะมีความสำคัญเมื่อปี 2550 ซึ่งมีการออก Sukuk รวมทุกชนิดถึง 4,033 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และยังมีการออก Sukuk ในระดับสูงในปี 2552 ที่เกิดวิกฤตซับไพร์ม

รูปที่ 6.6 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยซาอุดีอาระเบียในแต่ละปี

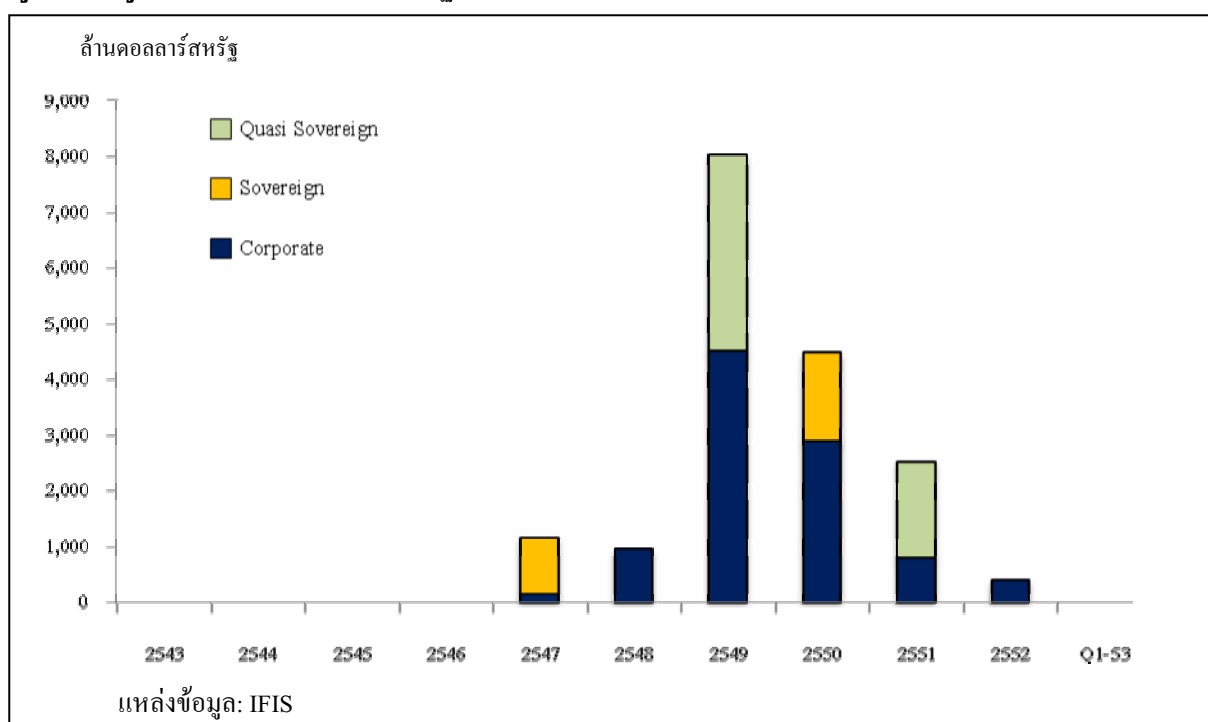


สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์

ในปี 2551 สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ออก Sukuk 35.6% ของ Sukuk ที่ออกทั่วโลกมากเป็นอันดับ 2 รองจากมาเลเซีย (36.9%) ซึ่งส่วนมากเป็นการออก Sukuk ในภาคบริการทางการเงินและภาคอสังหาริมทรัพย์

อย่างไรก็ตาม วิกฤต Dubai World ส่งผลให้ความเชื่อมั่นต่อ Dubai ซึ่งเป็นเอมิเรตส์ที่สำคัญมากของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ตกต่ำอย่างรุนแรง โดยในปี 2552 บริษัทจัดอันดับหลายแห่งได้มีการปรับลดอันดับความน่าเชื่อถือทางการเงินของ Sukuk ของ Dubai ลงหลายตัว อาทิ Moody's ปรับลด Quasi Sovereign Sukuk ที่ออกโดย Jebel Ali Free Zone (JAFZ) จาก A2 เป็น A3 และคาดว่าจะมีการปรับลดอันดับเพิ่มเติมในอนาคต ส่งผลกระทบต่อการออก Sukuk ในช่วง 2-3 ปีข้างหน้าอย่างมีนัยสำคัญ ดังแสดงในรูปที่ 6.7

รูปที่ 6.7 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ในแต่ละปี



ทั้งนี้ Kuwait Finance House Research รายงานว่า ครึ่งปีแรกของปี 2552 สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีการออก Ijarah Sukuk อายุ 5 ปี มูลค่า 400 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดย RAK Capital เพียงแห่งเดียวเท่านั้น

กาตาร์

กาตาร์มีการออก Sukuk ครั้งแรกและครั้งเดียวในปี 2546 ซึ่งเป็น Sovereign Sukuk มูลค่า 700 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

คูเวต

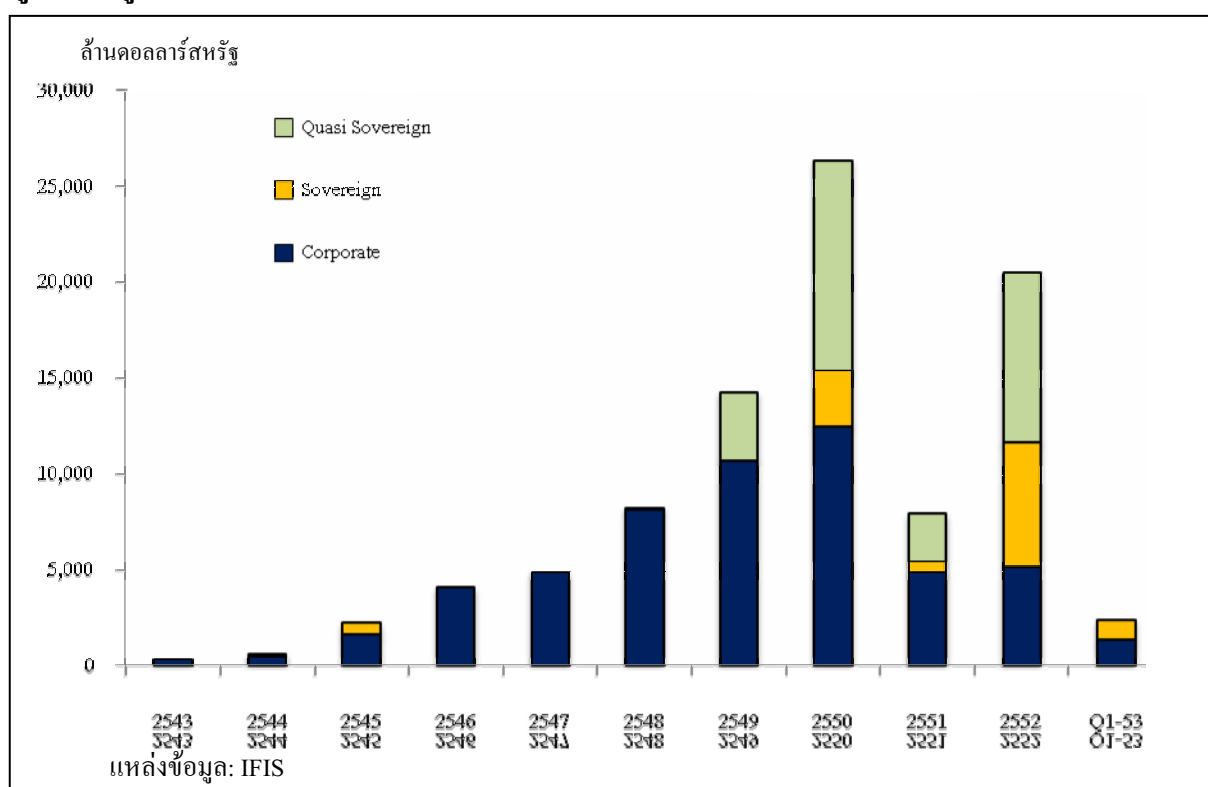
เริ่มออก Sukuk ครั้งแรกในปี 2549 ซึ่งเป็น Sukuk เอกชนมูลค่า 200 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และหลังจากนั้น มีการออก Sukuk เอกชนอีกครั้งในปี 2551 มูลค่า 1,100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

มาเลเซีย

มาเลเซียนับได้ว่าเป็นผู้นำในตลาด Sukuk ของโลก ทั้งด้านขนาดการออก Sukuk ที่สูงที่สุดในโลก และบทบาทสำคัญในการพัฒนาตลาด Sukuk โดยมาเลเซียเป็นประเทศแรกที่ยก Corporate Sukuk ในปี 2544 และเป็นประเทศแรกที่ยก Global Sovereign Sukuk อายุ 5 ปี มูลค่า 600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยรัฐบาลในปี 2545 ออก Exchangeable Sukuk ในปี 2549 และ International Subordinated Sukuk ในปี 2550

สำหรับรูปแบบการเงินอิสลามที่ได้รับความนิยมในการออก Sukuk เอกชน ได้แก่ Musharaka (34% ของมูลค่า Corporate Sukuk) ตามด้วย Murabaha (29%), Bai Bithaman Ajil (24%), Istisna (7%), Ijarah (5%) และ Mudharabah (1%)¹⁷

รูปที่ 6.8 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยมาเลเซียในแต่ละปี

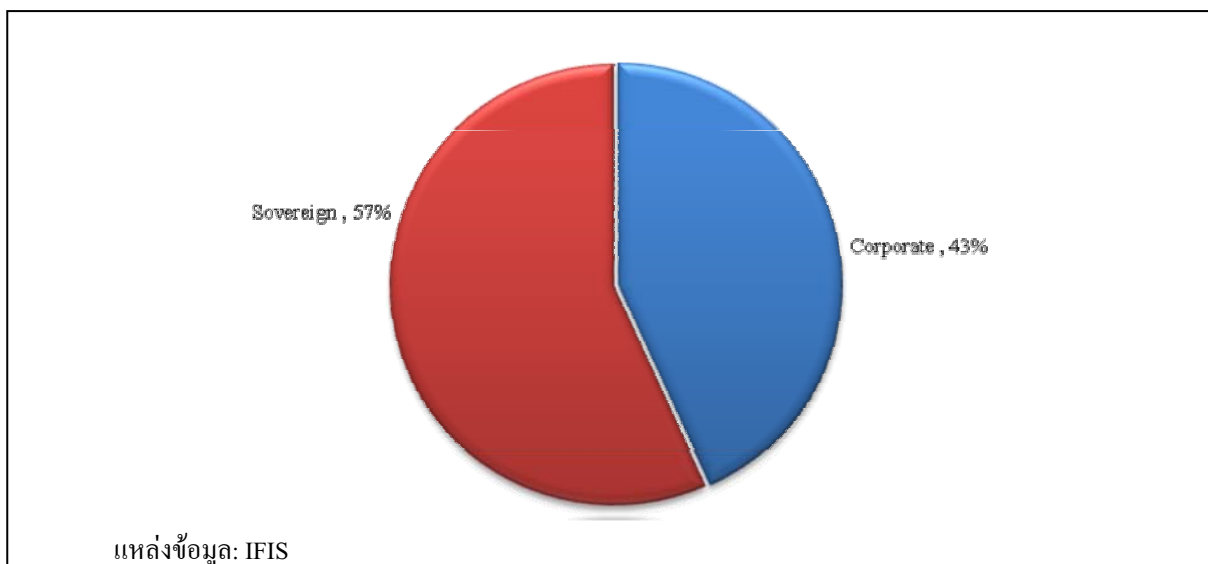


¹⁷ ข้อมูล IFIS ณ เดือนกันยายน 2552

สิงคโปร์

สิงคโปร์เริ่มออก Sukuk ครั้งแรกในปี 2552 มูลค่า 236.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยสัดส่วน 57% ของมูลค่าการออก Sukuk ทั้งหมดเป็น Sovereign Sukuk

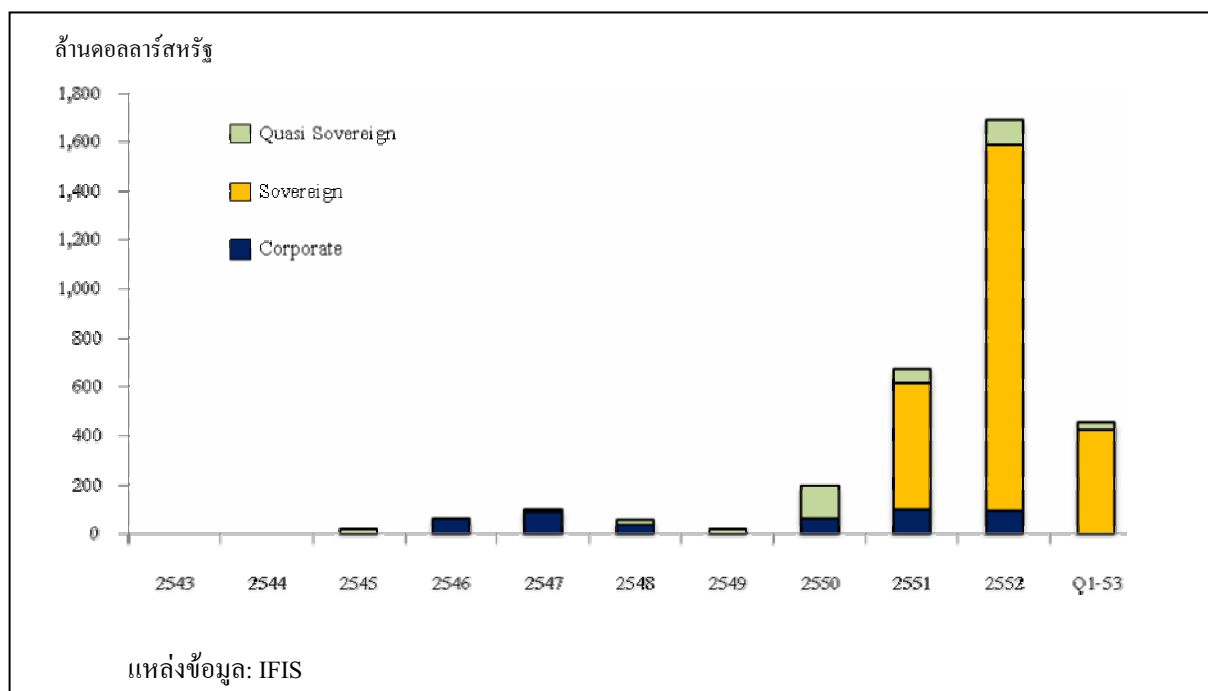
รูปที่ 6.9 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยสิงคโปร์ในปี 2552 (หน่วย: ร้อยละ)



อินโดนีเซีย

Sukuk ในอินโดนีเซียรู้จักกันในชื่อ Obligasi Syariah หรือ Sharia Bonds โดยวัตถุประสงค์ในการออก Sukuk ของอินโดนีเซียเป็นไปเพื่อการพัฒนาตลาดการเงินอิสลามให้มีความหลากหลายมากขึ้น และเป็นแหล่งเงินทุนของประเทศ อินโดนีเซียเริ่มออก Sukuk ครั้งแรกในปี 2545 โดยเป็น Domestic Sukuk ในรูปแบบ Corporate หรือ Quasi-sovereign Sukuk เท่านั้น อย่างไรก็ตาม ตลาด Sukuk ในอินโดนีเซียยังมีขนาดเล็กมาก กระทั่งปี 2551 รัฐบาลอินโดนีเซียได้เริ่มเข้าสู่ตลาด Sukuk อย่างเต็มตัวด้วยการออก Sovereign Sukuk เป็นครั้งแรก หลังจากนั้น ตลาด Sukuk ในอินโดนีเซียก็เริ่มขยายตัวอย่างรวดเร็ว ดังแสดงในรูปที่ 6.10 โดยในปี 2552 อินโดนีเซียมีการออก Sukuk มากเป็นอันดับ 3 ของโลก (สัดส่วน 16.1% ของมูลค่า Sukuk ทั้งหมดในโลกที่ออกในปี 2552 รองจากมาเลเซีย (45%) และซาอุดีอาระเบีย (22%)) ทั้งนี้ พันธบัตรในปี 2552 ส่วนใหญ่เป็น Sovereign Sukuk โดยมีทั้งที่เป็นสกุลเงินท้องถิ่นและสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เป็นสัญญาณที่ชัดเจนว่าตลาด Sukuk อินโดนีเซียมีความเป็นไปได้ที่จะขึ้นมาเป็นตลาดหลักของโลกอีกแห่งหนึ่ง

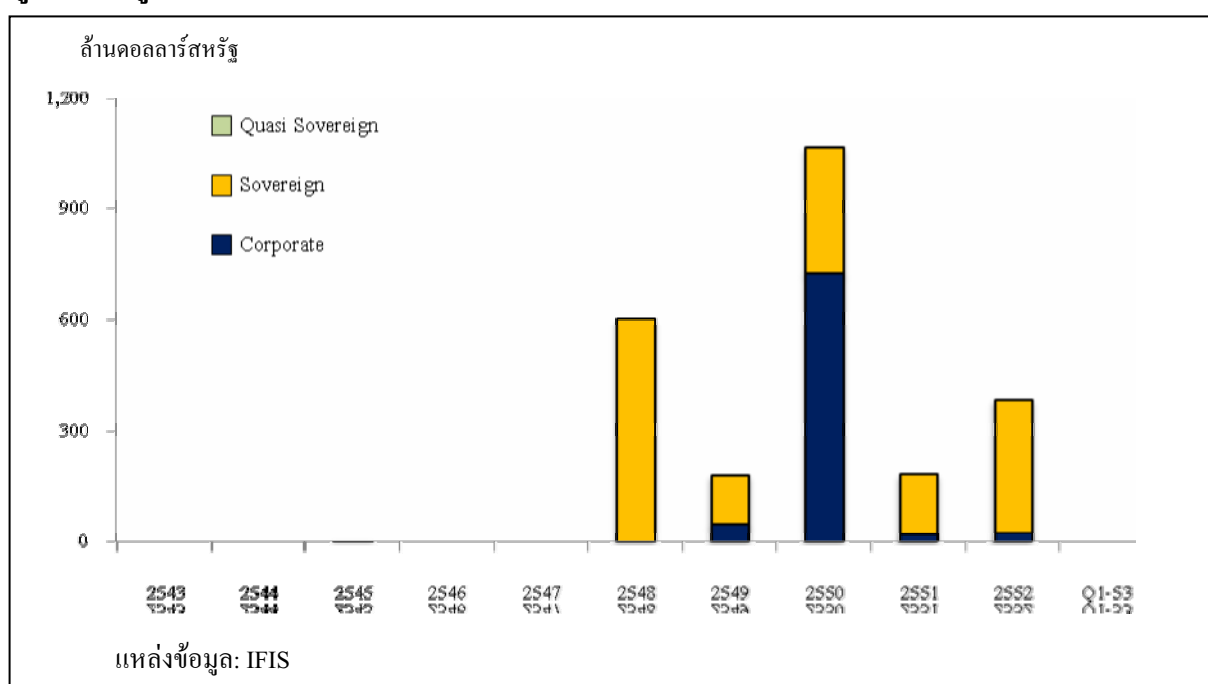
รูปที่ 6.10 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยอินโดนีเซียในแต่ละปี



ปากีสถาน

ตลาด Sukuk ในปากีสถานเริ่มขึ้นในเดือนมิถุนายน 2545 ปัจจุบันปากีสถานออก Sukuk มาแล้วกว่า 30 กอง โดย Sukuk ที่ออกโดยประเทศปากีสถานส่วนใหญ่เป็น Sovereign Sukuk ยกเว้นในปี 2550 ที่มีสัดส่วนของ Sukuk ที่ออกโดยเอกชนมากกว่า นอกจากนี้ ปากีสถานยังได้ออก International Sovereign Sukuk เป็นครั้งแรกในปี 2548 อายุ 5 ปี ด้วยมูลค่ากว่า 600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

รูปที่ 6.11 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยปากีสถานในแต่ละปี



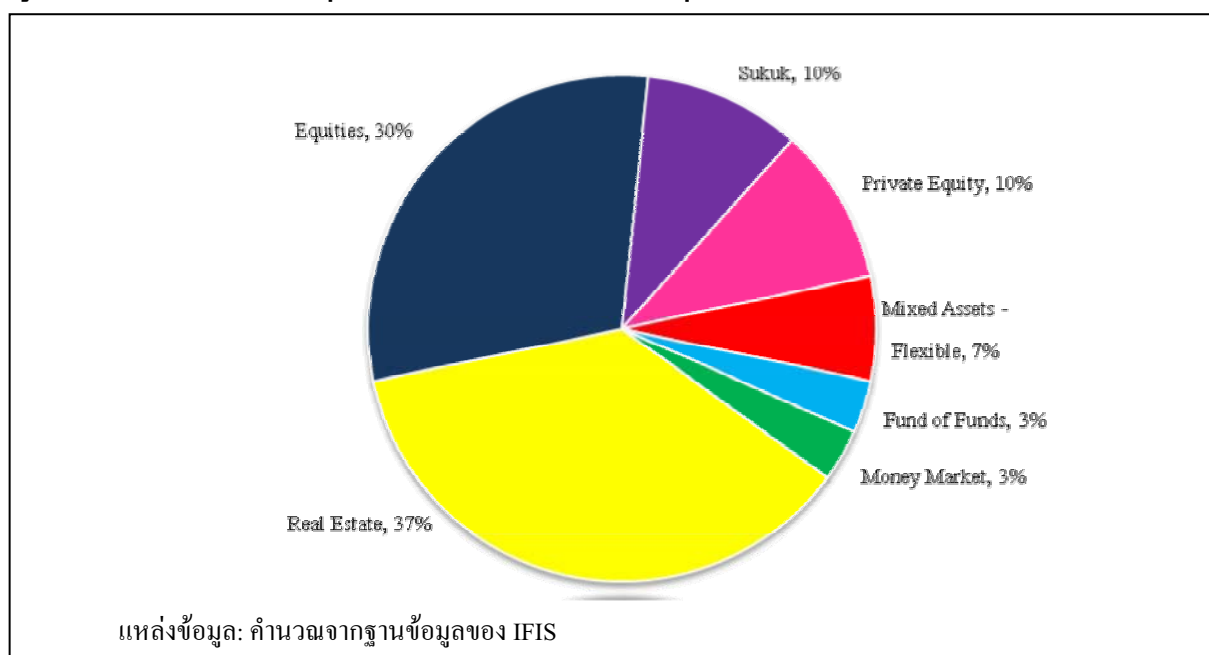
6.2.3 กองทุนอิสลาม (Islamic Funds)

กองทุนอิสลามในประเทศแถบภูมิภาคเอเชียส่วนใหญ่อยู่ในรูปสกุลเงินท้องถิ่นมากกว่าเงินสกุลหลักอย่างดอลลาร์สหรัฐ ต่างจากประเทศแถบภูมิภาคตะวันออกกลางที่มักจะออกกองทุนอิสลามในรูปสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ

บาห์เรน

กองทุนอิสลามในประเทศบาห์เรนเปิดขายครั้งแรกในปี 2544 จนกระทั่งปี 2552 บาห์เรนมีจำนวนกองทุนทั้งหมด 30 กองทุน เป็นกองทุน Real Estate มากที่สุดคือ 37% ของจำนวนกองทุนทั้งหมด ตามด้วย Equities (30%) Sukuk (10%) และ Private Equities (10%) ทั้งนี้ กองทุนอิสลามของบาห์เรนถึง 87% อยู่ในรูปสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ รองลงมาคือสกุลเงินยูโร 7% ที่เหลือเป็นสกุลเงินดinar บาห์เรน (Bahraini Dinar: BHD) 2% และสกุลเงินเรียซาอุดีอาระเบีย (Saudi Riyal: SAR) 2% เนื่องจากกองทุนอิสลามของบาห์เรนเน้นเปิดขายนอกประเทศมากกว่าจำกัดการขายเฉพาะในบาห์เรนเท่านั้น โดยตลาดหลักคือประเทศในกลุ่ม GCC และประเทศต่างๆ ในภูมิภาคตะวันออกกลาง

รูปที่ 6.12 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของบาห์เรนในปี 2543 – 2552



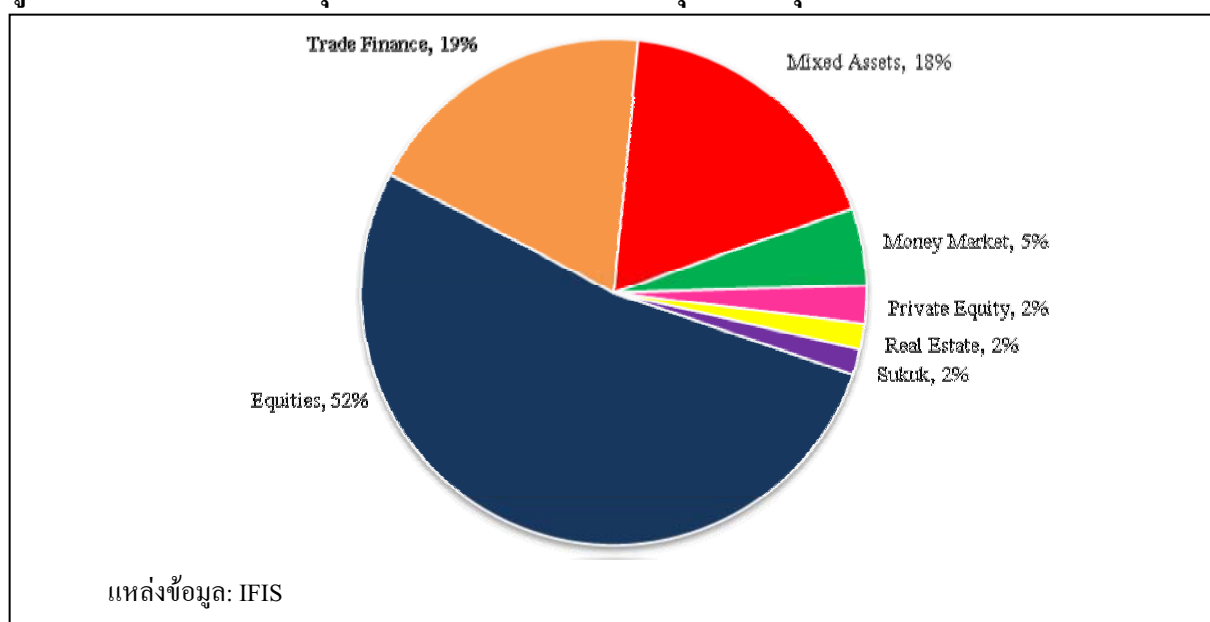
กองทุนอิสลามของประเทศบาห์เรนมีขนาดใหญ่ จากข้อมูลของ IFIS พบว่า ประมาณ 60% ของจำนวนกองทุนอิสลามของบาห์เรนทั้งหมดมีขนาดใหญ่กว่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ซาอุดีอาระเบีย

ซาอุดีอาระเบียเปิดให้มีการขายกองทุนอิสลามครั้งแรกตั้งแต่ปี 2529 จนกระทั่งสิ้นปี 2552 มีกองทุนทั้งสิ้น 122 กองทุน ซึ่งเป็นกองทุนประเภท Equities มากที่สุดที่ 52% ตามด้วย Trade Finance (19%) และ Mixed Assets (18%) สรุปในรูปที่ 6.13 โดยกองทุนอิสลามของซาอุดีอาระเบียส่วนใหญ่อยู่ในรูปสกุลเงินเรียลซาอุดีอาระเบียคิดเป็นสัดส่วนถึง 66% ของจำนวนกองทุนทั้งหมด ตามด้วยเงินสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ (30%) สกุลเงินยูโร (3%) และดinar Kuwait (1%) ทั้งนี้ กองทุนอิสลามกว่า 44% ของจำนวนกองทุนอิสลามทั้งหมดขายเฉพาะในซาอุดีอาระเบีย 33% เปิดขายในตลาดโลก (Global) และที่เหลือกระจายขายทั้งในภูมิภาคตะวันออกกลาง ทวีปเอเชีย ทวีปยุโรป และทวีปอเมริกาด้วย

จากข้อมูลของ IFIS ที่แสดงมูลค่าของกองทุนอิสลามในซาอุดีอาระเบียทั้งหมด พบว่า กองทุนอิสลามของซาอุดีอาระเบียที่มีขนาดกองทุนอิสลามขนาดเล็กกว่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มีจำนวนมากที่สุดที่ 80% ตามด้วยกองทุนขนาด 100 – 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (9%) ขนาด 50 – 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (8%) และขนาดใหญ่กว่า 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (3%)

รูปที่ 6.13 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของซาอุดีอาระเบียในปี 2543 – 2552



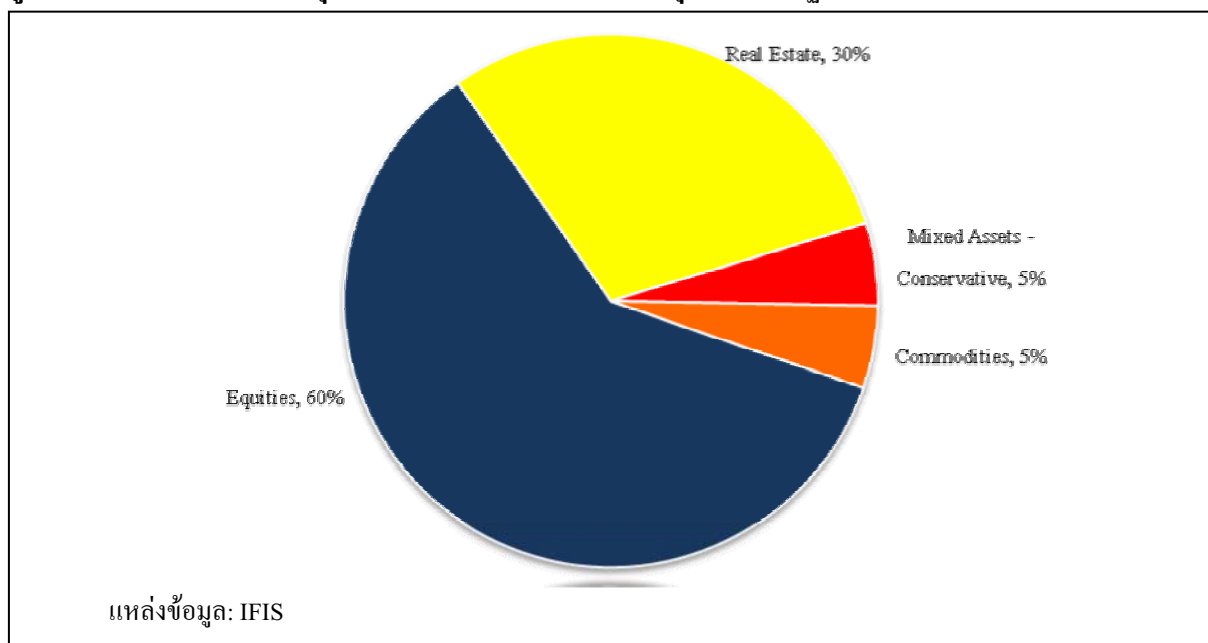
สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์

สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เริ่มขายกองทุนอิสลามครั้งแรกในปี 2546 จนกระทั่งปัจจุบันมีกองทุนอิสลามรวมทั้งสิ้น 20 กองทุน ซึ่งเป็นกองทุนประเภท Equities มากที่สุดที่ 60% ของจำนวนกองทุนทั้งหมด ตามด้วย Real Estate (30%) Commodities (5%) และ Mixed Assets (5%) (ดังรูปที่ 6.14) โดยกองทุนอิสลามของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ 60% อยู่ในรูปสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ส่วนที่เหลือเป็นสกุลเงินเดอแรมห์ (United Arab Emirates Dirham: AED) (35%) และดอลลาร์สิงคโปร์ (Singapore Dollar: SGD) (5%) ทั้งนี้ กว่า

กองทุนกว่าครึ่งหนึ่งเปิดขายในตลาดโลก ส่วนที่เหลือกระจายขายทั้งในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ สหรัฐอเมริกา และกลุ่ม GCC

จากข้อมูลของ IFIS ที่แสดงมูลค่าของกองทุนอิสลามในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ทั้งหมด พบว่า กองทุนอิสลามของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ที่มีขนาด 50 – 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐมีจำนวนมากที่สุดที่ 63% ของจำนวนกองทุนทั้งหมด ที่เหลือเป็นกองทุนที่มีขนาดเล็กกว่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

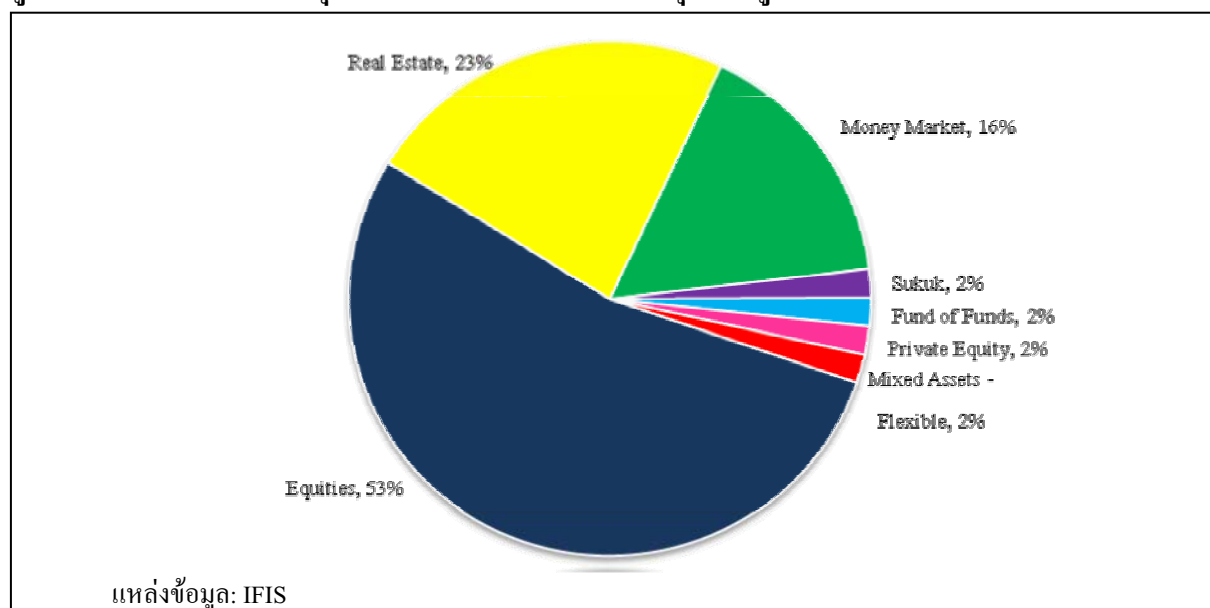
รูปที่ 6.14 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ในปี 2543 – 2552



คูเวต

คูเวตเริ่มขายกองทุนอิสลามครั้งแรกในปี 2543 จนกระทั่งปัจจุบันมีกองทุนอิสลามรวมทั้งสิ้น 56 กองทุน เป็นกองทุนประเภท Equities มากที่สุดประมาณ 53% ของจำนวนกองทุนทั้งหมด ตามด้วย Real Estate (23%) และ Money Market (16%) โดยกองทุนอิสลามของคูเวตส่วนใหญ่อยู่ในสกุลเงินดinars คูเวต (Kuwaiti Dinar: KWD) คิดเป็นสัดส่วนมากถึง 86% ของจำนวนกองทุนทั้งหมด ส่วนที่เหลือเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เนื่องจากกองทุนอิสลามกว่า 43% ของจำนวนกองทุนอิสลามทั้งหมดเปิดขายเฉพาะในประเทศคูเวต ที่เหลืออีก 36% ขายในกลุ่ม GCC และประเทศในภูมิภาคตะวันออกกลางเป็นหลัก

รูปที่ 6.15 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของคูเวตในปี 2543 – 2552



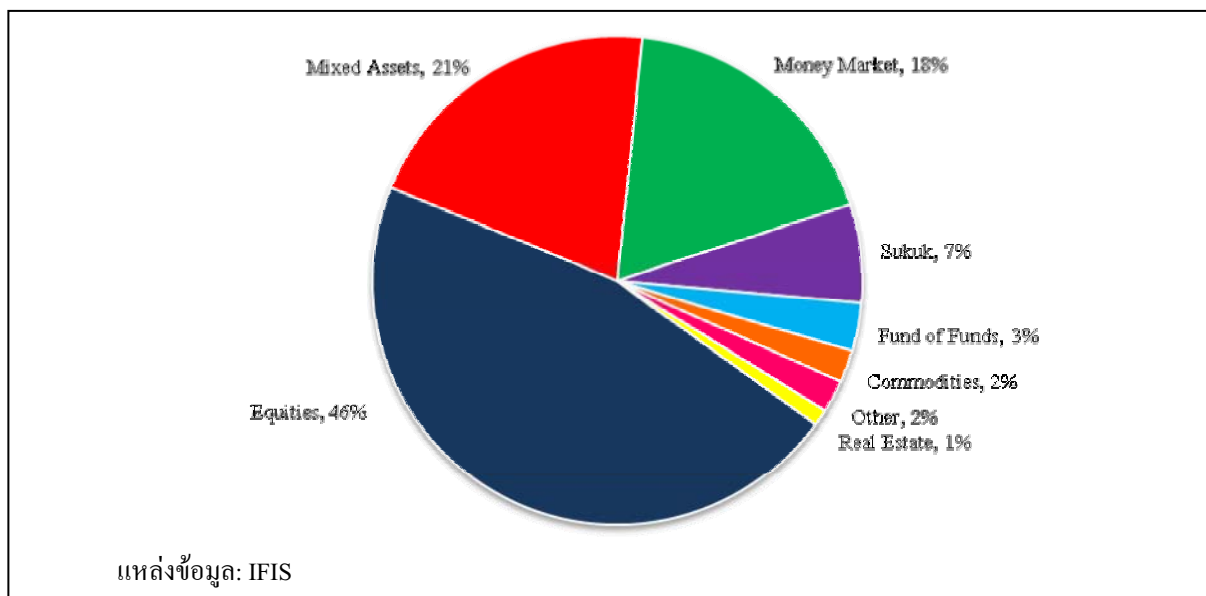
จากข้อมูลของ IFIS ที่แสดงมูลค่าของกองทุนอิสลามในคูเวตทั้งหมด พบว่า กองทุนอิสลามของคูเวตที่มีขนาดกองทุน 50 – 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐมีจำนวนมากที่สุดที่ 44% ตามด้วยกองทุนที่มีขนาดเล็กกว่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ 34% และขนาดใหญ่กว่า 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ 22% ของจำนวนกองทุนทั้งหมด

มาเลเซีย

มาเลเซียมีกองทุนอิสลามตั้งแต่ปี 2514 แต่ไม่ได้มีการพัฒนามากนัก จนกระทั่งปี 2544 เป็นต้นมาที่ตลาดของกองทุนอิสลามเริ่มพัฒนามากขึ้น โดยมีการออกกองทุนอิสลามอย่างต่อเนื่องทั้งที่ขายเฉพาะภายในมาเลเซียและขายทั่วโลก

ข้อมูลจาก IFIS พบว่าตั้งแต่ปี 2543 – 2552 มาเลเซียมีกองทุนอิสลามออกสู่ตลาดทั้งหมด 93 กองทุน โดยเป็นกองทุนประเภท Equities มากที่สุด 46% ตามด้วย Mixed Assets (21%) และ Money Market (18%) กองทุนอิสลามของมาเลเซียทั้งหมดอยู่ในรูปสกุลเงินริงกิตมาเลเซีย (Malaysian Ringgit: MYR) จนกระทั่งในปี 2553 ที่บริษัทของมาเลเซียได้ออกกองทุนอิสลามในรูปสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเป็นครั้งแรก โดย CIMB Islamic Global Commodities Equity Fund ซึ่งเปิดขายทั่วโลก

รูปที่ 6.16 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของมาเลเซียในปี 2543 – 2552



กองทุนอิสลามส่วนใหญ่ของมาเลเซียมีขนาดเล็ก ข้อมูลของ IFIS รวบรวมข้อมูลประมาณ 74% ของจำนวนกองทุนทั้งหมดในมาเลเซีย พบว่า กองทุนอิสลามของมาเลเซีย 82% มีขนาดกองทุนเล็กกว่า 50 ล้านดอลลาร์ ตามด้วยกองทุนขนาด 50 – 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (12%) และขนาดใหญ่กว่า 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (6%)

สิงคโปร์

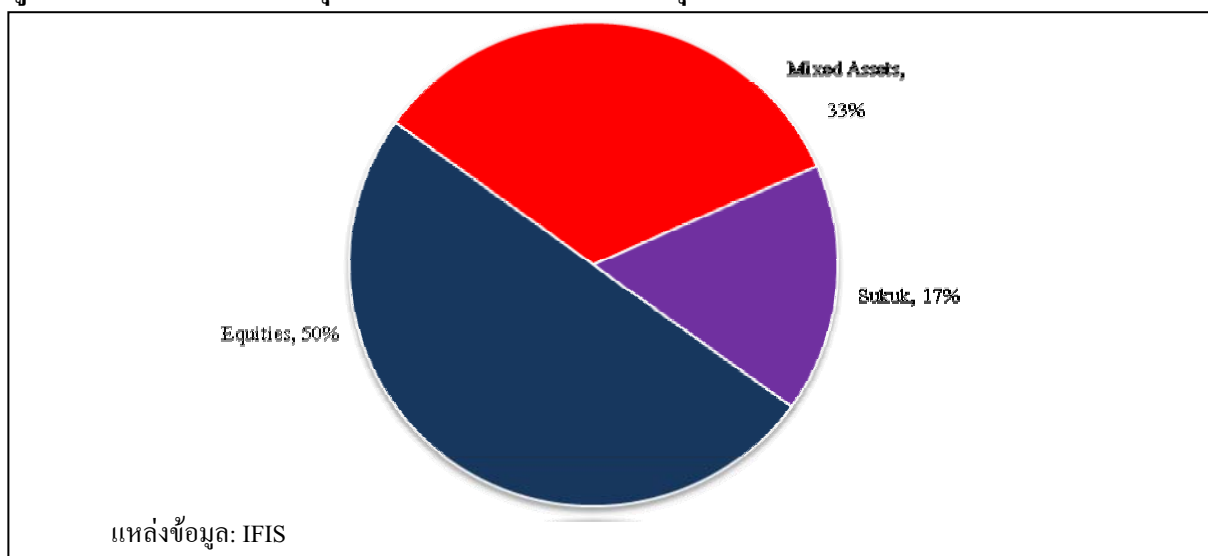
กองทุนการเงินอิสลามในสิงคโปร์เกิดขึ้นครั้งแรกในปี 2547 จนกระทั่งปัจจุบัน สิงคโปร์มีกองทุนอิสลามเพียง 4 กองทุนเท่านั้น ซึ่งเป็นกองทุนประเภท Equities จำนวน 3 กองทุน และ Real Estate อีก 1 กองทุน โดยทั้งหมดอยู่ในรูปของสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ทั้งนี้ กองทุนอิสลามดังกล่าวเปิดขายในเอเชียเป็นหลัก โดยเฉพาะในประเทศญี่ปุ่น และประเทศจีน

IFIS มีรายงานมูลค่าของกองทุนอิสลามสิงคโปร์เพียงกองทุนเดียวเท่านั้น ซึ่งมีมูลค่าประมาณ 450 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

อินโดนีเซีย

กองทุนการเงินอิสลามในอินโดนีเซียเกิดขึ้นครั้งแรกในปี 2543 แต่ก็ไม่ได้ได้รับความนิยม โดยในช่วงปี 2543 – 2552 อินโดนีเซียมีกองทุนอิสลามทั้งหมดเพียง 6 กองทุนเท่านั้น โดยทั้งหมดขายเฉพาะในอินโดนีเซียและอยู่ในรูปสกุลเงินรูเปียห์อินโดนีเซีย (Indonesia Rupiah: IDR) โดยกองทุนอิสลามในอินโดนีเซีย 50% เป็นประเภท Equities และที่เหลือเป็นกองทุนประเภท Mixed Assets (33%) และ Sukuk (17%)

รูปที่ 6.17 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของอินโดนีเซียในปี 2543 – 2552

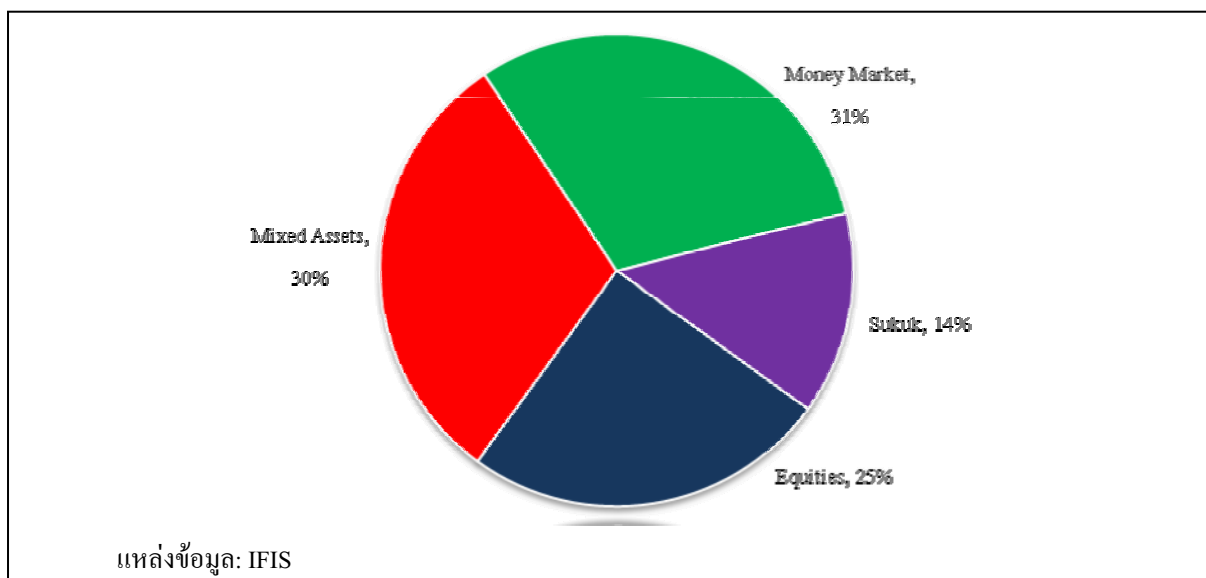


ข้อมูลของ IFIS ที่แสดงมูลค่าของกองทุนอิสลามในอินโดนีเซียทั้งหมด พบว่า กองทุนอิสลามของอินโดนีเซียมีขนาดเล็กมาก มีเพียง 2 กองทุนเท่านั้นที่มีมูลค่ากองทุนมากกว่า 25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ที่เหลือมีขนาดเล็กกว่า 25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ปากีสถาน

กองทุนอิสลามในปากีสถานเปิดขายครั้งแรกในปี 2543 แต่ไม่เป็นที่นิยม จนกระทั่งปี 2545 ถึงเริ่มมีการเปิดขายกองทุนที่ 2 ซึ่งเริ่มได้รับความนิยมมากขึ้น กระทั่งปัจจุบัน ปากีสถานมีกองทุนทั้งหมด 36 กองทุน ซึ่งทั้งหมดอยู่ในรูปสกุลเงินรูปีปากีสถาน (Pakistani Rupee: PKR) โดยกองทุนดังกล่าวส่วนใหญ่มีขนาดเล็กมาก มีเพียง 3 กองทุนเท่านั้นที่มีขนาดเกิน 10 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และเป็นที่น่าสนใจว่า ประเภทของกองทุนอิสลามที่ได้รับความนิยมในปากีสถานคือ Money Market และ Mixed Assets ที่คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31 และ 30 ของจำนวนกองทุนทั้งหมดในปากีสถานตามลำดับ

รูปที่ 6.18 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของปากีสถานในปี 2543 – 2552

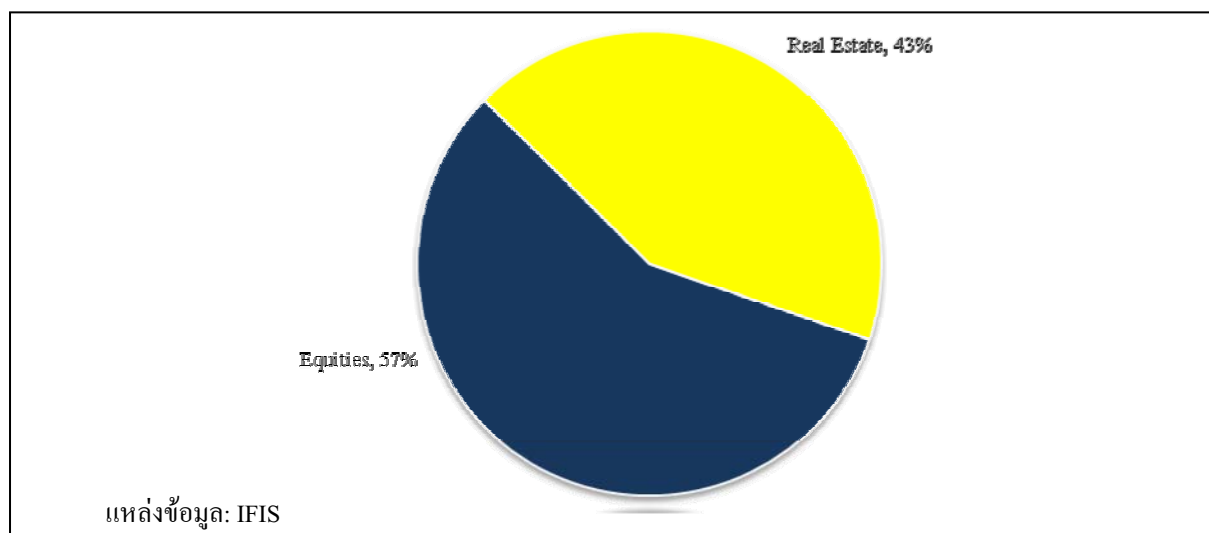


สหราชอาณาจักร

กองทุนการเงินอิสลามในสหราชอาณาจักรเกิดขึ้นครั้งแรกในปี 2543 จนกระทั่งปัจจุบันมีกองทุนอิสลามรวมทั้งสิ้น 7 กองทุน เป็นกองทุนประเภท Equities 57% ที่เหลือเป็น Real Estate โดยกองทุนอิสลามของสหราชอาณาจักรส่วนใหญ่อยู่ในสกุลเงินยูโรคิดเป็นสัดส่วน 57% ของจำนวนกองทุนทั้งหมด ส่วนที่เหลือเป็นสกุลเงินปอนด์สเตอร์ลิง (Pounds Sterling: GBP) และดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งส่วนใหญ่เน้นขายในตลาดยุโรปเป็นหลัก

จากข้อมูลของ IFIS ที่แสดงมูลค่าของกองทุนอิสลามในสหราชอาณาจักรมีเพียง 2 กองทุนเท่านั้น โดยเป็นกองทุนที่มีมูลค่ามากกว่า 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ 1 กองทุน และมีขนาดเล็กกว่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐอีก 1 กองทุน

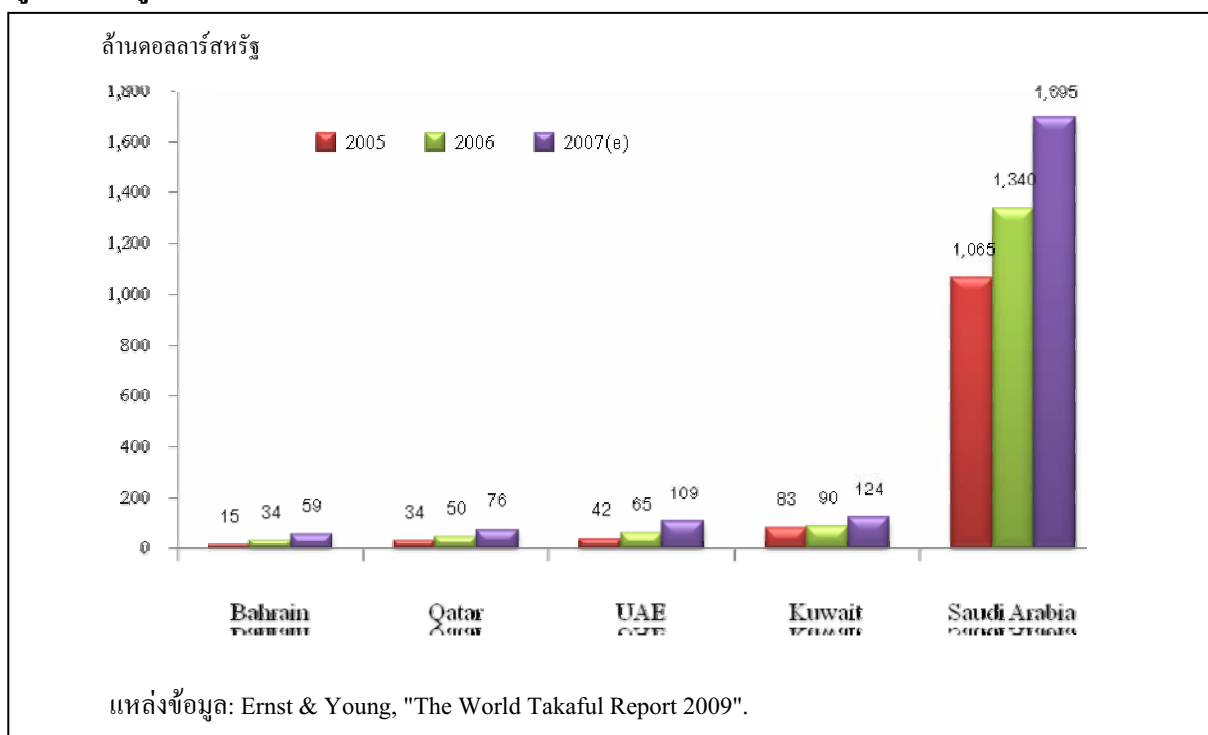
รูปที่ 6.19 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของสหราชอาณาจักรในปี 2543 – 2552



6.2.4 ประกันภัยอิสลาม (Takaful)

ข้อมูลจาก Ernst & Young รายงานว่า ในปี 2550 ประเทศอิหร่านถือครองสัดส่วน Takaful มากที่สุดในโลกอยู่ที่ 55.3% ของมูลค่า Takaful ทั่วโลก ตามด้วยกลุ่ม GCC และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ด้วยสัดส่วน 27.2% และ 12.6% ตามลำดับ ทั้งนี้ หากไม่นับรวมอิหร่านที่ระบบการเงินทั้งหมดอยู่ในรูปแบบการเงินอิสลามแล้ว ซาอุดีอาระเบีย และมาเลเซียนับได้ว่าเป็นตลาดหลักสำหรับผลิตภัณฑ์ Takaful ในโลก นอกจากนี้ บาห์เรนก็เป็นอีกประเทศหนึ่งที่น่าจับตามอง เนื่องจากมีอัตราการขยายตัวของประกันภัยสูงขึ้นมาก อย่างไรก็ตาม แม้ว่า Takaful จะขยายตัวในหลายๆ ภูมิภาค แต่ก็พบว่ามูลค่าของ Takaful เมื่อเทียบกับการประกันภัยทั่วไปแล้วยังมีขนาดเล็กมาก โอกาสในการขยายตัวจึงมีอีกสูง หากได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจัง

รูปที่ 6.20 มูลค่าประกันภัยอิสลาม (Gross Takaful) ใน GCC



ตลาด Takaful ในกลุ่ม GCC ประกอบด้วยบริษัทขนาดเล็กจำนวนมาก มีจำนวนบริษัทขนาดใหญ่แค่เพียงส่วนน้อย ในปี 2551 ประเทศที่มีขนาดตลาด Takaful ที่ใหญ่ที่สุดคือ ซาอุดีอาระเบีย คิดเป็น 78% ของตลาด Takaful ในกลุ่ม GCC ทั้งนี้ บริษัท Takaful ขนาดใหญ่ที่สุด คือ Tawuniya มีสัดส่วนกว่า 1 ใน 4 ของตลาด Takaful ในกลุ่ม GCC บริษัทที่เหลือเป็นบริษัทขนาดกลางและเล็ก อาทิ Dubai Islamic (5.9%), Salama (3.6%) และ Abu Dhabi National Takaful (2.5%)¹⁸

¹⁸ Alphan Capital, 12 January 2010.

ตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา มีบริษัทใหม่จำนวนมากถึง 30 บริษัท เข้าสู่ตลาด Takaful ในกลุ่ม GCC และมีทุนจดทะเบียนรวมกันไม่ต่ำกว่า 2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ¹⁹

บาห์เรน

บาห์เรนค่อนข้างมีการพัฒนาตลาด Takaful อย่างมีนัยสำคัญ สัดส่วนของ Takaful ต่อประกันภัยทั้งหมดเพิ่มขึ้นจาก 8.4% ในปี 2548 เป็น 11.6% ในปี 2550 เนื่องจากการดำเนินนโยบายเชิงรุกเกี่ยวกับกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ใน Takaful บาห์เรนเป็นประเทศแรกในภูมิภาคที่มีการแยกใช้กฎหมายและข้อบังคับของธุรกิจ Takaful ออกจากธุรกิจประกันภัยทั่วไปอย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม ทั้ง 2 รูปแบบมีความขัดแย้งกันในการแข่งขัน ไม่มีฝ่ายใดได้เปรียบจากกฎหมายและข้อบังคับที่ต่างกัน ธนาคารกลางบาห์เรนไม่ได้บังคับให้ผู้ดำเนินธุรกิจ Takaful ต้องทำตามกฎหมายชาริอะฮ์ แต่ธนาคารกลางบาห์เรนบังคับให้ผู้ดำเนินธุรกิจ Takaful ต้องมี Shariah Supervisory Board

บริษัทประกันภัยแห่งแรกของบาห์เรน คือ Bahrain Islamic Insurance Company หรือรู้จักกันในชื่อ Takaful International (TI) ตั้งขึ้นเมื่อปี 2532 เรื่อยมาจนกระทั่งปี 2551 บาห์เรนมีจำนวนบริษัท Takaful 18 บริษัท เป็นบริษัทท้องถิ่นจำนวน 9 บริษัท อีก 9 บริษัท แม้จะตั้งอยู่ในบาห์เรนแต่ต้องดำเนินธุรกิจนอกประเทศเท่านั้น ทั้งนี้ ตลาด Takaful ภายในบาห์เรนมีผู้นำตลาดเพียง 2 บริษัท เท่านั้น ได้แก่ TI และ Solidarity ขณะที่ตลาด Retakaful เกิดขึ้นเป็นครั้งแรกเมื่อปี 2549 คือ Hannover Re Takaful

มาเลเซีย

บริษัทที่ดำเนินธุรกิจ Takaful ในมาเลเซียแห่งแรกคือ Syarikat Takaful Malaysia ตั้งขึ้นในปี 2528 เพื่อรองรับความต้องการของประชาชนที่ยึดหลักศาสนาอิสลาม โดยมาเลเซียได้ออกกฎหมายรองรับการตั้งธุรกิจประกันภัยขึ้นคือ Takaful Act 1984 ในปี 2527 การพัฒนา Takaful ในมาเลเซียเป็นไปอย่างช้าๆ โดยก่อนปี 2549 มาเลเซียมีบริษัท Takaful ท้องถิ่นเพียง 3 บริษัท เท่านั้น และมีสัดส่วนของ Takaful ในตลาดประกันภัยเพียง 4-5% ของตลาดประกันภัยทั้งหมด ในปี 2549 บริษัท Takaful ขยายตัวเป็น 2 เท่าจากช่วงก่อนหน้านั้น ทั้งนี้ ปัจจัยหลักที่ทำให้เกิดการพัฒนา คือ กรอบกฎหมายและข้อบังคับ ที่เน้นเกี่ยวกับเรื่องธรรมาภิบาลในการบริหารจัดการ และการดูแลผู้บริโภคเป็นสำคัญ

สิงคโปร์

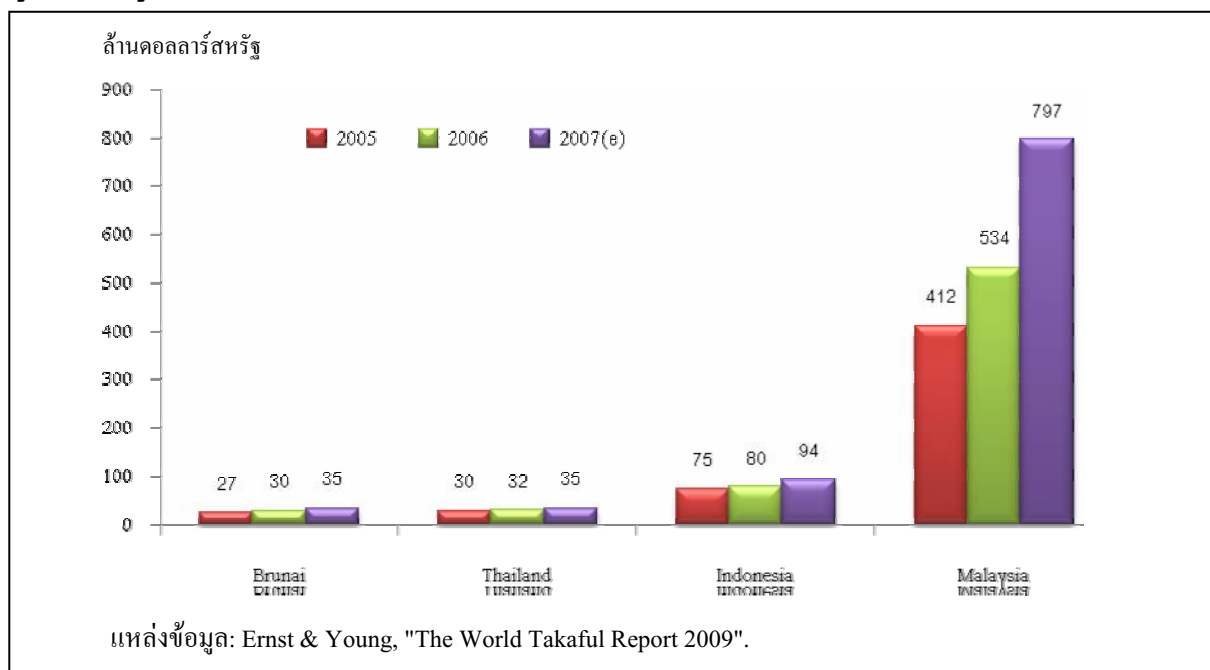
สิงคโปร์เป็นประเทศที่มีผู้ทำประกันภัยมากที่สุดในภูมิภาค อย่างไรก็ตาม ประชากรมุสลิมในสิงคโปร์นับว่าน้อยมากเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านอย่างมาเลเซียและอินโดนีเซีย ซึ่งมีเพียง 500,000 คน ทำให้ Takaful ไม่ได้ได้รับความสนใจมากนัก โดยในปี 2551 สิงคโปร์มีบริษัท Takaful เพียง 3 แห่งเท่านั้น

¹⁹ รวมบริษัทประกันภัยของซาอุดีอาระเบียที่เปิดให้บริการเกี่ยวกับประกันภัยทั่วไป แต่ไม่รวม Takaful Windows รายใหม่

อินโดนีเซีย

ประเทศอินโดนีเซียมีขนาดประกันภัยอิสลามเล็กมาก เนื่องจากประชาชนอินโดนีเซียให้ความสำคัญต่อการประกันภัยน้อย ไม่ว่าจะเป็นประกันภัยทั่วไปหรือประกันภัยอิสลามก็ตาม หากเทียบกับจำนวนประชากรชาวมุสลิมของประเทศที่มีกว่า 200 ล้านคน ธุรกิจ Takaful ในอินโดนีเซียยังมีขนาดเล็กมาก และยังล้าหลังมากเมื่อเทียบกับประกันภัยทั่วไป โดยมีสัดส่วนของมูลค่าเบี้ย Takaful เพียง 1% ของมูลค่าเบี้ยประกันภัยทั้งหมดในปี 2549 อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2550 จำนวนผู้ออก Takaful เพิ่มขึ้นอย่างมากจาก 5 แห่ง เป็น 43 แห่ง โดย 20 แห่งเป็นประกันภัยชีวิต 19 แห่งเป็นประกันภัยทั่วไป และ 4 แห่งเป็น Retakaful ซึ่งให้เห็นถึงแนวโน้มที่ดีของการพัฒนา Takaful ในอินโดนีเซีย

รูปที่ 6.21 มูลค่าประกันภัยอิสลาม (Gross Takaful) ในเอเชีย



6.3 นโยบายรัฐบาลในการสนับสนุนการเงินอิสลาม

กลุ่ม GCC

สหรัฐอเมริกาได้รับเอมิเรตส์ได้ผ่านกฎหมายเกี่ยวกับการเงินอิสลามครั้งแรกในวันที่ 12 มีนาคม 2518 ก่อให้เกิดการก่อตั้ง Dubai Islamic Bank ขึ้น จากนั้นคูเวตมีการจัดตั้ง Kuwait Finance House (KFH) ในวันที่ 23 มีนาคม 2520 และบาห์เรนก่อตั้ง Islamic Bank ในปี 2522 ขณะที่ซาอุดีอาระเบียเป็นประเทศที่มีความเคลื่อนไหวในกฎหมายและนโยบายที่สนับสนุนการเงินอิสลามช้าที่สุดในกลุ่มประเทศ GCC ส่งผลให้ซาอุดีอาระเบียมีการตั้งธนาคารอิสลามช้าที่สุด โดยธนาคารอิสลามแห่งแรกของซาอุดีอาระเบียคือ Al Rajhi Bank ก่อตั้งขึ้นในปี 2530

คูเวต

ในปี 2547 มีการแก้ไข Central Bank Law 32 of 1968 ส่งผลให้ KFH ต้องอยู่ภายใต้ Regulatory Authority ของธนาคารกลางคูเวต นอกจากนี้ ธนาคารกลางคูเวตมีการแก้ไขกฎหมาย Safat, 2004, Section 10 ซึ่งเป็นกรอบกฎหมายใหม่เกี่ยวกับ Islamic Banking Licenses ที่ช่วยให้การเงินอิสลามสามารถแข่งขันกับธนาคารอื่นๆ ได้ ส่งผลให้ Kuwait Real Estate Bank เปลี่ยนไปเป็นธนาคารอิสลาม โดยเปลี่ยนชื่อเป็น Kuwait International Bank อีกทั้งมีการปรับปรุงและทบทวนกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการเงินอิสลาม รวมถึงข้อบังคับที่ให้แต่ละสถาบันการเงินอิสลามต้องมี Shariah Board ที่ประกอบด้วยคณะกรรมการอย่างน้อย 3 คน

ซาอุดีอาระเบีย

ซาอุดีอาระเบียนับเป็นประเทศที่มีกฎหมายและข้อบังคับที่สนับสนุนการเงินอิสลามน้อยและช้ากว่าประเทศอื่นๆ ในกลุ่ม GCC โดยซาอุดีอาระเบียขาดกฎหมายเฉพาะที่กำกับดูแลการเงินอิสลาม นอกจากนี้ ยังไม่มีการอ้างถึงธนาคารอิสลามในกฎหมายธนาคารของซาอุดีอาระเบียอีกด้วย ยิ่งไปกว่านั้น Capital Markets Law of 2003 ก็ไม่มีการอ้างถึงตลาดทุนอิสลามแต่อย่างใด ถึงแม้ว่าซาอุดีอาระเบียจะมี Sukuk แล้วก็ตาม Saudi Arabia Monetary Agency (SAMA) และ Capital Market Authority พึ่งจะมีการออกเอกสารเกี่ยวกับการเงินอิสลามเพียงแค่ฉบับเดียวเท่านั้น ซึ่งต่างจาก Nagara Bank และ Securities Commission of Malaysia หรือ the Financial Services Authority ในสหราชอาณาจักรที่ได้มีเอกสารเกี่ยวกับการเงินอิสลามรวมถึงแนวทางของการเงินอิสลามจำนวนมาก

มาเลเซีย

มาเลเซียอยู่ในแถวหน้าของการพัฒนาตลาดทุนอิสลามตั้งแต่ 30 ปีที่ผ่านมา ปัจจุบันมาเลเซียมียอดของหลักทรัพย์อิสลามทั่วโลกประมาณ 2 ใน 3 และมีตลาด Sukuk ที่มีทั้งขนาดและจำนวนที่สูงที่สุด โดยในเดือนมิถุนายน 2552²⁰ ขนาดของตลาด Sukuk ในมาเลเซียมีสัดส่วนถึง 62% ของยอดคงค้าง Sukuk ทั่วโลก โดยยอดคงค้างพันธบัตรรัฐบาลเป็น Sukuk ประมาณ 14% และประมาณครึ่งหนึ่งของ Corporate Bonds เป็น Sukuk จำนวน 32 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่ง 70% ครอบคลุมสาธารณูปโภค และภาคอสังหาริมทรัพย์

การเติบโตของทั้งขนาดและการครอบคลุมของตลาด Sukuk ในมาเลเซียเกิดขึ้นพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงในกรอบข้อบังคับและปัจจัยพื้นฐานต่างๆ ทางตลาด ในปี 2543 แผนแม่บทตลาดทุน 10 ปี ของรัฐบาลได้วางตำแหน่งกลยุทธ์และทิศทางในอนาคตของตลาดทุนอิสลามในมาเลเซีย ช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา มาเลเซียมีความพยายามที่จะเข้าถึงตลาดทุนในประเทศให้ลึกขึ้น และขยายฐานนักลงทุนให้กว้างขึ้น มีการประกาศแนวทางจำนวนมากเพื่อให้เกิดความหลากหลายของสินทรัพย์ในตลาด Sukuk กล่าวโดยสรุป

²⁰

Bank Negara Malaysia, "Islamic Finance in Malaysia – Evolution & Current Development", October 2009.

ทางการมาเลเซียกำลังมุ่งเป้าไปที่การเพิ่มบทบาทการเงินอิสลามในระบบการเงินภายในประเทศ รวมถึงการอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์สามารถทำธุรกรรมการธนาคารอิสลามในรูปแบบเงินตราต่างประเทศได้

ภาครัฐได้มีบทบาทสำคัญมากในการพัฒนาพันธบัตรรัฐบาล รวมถึงการออกเครื่องมือทางการเงินที่มีมาตรฐานในระดับท้องถิ่นและระดับโลก หลังจากการออก Sukuk ครั้งแรกในปี 2545 ในปี 2547 Cagamas Berhad ซึ่งเป็นองค์กรที่ให้อำนาจในระบอบเงินกู้และระยะกลาง เพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ระดับชาติ ภายใต้การควบคุมของรัฐบาลได้ทำการ Refinance ผ่านการออก Sukuk ที่ไม่ระบุผลตอบแทนในการลงทุน โดยในปัจจุบันก็ได้ออก Mortgage – Backed Security (MBS) ในรูปแบบของการเงินทั่วไปมูลค่า 1.6 พันล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 432 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) เพื่อที่จะสร้าง Yield Curve สำหรับ Securitized Debt ที่มีอายุการไถ่ถอนยาว แม้ว่าธุรกรรมจะอยู่ภายใต้การเงินทั่วไป แต่ก็ได้สร้างบรรทัดฐานด้านราคาสำหรับ Sukuk ที่จะออกในเวลาต่อมา ในเดือนกรกฎาคม 2548 Cagamas ก็ได้ระดมทุนด้วยการออก Islamic Mortgage-Backed เป็นครั้งแรกในรูปแบบของพันธบัตร Mudaraba ที่ให้ผลตอบแทนและระยะเวลาไถ่ถอนที่หลากหลายมูลค่า 2.05 พันล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 532 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) เป็นการเพิ่มสินทรัพย์ประเภทใหม่ให้กับตลาดท้องถิ่น ขณะเดียวกันในปี 2548 ธนาคารกลางมาเลเซียได้ออกหลักทรัพย์ Ijarah ขึ้นเป็นครั้งแรกต่อมาในปี 2549 ออก Sukuk ในสกุลเงินท้องถิ่นมูลค่า 750 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ในเดือนมีนาคม 2551 Khazanah Nasional Berhad ซึ่งเป็นองค์กรการลงทุนของรัฐบาลมาเลเซียได้ออกหลักทรัพย์อิสลามในรูปแบบสกุลดอลลาร์สหรัฐครั้งแรกมูลค่า 647 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ลำดับต่อไป คือ ขยายความสำเร็จในระดับท้องถิ่นไปสู่การเป็นศูนย์กลางทางการเงินอิสลามระดับนานาชาติ แผน 9MP หรือ The Ninth Malaysia Plan สำหรับช่วงปี 2549 – 2553 มีเป้าหมายที่จะวางตำแหน่งมาเลเซียให้เป็นศูนย์กลางทางผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามทั้งด้านการริเริ่ม การกระจาย การซื้อขาย การระดมทุน และการบริหารจัดการสินทรัพย์

นอกจากนี้ มาเลเซียยังเข้าไปมีบทบาทสำคัญในการกำหนดมาตรฐานให้เกิดความสอดคล้องในตลาดทุนอิสลามทั่วโลก ธนาคารอิสลามที่ดำเนินการเต็มรูปแบบในมาเลเซีย คือ Bank Islam Berhad และ Muamalat Malaysia Berhad ได้ตกลงที่จะใช้สัญญาอนุพันธ์การเงินสำหรับการทำเอกสารเกี่ยวกับอนุพันธ์การเงินอิสลามในเดือนพฤศจิกายน 2549 ความริเริ่มเพื่อสร้างมาตรฐานเดียวกันนี้ ได้รับการสนับสนุนจาก Malaysian Financial Association (Persatuan Kewangan Malaysia) ด้วยความร่วมมือของทั้งธนาคารพาณิชย์อิสลามและทั่วไป เพื่อเพิ่มสภาพคล่อง

ในเดือนสิงหาคม 2549 มีการก่อตั้ง Malaysia International Islamic Financial Centre (MIFIC) เพื่อสนับสนุนให้มาเลเซียก้าวไปสู่การเป็นศูนย์กลางของการเงินอิสลามนานาชาติ โดยมุ่งหวังให้มาเลเซียเป็นศูนย์กลางใน Sukuk, Islamic Fund and Wealth Management, International Banking, International Takaful, Human Capital Development ทั้งนี้ MIFIC มีมาตรการหรือนโยบายต่างๆ เพื่อสนับสนุนการเป็นศูนย์กลางทางการเงินอิสลาม อาทิ

- สถาบันการเงินทั้งของท้องถิ่นและต่างชาติสามารถดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการเงินอิสลามระหว่างประเทศ และธุรกิจ Takaful ในรูปของเงินตราต่างประเทศได้ โดยมีที่ตั้ง International Islamic Bank (IIB), International Takaful Operator (ITO), International Currency Business Unit (ICBU) ขึ้นใหม่ ทั้งนี้ IIB และ ITO สามารถจัดตั้งในรูปแบบสาขาได้
- ให้มาเลเซียเป็นศูนย์กลางบริการการออก Sukuk แบบ One-stop เพื่อแข่งขันกับประเทศศูนย์กลางอื่นๆ ทั่วโลก
- อนุญาตให้ต่างชาติถือหุ้นได้เพิ่มขึ้นเป็น 70% ในธนาคารอิสลามท้องถิ่นที่มีเงินทุนอย่างน้อย 1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ
- ผ่อนคลายกฎระเบียบเกี่ยวกับการดำเนินงานในธุรกิจ Takaful อาทิ ไม่มีข้อจำกัดในการเพิ่มสาขาของบริษัทประกันภัยต่างประเทศ

มีการตั้ง Labuan Offshore Financial Services Authority (LOFSA) โดยให้แรงจูงใจต่างๆ คือ

- กำหนดภาษีเพียง 3% หรือ 20,000 ริงกิตมาเลเซีย ถ้าการลงทุนนั้นอยู่ในคำจำกัดความของธุรกรรมการค้าสาขาต่างประเทศ (Offshore)
- ไม่เรียกเก็บภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย (Withholding Tax)
- ไม่เรียกเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ไม่เรียกเก็บค่าอากรแสตมป์ (Stamp Duty)
- ไม่มีการควบคุมการแลกเปลี่ยนหากเป็นธุรกรรมที่ใช้เงินตราต่างประเทศและดำเนินการกับผู้ที่ไม่ได้มีถิ่นพำนักในประเทศ
- ส่งเสริมความร่วมมือกับองค์กรในต่างประเทศ เพื่อขยายฐานของแหล่งทุน และกระจายความเสี่ยง และสร้างความหลากหลายให้กับการลงทุน เนื่องจาก Sukuk ที่ออกส่วนใหญ่จะกระจุกอยู่เฉพาะภาคสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐาน
- การเป็นพันธมิตรทางกลยุทธ์กับสถาบันทางการเงินต่างประเทศช่วยส่งเสริมการทำธุรกรรมข้ามพรมแดนประเทศและก่อให้เกิดความกลมกลืนใน Market Best Practices
- ข้อได้เปรียบด้านการตลาดของ Labuan แม้ว่าศูนย์กลางทางการเงินของโลก อาทิ ตลาดนิวยอร์ก ลอนดอน ฮองกงจะเป็นแหล่งรวมของนักลงทุนที่หลากหลายสำหรับผู้ที่จะออก Sukuk แต่ศูนย์กลางทางการเงินเหล่านี้ไม่ได้ให้ความสำคัญมากกับการออกและการเปลี่ยนมือ Sukuk ด้วยเหตุดังกล่าวทำให้ Labuan อยู่ในตำแหน่งที่ได้เปรียบกว่าในอันที่จะเป็นศูนย์กลางทางการเงินอิสลามของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ตารางที่ 6.1 การออก Sukuk ที่สำคัญผ่าน Labuan

Issue	Country	Year	Amount (USD mn)
Kumpulan Guthrie Bhd	Malaysia	2001	150
Federation of Malaysia	Malaysia	2002	600
State of Qatar	State of Qatar	2003	700
IDB Trust Services	International	2003	500
Saeawak Corporate	Malaysia	2004	350
Govt of Bahrain BMA	Bahrain	2004	250
Islamic Development Bank	International	2005	500
Rafflesia Capital Ltd (Khazanah National Bhd)	Malaysia	2006	400

แหล่งข้อมูล: Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad ,12 December 2006.

แม้ว่าตลาดมาเลเซียจะได้รับประโยชน์จากการเป็นผู้สร้างนวัตกรรมให้กับ Sukuk ส่วนใหญ่ แต่ระดับของความเข้มข้นทางศาสนาที่แตกต่างกับโลกอิสลามส่วนอื่น อาทิ การซื้อขาย Sukuk ถือเป็นสิ่งต้องห้ามในประเทศซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น ดังนั้นโครงสร้างของ Sukuk ในมาเลเซียจึงถือว่ามีความอ่อนปรนโดยเปรียบเทียบมากกว่าส่วนอื่นของโลก

สิงคโปร์

เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านอย่างมาเลเซีย สิงคโปร์ถือว่าเป็นผู้เข้ามาใหม่ในตลาดการเงินอิสลาม โดยในปี 2548 สิงคโปร์ได้มีความพยายามที่จะพัฒนาอุตสาหกรรมการเงินอิสลามเพื่อก้าวไปเป็นศูนย์กลางการเงินของภูมิภาคให้ได้ ด้วยจุดแข็งคือประสิทธิภาพในการบริหารจัดการความมั่งคั่ง บริการธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ (Trade Financing) และตลาดทุน โดยพุ่งเป้าไปที่ภาคการธนาคาร การจัดการกองทุนและการประกันภัยระดับรายใหญ่ (Wholesale)

รัฐบาลสิงคโปร์เห็นความสำคัญของการเงินอิสลามจึงได้ออกนโยบายและมาตรการต่างๆ เพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมดังกล่าว นอกจากนี้ ยังมีการปรับปรุงกฎหมายและข้อบังคับ รวมถึงระบบภาษีให้เอื้ออำนวยด้วย

ในปี 2549 MAS ได้รื้อกลยุทธในการพัฒนาการเงินอิสลามในสิงคโปร์ใหม่ โดยแทนที่จะอาศัยเพียงกลไกตลาด สิงคโปร์ในฐานะศูนย์กลางทางการเงินระดับนานาชาติสามารถและควรที่จะมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามที่ครบถ้วนตามความต้องการของธนาคารและนักลงทุน ด้วยจุดแข็งของสิงคโปร์คือการมี

พื้นฐานทางระบบการเงินแบบทั่วไปที่แข็งแกร่งอยู่แล้ว โดยเฉพาะระดับลูกค้ายรายใหญ่ และตลาดทุน กลยุทธ์ใหม่นี้ถูกดำเนินการใน 3 ด้านด้วยกัน คือ

- 1) สิงคโปร์จะเรียนรู้และทำงานอย่างใกล้ชิดกับสถาบันทางการเงินและธนาคารในประเทศต่างๆ เพื่อที่จะให้เกิดความริเริ่มในการพัฒนาและแนวปฏิบัติในการดูแลการเงินอิสลามอย่างเหมาะสม โดยในปี 2548 MAS ได้เข้าเป็นสมาชิกของ IFSB ซึ่งมีสำนักงานอยู่ที่กรุงกัวลาลัมเปอร์ IFSB จัดการประชุมระหว่างนายธนาคารต่างๆจากภูมิภาคเอเชียและภูมิภาคตะวันออกกลางสม่ำเสมอ เพื่อส่งเสริมการเงินอิสลาม โดยสมาชิกของ IFSB จะร่วมกันสร้างแนวทางเพื่อใช้เป็นมาตรฐานร่วมกัน ในการจัดการบริหารความเสี่ยง การดำรงสัดส่วนเงินกองทุน ธรรมชาติ ความโปร่งใส และกระบวนการสอดส่องดูแลต่างๆ นอกจากการร่วมทำงานในคณะทำงานต่างๆแล้ว ในเดือน พฤษภาคม 2552 MAS ได้เป็นเจ้าภาพจัดการประชุมสุดยอด IFSB ที่สิงคโปร์โดยมีผู้เข้าร่วมประชุม กว่า 500 คน ประกอบด้วยผู้นำด้านกฎระเบียบการเงินทั่วโลกและนายธนาคารอาวุโสจากประเทศสมาชิก IFSB 163 แห่งทั่วโลกมาร่วมประชุม
- 2) เพื่อที่จะสร้างและรักษาบรรยากาศที่น่าดึงดูดใจสำหรับการเงินอิสลาม MAS ได้ทำงานอย่างใกล้ชิด ร่วมกับอุตสาหกรรมการเงินอิสลามเพื่อที่จะประเมินกฎข้อบังคับ ภาษี ให้ไม่เป็นอุปสรรคต่อการขยายตัวของการเงินอิสลาม MAS ได้ทบทวนนโยบายต่างๆอย่างเป็นระบบเพื่อที่จะให้มั่นใจได้ว่า ภาครการเงินอิสลามจะไม่เสียเปรียบภาคการเงินในระบบกระแสหลัก โดยการทำให้เกิดความเป็นกลางของกฎระเบียบต่างๆเพื่อให้เกิดความทัดเทียมกันสำหรับภาคการเงินอิสลามและภาคการเงินทั่วไปให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เนื่องจากการบริหารความเสี่ยง การดำรงสัดส่วนเงินกองทุน ธรรมชาติ ความโปร่งใส และกระบวนการสอดส่องดูแลต่างๆ ส่วนใหญ่มีความใกล้เคียงกันระหว่าง การเงินอิสลามและการเงินทั่วไปอยู่แล้ว กรอบข้อบังคับที่ MAS ใช้อยู่กับภาคการเงินทั่วไปก็สามารถปรับใช้เพียงเล็กน้อยให้เหมาะสมเพื่อการพัฒนาการเงินอิสลามในสิงคโปร์ได้ แนวทางนี้ หมายความว่าทั้งธนาคารอิสลาม บริษัทTakaful และRetakaful หรือผู้เกี่ยวข้องในตลาดทุนอิสลามที่มีความสนใจจะดำเนินการในสิงคโปร์ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องมีใบอนุญาตแยกต่างหาก ระบบใบอนุญาตเดียวกันสามารถใช้ได้ทั้งกับสถาบันการเงินอิสลามและการเงินทั่วไป ในเดือน พฤษภาคม 2550 MAS ได้ให้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจธนาคารแบบเต็มรูปแบบแก่ธนาคาร DBS ภายใต้ชื่อ Islamic Bank of Asia มุ่งเน้นที่ตลาดทุนระดับองค์กรและบริการธนาคารสำหรับเอกชนทั่วไป

ตัวอย่างของการปรับกฎให้การเงินอิสลามและการเงินทั่วไปมีความทัดเทียมกัน เช่น ในปี 2548 MAS²¹ ได้ยอมให้ธนาคารพาณิชย์สามารถทำธุรกรรม Murabaha ได้ ซึ่งโดยปกติแล้วธนาคาร

²¹ Monetary Authority of Singapore, *Annual Report 2005/2006*, Available online at www.mas.gov.sg.

ทั่วไปจะไม่สามารถเกี่ยวข้องกับธุรกรรมการค้าที่ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ทางการเงินได้ ด้วยข้อยกเว้นนี้ ธนาคารสามารถออกสัญญา Murabaha ได้ โดยการซื้อและขายสินค้าให้กับลูกค้าที่ราคา Mark-up MAS กล่าวว่าข้อยกเว้นนี้เพื่อที่จะส่งเสริมการเติบโตของการเงินอิสลามในสิงคโปร์ ในปี 2549 ได้มีการขยายข้อยกเว้นไปถึงผลิตภัณฑ์ Murabaha เพื่อการลงทุนด้วย

MAS ตระหนักว่าการเงินอิสลามกำลังขยายความสำคัญทั่วโลก และการส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาในการเงินอิสลามในประเทศเป็นการส่งสัญญาณที่สำคัญ

- 3) การสร้างความน่าเชื่อถือสำหรับการเงินอิสลามในด้านภาษี ด้วยลักษณะของผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามที่มักจะต้องเสียภาษีมากกว่าผลิตภัณฑ์ทางการเงินทั่วไป ตัวอย่างเช่น ในปี 2548 ภาษีรายได้และภาษีจากสินค้าและบริการ (Goods and services tax: GST) ที่สัมพันธ์กับผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น โดยรัฐบาลระบุให้ผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามบางชนิดไม่ต้องเสียภาษีเพิ่ม อันเนื่องมาจากโครงสร้างทางธรรมชาติของผลิตภัณฑ์ดังกล่าว รัฐบาลสิงคโปร์ได้ละเว้นค่าอากรแสตมป์ซ้ำซ้อน (Double Stamp Duties) ในการทำธุรกรรมการเงินอิสลามที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ที่หนุนหลัง Sukuk และใช้ระบบภาษีที่เก็บจาก Sukuk แบบเดียวกันกับที่เก็บจากพันธบัตรที่ออกในระบบกระแสหลัก เพื่อให้สัญญาการเงินอิสลามไม่เกิดความเสียเปรียบเมื่อเทียบกับสัญญาการเงินทั่วไปเมื่อมีความเกี่ยวข้องกับกฎระเบียบด้านภาษี ซึ่งจากนโยบายดังกล่าวทำให้กระทรวงการคลังต้องปรับเปลี่ยนงบประมาณหลายๆ ด้านในปี 2548 และ 2549

สิงคโปร์ได้แสดงความสนใจและความกระตือรือร้นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามอย่างชัดเจน ตั้งแต่การเยือนประเทศในตะวันออกกลางโดยผู้นำระดับสูงของสิงคโปร์ จนถึงการเป็นผู้นำปาฐกถาในการประชุมเกี่ยวกับการเงินอิสลาม โดย MAS ได้เข้าเป็นสมาชิก IFSB ในเดือนธันวาคม 2546 ในฐานะผู้สังเกตการณ์ และเป็นสมาชิกอย่างเต็มตัวในเดือนเมษายน 2548 โดยเข้าไปมีส่วนร่วมใน Islamic Money Market Taskforce, Supervisory Review Process Working Group, Special Issues in Capital Adequacy Working Group

นอกจากนี้ สิงคโปร์ยังเน้นการพัฒนาทางด้านทุนมนุษย์ในด้านการศึกษาและการฝึกอบรม มีการตั้ง Singapore Islamic Scholars and Religious Teachers Association (PERGAS) เพื่อให้นักวิชาการหรือผู้เชี่ยวชาญทางด้านศาสนาอิสลามได้รับการอบรมทางการเงินและธนาคารด้วย นอกจากนี้ในปี 2549 PERGAS ยังมีความพยายามในการพัฒนา Asatizah (ครูสอนศาสนา) ด้วยการให้ Shariah Advisory Training Program เข้าร่วมกับ Kuala Lumpur-based International Institute of Islamic Finance

อินโดนีเซีย

แผนแม่บทของ Islamic Banking Development เป็นการเตรียมการของธนาคารกลางอินโดนีเซียในปี 2545 เพื่อเป็นแนวทางสำหรับการวางตำแหน่งและภาพลักษณ์สำหรับการพัฒนาธนาคารอิสลามใน

อินโดนีเซีย โดยแผนแม่บทระยะสั้น คือ การพัฒนาและขยายตัวของธนาคารอิสลามให้ครอบคลุมตลาดภายในประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนในระยะถัดไป ระบบธนาคารอิสลามจะต้องเปิดกว้างมากขึ้นและก้าวไปสู่การเป็น Universal Islamic Banking

ในการพัฒนาธนาคารอิสลาม ธนาคารกลางอินโดนีเซียได้ออกกลยุทธ์สำคัญสำหรับการพัฒนา อาทิ Vision of 2010 คือ การทำให้อินโดนีเซียเป็นผู้นำอาเซียนในอุตสาหกรรมธนาคารอิสลาม โดยวิสัยทัศน์ของการพัฒนาธนาคารอิสลามแบ่งได้เป็น 3 ขั้นด้วยกัน

- ขั้นที่ 1 ปี 2551 สร้างความเข้าใจเกี่ยวกับธนาคารอิสลามให้เป็นที่รู้จักเช่นเดียวกันกับธนาคารทั่วไป และตั้งเป้าหมายไว้ว่าระบบธนาคารอิสลามจะมีสินทรัพย์รวม 50 พันล้านรูเปียอินโดนีเซียหรือมีอัตราขยายตัว 40%
- ขั้นที่ 2 ปี 2552 มีจุดมุ่งหมายให้ธนาคารอิสลามของอินโดนีเซียมีความน่าดึงดูดใจมากขึ้น
- ขั้นที่ 3 ปี 2553 มีจุดมุ่งหมายให้อินโดนีเซียกลายเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมธนาคารอิสลามของภูมิภาคอาเซียน

การสร้างภาพลักษณ์ใหม่ให้ธนาคารอิสลามของอินโดนีเซีย สรุปได้ดังนี้

- การวางตำแหน่งของธนาคารอิสลามคือ เป็นธนาคารที่ให้ผลประโยชน์อย่างทัดเทียมกันระหว่างธนาคารและลูกค้าของธนาคาร
- การสร้างความแตกต่าง ด้วยการนำเสนอความสามารถในการแข่งขันที่มาจากผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่หลากหลาย มีความโปร่งใส เป็นรูปแบบการเงินที่มีศีลธรรม ทันสมัย และเป็นการลงทุนที่มีประสิทธิภาพ
- การสร้างแบรนด์ โดยมีสโลแกนคือ “Islamic bank, more than just a bank” หรือ “Beyond Banking”

สหราชอาณาจักร

ถึงแม้ว่าการเงินอิสลามจะเกิดขึ้นในลอนดอนมานานกว่า 30 ปีแล้วก็ตาม แต่การเงินอิสลามเพิ่งจะมีการพัฒนาและเป็นที่รู้จักในวงกว้างในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาเท่านั้น การที่สหราชอาณาจักรจะกลายเป็นศูนย์กลางทางการเงินอิสลามในภูมิภาคตะวันตกได้นั้น ต้องได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลทางด้านนโยบาย เพื่อให้เกิดความเท่าเทียมกันในการดำเนินการของสถาบันการเงินอิสลามกับสถาบันการเงินทั่วไป โดยนโยบายที่สนับสนุนการเงินอิสลามอย่างเป็นทางการเริ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2546 ไม่ว่าจะเป็นนโยบายการคลัง การปรับปรุงกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ อาทิ

- ในปี 2546 ยกเลิก Double Tax ใน Islamic Mortgages และผ่อนคลายนโยบายทางด้านภาษีให้แก่บริษัทที่ให้บริการ Islamic Mortgages เช่นเดียวกับบุคคลที่เข้าใช้บริการดังกล่าวด้วย

- ปฏิรูปขั้นตอนและเงื่อนไขในการออกพันธบัตรเพื่อให้สถาบันการเงินสามารถออก Sukuk ได้ ส่งผลให้ลอนดอนมีความน่าลงทุนในธุรกรรมเกี่ยวกับการเงินอิสลามและการซื้อขาย Sukuk มีความคล่องตัวมากขึ้น

Financial Services Authority (FSA) และธนาคารกลางอังกฤษ (Bank of England) ได้มีส่วนสำคัญในการสนับสนุนการพัฒนาของการเงินอิสลามในสหราชอาณาจักร

- ในปี 2546 HM Treasury, HM Revenue & Customs and FSA ได้ปรับเปลี่ยนกฎหมายและภาษี เพื่อให้บริษัทสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามได้ อาทิ Child Trust Funds, Asset Finance, Mortgages เป็นต้น
- ต้นปี 2550 UK Trade & Investment (UKTI) ได้จัดตั้งกลุ่มพิเศษขึ้นมาเพื่อสนับสนุนกลยุทธ์ที่ต้องการให้สหราชอาณาจักรเป็นศูนย์กลาง และเป็นพันธมิตรที่สำคัญของการเงินอิสลามโลก โดยกลุ่มดังกล่าวประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิจากทั้ง UKTI, HM Treasury และผู้เชี่ยวชาญ
- เดือนเมษายน 2550 กระทรวงการคลังของสหราชอาณาจักรได้ตั้ง Islamic Finance Export Group โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้คำแนะนำรัฐบาลในการส่งเสริมการเงินอิสลามในสหราชอาณาจักร ในปัจจุบันกำลังศึกษาความเป็นไปได้ในการออก Sovereign Sukuk ในตลาดรายใหญ่ทั้งด้านการปฏิบัติจริง กฎหมายและภาษีที่เกี่ยวข้อง²²

การพัฒนาตลาดรอง Sukuk เพื่อเพิ่มสภาพคล่อง เนื่องจากบดบังทางด้านหนี้ของธนาคารพาณิชย์ มักจะเป็นระยะสั้น การสร้างเครื่องมือในตลาดเงิน และการทำ Asset Securitization ที่มีอายุสั้นลงเป็นการสนับสนุนให้มีการสร้างตลาดรองสำหรับ Sukuk ขึ้น แม้ว่าในปัจจุบันจะมีธนาคารอิสลามเป็นผู้ซื้อขายใหญ่ที่สุดของผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ (ที่มีอายุการไถ่ถอนค่อนข้างยาว) อย่างไรก็ตาม จะได้รับประโยชน์มากขึ้นหากผลิตภัณฑ์มีอายุสั้นลง ดังนั้น Sukuk ระยะสั้นสามารถเป็นเครื่องมือในตลาดเงิน เพื่อวัตถุประสงค์ด้านการบริหารสภาพคล่องได้²³

มาเลเซียและบาห์เรนเป็นผู้บุกเบิกใน Industrial Sukuk นอกจากนี้ มาเลเซียและบาห์เรนยังเป็นเพียง 2 ประเทศมุสลิมที่ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ตลาด Interbank ขึ้นมา ตั้งแต่ปี 2544 ธนาคารกลางของบาห์เรนได้ออก Sukuk ระยะสั้นมูลค่า 287 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ที่มีอายุการไถ่ถอน 3 และ 6 เดือนเพิ่มเติมจาก Sukuk ระยะกลางและระยะยาว ปรากฏว่ามียอดจอง Sukuk ชนิดนี้มากกว่าที่มีถึง 20% ซึ่งให้เห็นว่าตลาดมีความต้องการผลิตภัณฑ์ตลาด Interbank ที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์จริงๆ

²² ประเทศเยอรมันนี้เป็นประเทศแรกที่ออก Sovereign Sukuk โดย Saxony – Anhalt นอกจากนี้ ธนาคารโลกก็ได้ออก Sukuk สกุลเงินท้องถิ่นมูลค่า 760 ล้านริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 200 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) ในปี 2548

²³ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ส่งเสริมให้มีการซื้อขาย Sukuk ในตลาดรองกับ Dubai International Financial Exchange ซึ่งสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์อ้างว่าเป็น Sukuk ที่มีมูลค่าซื้อขายในตลาดจดทะเบียนสูงที่สุดในโลก

บทที่ 7

พัฒนาการของการเงินอิสลามในประเทศไทย

“The idea of Islamic banking in Thailand is not yet in existence. According to Dr.Imron Maluleem, secretary general to the Chularajamontri, there is a legal obstacle to be overcome, namely that no more banks are permitted to be established by the Thai government. With the rudimentary skills that exist within the Muslim community in Thailand at present, it is a bit too premature to talk about establishing an Islamic bank. And the awareness and desire for such an enterprise is not very much evident among the Muslims themselves. The demand and pressure for such a unique financial establishment does not present itself to the authority concerned. This is very different from the case for the Philippines, not quite unlike the case of Indonesia, however.

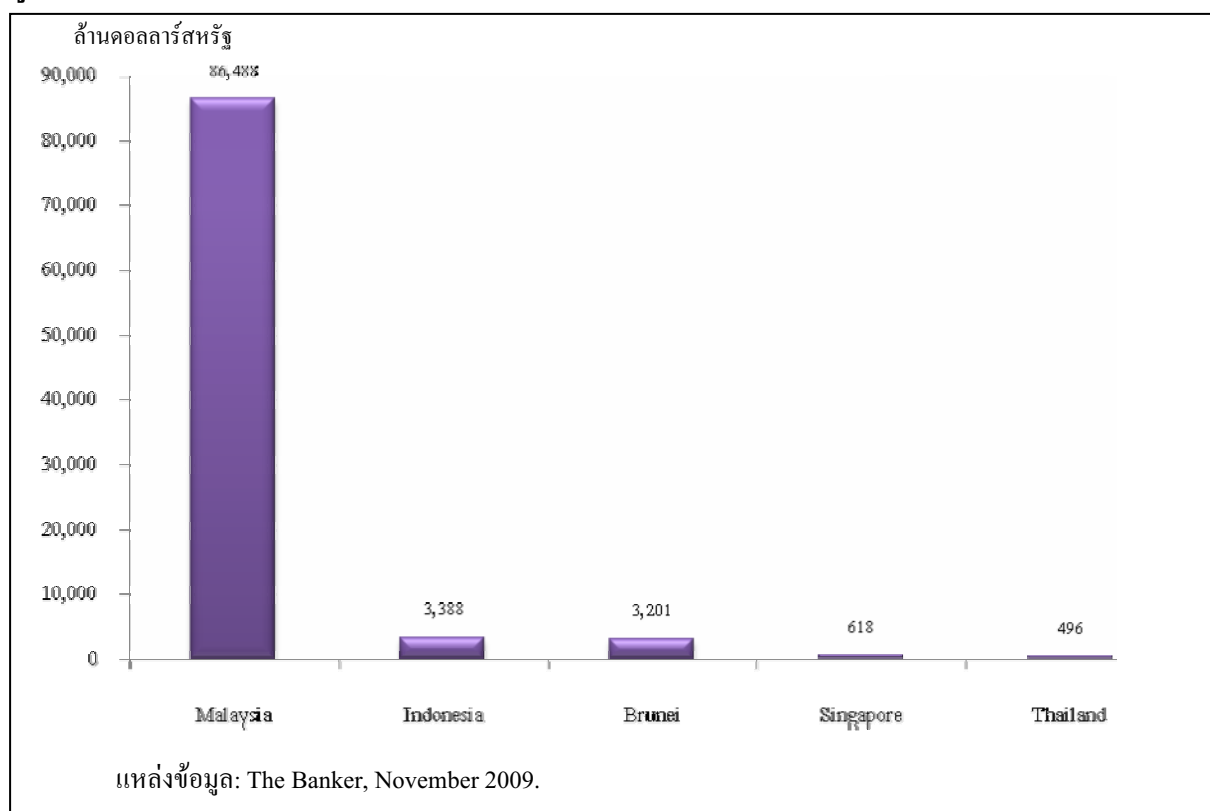
The level of economic expertise and financial needs of Muslims in Thailand today does not permit them to rise with the current Islamic resurgence to the height reached by other Muslim communities in the region. The embryonic economic models that are being attempted around the country described above indicate that they will probably have to wait for the next round of Islamic revivalism before the idea of Islamic banking can be realistically explored in the context of Thailand’s socio-political and economic environment.”

*Surin Pitsuwan*¹

¹ *The Islamic Banking Option in Thailand*, Islamic Banking in Southeast Asia, Edited by Mohamed Ariff, 1992

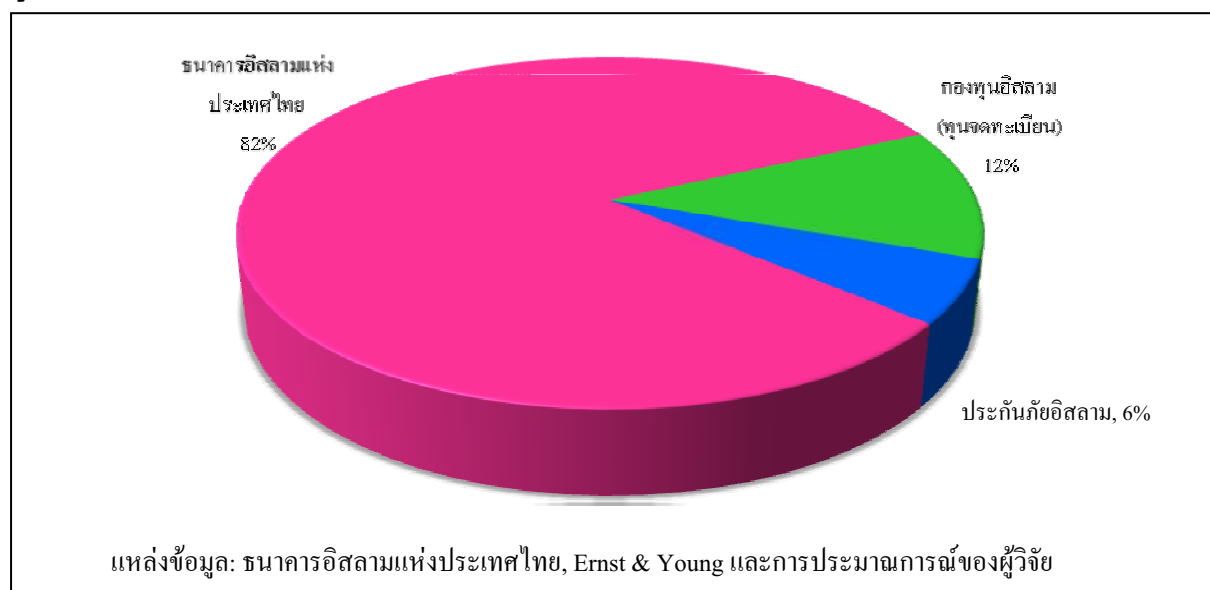
จากส่วนหนึ่งของบทความที่กล่าวถึงการเงินอิสลามในประเทศไทยโดยดร.สุรินทร์ พิศสุวรรณ เมื่อประมาณ 20 ปีที่แล้ว กับสถานการณ์ของการเงินอิสลามในปัจจุบันให้ภาพที่แทบจะไม่ต่างกันมากนัก ข้อมูลของการเงินอิสลามในปี 2552 ซึ่งให้เห็นว่า การเงินอิสลามของไทยมีขนาดเล็กมาก ดังแสดงให้เห็นชัดเจนในรูปที่ 7.1

รูปที่ 7.1 สินทรัพย์การเงินอิสลามในประเทศไทยและบางประเทศในอาเซียน ในปี 2552



ในปี 2551 สินทรัพย์ทางการเงินอิสลามในประเทศไทยมีขนาดประมาณ 29,000 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนของธนาคารอิสลามมากที่สุดราว 86% ตามด้วยกองทุนอิสลาม 13% และประกันภัยอิสลาม 1% ดังแสดงในรูปที่ 7.2

รูปที่ 7.2 สินทรัพย์การเงินอิสลามในประเทศไทยในปี 2551



7.1 ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

7.1.1 ความเป็นมา

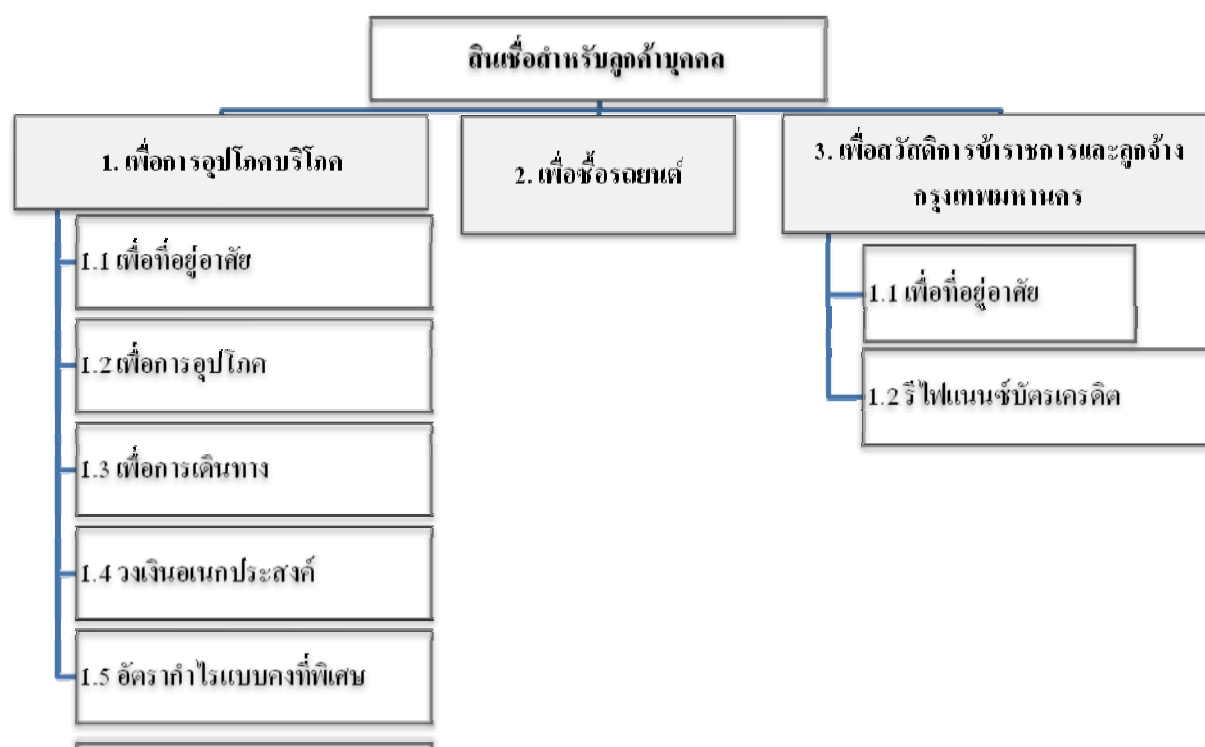
แนวคิดเกี่ยวกับการเงินอิสลามในประเทศไทยได้เริ่มต้นอย่างเป็นรูปธรรมเมื่อรัฐบาลไทยลงนามในโครงการร่วมพัฒนาเศรษฐกิจสามฝ่ายระหว่างอินโดนีเซีย มาเลเซีย และไทยในปี 2537 ส่งผลให้เกิดแนวคิดการจัดตั้งธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยขึ้น โดยมอบหมายให้สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) และสำนักงานเศรษฐกิจการคลังทำการศึกษาความเป็นไปได้ หลังจากนั้นรัฐบาลได้มีมาตรการเพื่อสนับสนุนการธนาคารอิสลามอย่างเป็นรูปธรรม ด้วยการเชิญชวนให้ธนาคารพาณิชย์เปิดช่องทางบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ทั้งนี้ ธนาคารศรีนคร เป็นธนาคารแรกที่เปิดช่องทางบริการทางการเงินอิสลามในปลายปี 2540 (แต่จากวิกฤตเศรษฐกิจทำให้ธนาคารต้องปิดตัวลง) นอกจากนี้ รัฐบาลยังมีนโยบายให้ธนาคารของรัฐเปิดบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม ดังนี้

- ธนาคารออมสินเปิดบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามขึ้นใน 5 จังหวัดชายแดนใต้ และสาขาแรกตั้งขึ้นในปี 2541 ที่จังหวัดสตูล
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรได้จัดตั้ง “กองทุนธนาคารอิสลาม” (Islamic Banking Fund) ขึ้น และเปิดสาขาหลายสิบแห่งในแหล่งที่มีชาวมุสลิมอาศัยอยู่ เพื่อทำหน้าที่ให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม
- ธนาคารกรุงไทยเปิดให้บริการช่องทางทางการเงินอิสลามในปี 2545

ในเดือนตุลาคม 2545 รัฐบาลได้ออกพระราชบัญญัติธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง ทำให้ธนาคารอิสลามสามารถจัดตั้งขึ้นได้อย่างเต็มรูปแบบและถูกต้องตามกฎหมาย และได้มีการจัดตั้งธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยขึ้นในวันที่ 12 มิถุนายน 2546 ซึ่งถือเป็นธนาคารอิสลามเต็มรูปแบบแห่งแรกของประเทศไทย โดยมีสำนักงานใหญ่และสาขาแรกเปิดให้บริการที่คลองตัน ต่อมาในปี 2548 ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยมีสาขาเพิ่มขึ้นเป็น 9 สาขา หลังจากนั้น ในวันที่ 9 พฤศจิกายน 2548 ได้มีพิธีลงนามสัญญาโอนกิจการบริการทางการเงินตามหลักชาริอะฮ์ จากธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ตามนโยบายการควบรวมกิจการ ของกระทรวงการคลัง ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2548 วันที่ 26 ตุลาคม 2548 ที่มีมติให้ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยซื้อกิจการบริการทางการเงินตามหลักชาริอะฮ์ของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) เป็นผลให้ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย มีสาขาเพิ่มขึ้นอีก 18 สาขา เป็น 29 สาขา²⁴ เพื่อให้บริการแก่ประชาชนได้ครอบคลุมยิ่งขึ้น

ประเภทของสินเชื่อบ้างได้เป็นสินเชื่อสำหรับลูกค้าบุคคล และสินเชื่อสำหรับลูกค้าธุรกิจและธุรกิจขนาดใหญ่ ดังรูปที่ 7.3

รูปที่ 7.3 สรุปประเภทของสินเชื่อบริการรูปแบบต่างๆ ดังนี้²⁵



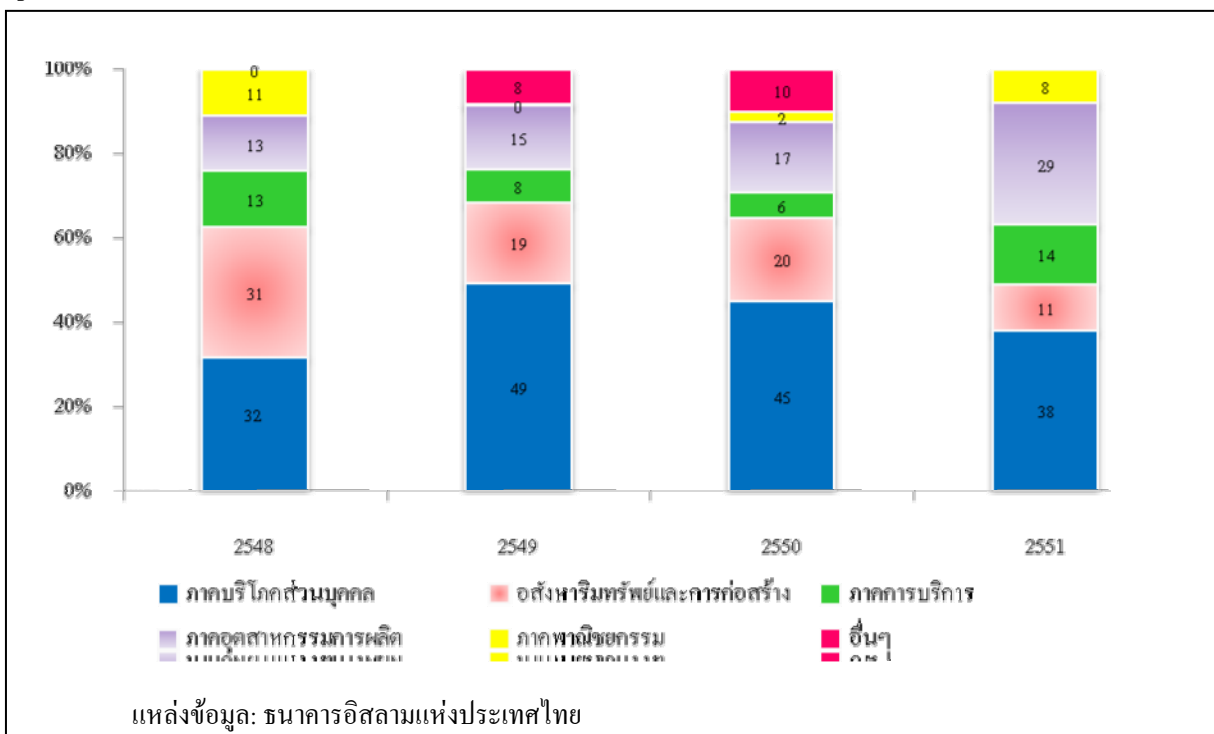
²⁴ ข้อมูลล่าสุดในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2553

²⁵ อ่านเพิ่มเติมที่ภาคผนวก ข.



รูปที่ 7.4 สรุปสัดส่วนของประเภทสินเชื่อของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สินเชื่อเพื่อการบริโภคส่วนบุคคลมีขนาดใหญ่ที่สุด อย่างไรก็ตาม สินเชื่อในภาคอุตสาหกรรมการผลิตได้มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

รูปที่ 7.4 สัดส่วนของสินเชื่อของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยในปี 2548 -2551



7.1.2 แนวทางการดำเนินงานปี 2552 ของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย (iBank)

ในปี 2552 ธนาคารอิสลามได้มีการปรับเปลี่ยนวิสัยทัศน์ และพันธกิจของธนาคารให้สอดคล้องกับสถานการณ์ของประเทศในปัจจุบัน โดยธนาคารได้กำหนดกรอบการดำเนินงานในปี 2552 ของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยดังนี้

1. **มุ่งเน้นการพัฒนาทรัพยากรบุคคล** ธนาคารได้กำหนดแผนในการพัฒนาศักยภาพของพนักงานและผู้บริหาร เพื่อให้เป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ และสร้างวัฒนธรรมองค์กรหลัก โดยปลูกฝังค่านิยมให้พนักงานตระหนักถึงความสำคัญของการให้บริการที่เป็นเลิศ และบริหารกำลังคนให้เหมาะสมต่อการปฏิบัติงาน ควบคู่กับการพัฒนาระบบการวัดผลการปฏิบัติงานให้เชื่อมโยงกับโครงสร้างผลตอบแทน เพื่อเป็นการรักษาและเพิ่มขวัญกำลังใจในการทำงานของพนักงาน ซึ่งจะส่งผลต่อความภูมิใจและความจงรักภักดีต่อองค์กร
2. **เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการภายในองค์กร** โดยกำหนดเป้าหมายในการพัฒนาระบบการตรวจสอบที่เที่ยงตรงเป็นธรรม และโปร่งใสภายใต้หลักธรรมาภิบาล พัฒนาระบบคอมพิวเตอร์ให้รวดเร็ว ทันสมัย มีระบบการบริหารความเสี่ยงที่สามารถระบุ วัด ควบคุม และติดตามความเสี่ยงตามแนวทางของธนาคารแห่งประเทศไทย รวมทั้งความเสี่ยงที่เป็นลักษณะเฉพาะของธนาคารอิสลาม ได้แก่ พนักงานและผู้บริหารมีส่วนร่วมในการพัฒนาระบบการตรวจสอบภายใน ระบบคอมพิวเตอร์ และระบบการบริหารความเสี่ยงภายในองค์กรให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
3. **ประชาสัมพันธ์และส่งเสริมตลาดเชิงรุก** ธนาคารได้กำหนดแนวทางในการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาดเชิงรุกโดยการสื่อสารข้อมูลข่าวสารผลิตภัณฑ์ และการให้บริการจัดทำ Cross Selling ผลิตภัณฑ์ ดำเนินกิจกรรมเพื่อให้ลูกค้ารู้จัก และเข้าใจรูปแบบผลิตภัณฑ์และการให้บริการของธนาคารที่ถูกต้อง ที่ไม่ใช่เพียงธนาคารเฉพาะกลุ่มมุสลิม และให้ลูกค้ารับรู้ถึงสิทธิประโยชน์ และผลตอบแทนที่ลูกค้าจะได้รับจากการใช้บริการของธนาคาร พร้อมทั้งดำเนินการประชาสัมพันธ์ตราสินค้า และภาพลักษณ์ของธนาคารที่ปรับเปลี่ยนใหม่ให้เป็นที่รู้จัก และยอมรับของประชาชนทั่วไป
4. **ขยายฐานลูกค้าสินเชื่อ และเงินฝาก** ธนาคารยังคงมุ่งเน้นขยายฐานธุรกิจมุ่งสู่กลุ่มลูกค้ารายย่อย ควบคู่กับการขยายฐานลูกค้ารายใหญ่ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยกำหนดหน่วยงานเพื่อรับผิดชอบในการเข้าหาลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่มอย่างชัดเจน พร้อมทั้งบริหารฐานลูกค้าให้เกิดการกระจายตัวในแต่ละผลิตภัณฑ์ และแต่ละภาคธุรกิจอย่างเหมาะสม โดยรักษาสัดส่วนระหว่างปริมาณสินเชื่อ และเงินฝากให้เป็นไปตามสัดส่วนเงินให้สินเชื่อต่อเงินฝากที่กำหนดในแผนธุรกิจ เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ และเพิ่มความสามารถในการทำกำไรให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง
5. **พัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มช่องทางการให้บริการ** ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในปัจจุบันให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สามารถรองรับการขยาย

ธุรกิจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธนาคาร ควบคู่กับการขยายสาขา และจุดบริการของธนาคารในพื้นที่ที่มีมุสลิมหนาแน่น อีกทั้งขยายช่องทางการให้บริการผ่านเครือข่ายของร้านค้าสะดวกซื้อไปรษณีย์ และจุดบริการต่างๆ และผ่านเครือข่ายของเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ Direct Debit/ Direct Credit ที่ธนาคารมีอยู่ในระบบ

6. **สนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาสังคมและชุมชน** ธนาคารกำหนดกิจกรรมเพื่อพัฒนาสังคมและชุมชนที่ประสบความสำเร็จโดยมีส่วนร่วมในการสร้างคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นให้กับชุมชนผ่านบริการทางการเงินตามหลักการศาสนาอิสลาม โดยธนาคารให้การสนับสนุนทางการเงินผ่านโครงการต่างๆ นอกจากนี้ ยังมีบริการจัดการกองทุนชะกาดตามหลักการศาสนาอิสลาม เพื่อสนับสนุนให้เกิดการเกื้อหนุนกันในสังคมระหว่างผู้มีฐานะ และผู้ด้อยโอกาส
7. **ควบคุมและแก้ไขปัญหาคุณภาพหนี้** ธนาคารได้กำหนดมาตรการในการควบคุมและแก้ไขปัญหาคุณภาพหนี้ โดยจัดตั้งหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรงต่อการดูแลและแก้ไขสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non Performing Loans: NPLs) และจัดให้มีฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ และสอบสวนสินเชื่อ เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลในขั้นตอนการอำนวยการสินเชื่อ มีการกำหนดนโยบายในการบริหารหนี้อย่างชัดเจน เน้นการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ พร้อมทั้งเพิ่มระดับการดูแลและคุณภาพหนี้โดยเน้นการติดตามลูกค้าในแต่ละระดับอย่างต่อเนื่อง เพื่อป้องกันการเพิ่มขึ้นของ NPLs
8. **เพิ่มรายได้ และควบคุมค่าใช้จ่าย** ธนาคารมุ่งเน้นสร้างรายได้จากการให้สินเชื่อและการลงทุนเป็นสำคัญ และสร้างช่องทางการให้บริการเพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้จากค่าธรรมเนียมและรายได้อื่นของธนาคารให้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วย พร้อมทั้งควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้เป็นไปอย่างเหมาะสมเมื่อเทียบกับปริมาณรายได้ และควบคุมการลงทุนในทรัพย์สินให้เป็นไปอย่างคุ้มค่า เพื่อให้สัดส่วนค่าใช้จ่ายรวมต่อรายได้ลดลงและทำให้ผลประกอบการของธนาคารมีกำไรเพิ่มขึ้น
9. **ปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์องค์กร (Re-Branding)** เพื่อให้ภาพลักษณ์ของธนาคารมีความทันสมัยเป็นสากล ง่ายต่อการจดจำ เปลี่ยนชื่อย่อธนาคารจาก ISBT เป็น iBank ปรับเปลี่ยนโลโก้ของธนาคาร และยูนิฟอร์มพนักงานให้สอดคล้องกัน พร้อมทั้งดำเนินการประชาสัมพันธ์การปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ผ่านสื่อต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ธนาคารเป็นที่รู้จักของประชาชนทั่วไป และเพื่อเป็นการเสริมสร้างภาพลักษณ์ของธนาคารที่เป็นธนาคารให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม และเป็นทางเลือกใหม่ของทุกคนทุกศาสนา ธนาคารเพิ่มแผนการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์และบริการของธนาคารควบคู่ไปกับการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายผ่านเครือข่ายสาขา โดยการจัดกิจกรรมออกบูธ จัดแคมเปญ และ Road Show จัดทำ Newsletter เพื่อเป็นการส่งเสริมการตลาดและประชาสัมพันธ์บริการของธนาคาร

10. เพิ่มช่องทางการให้บริการ โดยมุ่งเน้นขยายสาขาในพื้นที่ๆ มีมุสลิมอาศัยหนาแน่น

นอกจากธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยแล้ว ชาวมุสลิมในประเทศไทยยังเข้าถึงระบบการเงินอิสลามโดยผ่านทางรูปแบบสหกรณ์อีกด้วยโดยเฉพาะในพื้นที่ภาคใต้ของประเทศ อาทิ สหกรณ์ออมทรัพย์อิบนูอัฟฟาน จำกัด กลุ่มออมทรัพย์อามานะฮ์ กองทุนออมทรัพย์นุรุลอิสลาม สหกรณ์บริการอัล-อามาน สหกรณ์ซอฮาบะห์ สหกรณ์บีนา สหกรณ์ออมทรัพย์อิบนูอัฟฟาน ฯลฯ ซึ่งให้บริการธุรกรรมทางการเงินอิสลามที่มีบริการทั้งการฝากเงิน ถอนเงิน การให้สินเชื่อทั่วไป และการฝากสะสมทรัพย์ประเภทกองทุนฮัจญ์ โดยเน้นให้บริการในท้องถิ่นเป็นหลัก

7.1.3 ความท้าทายของธนาคารอิสลาม

1. การแข่งขันจากธนาคารพาณิชย์ทั่วไป ที่มีการพัฒนาสูงและเป็นอุตสาหกรรมที่เข้าสู่ช่วงอิ่มตัวแล้ว จากการพัฒนามาหลายร้อยปี จุดที่ธนาคารอิสลามมีมาตรการทางการตลาดที่แตกต่างจากธนาคารทั่วไป คือ ลูกค้านับจำนวนมากซึ่งหวังที่จะให้มีการประกันผลตอบแทนของการลงทุนเลือกที่จะใช้บริการธนาคารทั่วไปมากกว่า เนื่องจากความเสี่ยงจากการที่ธนาคารไม่จ่ายดอกเบี้ย ปัจจุบันนี้เป็นสิ่งที่ธนาคารอิสลามไม่สามารถจะแข่งขันได้
2. การควบคุมดูแลและความโปร่งใส สถาบันการเงินอิสลามจำเป็นต้องมีการสอดส่องดูแลเกี่ยวกับกฎเกณฑ์ในการดำเนินการวันต่อวัน ซึ่งไม่มีมาตรฐานร่วมกันของกฎเกณฑ์การเงินอิสลาม นำมาซึ่งความยากลำบากของธนาคารกลางในการควบคุมดูแลอุตสาหกรรมนี้ อย่างไรก็ตาม ได้มีความพยายามในการใช้มาตรฐานใหม่ เช่น กฎในการตรวจสอบทางบัญชีในบาห์เรนถูกนำไปใช้กับธนาคารอิสลามทุกแห่ง ส่งผลให้ความโปร่งใสเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ
3. อุปสรรคด้านกฎเกณฑ์ เนื่องจากธนาคารอิสลามดำเนินการบนพื้นฐานของการปันส่วนความเสี่ยง จึงอาจไม่มีความจำเป็นที่ธนาคารอิสลามจะต้องคงระดับทุนเท่ากับธนาคารทั่วไป อย่างไรก็ตาม ผู้ดูแลกฎบางกลุ่มมีความเห็นว่าธนาคารอิสลามมีการทำธุรกรรมใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ที่ไม่มีสภาพคล่อง จึงควรมี Margin ของความปลอดภัยสูงกว่าธนาคารทั่วไป ในกรณีนี้ธนาคารอิสลามก็จะมีภาระมากขึ้น
4. ความจำเป็นของบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการเงินอิสลาม หลากหลายปัญหาในธนาคารอิสลามเกิดขึ้นจากการขาดการฝึกอบรมบุคลากรที่เพียงพอ ทั้งด้านการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า การสร้างผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ๆ เพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย
5. การขาดข้อมูลที่สมบูรณ์และเป็นปัจจุบันของประวัติศาสตร์ข้อมูลดังกล่าวมีความจำเป็นสำหรับการตัดสินใจที่ถูกต้องในการทำการตลาด ผลิตภัณฑ์การเงินอิสลาม สถาบันการเงินอิสลามจำเป็นที่จะต้องมีการทำการสำรวจข้อมูลจากลูกค้าเป็นระยะๆ เพื่อให้ทราบถึงการรับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของลูกค้า นอกจากนี้ สถาบันการเงินอิสลามยังควรมุ่งเน้นมาตรการ ส่งเสริมการขาย ให้ลูกค้ามี

ข้อมูลที่เพียงพอเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ธนาคารมีอยู่ เพื่อลดช่องว่างของการใช้ผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามกับการเงินทั่วไปของลูกค้า

6. *ความสัมพันธ์ระหว่างกำไรในระยะสั้นกับการพัฒนาระบบการเงินในระยะยาว* ธนาคารอิสลามได้เสนอตัวเองในรูปของผู้จัดหาทุนสำหรับผู้ประกอบการ ซึ่งในความเป็นจริงผลิตภัณฑ์ทางการเงินส่วนใหญ่ก็เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อการลงทุนทั้งนั้น (อาทิ Murabaha, Mudaraba, Musharaka, Salam และ Istisna) แต่ในปัจจุบันธนาคารส่วนใหญ่เน้นการทำธุรกรรมในรูปแบบต่างๆ ข้างต้น แทนที่จะเป็นการให้เงินกู้โครงการใหม่ๆ หรือการขยายทุนของกิจการ ซึ่งธนาคารอิสลามส่วนใหญ่มักจะกล่าวว่า ถูกกดดันให้ต้องให้บริการทางเลือกที่แตกต่างจากระบบธนาคารภายใต้กระแสหลักในช่วงการดำเนินการแรกๆ ดังนั้นธนาคารอิสลามจึงเน้นการให้กู้ยืมระยะสั้นมากกว่าจะสนับสนุนกิจกรรมการปันส่วนกำไรในระยะยาว ปัจจุบันธนาคารอิสลามมีความมั่นคงและเติบโตมากขึ้น จึงควรมีสักยภาพที่จะรับผิดชอบในการให้ทุนโครงการระยะยาวมากขึ้น
7. *ส่งเสริมลูกค้าใหม่ๆ* ธนาคารอิสลามโดยทั่วไปพุ่งเป้าไปที่กลุ่มคนรุ่นใหม่ ลูกค้าผู้หญิง ลูกค้าที่มีการศึกษา ลูกค้าร่ำรวย และลูกค้าที่ไม่ใช่มุสลิม ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้อุตสาหกรรมการเงินอิสลามขยายตัวอย่างรวดเร็ว คือ ลักษณะของผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามที่มีนวัตกรรมแข่งขันกันได้และการปันความเสี่ยงดึงดูดลูกค้าที่ไม่ใช่มุสลิม ในการเป็นทางเลือกของการลงทุนระบบการเงินกระแสหลัก

Montagu – Pollock and Wright (2002) เชื่อว่าจุดสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมการเงินอิสลามขยายตัวได้ขึ้นอยู่กับนักลงทุนและบริษัทที่ไม่ใช่มุสลิมที่มีความสนใจลงทุนหรือต้องการหาสภาพคล่องในอะไรก็ได้ที่เป็นโอกาสที่ดีในการลงทุน เช่นเดียวกับ Dudley (1998) ที่เชื่อว่าอนาคตของธนาคารอิสลามขึ้นอยู่กับความคิดที่จะไม่ขายผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามให้กับชาวมุสลิม แต่ขายให้กับใครก็ได้บนพื้นฐานที่ว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้ประโยชน์เหนือกว่าทางเลือกทางการเงินอื่นๆ

นอกจากนี้จากแบบสอบถามผู้ใช้บริการของธนาคารอิสลาม (ภาคผนวก ก) พบว่า นอกเหนือจากลูกค้าชาวไทยมุสลิมที่ให้ความสำคัญกับความถูกต้องของผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่สอดคล้องกับหลักศาสนาอิสลามแล้ว ลูกค้าทั้งมุสลิมและทั่วไป ยังเลือกที่จะใช้บริการจากธนาคารอิสลามเนื่องจากเหตุผลต่างๆ อาทิค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าในการขอสินเชื่อ และมองว่าธนาคารมีความมั่นคงและน่าเชื่อถือ บริการของธนาคารอิสลามน่าประทับใจมากกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไปโดยขึ้นชมถึงคุณภาพและเป็นกันเองของพนักงาน อย่างไรก็ตามก็ดีลูกค้าอยากให้ธนาคารมีการประสานงานที่ดีขึ้นระหว่างสาขา และบริการหน้าเคาน์เตอร์ที่รวดเร็วมากยิ่งขึ้น และลูกค้าเห็นว่า ธนาคารควรปรับปรุงระบบ ATM โดยการเพิ่มตู้ ATM ให้มากขึ้น และมีบริการทางการเงินแบบออนไลน์ (Online Banking) เป็นต้น

จะเห็นว่าลูกค้าทั่วไปพร้อมที่จะเปิดรับธนาคารอิสลามหากธนาคารอิสลามสามารถให้ประโยชน์กับพวกเขาได้ทัดเทียมหรือดีกว่าระบบการเงินทั่วไป อุปสรรคของธนาคารอิสลามแม้จะมีอยู่มาก แต่หากมองอีกมุมหนึ่งนั่นคือ โอกาสและความท้าทายที่หากธนาคารอิสลามสามารถข้ามพ้นไปได้ก็จะทำให้บทบาทของธนาคารอิสลามในการพัฒนาระบบการเงินและระบบเศรษฐกิจของประเทศเพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัย

7.2 กองทุนอิสลาม

กองทุนอิสลามในประเทศไทยเริ่มเปิดให้มีการซื้อขายครั้งแรกเมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2547 โดยกองทุนเปิดเอ็มเอฟซีอิสลามิกฟണ്ട് (MIF) มูลค่าจดทะเบียน 2,000 ล้านบาท ต่อมาในวันที่ 27 ธันวาคม 2549 เปิดกองทุนเปิดกรุงไทยชาร์ริอะฮ์หุ้นระยะยาว (KSLTF) มูลค่าจดทะเบียน 500 ล้านบาท และกองทุนเปิดกรุงไทยชาร์ริอะฮ์เพื่อการเลี้ยงชีพ (KSRTF) มูลค่าจดทะเบียน 500 ล้านบาท วันที่ 29 มิถุนายน 2550 ได้มีการตั้งกองทุนเปิดเอ็มเอฟซีอิสลามิกหุ้นระยะยาว (MIF-LTF) มูลค่าจดทะเบียน 500 ล้านบาทขึ้น

วันที่ 23 เมษายน 2552 ได้มีการจัดทำ FTSE SET Shariah Index ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อเพิ่มเครื่องมือทางการเงินให้กับผู้ลงทุนตามหลักศาสนาอิสลามโดยใช้ดัชนี FTSE SET Shariah Index เป็น Benchmark ในการลงทุนที่สอดคล้องกับหลักศาสนาอิสลาม ทั้งนี้ การจัดทำ FTSE SET Shariah Index จะจัดทำภายใต้การคัดเลือกหลักทรัพย์จากคณะกรรมการที่มีความเชี่ยวชาญด้านศาสนาอิสลามของบริษัทที่ปรึกษาทางการเงินที่เรียกว่า Yasaar มีขั้นตอนการคัดเลือกหลักทรัพย์ในเบื้องต้นจาก FTSE SET ALL-Share Index ที่ผ่านเกณฑ์การกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อย และเกณฑ์การดำรงสภาพคล่อง ในส่วนของขั้นตอนการคัดเลือกหลักทรัพย์ในเบื้องต้นนี้ เรียกว่า เกณฑ์การดำเนินธุรกิจ (Business Activity Screening) เป็นการคัดเลือกหลักทรัพย์ที่ดำเนินธุรกิจ 6 ประเภทที่ขัดต่อหลักศาสนาอิสลามออก คือ

1. Conventional Finance สถาบันการเงินที่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจตามหลักศาสนาอิสลาม
2. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับแอลกอฮอล์
3. ธุรกิจที่มีผลิตภัณฑ์เกี่ยวข้องกับสุกร
4. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับบันเทิง เช่น กาสีโน การพนัน โรงภาพยนตร์ ดนตรี สื่อลามก รวมทั้งธุรกิจโรงแรม
5. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับยาสูบ
6. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตหรือจำหน่ายอาวุธ

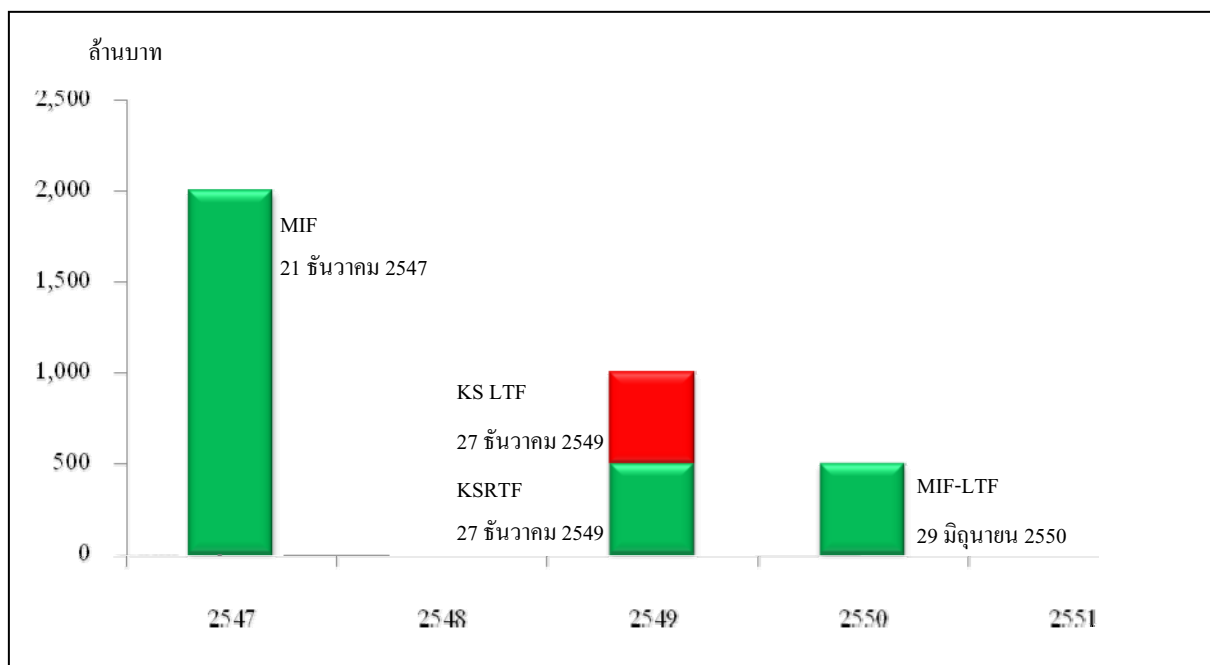
ขั้นตอนต่อมาคือ การคัดเลือกตาม เกณฑ์โครงสร้างทางการเงิน (Financial Ratio Screening) เป็นการคัดหลักทรัพย์ในภาคการเงิน 4 ด้าน คือ

1. ส่วนของหนี้ต้องน้อยกว่า 33% ของสินทรัพย์รวม
2. ส่วนของเงินสดและดอกเบี้ยต้องน้อยกว่า 33% ของสินทรัพย์รวม
3. สัดส่วนของบัญชีลูกหนี้และเงินสดต้องน้อยกว่า 50% ของสินทรัพย์รวม

4. ดอกเบี้ยรวมและรายได้อื่นๆ ที่ไม่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามไม่ควรเกิน 5% ของรายได้รวม

จากขั้นตอนการคัดเลือกหลักทรัพย์ทั้ง 2 เกณฑ์ข้างต้น ได้ดัชนี FTSE SET Shariah Index ทั้งหมด 55 หลักทรัพย์ มูลค่าตามราคาตลาด (Market Capitalization) ที่มีการปรับค่าด้วยมูลค่าข้อมูลการกระจายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อย (Free-Float Adjusted) 700,097 ล้านบาท คิดเป็น 43.67 ของ Market Cap ของ FTSE SET All Share Index และวันแรกของการเปิดตัวดัชนีคือเมื่อวันที่ 23 เมษายน 2552 ปิดที่ระดับ 525.53 จุด โดยค่าดัชนีเริ่มต้น 1000 จุด วันฐานคือ 29 กุมภาพันธ์ 2551 ปัจจุบันดัชนีอยู่ที่ระดับ 842.96 จุด (วันที่ 23 กรกฎาคม 2553)

รูปที่ 7.5 มูลค่าจดทะเบียนของกองทุนอิสลามในประเทศไทย



7.3 พันธบัตรอิสลาม (Sukuk)

ถึงแม้ว่าประเทศไทยจะยังไม่มีออก Sukuk สู่ตลาด แต่ความต้องการที่จะออก Sukuk โดยหลายภาคส่วนทั้งภาคเอกชนและภาครัฐก็ได้มีประกาศออกมาอย่างต่อเนื่อง ในปี 2552 ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยเคยมีแผนกำหนดการที่จะออก Sukuk ให้กับกระทรวงการคลังในไตรมาสที่ 3 วงเงินมูลค่า 17,500 ล้านบาท หรือ 500 ล้านเหรียญสหรัฐ โดยธนาคารอิสลามจะทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาทางการเงิน เพื่อระดมทุนจากกลุ่มประเทศในตะวันออกกลาง เช่น กาตาร์ และคูเวต รวมทั้งประเทศมาเลเซียด้วย เนื่องจากพิจารณาแล้วว่ากลุ่มประเทศดังกล่าวมีสภาพคล่องที่สูงและดีกว่าการออก Sukuk ในตลาดยุโรปและ

สหรัฐอเมริกาซึ่งประสบกับปัญหาวิกฤตทางการเงิน โดยเงินที่ได้จากการระดมทุนจะนำมาลงทุนในโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภคของไทยต่อไป

นอกจากนี้ ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยได้ประกาศแผนที่จะออก Sukuk มูลค่า 100,000 ล้านบาท ตามแผนปฏิบัติการไทยเข้มแข็ง ซึ่งจะขาย Sukuk ทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นมูลค่าเท่ากัน โดยแผนปฏิบัติการไทยเข้มแข็งปี 2555 นั้น มีเงินกู้รัฐบาลมูลค่า 800,000 ล้านบาท ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นการระดมทุนผ่านการจำหน่าย Sukuk ในรูปแบบกองทุนสวัสดิการสาธารณะ โดยให้บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน (บลจ.) เอ็มเอฟซี และ (บลจ.) ทหารไทยทำหน้าที่บริหาร โดย Sukuk ดังกล่าวนี้นี้มูลค่า 100,000 ล้านบาท อายุประมาณ 20 ปี ซึ่งจะจัดจำหน่ายในประเทศมูลค่า 50,000 ล้านบาท และจัดจำหน่ายให้นักลงทุนต่างประเทศมูลค่า 50,000 ล้านบาท สำหรับเงินทุนที่ได้จากการจำหน่าย Sukuk จะนำไปลงทุนในด้านการสาธารณสุขของประเทศ เช่น การก่อสร้างโรงพยาบาล ปรับปรุงสถานีนามัย จัดซื้ออุปกรณ์การแพทย์ต่างๆ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม รูปแบบของการเงินอิสลามค่อนข้างมีความซับซ้อนมากกว่าการเงินทั่วไป ด้วยขั้นตอนทั้งทางทฤษฎีและทางปฏิบัติ ดังนั้นกระทรวงการคลังจึงแต่งตั้งคณะทำงานศึกษา ให้ทำการศึกษาร่วมกับการยกเว้นภาษีและค่าธรรมเนียมในการออก Sukuk โดยคาดว่าจะมีการออกเป็นพระราชกฤษฎีกาเพื่อยกเว้นภาษีรายได้จากดอกเบี้ยอัตรา 15% และ ค่าธรรมเนียม รวมถึงค่าภาษีมูลค่าเพิ่มในการโอน เพื่อให้สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ เนื่องจากพันธบัตรปกติจะเน้นที่อัตราดอกเบี้ย ทำให้ผู้ที่ยึดถือตามหลักชาริอะฮ์ไม่สามารถถือพันธบัตรได้

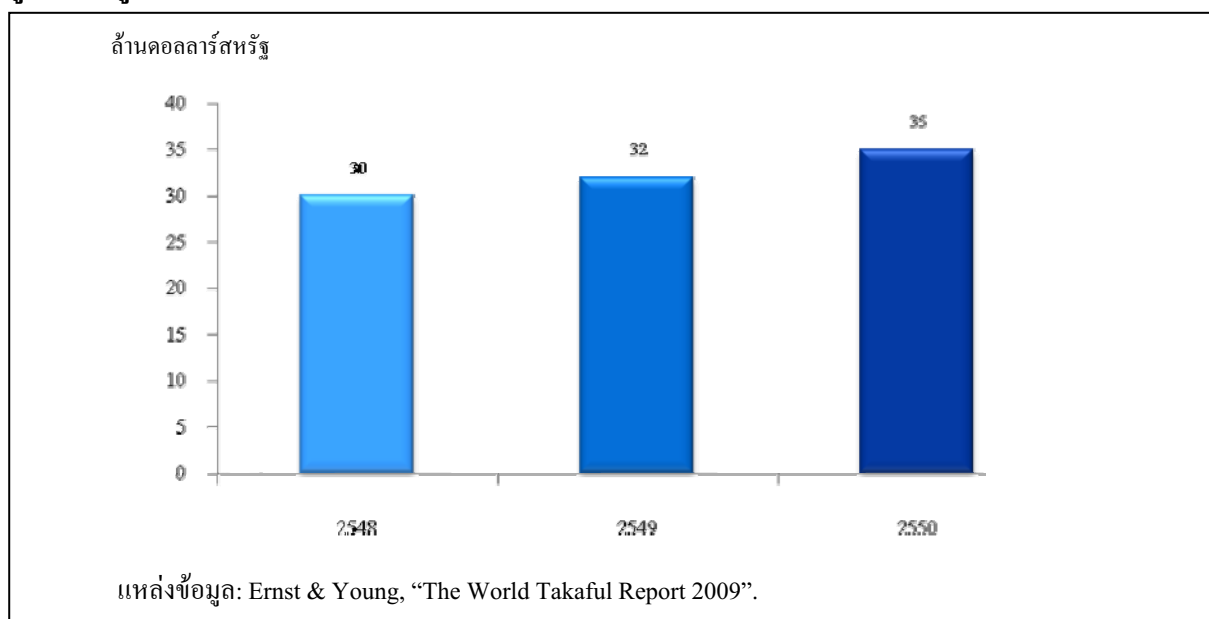
โดยเป็นที่คาดหมายว่า Sukuk ที่ออกจะช่วยระดมทุนเพื่อรองรับการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ อาทิ รถไฟฟ้า รถไฟรางคู่ เป็นต้น ทั้งนี้ นอกจากจะพิจารณาในด้านกฎระเบียบต่างๆ แล้ว ยังต้องศึกษาด้านสภาพคล่องในตลาดการเงินของประเทศไทยด้วยว่ามีมากน้อยเพียงใด หากสภาพคล่องภายในประเทศมีเหลือไม่มากนักก็จำเป็นต้องระดมเงินทุนจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในตลาดตะวันออกกลาง มาเลเซีย กาตาร์ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ซึ่งเป็นตลาดที่ยังมีสภาพคล่องสูง

ปัจจุบันสำนักงานบริหารหนี้สาธารณะกำลังอยู่ระหว่างการศึกษเพื่อวางแนวทางการระดมเงินให้ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม โดยคณะทำงานฯ จะศึกษาปัญหาและอุปสรรคในทุกรูปแบบ ทั้งด้านกฎหมาย ระบบภาษี และด้านอื่นๆ ปัจจุบัน Sukuk ไม่มีบัญญัติในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ทำให้ยังไม่สามารถลงทุนได้ และหากจัดตั้งกองทุนจะลงทุนได้เพียงฝากเงินกับธนาคารอิสลามเท่านั้น ซึ่งผลตอบแทนไม่มากพอที่จะจูงใจนักลงทุน

7.4 ประกันภัยอิสลาม

บริษัทที่เปิดให้บริการเกี่ยวกับประกันภัยอิสลามในปัจจุบัน ได้แก่ ฟินันซ่าชาริอะฮ์, เมืองไทยตะกาฟูล, กมลประกันภัย, เมืองไทยประกันชีวิต และทิพย์ประกันภัย โดย Ernst & Young ประเมินมูลค่าประกันภัยอิสลามในประเทศไทยประมาณ 35 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2550

รูปที่ 7.6 มูลค่าประกันภัยอิสลามของประเทศไทย



ทั้งนี้ บริษัท ฟินันซ่าประกันชีวิต จำกัด ได้เป็นผู้บุกเบิกและพัฒนากรรมกรรรมประกันชีวิตฉบับแรกที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์เมื่อปี 2549 โดยใช้ชื่อว่า “สัญญาตะกาฟูลเพื่อครอบครัว” โดยทางบริษัทฯ ได้แยกการจัดการทางการเงินออกจากธุรกิจปกติของบริษัทฯ โดยเด็ดขาด กล่าวคือ เงินสมทบตะกาฟูลจะนำไปฝากไว้กับธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย หรือนำไปลงทุนในกองทุนอิสลาม เพื่อให้การบริหารจัดการเป็นไปตามหลักศาสนาอิสลาม และเมื่อมีผลตอบแทน บริษัทฯ ก็จะนำไปจัดสรรให้กับสมาชิก Takaful ตามสัดส่วนที่ระบุไว้ในสัญญา นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งคณะกรรมการฟิฉันชาริอะฮ์ขึ้น เพื่อทำหน้าที่ดูแลและบริหารจัดการให้การดำเนินงานในส่วนของบริษัทฯ ตะกาฟูลถูกต้องทั้งในหลักศาสนา และการทำธุรกรรมทางการเงิน และเช่นเดียวกับบริษัท ทิพย์ประกันภัย จำกัด(มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยแห่งแรกและแห่งเดียวที่ได้ดำเนินนโยบายธุรกิจในลักษณะ 1 บริษัท 2 ระบบ คือ ระบบประกันวินาศภัยทั่วไป และ ระบบประกันภัยแบบอิสลามภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการชาริอะฮ์ โดยทำการแยกบริหารงานทั้งในแง่ของการบริหารจัดการภายใน และการให้บริการลูกค้าทั้ง 2 ระบบออกจากกันอย่างชัดเจน

7.5 สหกรณ์อิสลาม

ระบบสหกรณ์ในประเทศไทยในปัจจุบันดำเนินการบนพื้นฐานของระบบดอกเบี้ย ซึ่งไม่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของชาวไทยมุสลิม ชุมชนมุสลิมในพื้นที่ต่างๆของประเทศไทย จึงได้จัดตั้งสหกรณ์อิสลามขึ้นมา เพื่อส่งเสริมให้ชุมชนมุสลิมมีการฝากเงินและออมทรัพย์ เพื่อให้สามารถทำธุรกรรมตามหลักศาสนาบัญญัติที่ถูกต้องโดยการส่งเสริมและการกำกับ ดูแลของภาครัฐ และมีการจัดสวัสดิการแก่สมาชิกและชุมชนด้วย ระบบชาคาดแก่ผู้ถือโอกาส 8 ประเภท ตามที่ระบุในพระมหาคัมภีร์อัลกุรอาน

สหกรณ์อิสลามเป็นสหกรณ์ที่ดำเนินการภายใต้ระบบการเงินอิสลาม เพื่อให้สอดคล้องกับชาวมุสลิมที่ดำเนินชีวิตตามวิถีชีวิตอิสลามและต้องการมีระบบเศรษฐกิจปลอดดอกเบี้ยตามหลักศาสนา สำหรับสหกรณ์อิสลามนั้นมีเกณฑ์การจัดประเภทตาม ธุรกรรมที่สหกรณ์ให้บริการแก่สมาชิกสหกรณ์อิสลาม บางแห่งทำหน้าที่ทางการเงิน การออม จะถูกจัดอยู่ใน ประเภทสหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์อิสลามบางแห่ง ทำหน้าที่ให้บริการ ซื้อ ขาย ให้เช่าจะถูกจัดอยู่ในประเภท สหกรณ์บริการ ทั้งนี้ทั้งนั้นการจดทะเบียน แบ่งประเภท สหกรณ์สามารถจดทะเบียนแบ่งประเภทตามความ เหมาะสมของแต่ละ สหกรณ์โดยยึดหลักกฎหมาย และผล ประโยชน์ของสมาชิกเป็นใหญ่

สหกรณ์อิสลามที่ดำเนินการในประเทศไทยเป็นสหกรณ์ที่จดทะเบียนในรูปแบบของสหกรณ์ประเภทต่างๆ²⁶ ทั้งที่เป็นสหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์บริการ หรือสหกรณ์การเกษตร โดยจากการสำรวจของกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ พบว่าในปี 2552 มีสหกรณ์อิสลามที่เปิดดำเนินการในประเทศไทยทั้งสิ้น 54 สหกรณ์ ในเขตพื้นที่ 12 จังหวัด โดยสหกรณ์อิสลามที่เป็นที่รู้จัก เช่น กองทุนออมทรัพย์นุรุลอิสลาม กองทุนออมทรัพย์อัลมุสลิมูน สหกรณ์บริการอัล-อามาน สหกรณ์ซอฮาบะห์ สหกรณ์บีนา สหกรณ์ออมทรัพย์ดัมมียะห์ สหกรณ์ออมทรัพย์ยะกอเฟฮ์ สหกรณ์ออมทรัพย์อัลอามีน สหกรณ์ออมทรัพย์อัศศิดดีก สหกรณ์ออมทรัพย์อับนูอัฟฟาน สหกรณ์ออมทรัพย์อิสลามียะฮ์ สหกรณ์ออมทรัพย์ดัมมียะห์ สหกรณ์อับนู

²⁶ การจดทะเบียนสหกรณ์กำหนดไว้ 7 ประเภท คือ

- 1.ประเภทการเกษตร คือ การรวมตัวของบุคคลที่ ประกอบอาชีพทางการเกษตร
- 2.ประเภทประมง คือ การรวมตัวของบุคคลที่ ประกอบอาชีพทางการประมง การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ ทั้งน้ำจืด น้ำเค็ม และน้ำกร่อย
3. ประเภทนิคม คือ การรวมตัวของบุคคลที่ประสงค์ จะได้สิทธิหรือกรรมสิทธิในที่ดินเพื่อการเกษตร
4. ประเภทร้านสหกรณ์ คือการรวมตัวของบุคคล เพื่อการจัดหา จัดจำหน่ายสินค้า ที่เกี่ยวกับเครื่อง อุปโภค บริโภค
5. ประเภทออมทรัพย์ คือ การรวมตัวของบุคคลเพื่อการ ให้บริการทางการเงินลักษณะต่าง ๆ อาจจัดตั้งได้ในกลุ่ม บุคคลที่รับราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจ
6. ประเภทบริการ คือ การรวมตัวของบุคคลที่ ต้องการรับบริการในด้านต่าง ๆ เช่น การเดินรถ การขนส่ง การเคหะ การลดกรรม เป็นต้น
7. สหกรณ์เครดิตยูเนียน สหกรณ์ที่จัดตั้งขึ้นในหมู่ ประชาชนทุกสาขาอาชีพ ซึ่งมีภูมิ ลำเนาหรือประกอบ อาชีพหลักหรือมีวงสัมพันธ์ อย่างหนึ่งอย่างใดอยู่ในเขตท้องที่ดำเนินงานของ สหกรณ์ที่จัดตั้งขึ้น โดยการ นำเงินของตนเองมาสะสมไว้เป็นกองทุน สมาชิกทุกๆ คน จะต้องสะสมเงินตามความสามารถของตนเองเป็นประจำ และสม่ำเสมอตามที่สหกรณ์กำหนด

เอาฟ สหกรณ์สุชัยนี กลุ่มออมทรัพย์อิสลาม²⁷ บ้านต้นปราง สหกรณ์บริการอัล-ฟัจญ์ กลุ่มออมทรัพย์ตะอาวน กองทุนออมทรัพย์บารอกะฮ์ กองทุนออมทรัพย์อัลฮุดา สหกรณ์อัลอามานะห์ เป็นต้น โดยสหกรณ์อิสลามมีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 93,557 คน มีทุนดำเนินงาน 1,981.15 ล้านบาท ประกอบด้วย สหกรณ์ที่ดำเนินธุรกิจการรับฝากเงิน มูลค่า 1,534.95 ล้านบาท สหกรณ์ที่ดำเนินให้สินเชื่อมูลค่า 534.95 ล้านบาท นอกจากนี้ ยังมีสหกรณ์อิสลามที่ดำเนินการจัดหาสินค้ามาจำหน่าย มูลค่าธุรกิจ 460.25 ล้านบาท ดำเนินการรวบรวมผลิตผลและแปรรูปผลผลิตมูลค่า 29.61 ล้านบาท และที่ดำเนินการในการให้บริการอื่นๆ มูลค่ากิจการ 0.03 ล้านบาท ซึ่งสามารถสรุปเป็นมูลค่ารวมการดำเนินธุรกิจหลัก 2,556.91 ล้านบาท โดยสหกรณ์อิสลามมีผลกำไรสุทธิ 20.98 ล้านบาท

สำหรับแนวทางการดำเนินการของกลุ่มสมาชิกสหกรณ์อิสลามในประเทศไทยนั้น มีหลักการเบื้องต้นที่สำคัญ ดังนี้

1. เพื่อสร้างความเป็นเอกภาพในการดำเนินการตามหลักการอิสลามอย่างเคร่งครัด
2. เพื่อสร้างเครือข่ายในการให้ความช่วยเหลือและร่วมมือแลกเปลี่ยนทางวิชาการประสบการณ์การดำเนินธุรกิจ ข้อมูลสารสนเทศและส่งเสริมการใช้เครื่องมือทางเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับสถาบันการเงินที่ดำเนินการในลักษณะคล้ายคลึงกันให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
3. เพื่อร่วมกันจัดกิจกรรมทางวิชาการและจัดทำเอกสารต่างๆ ในการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ ตลอดจนกิจกรรมอื่นที่เห็นชอบร่วมกันที่สามารถดำเนินการได้ให้มีคุณภาพและสามารถลดต้นทุนในการผลิต
4. เป็นเครือข่ายสหกรณ์อิสลามในการที่จะร่วมมือกับสหกรณ์ต่างๆ ที่มีอยู่ในประเทศเพื่อทำหน้าที่ประสานงานและพิทักษ์ปกป้องผลประโยชน์ของสหกรณ์สมาชิก
5. เพื่อสนับสนุนและคำจูนสหกรณ์เครือข่ายซึ่งกันและกัน

²⁷ สำหรับกลุ่มออมทรัพย์ หรือ กองทุนทางการเงินอิสลามที่ยังไม่ได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์ ควรจะจดทะเบียนเป็นสหกรณ์ออมทรัพย์ ล่าสุดทางกองทุนนุรุลออิสลาม จังหวัดกระบี่ ได้รับจดทะเบียนเป็น สหกรณ์ออมทรัพย์นุรุลออิสลาม จำกัด จังหวัดกระบี่

บทที่ 8

การวิเคราะห์ศักยภาพทางการเงินอิสลามของประเทศไทย

จากการศึกษาแนวคิดและลักษณะเฉพาะของการเงินอิสลามอาจทำให้สรุปได้ว่าแนวคิดการเงินอิสลามตามหลักชาริอะฮ์ที่แท้จริงสอดคล้องกับแนวคิดทางด้านเศรษฐศาสตร์กระแสหลักที่ว่าด้วยการจัดสรรทรัพยากรทุนหรือแหล่งเงินกู้ไปยังผู้ที่มีความสามารถที่จะสร้างผลตอบแทนจากเศรษฐกิจจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ก่อให้เกิดการขยายตัวของเศรษฐกิจจริง ในขณะเดียวกัน วัตถุประสงค์ของการพัฒนาทางเศรษฐกิจของอิสลามไม่ใช่เพียงแต่การพัฒนาทางวัตถุหรือการเพิ่มรายได้ประชาชาติเท่านั้น การพัฒนาตามหลักอิสลามยังให้น้ำหนักทางด้านจริยธรรมและจิตใจ ภายใต้หลักการ Tazkiyah al-Nafs หรือ การทำให้เกิดความบริสุทธิ์ทางด้านจริยธรรม พร้อมกับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ

หลักชาริอะฮ์ได้สอนให้คนที่มีความมั่งคั่งระดับหนึ่งต้องเผื่อแผ่ไปยังผู้ยากไร้กว่า การจ่ายซากาตหรือการให้กู้ยืมโดยไม่คิดผลตอบแทนก็เป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยให้การกระจายรายได้มีความเหลื่อมล้ำน้อยลง เหล่านี้ไม่ได้ก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ได้รับฝ่ายเดียว แต่ยังก่อให้เกิดประโยชน์กับผู้ให้ในแง่จริยธรรมและการกระทำเพื่อสังคม นอกจากนี้การที่ผู้ประกอบการที่มีแผนโครงการลงทุนที่ดี แต่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันก็มักจะได้รับเงินกู้ง่ายกว่าระบบการเงินทั่วไปที่ต้องการหลักประกันสินทรัพย์เพื่อป้องกันความเสี่ยงรูปแบบการปันกำไรและขาดทุนในระบบการเงินอิสลามจึงก่อให้เกิดความร่วมมือกันของสถาบันการเงินและผู้กู้ส่งผลให้ปัญหา Moral Hazard ลดลง และประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตของประเทศโดยรวมดีขึ้น เป็นต้น

หากเรายอมรับว่าหลักการของการเงินอิสลามมีความน่าสนใจ ขึ้นต่อไปก็คือประเทศไทยควรจะทำอย่างไรเพื่อให้มีการพัฒนาการเงินอิสลามในประเทศได้ จากบทที่ 7 จะเห็นได้ว่าการเงินอิสลามในประเทศไทยยังมีขนาดเล็กมาก เมื่อเปรียบเทียบกับหลายประเทศที่มีพัฒนาการทางการเงินอิสลามดังกล่าวถึงแล้วในบทที่ 6 อย่างไรก็ดีเพื่อที่จะบรรลุเป้าหมายให้เกิดการพัฒนาการเงินอิสลามในประเทศไทย เราจำเป็นต้องทราบสถานะของประเทศไทยในด้านการเงินอิสลามก่อน เพื่อที่จะสามารถกำหนดนโยบายของประเทศให้สอดคล้องกับความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาการเงินอิสลามของประเทศไปในทิศทางใด

การวิเคราะห์ศักยภาพทางการเงินอิสลามของประเทศไทยอาศัยรูปแบบการวิเคราะห์ SWOT Analysis ซึ่งเป็นเครื่องมือในการประเมินสถานการณ์สำหรับองค์กร โครงการ หรือประเทศ ช่วยให้สามารถวิเคราะห์ถึงสถานะแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกขององค์กร โครงการ หรือประเทศ โดยจะทำการค้นหา

1. สภาวะแวดล้อมภายใน ได้แก่

- จุดแข็ง (Strengths) หมายถึง ความสามารถและสภาวะแวดล้อมภายในที่เป็นบวกหรือเป็นข้อดีที่สามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการดำเนินนโยบายหรือการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์
- จุดอ่อน (Weaknesses) หมายถึง สถานการณ์หรือสภาวะแวดล้อมภายในประเทศที่เป็นลบและด้อยความสามารถ และจำเป็นต้องมีการปรับปรุงจุดอ่อนต่างๆ ที่มีเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้

2. การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมนอก

- โอกาส (Opportunities) หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่เอื้ออำนวยและส่งเสริมให้การทำงานบรรลุวัตถุประสงค์
- อุปสรรค (Threats) หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่ขัดขวางการทำงานไม่ให้บรรลุวัตถุประสงค์

จากการศึกษาพัฒนาการทางการเงินอิสลามในประเทศไทย รวมทั้งเปรียบเทียบและวิเคราะห์ข้อมูลการเงินอิสลามของประเทศต่างๆ ที่มีความสำคัญทั่วโลก ทำให้สามารถวิเคราะห์และประมวลผลศักยภาพทางการเงินอิสลามของประเทศไทยทั้งปัจจัยภายในอันประกอบด้วยจุดแข็งและจุดอ่อน และปัจจัยภายนอกอันประกอบด้วยโอกาสและอุปสรรค สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 8.1

ตารางที่ 8.1 ตารางวิเคราะห์ศักยภาพทางการเงินอิสลามของประเทศไทย

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ปัจจัยภายใน	S1. ปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจมหภาคของประเทศไทยมีความแข็งแกร่ง S2. ความโดดเด่นในการเป็นแหล่งท่องเที่ยวและบริการด้านสุขภาพ S3. มีความหลากหลายในภาคเศรษฐกิจจริงของประเทศ S4. ภาคการเงินของประเทศไทยมีความแข็งแกร่งและมั่นคง S5. ที่ตั้งของประเทศไทยมีความเหมาะสมในการเป็นศูนย์กลางทางการเงินในภูมิภาค	W1. การเงินอิสลามของประเทศไทยมีขนาดเล็กมากและประชากรมุสลิมเป็นชนกลุ่มน้อยของประเทศ W2. กฎระเบียบทางการเงิน และระบบภาษี W3. การขาดแคลนทรัพยากรบุคคลที่มีความชำนาญด้านการเงินอิสลาม W4. ปัญหาความไม่แน่นอนและขาดเสถียรภาพทางการเมือง W5. หนี้ภาครัฐบาลแม้อยู่ในระดับต่ำ แต่มีแนวโน้มขยายตัวขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคต W6. การขาดความหลากหลายในผลิตภัณฑ์ด้านการเงินอิสลาม W7. การขาดสภาพคล่อง ตลาดหนี้และตลาดอนุพันธ์
	โอกาส	อุปสรรค
ปัจจัยภายนอก	O1. การเงินอิสลามมีแนวโน้มการเติบโตอย่างรวดเร็ว O2. การเงินอิสลามยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการพัฒนาที่ยังห่างไกลจากจุดอิ่มตัว O3. การเงินอิสลามเริ่มเบนออกไปนอกภูมิภาคตะวันออกกลางมากขึ้น O4. ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีการพัฒนาระบบธนาคารอิสลามในหลายประเทศแล้ว O5. การออกกฎข้อบังคับด้านโครงสร้างทางการเงินและผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามทำให้เกิดความสอดคล้องและเป็นมาตรฐานเดียวกัน	T1. ธนาคารอิสลามมีขนาดสินทรัพย์ที่เล็กมากเมื่อเทียบกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป T2. การกระจุกตัวของธุรกรรม T3. กระบวนการให้ความเห็นชอบตามหลักชาริอะฮ์มีความแตกต่างกันในแต่ละประเทศ T4. ความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจโลก T5. การแข่งขันอย่างรุนแรงด้านการเงินอิสลามจากประเทศเพื่อนบ้าน

8.1 จุดแข็ง

S1 ปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจมหภาคของประเทศไทยมีความแข็งแกร่ง

จากการจัดอันดับประเทศที่มีความน่าลงทุนในปี 2552 โดย Japan Bank for International Cooperation (JBIC) ประเทศไทยมีความน่าลงทุนเป็นอันดับที่ 4²⁸ นอกจากนี้ ผลการจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันของประเทศประจำปี 2552 ที่จัดทำโดยเว็ลด์ อีโคโนมิก ฟอรัม (World Economic Forum: WEF) พบว่า อันดับขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศอยู่ที่อันดับ 36 ขณะที่อันดับความสามารถในการแข่งขันที่จัดทำโดยสถาบันการจัดการนานาชาติ (International Institute for Management Development: IMD) ประเทศไทยอยู่อันดับที่ 26 โดยปัจจัยสนับสนุนการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยระยะยาวได้แก่

- การดูแลและรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะในด้านระดับราคาและการจ้างงาน ส่งผลให้ต้นทุนในการประกอบธุรกิจ ค่าแรงงาน ตลอดจนค่าครองชีพของประชาชนอยู่ในเกณฑ์ต่ำ สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้
- ตลาดทั้งในและต่างประเทศของไทย (Market Size) มีขนาดใหญ่ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการลดต้นทุนการผลิตต่อหน่วย
- ประสิทธิภาพของตลาดสินค้าภายในประเทศของไทยอยู่ในระดับดี ทำให้การจัดสรรทรัพยากรเพื่อผลิตสินค้าและบริการมีความเหมาะสมและสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

ด้วยจุดแข็งทางด้านเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ และตลาดที่ใหญ่กว่าหลายประเทศในภูมิภาค ทำให้ประเทศไทยมีความน่าดึงดูดในภาคเศรษฐกิจจริง ในขณะเดียวกันการขยายตัวของภาคเศรษฐกิจจริงช่วยขับเคลื่อนให้ภาคการเงินขยายตัวตามปริมาณธุรกรรมต่างๆ ที่เพิ่มขึ้นในภาคเศรษฐกิจจริง ส่งผลให้โอกาสในการขยายตัวของการเงินอิสลามมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นได้เช่นกัน

S2 ความโดดเด่นในการเป็นแหล่งท่องเที่ยวและบริการสุขภาพของชาวตะวันออกกลาง

ประเทศไทยมีความโดดเด่นทางด้านวิทยาศาสตร์สุขภาพในภูมิภาคโดยเป็นศูนย์กลางสุขภาพ (Medical Hub) และเป็นแหล่งรวมโรงพยาบาลที่มีชื่อเสียงในหมู่ชาวตะวันออกกลางจากการดำเนินยุทธศาสตร์ของกระทรวงสาธารณสุข นอกจากนี้ ประเทศไทยยังคงมีความน่าดึงดูดในฐานะแหล่งท่องเที่ยวอันดับต้นๆ ของโลก จากการจัดอันดับของนิตยสาร Conde Nest Traveler ซึ่งเป็นนิตยสารชั้นนำด้านการ

²⁸ รองจากประเทศจีน อินเดีย และเวียดนาม

ท่องเที่ยว พบว่า ประเทศไทยได้รับเลือกเป็นอันดับที่ 4 ประเทศที่น่าเดินทางท่องเที่ยวที่สุดในโลกจากการลงคะแนนจากการลงคะแนนของนักท่องเที่ยวทั่วโลกประจำปี 2551 ความนิยมของประเทศไทยในการเป็นแหล่งท่องเที่ยวและบริการด้านสุขภาพของชาวตะวันตกกลางแจ้งส่งผลทางอ้อมต่ออุปสงค์ในการดำเนินธุรกรรมทางการเงินต่างๆ ทั้งเพื่อการบริโภคและอาจก่อให้เกิดการโยกย้ายการลงทุนในอนาคต

S3 ความหลากหลายในภาคเศรษฐกิจจริงของประเทศ

การกระจายตัวของสาขาการผลิตไทยมีลักษณะฐานกว้างและความหลากหลายเพียงพอที่จะรองรับความผันผวน อาทิ ผลกระทบจากวิกฤตการเงินในสหรัฐอเมริกาและกลุ่มประเทศในสหภาพยุโรปจะส่งผลกระทบทางลบต่อผลผลิตมวลรวมในประเทศมากกว่านี้หากประเทศไทยพึ่งพาการส่งออกมากเกินไป ปัจจุบันประเทศไทยมีความหลากหลายในภาคเศรษฐกิจมากขึ้นทั้งเกษตรกรรม อุตสาหกรรม และบริการ ทำให้ประเทศยังสามารถเติบโตได้และไม่ได้รับผลกระทบมากนักจากปัจจัยภายนอกมากนัก

S4 ภาครการเงินของประเทศไทยมีความแข็งแกร่งและมั่นคง

ในปี 2550 ประเทศไทยได้เข้ารับการประเมินภายใต้โครงการ Financial Sector Assessment Program (FSAP) ตามมาตรฐานสากล 6 ด้าน ได้แก่ การกำกับดูแลธนาคารพาณิชย์ ความโปร่งใสในการดำเนินนโยบายการเงิน ระบบการชำระเงิน การกำกับดูแลตลาดทุน ระบบการชำระดุลหลักทรัพย์ และการป้องกันและปราบปรามการฟอกเงินและการต่อต้านการสนับสนุนทางการเงินแก่การก่อการร้าย ซึ่งเป็นโครงการความร่วมมือระหว่างกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) และธนาคารโลก (World Bank) พบว่าความแข็งแกร่งและมั่นคงในภาครการเงินของประเทศไทยอยู่ในระดับดี การกำกับดูแลภาครการเงินได้มาตรฐานสากล โดยสามารถแยกพิจารณา ดังนี้

- การกำกับดูแลธนาคารพาณิชย์ พบว่า ระบบสถาบันการเงินไทยมีความมั่นคงและกรอบการกำกับดูแลสถาบันการเงินเป็นไปตามมาตรฐานสากล โดยเฉพาะเกณฑ์การกำกับดูแลสถาบันการเงินได้รับการปรับปรุงเป็นอย่างมากนับตั้งแต่วิกฤตทางการเงินในปี 2540 มีการนำการกำกับดูแลตามพื้นฐานของความเสี่ยง (Risk-based Supervision) มาใช้ รวมถึงมีการพัฒนาด้านการจัดเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ตัวชี้วัดที่สำคัญต่างๆ ตามหลักสากล
- ความโปร่งใสในการดำเนินนโยบายการเงิน พบว่า การดำเนินนโยบายการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทยโดยรวมมีความโปร่งใส มีการเปิดเผยกรอบการดำเนินงานเป้าหมาย และเครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินนโยบายการเงิน ทั้งนี้ หลังการประชุม

คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ทุกครั้งจะมีการแถลงผลการประชุม รวมทั้งมีการจัดทำรายงานแนวโน้มเงินเฟ้อ (Inflation Report) เป็นรายไตรมาสเพื่อสร้างความเข้าใจกับสาธารณชนเกี่ยวกับเหตุผลการตัดสินใจของคณะกรรมการนโยบายการเงิน

- ระบบการชำระเงิน พบว่า การทำงานของระบบการชำระเงิน หรือระบบBATHNET มีประสิทธิภาพดี มีมาตรการบริหารความเสี่ยงต่างๆ เพื่อลดความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและความเสี่ยงด้านการชำระดุลอย่างเพียงพอ รวมทั้งโครงสร้างด้านธรรมาภิบาลมีประสิทธิภาพและมีความโปร่งใสในเกณฑ์ดี

S5 ที่ตั้งของประเทศไทยมีความเหมาะสมในการตั้งสำนักงานภูมิภาคทางการเงินในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ประเทศไทยนั้นมีภูมิศาสตร์ที่เหมาะสม และเมื่อประกอบกับปัจจัยด้านต่างๆ จะส่งผลให้ประเทศไทยกลายมาเป็นประเทศที่มีภูมิรัฐศาสตร์ที่เป็นข้อได้เปรียบประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ไม่ว่าจะเป็นด้านโครงสร้างพื้นฐาน ปัจจัยด้านประชากร ปัจจัยพื้นฐานด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และอื่นๆ อีกหลายด้าน ทำให้ประเทศไทยมีความเหมาะสมที่จะเป็นศูนย์กลางในด้านต่างๆ อาทิ ศูนย์กลางด้านการขนส่ง (Transportation Hub) ศูนย์กลางด้านโลจิสติกส์ (Logistics Hub) ศูนย์กลางด้านการประชุม สัมมนา และการแสดงสินค้านานาชาติ (International Conference, Saminar, and Exhibition Hub) ส่งผลให้มีความเหมาะสมในการที่จะตั้งสำนักงานภูมิภาคทางการเงินในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในประเทศไทย²⁹

²⁹ บริเวณทางตอนเหนือและตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนของประเทศไทย มีความสำคัญในลักษณะของ Heartland เพราะมีพรมแดนเชื่อมต่อกับประเทศพม่าและลาว ส่วนพรมแดนไม่ติดกันได้แก่ ประเทศจีนและเวียดนาม ก่อให้เกิดแนวทางพัฒนาเส้นทางระเบียงเศรษฐกิจเหนือ-ใต้ (North-South Economic Corridor) และเส้นทางระเบียงเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก (East-West Economic Corridor: EWEC) โดยที่ระเบียงเศรษฐกิจหลักทั้งสอง ได้ส่งผลให้เกิดความร่วมมือต่างๆ หลายด้านจำนวนมาก เช่น ในการประชุม GMS summit ได้มีการลงนามให้มีการพัฒนาโครงข่ายเชื่อมโยงใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) โดยในปี พ.ศ. 2570 จะเกิดความเชื่อมโยงโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและโทรคมนาคม จำนวน 3 วงจร คือ (1) North Loop – เชื่อมโยง ซานออย หานหนิง กุ๋นหมิง และเวียงจันทน์ (2) West Loop – เชื่อมโยง กรุงเทพฯ ย่างกุ้ง กุ๋นหมิง และเวียงจันทน์ และ (3) East Loop – เชื่อมโยง กรุงเทพฯ เวียงจันทน์ โฮจิมินห์ และพนมเปญ นอกจากนี้ยังมีการเชื่อมโยงเพื่อใช้ประโยชน์ด้านพลังงาน โดยมีความร่วมมือระหว่างไทยกับสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (สปป.ลาว) ในการทำข้อตกลงซื้อขายไฟฟ้า เพิ่มขึ้นจากประมาณ 3,000 เมกกะวัตต์ เป็น 5,000 เมกกะวัตต์ ส่งผลให้ประเทศไทยมีความเข้มแข็งในการรองรับวิกฤติพลังงาน

ส่วนทางภาคใต้ จะพบว่าหากโครงการพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลภาคใต้ (Southern seaboard) สำเร็จลุล่วงไปได้และมีความเชื่อมโยงสอดคล้องกับโครงการสะพานเศรษฐกิจเชื่อมโยงทะเลอันดามันและอ่าวไทย (Landbridge) ประเทศไทยจะมีความได้เปรียบในการแข่งขันที่ถือได้ว่าเป็นการขยับภูมิรัฐศาสตร์ของโลก เนื่องจากเป็นเส้นทางที่สั้นที่สุดที่เชื่อมระหว่างมหาสมุทรแปซิฟิกและมหาสมุทรอินเดีย โครงการสร้างท่าเรือและระบบขนส่งระหว่างชายฝั่งทะเลภาคใต้ทั้งสองด้าน รวมทั้งการสร้างนิคมอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับปิโตรเลียมกลายเป็นเส้นทางขนส่งน้ำมันที่สำคัญของภูมิภาคในอนาคต

การพัฒนาการด้านการท่องเที่ยวเชื่อมโยงไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยการใช้โครงข่ายถนนที่เชื่อมต่อกันเป็นเส้นทางสำหรับการท่องเที่ยวที่เชื่อมโยงภายในอนุภูมิภาคโดยกำหนดเริ่มต้นจากกรุงเทพฯ-กรุงเทพฯ-ย่างกุ้ง-มันตะเลย์-เชียงรุ่ง-เชียงราย-หลวงพระบาง-ทุ่งไหหิน-เดียนเบียนฟู-กรุง

8.2 จุดอ่อน

W1 การเงินอิสลามในประเทศไทยมีขนาดเล็กมากและประชากรมุสลิมเป็นสัดส่วนน้อยในประเทศ

ในปี 2551 สัดส่วนสินทรัพย์ของธนาคารอิสลาม (มูลค่า 29,000 ล้านบาท) เทียบกับสินทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ทั่วไป 14 แห่ง (มูลค่า 619,399 ล้านบาท) คิดเป็นเพียง 4.7% ของสินทรัพย์ของธนาคารทั้งหมด กล่าวคือภาคธนาคารที่แม้จะมีความสำคัญที่สุดในการเงินอิสลามยังมีสัดส่วนที่ต่ำมากเมื่อเทียบกับการเงินทั่วไป นอกจากนี้จากการประมาณการของ Pew Research Center ปี 2552 (ดังแสดงในรูปที่ 8.1) พบว่าประเทศไทยมีประชากรมุสลิมจำนวน 3,930,000 ล้านคน คิดเป็น 5.8% ของประชากรของประเทศ หรือ 0.3% ของประชากรมุสลิมทั่วโลก ส่งผลให้อุปสงค์โดยตรงที่มีต่อผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินอิสลามมีน้อย ขนาดที่เล็กของตลาดการเงินอิสลามในระยะเริ่มต้นของการพัฒนาอุตสาหกรรมการเงินอิสลามทำให้ภาคอุตสาหกรรมการเงินอิสลามในประเทศไทยขาดแรงส่งอย่างมีน้ำหนัก และการขับเคลื่อนของอุตสาหกรรมการเงินอิสลามไปสู่ระดับการพัฒนาขั้นต่อไปจะเป็นไปได้ยากหากไม่ได้รับแรงสนับสนุนอย่างจริงจังจากภาครัฐ นั่นคือหากอาศัยเพียงกลไกตลาดก็อาจจะทำให้ภาคการเงินอิสลามติดอยู่ในกับดักไร้การพัฒนาตลอดไป

ฮานอย-ฮาลอง-เว้-โฮจิมินห์-กรุงพนมเปญ-เสียมราฐ-พญา-กรุงเทพฯ ซึ่งการเชื่อมโยงนี้จะสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจ ที่มุ่งเน้นไปยังธุรกิจระดับท้องถิ่น เช่น โรงแรม รีสอร์ท และรถเช่า เป็นต้น อันจะนำไปสู่ผลประโยชน์ต่อเศรษฐกิจภาพรวมอย่างเป็นรูปธรรม

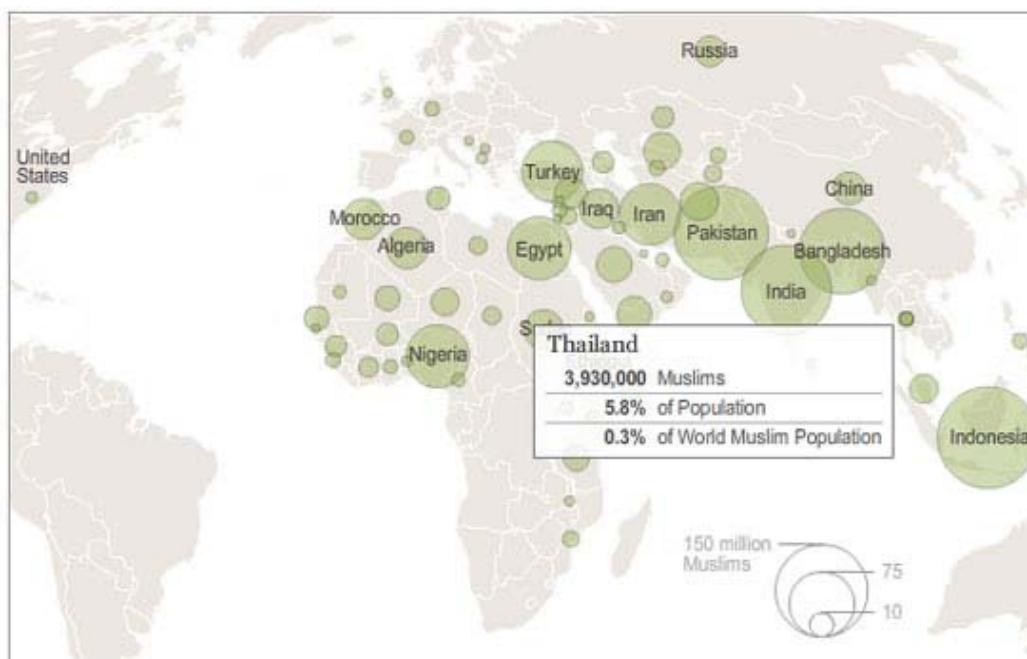
ด้านความเชื่อมโยงโครงข่ายเส้นทางคมนาคมในช่วงของการพัฒนา 10 ปีที่ผ่านมาได้มีการผลักดันให้พัฒนาเส้นทางคมนาคมไปสู่ระเบียงเศรษฐกิจ (Transform Transport Corridors to Economic Corridors) ด้วยการเน้น 3 เส้นทางหลักได้แก่ (1) East-West จากเวียดนาม สปป.ลาว ไทย และพม่า โดยถนนในส่วนของเวียดนาม สปป.ลาว และไทยได้เสร็จสมบูรณ์แล้ว (2) North-South (เชื่อมโยง กรุงเทพฯ และคุนหมิง) เส้นทางนี้ได้สร้างเสร็จสมบูรณ์แล้วและมีความพร้อมในการใช้งาน และ (3) South-South (เชื่อมโยงไทย กัมพูชา และเวียดนาม) ซึ่งเป็นเส้นทางเลียบชายฝั่งตราด-เกาะกง-เชื่อมโยงนิคมอุตสาหกรรมกับท่าเรือสีหนุวิลล์

นอกจากนี้ในอนาคตยังมีแผนงานที่จะพัฒนาศักยภาพของเส้นทางต่างๆ เพื่อให้เป็นเส้นทางเชื่อมโยงตามระเบียงเศรษฐกิจอีก 9 เส้นทาง ได้แก่

- 1) North-South Corridor จากคุนหมิง-เชียงราย-กรุงเทพฯ-มาเลเซีย
- 2) Northern Corridor จากชายแดนพม่า/อินเดีย-คุนหมิง-หนานหนิง
- 3) Eastern Corridor จากหนานหนิง-ฮานอย/คุนหมิง-ลาวไก-ฮานอย-โฮจิมินห์
- 4) Northeastern Corridor จากกรุงเทพฯ-เลย-หลวงพระบาง-닝บิงห์
- 5) Central Corridor จากบ่อเต็น-หลวงพระบาง-วังเวียง-เวียงจันทน์-หนองคาย-ขอนแก่น-นครราชสีมา-สัดหีบ/บ่อเต็น-หลวงพระบาง-วังเวียง-เวียงจันทน์-ปากกะดิ่ง-ท่าแขก-สะหวันนะเขต-ปากเซ-สตรงค์-กำปงจาม-พนมเปญ-สระเรอัมเบิล-สีหนุวิลล์
- 6) East-West Corridor มะละแหม่ง-เมียวดี-แม่สอด-ตาก-พิษณุโลก-ขอนแก่น-มุกดาหาร-สะหวันนะเขต-ลาวาว-ดองฮา-เว้-ดานัง
- 7) Western Corridor จากชายแดนพม่า/อินเดีย-เนปีดอร์-มะละแหม่ง
- 8) Southern Corridor จากทวาย-กรุงเทพฯ-เสียมเรียบ-สตรงค์-กวีญู/เสียมราฐ-พนมเปญ-โฮจิมินห์-วังเตา
- 9) Southern Coastal Corridor จากกรุงเทพฯ-จันทบุรี-ตราด-เกาะกง-สระเรอัมเบิล-สีหนุวิลล์-กำปด-กำมาว

อ้างอิงจาก http://www.tortaham.net/contents/index.php?option=com_content&task=view&id=161&Itemid=75

รูปที่ 8.1 ประมาณการกระจายตัวของมุสลิมในประเทศต่างๆ



แหล่งข้อมูล: Pew Research Center “Mapping the Global Muslim Population: A Report on the Size and Distribution of the World’s Muslim Population”

W2 กฎระเบียบทางการเงิน และระบบภาษี

ส่งผลให้การเงินอิสลามมีความเสี่ยงเปรียบการเงินกระแสหลัก เช่น ความไม่น่าดึงดูดใจในการออก Sukuk อันเนื่องมาจากลักษณะของธุรกรรมทางการเงินอิสลามที่มีสินทรัพย์หนุนหลัง ก่อให้เกิดการเก็บภาษีซ้ำซ้อนของเงินปันผลของสัญญาที่มีหุ้นเป็นพื้นฐาน ซึ่งตรงกันข้ามกับหนี้ทั่วไปที่สามารถลดหย่อนภาษีจากค่าใช้จ่ายด้านดอกเบี้ยได้ กล่าวคือประเทศไทยยังขาดนโยบายที่ชัดเจนในการสนับสนุนการเงินอิสลามจากภาครัฐ

W3 การขาดแคลนทรัพยากรบุคคลที่มีความชำนาญด้านการเงินอิสลาม

ประเทศไทยยังขาดแคลนแรงงานที่มีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมการเงินอิสลาม ทำให้ขาดความพร้อมในศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ที่พร้อมจะทำงานได้ทันที เนื่องจากอุตสาหกรรมธนาคารอิสลามโดยธรรมชาติแล้วมีความซับซ้อน และต้องการความเชี่ยวชาญพิเศษ ทำให้ประเทศไทยประสบปัญหาในการจ้างงานพนักงานระดับกลางและระดับสูง นอกจากนี้ ทักษะทางด้านภาษายังเป็นจุดอ่อนของแรงงานไทยที่ต้องแข่งขันสูงกับแรงงานที่มีทักษะทางด้านภาษาอังกฤษหรืออารบิกได้ดี

W4 ปัญหาความไม่แน่นอนและขาดเสถียรภาพทางการเมือง

ปัญหาความไม่แน่นอนและความไม่สงบทางการเมืองส่งผลต่อภาพลักษณ์โดยรวมของประเทศ และทำลายบรรยากาศของการลงทุน โดยปัจจุบัน Moody's จัดอันดับ Sovereign Risk ของประเทศไทยไว้ที่ Baa1

W5 หนี้ภาครัฐบาลแม้ยังอยู่ในระดับต่ำ แต่มีแนวโน้มขยายตัวขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคต

ในเดือนพฤษภาคม 2553 ประเทศไทยมีสัดส่วนหนี้ภาครัฐบาลต่อ GDP อยู่ที่ 42.59% ซึ่งยังอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยยังขาดความพร้อมด้านโลจิสติกส์ การปรับปรุงสาธารณูปโภคต่างๆ ต้องใช้เงินทุนจำนวนมาก ทำให้โอกาสในการก่อหนี้ขนาดใหญ่ของรัฐบาลมีความเป็นไปได้สูงด้วยแนวโน้มดอกเบี้ยขาขึ้นในปัจจุบัน ทำให้การกู้เงินจากแหล่งเงินกู้เดิมๆ ในตลาดโลกมีต้นทุนสูงขึ้นเรื่อยๆ ก่อให้เกิดภาระด้านการคลังกับประเทศได้ในอนาคต

W6 การขาดความหลากหลายในผลิตภัณฑ์ด้านการเงินอิสลาม

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามมีการพัฒนารูปแบบเพื่อรองรับกับความต้องการที่เพิ่มขึ้นของตลาด อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ยังไม่มีการนำมาใช้ในประเทศไทยเท่าที่ควร เนื่องจากสถาบันการเงินต่างๆ อาจจะไม่เห็นว่าการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ไม่คุ้มค่ากับต้นทุนคงที่ในการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ (Sunk Cost)

W7 การขาดสภาพคล่อง ตลาดหนี้และตลาดอนุพันธ์

ธนาคารอิสลามดำเนินการโดยเครื่องมือทางการเงินที่ค่อนข้างจำกัดเฉพาะผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีอายุสั้น ขาดผลิตภัณฑ์ทางการเงินในระยะกลางและระยะยาว เหตุผลส่วนหนึ่งมาจากการขาดตลาดเพื่อขายแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ทางการเงินของธนาคาร ไม่มีช่องทางที่จะแปลงสินทรัพย์ที่นิ่งๆ ออกไปจากงบดุลได้ กล่าวคือ ตลาดยังขาดทั้งความลึกและความกว้าง กลยุทธ์การจัดการ Portfolio ที่มีประสิทธิภาพไม่สามารถดำเนินการได้หากขาดตลาดที่มีสภาพคล่อง เนื่องจากศักยภาพในการกระจายความเสี่ยงมีข้อจำกัด ดังนั้นโอกาสในการขยายตัวอย่างยั่งยืนของตลาดการเงินอิสลามขึ้นอยู่กับพัฒนาตลาดรองให้มีฟังก์ชันที่ดี และการออกผลิตภัณฑ์ที่มีสภาพคล่องและมีลักษณะปันความเสี่ยงมากขึ้น

จากการที่อุตสาหกรรมการเงินอิสลามไม่มีตลาดหนี้ ไม่มีตลาดอนุพันธ์ มีตลาดทุนที่ล่าช้า ส่งผลให้ตัวกลางทางการเงินต้องรับบทบาทที่สำคัญในการให้บริการทางการเงินอิสลามอย่างกว้างขวางมากขึ้น นอกเหนือจากการเป็นแหล่งของทุนและการลดความเสี่ยง การเกิดขึ้นของนวัตกรรมทางการเงินของโลก ยิ่งเพิ่มความจำเป็นให้ธนาคารอิสลามต้องทำหน้าที่มากกว่าบทบาทดั้งเดิม ดังเช่นธนาคารพาณิชย์ทั่วไป กล่าวคือ ต้องมีการพัฒนาในด้านที่ยังไม่มีหรือที่ยังมีการดำเนินการแบบจำกัด อาทิ หลักทรัพย์ การจัดการความเสี่ยงและการประกัน

8.3 โอกาส

O1 การเงินอิสลามมีแนวโน้มการเติบโตอย่างรวดเร็ว

ในปี 2552 ประชากรมุสลิมทั่วโลกมีจำนวน 1,570 ล้านคน คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 23% ของขนาดประชากรทั่วโลก 6,800 ล้านคน โดยมุสลิมในเอเชียใต้มีจำนวนเกือบครึ่งหนึ่งของมุสลิมทั่วเอเชีย อีก 26 % เป็นมุสลิมในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อย่างไรก็ตาม การเงินอิสลามมีสัดส่วนเพียง 1% ของสินทรัพย์ทางการเงินทั่วโลก³⁰ ข้อมูลนี้สะท้อนปัจจัยสำคัญ คือ

- ประเทศมุสลิมโดยเฉลี่ยมีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (Gross Domestic Product: GDP) ต่อหัวค่อนข้างต่ำ จึงมีทรัพยากรทางการเงินต่ำกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น ประเทศในกลุ่ม OECD อย่างไรก็ตาม ช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ประเทศมุสลิมขนาดใหญ่ เช่น อินโดนีเซีย มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่สูง และมีแนวโน้มว่าจะขยายตัวมากขึ้น ข้อมูลนี้สะท้อนให้เห็นว่าจะมีการเติบโตของตลาดการเงินเพื่อรองรับกลุ่มรายได้ปานกลาง
- ชาวมุสลิมเต็มใจที่จะพึ่งบริการการเงินจากระบบกระแสหลัก เนื่องจากการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่สอดคล้องกับหลักชารีอะห์ค่อนข้างต่ำ งานศึกษาหลายชิ้นที่ทำการสำรวจอุปสรรคจากนักลงทุนทั้งมุสลิมและไม่ใช่มุสลิมสรุปว่าประมาณครึ่งหนึ่งของประชากรมุสลิมทั่วโลกจะเลือกลงทุนในภาคการเงินอิสลาม หากการเงินอิสลามสามารถเป็นทางเลือกที่ทัดเทียมกับภาคการเงินทั่วไปได้ ขณะเดียวกัน นักลงทุนทั่วไปก็ต้องการสร้างความหลากหลายให้กับฐานการลงทุน กล่าวคืออุปสงค์ทางด้านผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินอิสลามมีแนวโน้มที่จะขยายตัวอีกมาก

O2 การเงินอิสลามยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการพัฒนาที่ยังห่างไกลจากจุดอิ่มตัว

อุตสาหกรรมการเงินอิสลามยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการพัฒนาที่ยังห่างไกลจากจุดอิ่มตัวของวัฏจักรระดับความลึกของการเงินอิสลามค่อนข้างต่ำ แม้ว่าอุตสาหกรรมการเงินอิสลามจะมีอัตราการขยายตัวสูง อย่างไรก็ตาม การเงินอิสลามยังขาดความลึกทั้งประเภทของสินทรัพย์และผลิตภัณฑ์ บ่งชี้ถึงศักยภาพในอุตสาหกรรมนี้ที่ยังไม่ได้รับการบุกเบิก โดยเฉพาะในประเทศอินโดนีเซีย อินเดีย และปากีสถาน ซึ่งมีประชากรมุสลิมจำนวนมากที่สุดในโลก ยังไม่มีการพัฒนาอุตสาหกรรมการเงินและการธนาคารอิสลามอย่างเป็นรูปธรรมจึงมั่นใจได้ว่าอุตสาหกรรมการเงินอิสลามของไทยสามารถที่จะมีบทบาทสำคัญในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ได้ โดยประเทศไทยสามารถศึกษาการพัฒนาการเงินอิสลามจากประสบการณ์ของประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์ (ดังรายละเอียดในบทที่ 6)

³⁰ Pew Research Centre, Mapping the Global Muslim Population – A Report on the Size and Distribution of the World's Muslim Population, October 2009.

O3 การเงินอิสลามเริ่มเบนออกไปนอกภูมิภาคตะวันออกกลางมากขึ้น

วิกฤตเศรษฐกิจ Subprime ทำให้การเงินอิสลามได้รับความน่าสนใจเพิ่มมากขึ้นทั่วโลก และหลังจากที่รัฐบาลคูไบประกาศขอเลื่อนการชำระหนี้ของบริษัทโฮลดิ้งและการลงทุนของรัฐบาลคูไบ หรือ Dubai World หนึ่งในบริษัทของรัฐบาลที่มีขนาดใหญ่ที่สุดของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ออกไปในเดือน ธันวาคม 2552 มีการประเมินคร่าวๆว่าหนี้สินของคูไบรวมแล้วประมาณ 80,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ การแตกตัวของฟองสบู่ของภาคอสังหาริมทรัพย์ในคูไบทำให้ความเชื่อมั่นต่อสถานะทางการเงินของคูไบ ซึ่งเป็นรัฐที่มีมั่งคั่งที่สุดรัฐหนึ่งของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจที่สำคัญของภูมิภาคตะวันออกกลางถดถอยลง มีส่วนให้การเงินอิสลามเริ่มเบนออกไปนอกภูมิภาคตะวันออกกลางมากขึ้น

O4 การพัฒนาระบบธนาคารอิสลามในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เป็นเป้าหมายที่น่าสนใจของธนาคารอิสลามจำนวนมากในการเข้ามาลงทุน

ทวีปเอเชียกำลังก้าวขึ้นมาเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจและการเงินของโลกในอนาคตภายใต้การนำของจีนและอินเดีย ส่งผลให้มีการไหลเข้าขอเงินทุนจำนวนมากสู่ภูมิภาค ในขณะเดียวกันประชากรมุสลิมมากกว่าสองในสามของโลกก็อาศัยในภูมิภาคนี้ (ดูรูปที่ 8.1 ประกอบ) การเติบโตของการเงินอิสลามในเอเชียจึงเป็นสิ่งที่คาดการณ์ได้

ระบบธนาคารอิสลามได้รับการริเริ่มในหลายประเทศรอบๆ ประเทศไทย รวมถึงสิงคโปร์ มาเลเซีย และญี่ปุ่น นักลงทุนจากตะวันออกกลางในปัจจุบันมีความสนใจลงทุนในประเทศตะวันออกน้อยลงมาก ในขณะเดียวกันอาเซียนกำลังมีบทบาทในโลกปัจจุบันมากขึ้น ประเทศไทยซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของภูมิภาคที่กำลังเติบโตสามารถเป็นเป้าหมายที่น่าสนใจสำหรับธนาคารอิสลามจำนวนมากที่ต้องการขยายฐานไปประเทศอื่นๆทั้งข้ามภูมิภาคและในภูมิภาคเดียวกัน อาทิ Islamic Bank of Britain ได้ใบอนุญาตให้จัดตั้งใน สหราชอาณาจักรเมื่อปี 2547 ได้มีความพยายามในการขยายการธนาคารไปยังประเทศอื่นในยุโรป คือ สวีเดน และเยอรมนี

O5 การออกกฎข้อบังคับด้านโครงสร้างทางการเงินและผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามทำให้เกิดความสอดคล้องและเป็นมาตรฐานเดียวกัน

องค์กรทางการเงินอิสลามหลายแห่ง อาทิ International Islamic Financial Market (IIFM), Islamic Financial Services Board (IFSB) และ Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) ได้ออกกฎข้อบังคับเพื่อให้เกิดความสอดคล้องกัน และเป็นมาตรฐานเดียวกันของโครงสร้างทางการเงินและผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามต่างๆ AAOIFI ได้ระบุโครงสร้างของ Sukuk ไว้ 4 ประเภท โครงสร้างที่ได้รับความนิยม คือ Sukuk al-Salam, Sukuk al-Ijarah, Sukuk al-Musharaka, Sukuk al-Mudaraba, Sukuk al-Intifa's และ Sukuk al-Istisna การเกิดขึ้นของมาตรฐาน ส่งเสริมให้การกำหนดราคา

ของ Sukuk มีประสิทธิภาพมากขึ้น และเพิ่มมูลค่าของ Sukuk ในขณะเดียวกัน เป็นโอกาสดีที่ประเทศจะได้ประโยชน์จากการออก Sukuk ที่มีมูลค่ามากขึ้น และมีตลาดรองรับกว้างขึ้น

8.4 อุปสรรค

T1 ธนาคารอิสลามมีขนาดสินทรัพย์ที่เล็กมากเมื่อเทียบกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป

แม้ว่าธนาคารอิสลามจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ขนาดของสินทรัพย์เฉลี่ยยังคงเล็กมาก เมื่อเทียบกับธนาคารทั่วไป ในปี 2544 ไม่มีธนาคารอิสลามใดเลยที่อยู่ใน 100 อันดับแรกของโลก ธนาคารอิสลามส่วนใหญ่มีขนาดของสินทรัพย์ต่ำกว่า 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งนับว่าเป็นขั้นต่ำของธนาคารทั่วไปที่มีประสิทธิภาพ โดยสินทรัพย์ของธนาคารอิสลามที่ใหญ่ที่สุด มีขนาดเพียง 1% ของสินทรัพย์ธนาคารพาณิชย์ที่ใหญ่ที่สุดในโลก

สถาบันทางการเงินที่มีขนาดใหญ่ได้เปรียบในแง่ของ Economy of Scale และ Scope ประสิทธิภาพในการจัดโครงสร้างองค์กรและลดต้นทุนของเงินทุน (Cost of Funding) ด้วยขนาดที่เล็กกว่ามากทำให้ธนาคารอิสลามไม่สามารถเข้าถึงประโยชน์เหล่านี้ได้ ทำให้ภาคการเงินอิสลามไม่น่าดึงดูดใจสำหรับประเทศที่จะเข้ามาใหม่ในตลาดการเงินอิสลามนี้ กล่าวคือต้นทุนค่าเสียโอกาสจากการไม่เข้ามาในตลาดนี้อาจไม่สูงมากนักในระยะสั้น

T2 การกระจุกตัวของธุรกรรม

โดยทั่วไปธนาคารอิสลามมักจะเน้นให้บริการเฉพาะบางภาคส่วน และหลีกเลี่ยงการแข่งขันโดยตรง ตัวอย่างเช่น ธนาคารอิสลามหนึ่งอาจเจาะจงให้บริการเฉพาะการให้เงินกู้ในภาคการเกษตร ในขณะที่อีกธนาคารให้บริการเฉพาะภาคการก่อสร้าง ซึ่งการให้บริการในบางส่วนอย่างเฉพาะเจาะจง ทำให้ธนาคารอิสลามมีความเสี่ยงสูงหากเกิด Shock ตามวัฏจักรเศรษฐกิจในบางภาคเศรษฐกิจ นอกจากนั้น การขาดการกระจายให้มีความหลากหลาย ยังเพิ่มความเสี่ยงให้กับธนาคาร หากมีผู้เล่นรายใหม่เข้ามา โดยเฉพาะธนาคารทั่วไปจากต่างประเทศที่มีความพร้อมกว่า

ทางด้านหนี้สิน (Liabilities) ธนาคารอิสลามยังไม่ได้ประโยชน์อย่างเต็มที่จากข้อได้เปรียบทางด้านภูมิศาสตร์และผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลาม แต่อาศัยความสัมพันธ์อันดีกับผู้ฝากเงินเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม ความสัมพันธ์นี้อาจเปลี่ยนแปลงไปในช่วงวิกฤตหรือช่วงเวลาที่ไม่แน่นอนทางด้านการตลาดต่างๆ มีการเปลี่ยนแปลง ทำให้ผู้ฝากมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนจากลูกค้าธนาคารที่จงรักภักดีไปสู่สถาบันการเงินที่ใหญ่กว่าและปลอดภัยกว่า

ความเสียหายของการสูญเสียลูกค้าเงินฝาก เรียกว่า “Displacement Risk” หมายถึง สถานการณ์ที่ธนาคารอิสลามต้องจ่ายผลตอบแทนให้กับลูกค้าในบัญชีทุน (Investment Depositor) ในอัตราที่สูงกว่าที่ควรจะเป็นที่อยู่ในสัญญาการลงทุน เพื่อรักษาลูกค้าไว้ โดยยอมเสียกำไรของส่วนผู้ถือหุ้นไป ซึ่งอาจจะส่งผลในทางลบต่อส่วนทุนของธนาคารเองได้

T3 กระบวนการให้ความเห็นชอบตามหลักชาริอะฮ์มีความแตกต่างกันในแต่ละประเทศ

ปัจจุบันกระบวนการให้ความเห็นชอบตามหลักชาริอะฮ์ค่อนข้างเฉพาะเจาะจงและถูกกำหนดด้วยความไม่แน่นอนทางกฎหมายจากการประเมินความสอดคล้องตามหลักชาริอะฮ์ที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ และแต่ละองค์ร่วมความคิดเกี่ยวกับอิสลาม การขาดมาตรการที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ในแต่ละประเทศทั่วโลก ลดความสนใจในการเงินอิสลามของนักลงทุน เนื่องจากกฎหมายอิสลามถูกแบ่งตามองค์การความคิด (Madharib) ต่างๆ ไม่มีศาลอิสลามที่ระบุถึงโครงสร้างของสินทรัพย์และการแลกเปลี่ยนต่างๆ ที่สอดคล้องกับหลักศาสนาที่ใช้เหมือนกันทุกที่ มาเลเซียเป็นประเทศแรกที่ตั้งสถาบันเพื่อรับรองการอบรมผู้ให้คำปรึกษาด้านชาริอะฮ์ ปากีสถานก็มีการก่อตั้ง National Shariah Council ที่ธนาคารกลางปากีสถาน และล่าสุดก็คือ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์

T4 ความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจโลก

ความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกเป็นเสมือนดาบสองคม กล่าวคือ เป็นได้ทั้งโอกาสและอุปสรรคของการพัฒนาการเงินอิสลามในประเทศไทย ในแง่ของอุปสรรค ความผันผวนและวิกฤตต่างๆ ของเศรษฐกิจโลก อาจส่งผลให้การบุกเบิกตลาดใหม่และนวัตกรรมใหม่ไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร

T5 การแข่งขันอย่างรุนแรงด้านการเงินอิสลามจากประเทศเพื่อนบ้าน

การแข่งขันอย่างรุนแรงจากประเทศเพื่อนบ้าน คือมาเลเซีย และสิงคโปร์ซึ่งให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบการเงินอิสลามและมีเป้าหมายเป็นศูนย์กลางการเงินอิสลามในภูมิภาค หากภาครัฐไม่ให้การสนับสนุนอย่างจริงจังดังเช่นสิงคโปร์ การเงินอิสลามในประเทศไทยคงยากที่จะเติบโตได้

บทที่ 9

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและบทสรุป

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในอันที่จะทำให้การเงินอิสลามของไทยพัฒนาได้ตามศักยภาพที่ประเทศมีอยู่

จาก SWOT Analysis ในบทที่ 8 สามารถนำจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคมาใช้ในการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ในการส่งเสริมการเงินอิสลามในประเทศไทยเป็นข้อๆได้ดังนี้

กฎระเบียบทางการเงิน และระบบภาษี (W2) + การออกกฎข้อบังคับด้านโครงสร้างทางการเงิน และผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามทำให้เกิดความสอดคล้องและเป็นมาตรฐานเดียวกัน (O5) ได้เป็นนโยบายดังนี้

1. การเลือกกรอบข้อบังคับสำหรับภาคการเงินอิสลามที่เหมาะสมกับประเทศไทย

ในบางประเทศ อาทิ มาเลเซียได้สร้างกรอบข้อบังคับสำหรับภาคการเงินอิสลามแยกออกมาต่างหาก ส่วนบางประเทศ อาทิ สหราชอาณาจักร สิงคโปร์ ได้พยายามให้ภาคการเงินอิสลามและภาคการเงินทั่วไปอยู่ภายใต้กรอบระเบียบเดียวกัน เนื่องจากไม่เห็นความแตกต่างในหลักการพื้นฐานที่จะต้องมีการใช้กรอบปฏิบัติที่แตกต่างกันออกไป ยกเว้นเพียงการปรับกรอบปฏิบัติที่ให้อยู่ให้สอดคล้องกับลักษณะของการเงินอิสลามเพื่อให้เกิดความเท่าเทียมกันในทางปฏิบัติเท่านั้น ซึ่งประเทศไทยควรจะได้มีการหารือกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมการเงินอิสลามในประเทศเพื่อที่จะเลือกรูปแบบที่เหมาะสมกับประเทศ

2. การปรับปรุงระบบภาษี

รัฐบาลต้องสร้างบรรยากาศที่ดีสำหรับการเงินอิสลามในด้านภาษี เนื่องด้วยลักษณะของผลิตภัณฑ์ทางการเงินอิสลามที่มีแนวโน้มที่จะถูกเก็บภาษีมากกว่าผลิตภัณฑ์ทางการเงินทั่วไป ตัวอย่างเช่น ธุรกิจการเงินอิสลามที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์จะต้องเสียอากรแสตมป์สองครั้งภายใต้กฎหมายปัจจุบัน เพราะมีการโอนโอนตามกฎหมายสองครั้งเพื่อให้สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์

- กฎหมายควรได้รับการแก้ไขให้มีการจ่ายภาษีในการโอนสินทรัพย์ในการดำเนินการทางการเงินอิสลามครั้งเดียว เช่น ในกรณีของสหราชอาณาจักร และจอร์แดน
- การรวมเงินกู้อิสลามเพื่อการซื้อบ้านใน Bracket การอุดหนุน เนื่องจากในภาคการเงินทั่วไป รัฐบาลอุดหนุนดอกเบี้ยจ่าย เพื่อการซื้อบ้าน ดังนั้นเพื่อให้มีความทัดเทียมในการแข่งขัน การอุดหนุนก็ควรนับรวมรายได้ของเงินกู้อิสลามเพื่อการซื้อบ้านด้วยเช่นกัน

- การผ่านพระราชกฤษฎีกาเพื่อยกเว้นภาษีรายได้จากดอกเบีย้อัตรา 15% และค่าธรรมเนียม รวมถึงค่าภาษีมูลค่าเพิ่มในการโอน เพื่อให้สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ เนื่องจากพันธบัตรปกติจะเน้นที่อัตราดอกเบี้ย ทำให้ผู้ที่ยึดถือตามหลักชาริอะฮ์ ไม่สามารถถือพันธบัตรได้

ปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจมหภาคของประเทศไทยมีความแข็งแกร่ง (S1) + ความโดดเด่นในการเป็นแหล่งท่องเที่ยวและบริการด้านสุขภาพ (S2) + ที่ตั้งของประเทศไทยมีความเหมาะสมในการเป็นศูนย์กลางทางการเงินในภูมิภาค (S5) + การเงินอิสลามยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการพัฒนาที่ยังห่างไกลจากจุดอิ่มตัว (O2) + ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีการพัฒนาระบบธนาคารอิสลามในหลายประเทศแล้ว (O4) + การขาดสภาพคล่อง ตลาดหนี้และตลาดอนุพันธ์ (W7) ได้เป็น

3. การพัฒนาตลาดทุนให้สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์

แม้ว่าประเทศไทยจะไม่ได้เป็นศูนย์กลางทางการเงินในภูมิภาคที่สถาบันการเงินอิสลามจะต้องมา Roadshow แต่ประเทศไทยก็มีความน่าสนใจหากนักลงทุนกำลังหาช่องทางกระจายฐานการลงทุนมายังภูมิภาค ดังเช่นนักลงทุนจากกลุ่มประเทศตะวันออกกลางที่ต้องการเข้ามามีส่วนในการขยายตัวของเอเชีย บริษัทที่มีฐานในประเทศไทยโดยเฉพาะที่ทำธุรกิจกับกลุ่มตะวันออกกลางอาจจะได้ประโยชน์จากการระดมทุนที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ ขณะเดียวกันก็เป็นประโยชน์ในการเจาะตลาดตะวันออกกลางและการสร้างความร่วมมือกับบริษัทในภูมิภาคตะวันออกกลาง นอกจากนี้ ภาคการธนาคารและการเงินของไทยก็มีการขยายตัวได้ในระดับที่ดี สถาบันการเงินข้ามประเทศหลายแห่งก็มีสาขาอยู่ที่ประเทศไทย เพื่อให้เกิดการพัฒนาเป็นศูนย์กลางทางการเงินอย่างลอนดอน หรือสิงคโปร์ ผู้จัดการกองทุนในประเทศไทยซึ่งมีความสามารถและประสบการณ์ในการจัดการกองทุนในระบบการเงินทั่วไปอยู่แล้ว ก็ควรจะฉกฉวยโอกาสในขณะที่การเงินอิสลามยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการพัฒนาจัดตั้งกองทุนที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ โดยผู้จัดการกองทุนอาจแสวงหาความร่วมมือกับสถาบันการเงินอิสลามและผู้ทรงคุณวุฒิด้านชาริอะฮ์เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์และกองทุนที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ ตัวอย่างเช่นการออก Islamic Pan-Asian Equity Fund โดยกองทุนท้องถิ่นสิงคโปร์คือ United Overseas Bank Asset Management (UOBAM) โดยเป็นหุ้นส่วนกับธนาคาร Commerce International Merchant Bank (CIMB) ของมาเลเซีย ในปี 2547 และในปีเดียวกันนี้ บริษัทจัดการกองทุน ARA ในสิงคโปร์ก็ได้เป็นหุ้นส่วนร่วมกับ Dubai Islamic Bank ออก Islamic Far Eastern Real Estate Fund มูลค่า 450 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งโอกาสเหล่านี้ก็เป็นไปได้สำหรับประเทศไทยเช่นกัน

หนี้ภาครัฐบาลแม้อยู่ในระดับต่ำ แต่มีแนวโน้มขยายตัวขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคต (W5) + การเงินอิสลามมีแนวโน้มการเติบโตอย่างรวดเร็ว (O1) + การเงินอิสลามเริ่มเบนออกไปนอกภูมิภาคตะวันออกกลางมากขึ้น (O3) ได้เป็น

4. การพัฒนาสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานโดยใช้เครื่องมือทางการเงินอิสลามที่สอดคล้องหลักชาริอะฮ์

ประเทศไทยจำเป็นที่จะต้องมีการพัฒนาสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานจำนวนมาก โดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ การออก Sukuk จะช่วยระดมทุนเพื่อรองรับการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ อาทิ รถไฟฟ้า รถไฟรางคู่ เป็นต้น หากสภาพคล่องภายในประเทศมีเหลือไม่มากนักก็จำเป็นต้องระดมเงินทุนจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในตลาดตะวันออกกลาง มาเลเซีย กาตาร์ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ซึ่งเป็นตลาดที่ยังมีสภาพคล่องสูง ปัจจุบัน Sukuk ไม่มีบัญญัติในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ทำให้ยังไม่สามารถลงทุนได้ และหากจัดตั้งกองทุนจะลงทุนได้เพียงฝากเงินกับธนาคารอิสลามเท่านั้น ซึ่งผลตอบแทนไม่มากพอที่จะจูงใจนักลงทุน ความสำเร็จของ Sukuk ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาแสดงถึงการมีทางเลือกใหม่ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อโครงการขนาดใหญ่ (Mega Projects) กล่าวคือ การใช้ Sukuk เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนในการสร้างสาธารณูปโภค ทำให้ฐานของผู้ให้กู้ (Financiers) กว้างขึ้นไปจนถึงระดับปัจเจกบุคคลได้

นอกจากนั้น การใช้ Sukuk จะช่วยส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาในตลาดทุนอิสลามได้ อาทิ เป็นการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์และพัฒนา Profile ความเสี่ยง เพิ่มขนาดและความลึกของธุรกรรมในตลาดรอง และอาจส่งผลให้เกิดการพัฒนาในเครื่องมือในตลาดทุนใหม่ๆ เช่น Islamic Repo เป็นต้น

นอกจากนี้การนำรูปแบบการเงินอิสลามเข้ามาใช้ยังสามารถลดขนาดหนี้ภาครัฐบาลได้ เห็นได้จากการออก Ijarah Sukuk โดยรัฐ Saxony-Anhalt ของเยอรมนี ที่ยืนยันประโยชน์จากการออกพันธบัตรที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ โดยในปี 2547 Saxony-Anhalt ได้ระดมทุน 1.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐด้วยการออกพันธบัตรทั่วไป (Conventional Bond) ที่ Spread สูงกว่า EURIBOR 17 Basis points เทียบกับการออก Sukuk ที่มี Spread เพียงแค่ 1 Basis point ช่วยลดภาระหนี้ให้กับรัฐบาลถึง 192,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อปี

การเงินอิสลามของไทยมีขนาดเล็กมากและประชากรมุสลิมเป็นชนกลุ่มน้อยของประเทศ (W1) + การขาดความหลากหลายในผลิตภัณฑ์ด้านการเงินอิสลาม (W6) + การเงินอิสลามมีแนวโน้มการเติบโตอย่างรวดเร็ว (O1) ได้เป็นนโยบายดังนี้

5. การใช้ Mudaraba เพื่อให้เงินกู้แก่ SMEs ที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์

โอกาสที่จะดึงดูดอุปทานเงินลงทุนที่ผูกติดกับหลักชาริอะฮ์เข้ามาลงทุนในสินทรัพย์และธุรกิจในประเทศไทยผ่านพันธบัตรอิสลามและกองทุนอิสลามอื่นๆ จากความจำเป็นด้านสภาพคล่องของรัฐบาลเพื่อ

สร้าง Megaprojects ทำให้รัฐบาลต้องกู้ยืมจำนวนมากจากธนาคารพาณิชย์ ก่อให้เกิด Crowding Out Effect (ผลกระทบต่ออัตราดอกเบี้ยจากการแข่งขันทรัพยากรเงินกู้ของรัฐบาลกับภาคเอกชน ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น) ทำให้เกิดการขาดแคลนทรัพยากรเงินกู้ในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งจำเป็นต้องใช้เครดิตระยะยาวเพื่อซื้อปัจจัยการผลิตต่างๆ ผลักดันให้เกิดแรงกดดันต่อภาคการผลิตและภาคเกษตรกรรมได้ การเข้ามาของการเงินอิสลาม ช่วยบรรเทาปัญหาข้อจำกัดด้านสภาพคล่องของกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้ เนื่องจากในภาคการเงินทั่วไปผู้กู้ยืมต้องมีหลักประกัน (Collateral) ถึงกว่า 100% ของเงินกู้ จึงทำให้โครงการทางการเงินเกษตรหรือกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไม่สามารถที่จะหาสินทรัพย์ค้ำประกันขนาดใหญ่ดังกล่าวได้ และไม่สามารถเข้าถึงเงินธนาคารพาณิชย์ทั่วไปได้ ดังนั้นการใช้ Mudaraba เพื่อให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนจากกลุ่มประเทศ GCC และจากนักลงทุนท้องถิ่นจะช่วยสร้างโอกาสในการลงทุนของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม และกลุ่มเกษตรกรได้

6. การพัฒนาระบบสหกรณ์อิสลาม

ในบริบทของประเทศไทย การธนาคารอิสลามอาจจะมีการเติบโตได้ดีถ้ามีระบบการสหกรณ์มาใช้ให้การดำเนินงานธนาคารกลายเป็นส่วนหนึ่งขององค์กรที่มีความร่วมมือกัน การเป็นลูกค้าของธนาคารก็เหมือนเป็นสมาชิกของสหกรณ์ด้วยข้อผูกมัดคือการฝากเงินก้อนแรก สหกรณ์ให้ผลตอบแทนเป็นรายได้จากการดำเนินงาน ในระบบนี้ผู้ที่มีสิทธิที่จะกู้ได้จะต้องมีบัญชีเงินออมกับสหกรณ์

อย่างไรก็ดีการดำเนินงานของสหกรณ์ในรูปแบบอิสลามที่มีอยู่ในปัจจุบันมักจะประสบกับปัญหาและอุปสรรคการดำเนินงาน โดยเฉพาะกับกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ และกรมส่งเสริมสหกรณ์ เนื่องจากไม่มีกฎหมาย และระเบียบของทางราชการรองรับที่ชัดเจนในการกำกับดูแล เพราะสหกรณ์ในรูปแบบของสหกรณ์อิสลามไม่ได้ถูกกำหนดเป็นประเภทของสหกรณ์ตามกฎหมาย(ปัจจุบันมี 7 ประเภท) จึงควรมีการอนุมัติให้เพิ่มสหกรณ์อิสลาม เป็นสหกรณ์ประเภทที่ 8³¹ เพื่อให้สหกรณ์สามารถใช้เครื่องมือทางธุรกรรมต่างๆที่สอดคล้องกับหลักชาริอะห์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจมหภาคของประเทศไทยมีความแข็งแกร่ง (S1) + มีความหลากหลายในภาคเศรษฐกิจจริงของประเทศ (S3) + การเงินอิสลามมีแนวโน้มการเติบโตอย่างรวดเร็ว (O1) + การเงินอิสลามเริ่มเบนออกไปนอกภูมิภาคตะวันออกกลางมากขึ้น (O3) ได้เป็น

³¹ ผศ.ดร.วรวิทย์ บารู ประธานคณะกรรมการดำเนินการเครือข่ายสหกรณ์อิสลาม ภาคใต้ ได้กล่าวว่า ระหว่างวันที่ 26-29 มกราคม 2553 ทางกรมส่งเสริมสหกรณ์ จะจัดให้มีการสัมมนาสหกรณ์อิสลามทั่วประเทศที่หาดใหญ่ เพื่อหาข้อสรุปเสนอคณะกรรมการพัฒนาสหกรณ์แห่งชาติ (คพช.) เสนอรัฐบาลให้จัดประเภทสหกรณ์ปลอดดอกเบี้ย สำหรับสหกรณ์ที่ดำเนินงานตามหลักการอิสลามในชุมชนมุสลิมทั่วประเทศไทย เพื่อจะได้เป็นสหกรณ์อิสลามต้นแบบในภูมิภาคอาเซียน (อ้างอิงจาก มุสลิมไทยดอทคอม : 15 มค. 53)

7. การสร้างบรรทัดฐานสำหรับการลงทุนในกองทุนที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้จัดทำดัชนี FTSE SET Shariah Index (ดัชนีหุ้นอิสลามิก) ในวันที่ 23 เมษายน 2552 ถือเป็นดัชนีใหม่ในลำดับที่ 7 ซึ่งตลาดหลักทรัพย์ฯ ร่วมกับ FTSE จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็น Benchmark การลงทุนตามหลักศาสนาอิสลาม³² โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ เพื่อเพิ่มเครื่องมือทางการเงินให้กับผู้ลงทุนตามหลักศาสนาอิสลาม และไม่ได้เจาะจงเฉพาะชาวมุสลิมเท่านั้น แต่หมายรวมถึงผู้ลงทุนทั่วไปและผู้ลงทุนต่างประเทศด้วย อย่างไรก็ตามการติดตามดัชนีหุ้นที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ยังอยู่ในระยะเริ่มต้นมาก และยังไม่เป็นที่นิยม แม้ดัชนีหุ้นอิสลามิกเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพมาก นอกจากนี้ด้วยเกณฑ์โครงสร้างทางการเงินที่เข้มงวด (ดังกล่าวแล้วในหัวข้อ 7.2) ย่อมทำให้ผู้ลงทุนชาวมุสลิมทั้งในประเทศและต่างประเทศ ให้การยอมรับและมั่นใจสำหรับการลงทุน โดยเฉพาะการดึงดูดนักลงทุนต่างชาติ กลุ่มตะวันออกกลาง ซึ่งเป็นชาวมุสลิมที่นับถือศาสนาอิสลามและมีเงินทุนจำนวนมาก และหากมองถึงประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นกับผู้ลงทุนทั่วไป เกณฑ์ที่เข้มงวดทำให้ผู้ลงทุนมั่นใจได้ว่าหลักทรัพย์ที่ผ่านการคัดเลือก มีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง ภาระหนี้ต่ำ และสามารถดำเนินธุรกิจได้ด้วยตนเอง นอกจากนี้ FTSE SET Shariah Index ยังใช้เป็นดัชนีเพื่อใช้อ้างอิงในการออกผลิตภัณฑ์ทางการเงินต่าง ๆ เช่น ETF หรือกองทุนรวมแบบต่าง ๆ ซึ่งจะช่วยให้ทางเลือกในการลงทุน ผ่านการออกสินค้าทางการเงินประเภทใหม่ ๆ ด้วย

การเงินอิสลามของไทยมีขนาดเล็กมากและประชากรมุสลิมเป็นชนกลุ่มน้อยของประเทศ (W1) + ธนาคารอิสลามมีขนาดสินทรัพย์ที่เล็กมากเมื่อเทียบกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป (T1) + การเงินอิสลามยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการพัฒนาที่ยังห่างไกลจากจุดอิ่มตัว (O2) ได้เป็น

8. การพัฒนาตลาดประกันภัยอิสลาม

เนื่องจากการเงินอิสลามยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการพัฒนา จึงเป็นโอกาสที่ประเทศไทยจะบุกเบิกในอุตสาหกรรมการเงินใหม่ๆ ซึ่งยังเป็น Niche market ปัจจุบันประเทศไทยมีบริษัทประกันภัยขนาดใหญ่ทั้งบริษัทท้องถิ่นและต่างชาติที่ให้บริการการประกันภัยเต็มรูปแบบ ตลาด Takaful ในประเทศไทยมีอยู่บ้างแต่ขนาดเล็กมาก อย่างไรก็ตามโอกาสในการพัฒนาตลาดนี้ก็ยังขึ้นอยู่กับความสนใจของบริษัท Takaful ใน

³² ดัชนีหุ้นที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์แรกคือ FTSE SGX Asia Shariah 100 index เป็น pan-Asia equity index ที่ใช้สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐอันแรกในเอเชียสำหรับดัชนีหุ้นอิสลาม จัดทำโดยสิงคโปร์ในเดือนกุมภาพันธ์ 2549 ดัชนีประกอบด้วยหุ้นที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ 100 ตัวในเอเชียแปซิฟิก (ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน ฮองกง และสิงคโปร์) ที่จะถูกใช้เป็นฐานสำหรับการสร้างผลิตภัณฑ์ทางการเงิน อาทิ Exchange-Traded Funds และเครื่องมือ over-the counter trading นอกจากนี้ FTSE SGX Asia Shariah 100 ยังเป็นดัชนีหุ้นอิสลามแรกนอกภูมิภาคตะวันออกกลางนอกเหนือจากดัชนีหุ้นอิสลามในสหรัฐอเมริกาคือ Dow Jones Islamic Market Index

ตะวันออกกลางที่จะขยายฐานเข้ามายังภูมิภาคเอเชีย ปัจจุบันบริษัทเหล่านี้กำลังใช้ประเทศสิงคโปร์เป็นฐานก่อนที่จะเจาะเข้ามายังประเทศอื่นในภูมิภาคต่อไป

ภาคการเงินของประเทศมีความแข็งแกร่งและมั่นคง (S4) + การเงินอิสลามยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการพัฒนาที่ยังห่างไกลจากจุดอิ่มตัว (O2) + การกระจุกตัวของธุรกรรม (T2) + การแข่งขันอย่างรุนแรงด้านการเงินอิสลามจากประเทศเพื่อนบ้าน (T5) ได้เป็น

9. เปิดให้มีการแข่งขันในระบบการเงินอิสลาม

เงินทุนจากกลุ่มประเทศมุสลิมที่ร่ำรวยอย่าง GCC ได้กระตุ้นให้เหล่าธนาคารจากภูมิภาคตะวันออกเปิดหน้าต่างธนาคารอิสลาม (Windows) เพื่อทำธุรกรรมการเงินอิสลาม อาทิ Citibank, Chase Manhattan, HSBC, Deutsche Bank, ABN Amro, Societe Generale, BNP Paribas, Bank of America, Standard Chartered และ Barclays ได้ออกผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามผ่านสาขาของตัวเองเพื่อเข้าถึงตลาดการเงินใหม่ ปัจจุบันสาขาของ Citigroup ถือเป็นธนาคารอิสลามที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลกในด้านของขนาดการทำธุรกรรม กล่าวคือ ผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามประมาณ 6 พันล้านดอลลาร์สหรัฐถูกดำเนินการโดย Citibank ทั่วโลกตั้งแต่ปี 2539 กระแสดังกล่าวเป็นหนึ่งในโอกาสที่ประเทศไทยจะดึงดูดให้ทั้งธนาคารอิสลามแบบเต็มรูปแบบ (Full-Fledged) และธนาคารพาณิชย์ทั่วไปที่มีหน้าต่างการเงินอิสลาม (Islamic Windows) ทั้งจากตะวันออกกลางและมาเลเซียมาดำเนินการในประเทศไทยเพื่อที่จะสร้างแรงจูงใจให้กับธนาคารท้องถิ่น รวมถึงธนาคารต่างประเทศในประเทศไทยให้มีการตั้งหน้าต่างธนาคารอิสลามเสริมให้ตลาดการเงินอิสลามในประเทศไทยมีพลวัตมากขึ้น นำไปสู่การขยายตัวของการเงินอิสลามในอัตราที่เร็วขึ้น

การขาดแคลนทรัพยากรบุคคลที่มีความชำนาญด้านการเงินอิสลาม (W3) + ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีการพัฒนาระบบธนาคารอิสลามในหลายประเทศแล้ว (O4) + การแข่งขันอย่างรุนแรงด้านการเงินอิสลามจากประเทศเพื่อนบ้าน (T5) ได้เป็น

10. การพัฒนาบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านการเงินอิสลาม

จากการขยายตัวอย่างมากของการเงินอิสลาม ส่งผลต่อการเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ในบุคลากรที่มีความรู้ด้านการเงินอิสลามอย่างมาก มีการคาดการณ์กันทั่วไปว่าภายใน 5-10 ปีข้างหน้า จะมีความต้องการบุคลากรด้านการเงินอิสลามเพิ่มขึ้นถึง 50,000 ตำแหน่ง สถาบันการศึกษาระดับมหาวิทยาลัยอาจจะมุ่งสู่ตลาด Niche นี้ ในการเปิดหลักสูตรเกี่ยวกับการเงินอิสลาม ตัวอย่างเช่น มหาวิทยาลัย La Trobe ในประเทศออสเตรเลียได้เปิดหลักสูตรปริญญาโท Islamic Commerce ขึ้นเป็นแห่งแรกของประเทศ หลักสูตรประกอบด้วย วิชากฎหมายอิสลาม กฎหมายพาณิชย์อิสลาม การธนาคารอิสลาม การประกันภัยแบบอิสลาม และตลาดการเงินอิสลาม เป็นต้น

การขาดแคลนทรัพยากรบุคคลที่มีความชำนาญด้านการเงินอิสลาม (W3) + การเงินอิสลามมีแนวโน้มการเติบโตอย่างรวดเร็ว (O1) + การออกกฎข้อบังคับด้านโครงสร้างทางการเงินและผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามทำให้เกิดความสอดคล้องและเป็นมาตรฐานเดียวกัน (O5) + กระบวนการให้ความเห็นชอบตามหลักชาริอะฮ์มีความแตกต่างกันในแต่ละประเทศ (T3) + การแข่งขันอย่างรุนแรงด้านการเงินอิสลามจากประเทศเพื่อนบ้าน (T5) ได้เป็น

11. การเข้าร่วมเป็นสมาชิกของ The Islamic Financial Services Board (IFSB)

เพื่อที่จะได้เรียนรู้และทำงานใกล้ชิดกับสถาบันการเงินระดับนานาชาติรวมถึงธนาคารกลางของประเทศต่างๆ ในการมีส่วนร่วม และหากเป็นไปได้มีส่วนในการริเริ่มพัฒนาแนวปฏิบัติทางด้านการเงินที่สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์และเหมาะสมกับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

การขาดสภาพคล่อง ตลาดหนี้และตลาดอนุพันธ์ (W6) + ความโดดเด่นในการเป็นแหล่งท่องเที่ยวและบริการด้านสุขภาพ (S2) + มีความหลากหลายในภาคเศรษฐกิจจริงของประเทศ (S3) ได้เป็น

12 เน้นนโยบายของธนาคารอิสลามในการเป็นสถาบันการเงินเพื่อชุมชน

ธนาคารอิสลามควรที่จะมีบทบาททางด้านสังคมด้วยโดยการให้เครดิตเพื่อการบริโภคกับผู้ที่ประสบความเดือดร้อนฉุกเฉิน สำหรับผู้ที่เผชิญปัญหาเพื่อการบริโภคระยะสั้น ธนาคารควรให้เงินกู้ที่ลูกค้าจะชำระคืนเฉพาะเงินต้น แต่หากเป็นปัญหาเพื่อการบริโภคในระยะยาว ลูกค้ากลุ่มนี้ก็ควรได้รับเงินกู้เพื่อการผลิตเพื่อให้สามารถมีรายได้มากขึ้นในอนาคต ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้มักจะไม่ใช่กลุ่มที่มีฐานะยากจนมาก อาจจะเป็นชนชั้นกลางหรือกลางค่อนข้างล่างที่บางครั้งมีความจำเป็นต้องสร้างบ้าน ซื้อมอเตอร์ไซด์ จ่ายค่าเล่าเรียนบุตร หรือจ่ายค่ารักษาพยาบาล ซึ่งธนาคารสามารถเข้ามามีบทบาทในการให้ผ่อนชำระเป็นงวดๆ หรือซื้อบ้านมาเพื่อ Lease ให้กับลูกค้า ลูกค้าก็จะจ่ายค่าเช่าและค่างวดจนได้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ นอกจากนี้ธนาคารยังสามารถมีบทบาทเหมือนกับบริษัทประกันภัย กล่าวคือจ่ายค่ารักษาพยาบาล ค่าเล่าเรียน และรับชำระเป็นงวดๆ

การบริการเพื่อการบริโภคเหล่านี้แม้จะไม่ทำกำไรเป็นกอบเป็นกำให้กับธนาคาร แต่จุดประสงค์คือการช่วยเหลือสังคมที่ธนาคารจะละเลยไม่ได้ เพื่อชดเชยด้านรายได้ธนาคารสามารถดำเนินธุรกรรมอื่นเพื่ออุดหนุนฟังก์ชันเพื่อสังคม

นอกจากนั้น ธนาคารอิสลามยังสามารถเป็นสถาบันการเงินเพื่อชุมชน ผ่าน NGOs และสหกรณ์ซึ่งส่วนใหญ่เป็นอิสระจากรัฐบาล กล่าวอีกนัยหนึ่งธนาคารอิสลามสามารถเข้ามามีส่วนในกิจกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดย่อมของ NGOs โดยภายใต้กรอบนี้ NGOs มีบทบาทเสมือนผู้ประกอบการที่จะเป็นกลุ่มเป้าหมายในการรับบริการเพื่อการผลิต การกู้ยืม และการตลาดจากผู้สนับสนุน NGOs ซึ่งก็คือธนาคารอิสลามนั่นเอง

ด้วยจุดอ่อนที่สำคัญคือด้านกฎหมายและข้อบังคับ รวมถึงระบบภาษีที่ไม่เอื้ออำนวยให้เกิดการเติบโตของการเงินอิสลาม เป็นสิ่งที่รัฐบาลสามารถจะเปลี่ยนแปลงได้ โดยดำเนินนโยบายแบบเชิงรุก (Proactive) ในการพัฒนาตลาดการเงินอิสลาม อย่างไรก็ตาม อนาคตของการเงินอิสลามไม่ได้ขึ้นอยู่กับแค่ผู้วางนโยบายและผู้ออกกฎหมายด้านการเงินการคลัง แต่ยังขึ้นอยู่กับประชาชนทั้งชาวมุสลิมและไม่ใช่ชาวมุสลิม อุปสงค์ต่อผลิตภัณฑ์และบริการที่สอดคล้องกับชาริอะฮ์จะเพิ่มขึ้นได้ก็ต่อเมื่อประชาชนสามารถเข้าถึงข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมนี้อย่างครบถ้วน

กล่าวโดยสรุป ภาคการเงินไทยคงไม่สามารถที่จะขยับขึ้นไปสู่ศูนย์กลางทางการเงินในภูมิภาคได้ เนื่องจากเราไม่มีการเปิดเสรีทางการเงินดังเช่นสิงคโปร์ ในขณะที่เดียวกันตลาดทางการเงินอิสลามภายในประเทศก็มีขนาดเล็กมากเมื่อเทียบกับประเทศอินโดนีเซีย และมาเลเซีย หากแต่เราจำเป็นต้องสร้างกลยุทธ์ที่จะทำให้ประเทศไทยได้เข้าไปอยู่ในกระแสให้ได้ กล่าวคือการเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของการขยายตัวของการเงินอิสลามที่กำลังมีบทบาทสำคัญในเวทีอุตสาหกรรมการเงินระหว่างประเทศ

บรรณานุกรม

ภาษาอังกฤษ

Angelo M. Venardos, “Islamic Banking & Finance in South-East Asia: Its Development & Future”, World Scientific Publishing, 2006.

Ariff M., “The Islamic Banking Option in Thailand, Islamic Banking in Southeast Asia”, 1992.

Bank Nagara Malaysia and Securities Commission Malaysia, “Malaysian Debt Securities and Sukuk Market – A Guide for Issuers and Investors, 2009.

Bank Nagara Malaysia, “Islamic Finance in Malaysia – Evolution and Current Development”, October 2009.

Chammas G., “Islamic Finance Industry in Lebanon, Enhancements and Projections”, 2006.

Cole, Harold L. and Narayana Kocherlakota (1998), “Zero Nominal Interest Rates: Why They’re Good and How to Get Them”, Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, 22; 2-10.

Da Rin, Marco and Thomas Hellmann (2002), “Banks as Catalysts for Industrialization”, Journal of Financial Intermediation, 11(4); 366-97.

Dewenter, Kathryn L. and Alan C. Hess (1988), “An International Comparison of Bank’s Equity Returns”, Journal of Money Credit and Banking, 30(3); 472 – 92.

Dow Jones, “Dow Jones Islamic Market Indexed”, Quarterly Newsletter, August 2008.

Dudley, N., “Islamic Banks Aim for the Mainstream”, Euromoney, 348, 1998.

Ersnt & Young (2008), “The Islamic Funds and Investment Report 2008”.

Ersnt & Young (2009), “The Islamic Funds and Investment Report 2009”.

Ersnt & Young (2008), “The World Takaful Report 2008”.

Ersnt & Young (2009), “The World Takaful Report 2009”.

Fohlin, Caroline (1998), "Relationship Banking, Liquidity and Investment in the German Industrialization", *Journal of Finance*, 53(5); 1737 – 58.

Hennie van Greuning and Zamil Iqbal, "Risk Analysis for Islamic Banks", World Bank, 2008.

International Financial Services London, "Islamic Finance 2008", IFRL Research, January 2008.

International Financial Services London, "Islamic Finance 2009", IFRL Research, February 2009.

International Financial Services London, "Islamic Finance 2010", IFRL Research, January 2010.

Islamic Finance Asia, "A Strike for Indonesia", June/ July 2009.

Islamic Finance Asia, "Jakarta Plays Catch Up", June/ July 2009.

McKinnon, Ronald I. and Huw Pill (1996), "Credible Economic Liberalizations and Overborrowing", *The American Economic Review*, Vol.82, No.2; 189-193.

Malaysia International Islamic Financial Centre, "Business and Investment Opportunities in Islamic Finance", November 2009.

Mohd Ma'sum Billah Selangor, "Applied Islamic Law of Trade and Finance: A Selection of Contemporary Practical Issues", Sweet & Maxwell Asia, 2007.

Monetary Authority of Singapore, "Annual Report 2005/2006", Available Online at www.mas.gov.sg.

Montagu – Pollock, M. and C. Wright, "The Many Faces of Islamic Finance", *Asianmoney*, 13(2), 2002.

Moody's, "2007 Review and 2008 Outlook: Islamic Finance: Sukuk Take Centre Stage, Other Shari'ah-Compliant Products Gain Popularity as Demand Increase", *International Structured Finance (Special Report)*, 2008.

Standard & Poor's, "Islamic Finance Outlook 2009", 2009.

The Banker, "Top 200 Islamic Financial Institution", November 2009.

Zamir Iqbal and Abbas Mirakhor, “An Introduction to Islamic Finance Theory and Practice”, John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd., 2007.

ภาษาไทย

ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย, “รายงานประจำปี ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย 2548”, 2548.

ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย, “รายงานประจำปี ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย 2549”, 2549.

ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย, “รายงานประจำปี ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย 2550”, 2550.

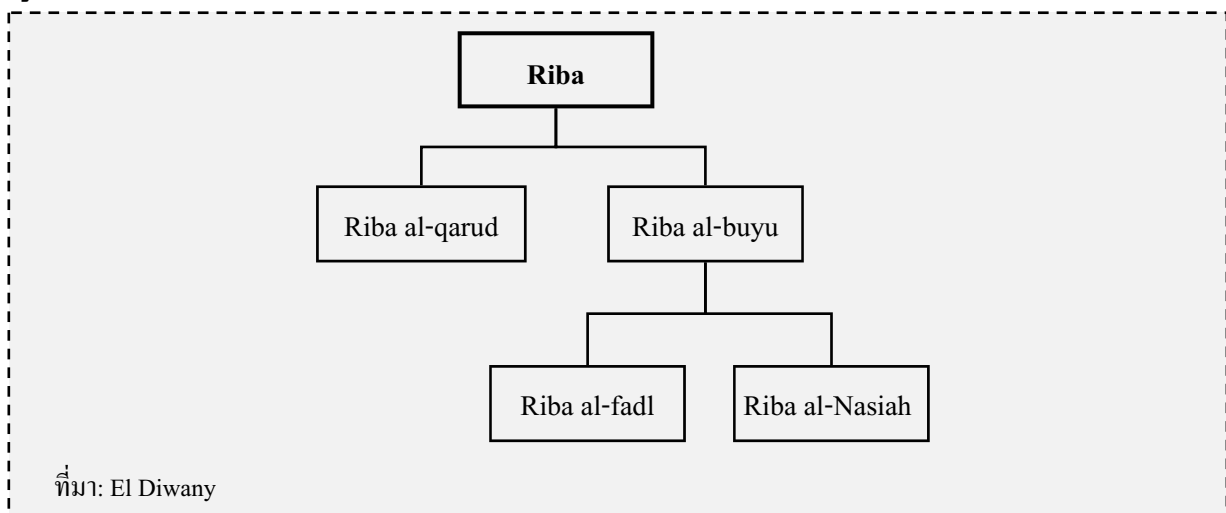
ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย, “รายงานประจำปี ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย 2551”, 2551.

ภาคผนวก ก

องค์ประกอบของ Riba

แนวความคิดเกี่ยวกับ Riba ไม่ได้จำกัดอยู่เฉพาะดอกเบี้ยจากการกู้ยืมเงิน (Riba al-qarud) เท่านั้น แต่ยังหมายรวมถึงการเรียกเก็บส่วนเกินจากการค้าขาย (Riba al-buyu) ด้วย มีรายละเอียดสำคัญดังต่อไปนี้ (ดังสรุปในรูปที่ 2.1)

รูปที่ ก องค์ประกอบของ Riba



1. Riba al-qarud หรือดอกเบี้ยจากการกู้ยืมทุกชนิด
2. Riba al-buyu

- **Riba al-Fadl** คือ ดอกเบี้ยที่เกิดจากการเพิ่มปริมาณของสินค้าหรือทรัพย์สินชนิดเดียวกัน หรือดอกเบี้ยที่เกิดจากการซื้อขายหรือแลกเปลี่ยนสินค้าชนิดเดียวกัน แต่มีการเพิ่มปริมาณสินค้าให้ผู้สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง โดย Riba al-Fadl เกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนสินค้ากับสินค้า (Hand-to-Hand หรือ Barter Exchange) โดยข้อห้ามที่เกี่ยวข้องกับ Riba al-Fadl นั้น เกิดจากการเปลี่ยนระบบจากการแลกเปลี่ยนสินค้ากับสินค้ามาเป็นการแลกเปลี่ยนสินค้ากับเงิน ซึ่งรูปแบบของการแลกเปลี่ยนสินค้ากับเงินที่เป็นมูลค่าคงที่จำนวนหนึ่งนั้น จะต้องไม่มีการหาประโยชน์จากความไม่สอดคล้องกันของคุณภาพและปริมาณสินค้า และมูลค่าของเงินที่จะทำการแลกเปลี่ยนกับสินค้านั้น ในปัจจุบัน Riba al-Fadl นั้นลดบทบาทความสำคัญลงเพราะเงินถูกใช้เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน เนื่องจากราคาสินค้าจะเป็นตัวกำหนด

มูลค่าของสินค้าแต่ละชนิดให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน โดยมีต้องคำนึงถึงการหาประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนเงินจำนวนหนึ่งกับสินค้าชนิดอื่นๆ ซึ่งไม่ทราบราคาที่แน่ชัดเหมือนในอดีตกาล

- **Riba al-Nasiah** คือ ดอกเบี้ยที่เกิดจากการขายหรือเลื่อนระยะเวลาการชำระเงินออกไป โดยดอกเบี้ยจะเพิ่มขึ้นตามระยะเวลาผ่อนชำระที่ล่าช้าไป Riba al-Nasiah เกี่ยวข้องกับการเรียกเก็บดอกเบี้ยหรือส่วนเกินจากการแลกเปลี่ยนเงินกับเงิน โดยการเรียกเก็บดอกเบี้ยหรือส่วนเกินในกรณีนี้เกิดจากการจ่ายชำระเงินคืนช้ากว่าที่กำหนดไว้ ซึ่ง Riba al-Nasiah นับเป็นพื้นฐานของกฎข้อห้ามในการเรียกเก็บดอกเบี้ยที่นำมาใช้ในธุรกรรมทางการเงินในปัจจุบัน หลักข้อห้ามมิให้มีการเรียกเก็บ Riba al-Nasiah มีนัยสำคัญ คือ ผลตอบแทนในการกู้ยืมเงินซึ่งมีค่าเป็นบวกที่ถูกกำหนดไว้คงที่ในอนาคต อันถือเป็นรางวัลหรือผลตอบแทนสำหรับการรอคอยนั้น ไม่สามารถกระทำได้ เนื่องจากขัดกับหลักซาริอะฮ์ โดยข้อห้ามมิให้มีการเรียกเก็บ Riba al-Nasiah ได้บัญญัติห้ามสิ่งต่างๆ เท่าเทียมกันไม่ว่าจะเป็นการเรียกเก็บผลตอบแทนหรือดอกเบี้ยในรูปแบบร้อยละคงที่ของเงินต้น หรือร้อยละที่ผันแปรไปตามเงินต้น หรือผลตอบแทนจำนวนคงที่ที่จะจ่ายในวันครบอายุของสัญญา หรือของขวัญ และบริการอื่นใดที่ได้รับจากเงื่อนไขในสัญญาการกู้ยืมเงิน

ภาคผนวก ข

แบบสอบถามและการสัมภาษณ์ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

ในการสอบถามลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย ถึงข้อมูลเบื้องต้นของการใช้บริการ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้บริการ เหตุผลและความพึงพอใจ รวมทั้งข้อเสนอแนะอื่นๆ ที่มีต่อธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย มีจำนวนลูกค้าที่ตอบแบบสอบถามรวมทั้งการสัมภาษณ์เป็นรายบุคคลทั้งสิ้น ดังต่อไปนี้

ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาอโศก จำนวน 25 คน

ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาสาทร จำนวน 19 คน

ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาคลองตัน จำนวน 25 คน

ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาหาดใหญ่ จำนวน 22 คน

ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาสงขลา จำนวน 16 คน

รวมทั้งสิ้น 107 คน โดยสามารถสรุปเป็นข้อมูลและประเด็นที่สอบถาม ดังตารางต่อไปนี้

ประเด็นที่สอบถาม	ธนาคารอิสลามที่ให้บริการในภาคใต้	ธนาคารอิสลามที่ให้บริการในภาคกลาง
1. เหตุผลที่ตัดสินใจเลือกใช้บริการธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย	เหตุผลที่ลูกค้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ธนาคารมีความมั่นคงและน่าเชื่อถือเพราะเป็นธนาคารของรัฐบาล เหตุผลรองลงมาที่ชาวไทยมุสลิมตัดสินใจเลือกใช้บริการธนาคารอิสลาม เนื่องจากความถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม ในขณะที่ชาวไทยพุทธเห็นว่า มีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าในกรณีของสินเชื่อก และสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากธนาคารได้ดี เหตุผลหลักอันดับที่สาม คือ การบริการของธนาคารอิสลามน่าประทับใจมากกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไป	เหตุผลที่ลูกค้าให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ต้องการทดลองใช้บริการ โดยลูกค้าชาวไทยมุสลิมให้ความสำคัญกับความถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามมากที่สุดเช่นเดียวกัน เหตุผลรองลงมาได้แก่ การมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าในการขอสินเชื่อ และธนาคารอิสลามเป็นธนาคารที่มีความมั่นคงและน่าเชื่อถือ เนื่องจากเป็นธนาคารของรัฐบาล และเหตุผลหลักอันดับที่สาม คือ บริการของธนาคารอิสลามน่าประทับใจมากกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไป
2. ผลลัพธ์ทางการเงินของธนาคารอิสลามที่ใช้บริการ	ผลลัพธ์ทางการเงินด้านเงินฝากที่ลูกค้าใช้บริการมากที่สุด คือ บัญชีออมทรัพย์ (วะคิอะฮ์) รองลงมาเป็น บัญชีเงินฝากประจำ (มุดอรอบะฮ์) ในขณะที่	ผลลัพธ์ทางการเงินด้านเงินฝากที่ลูกค้าใช้บริการมากที่สุด คือ บัญชีออมทรัพย์ (วะคิอะฮ์) รองลงมาเป็น บัญชีเงินฝากประจำ (มุดอรอบะฮ์) ในด้าน

	ที่สินเชื่อที่ลูกค้าใช้บริการมากที่สุด ได้แก่ สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย รองลงมา เป็นสินเชื่อสำหรับรีไฟแนนซ์หนี้ในระบบ และสินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์ ตามลำดับ	ของสินเชื่อนั้น ลูกค้าใช้บริการสินเชื่อ เพื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่อสำหรับรีไฟแนนซ์หนี้ในระบบ มากที่สุด รองลงมาเป็นสินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์
3. ความประทับใจที่มีต่อธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย	ลูกค้าธนาคารประทับใจการบริการของพนักงาน โดยชื่นชมถึงบริการที่เป็นกันเอง	ลูกค้าธนาคารประทับใจการบริการของพนักงาน โดยชื่นชมถึงความสุภาพและเป็นกันเองของพนักงาน
4. ผลลัพธ์และบริการทางการเงินที่อยากให้ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยปรับปรุง	ลูกค้ามีความต้องการให้ธนาคารขยายวงเงินสินเชื่อให้มากขึ้นและใช้ระยะเวลาในการพิจารณาวงเงินสินเชื่อน้อยลง นอกจากนี้ลูกค้าเห็นว่าธนาคารควรปรับปรุงระบบ ATM โดยการเพิ่มตู้ ATM ให้มากขึ้นด้วย	อยากให้เพิ่มจำนวนสาขาของธนาคารอิสลามให้มากขึ้น โดยเฉพาะสาขาที่เปิดให้บริการในห้างสรรพสินค้า นอกจากนี้ ลูกค้าอยากให้ธนาคารมีการประสานงานที่ดีขึ้นระหว่างสาขา และบริการหน้าเคาน์เตอร์ที่รวดเร็วมากยิ่งขึ้น และลูกค้าเห็นว่า ธนาคารควรปรับปรุงระบบ ATM โดยการเพิ่มตู้ ATM ให้มากขึ้น และมีบริการทางการเงินแบบออนไลน์ (Online Banking)

สัมภาษณ์ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาโอโศก ระหว่าง 29 – 31 มีนาคม 2553

จากการสำรวจความคิดเห็นลูกค้าโดยแบบสอบถาม ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาโอโศก พบว่า ลูกค้ามีทั้งเพศชายและหญิงในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ลูกค้าส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วง 30 – 40 ปี รองลงมาคือ 20 – 30 ปี มีลูกค้าชาวพุทธในสัดส่วนที่สูงและลูกค้าชาวมุสลิม โดยลูกค้าจบปริญญาตรีในอัตราส่วนที่สูง และรองลงมาคือ มัธยมศึกษาตอนต้น และลูกค้ามีระดับรายได้เฉลี่ยอยู่ในช่วง 20,001 – 50,000 บาท ในอัตราส่วนสูงที่สุด รองลงมา คือ 50,000 บาทขึ้นไป และ 10,001 – 20,000 บาท ในอัตราส่วนใกล้เคียงกัน

ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยสาขาโอโศก ส่วนใหญ่มีระยะเวลาเริ่มใช้บริการธนาคารอิสลามต่ำกว่า 6 เดือน และมักเป็นลูกค้าชาวพุทธ รองลงมาคือ 1 – 3 ปี และมากกว่า 3 ปี ซึ่งมักเป็นลูกค้าชาวมุสลิม ธุรกรรมส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อและเงินฝากบัญชีออมทรัพย์ (จะดีสะสม) ในอัตราส่วนใกล้เคียงกัน สำหรับสินเชื่อนั้น พบว่า สินเชื่อรีไฟแนนซ์ลูกค้าบัตรเครดิตและสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีจำนวนมากใกล้เคียงกัน นอกจากนี้ยังมีการใช้บริการอื่นๆ เช่น บริการหักบัญชีและบริการโอนเงินเข้าบัญชี

สำหรับเหตุผลที่ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการกับธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พบว่า เหตุผลหลักสำหรับลูกค้าชาวมุสลิม คือ ความถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม ส่วนเหตุผลหลักของลูกค้าชาวพุทธ คือ มีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่า (กรณีของสินเชื่อ) เหตุผลรองลงมา คือ ธนาคารมีความมั่นคงและน่าเชื่อถือเพราะเป็นธนาคารของรัฐบาลและสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากธนาคารได้ง่ายกว่า

ด้านความพึงพอใจของลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยสาขาโอโซน พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่พึงพอใจในการบริการของพนักงานธนาคารเนื่องจากพนักงานสุภาพและเป็นกันเอง สำหรับสิ่งที่อยากให้ธนาคารปรับปรุงคือ อยากให้เพิ่มจำนวนสาขาโดยเฉพาะการเปิดบริการตามห้างสรรพสินค้า ธนาคารควรมีการประสานงานระหว่างสาขาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นโดยสามารถขอยอดคงเหลือต่างสาขาได้ อยากให้ธนาคารเพิ่มระบบการเงินครบวงจรในการให้บริการทางการเงิน ปรับปรุงเรื่องการส่งเอกสารถึงลูกค้าล่าช้า และปรับปรุงระบบ ATM

สัมภาษณ์ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาสาทร ระหว่าง 25 – 26 มีนาคม 2553

ข้อมูลเบื้องต้นด้านธุรกรรมของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยสาขาสาทร ได้แก่ จำนวนธุรกรรมทั้งหมดประมาณ 120 – 200 รายการต่อสัปดาห์ โดยแบ่งเป็นธุรกรรมด้านเงินฝากประมาณ 100 - 120 รายการต่อสัปดาห์ ซึ่งเป็นการฝากเงินในบัญชีออมทรัพย์ (วะดีอะฮ์) มากที่สุด รองลงมาเป็นบัญชีเงินฝากประจำ (มุดอรอบะฮ์) มีธุรกรรมด้านสินเชื่อ 20 - 40 รายการต่อสัปดาห์ ซึ่งประกอบด้วยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด รองลงมาเป็นสินเชื่อสำหรับรถไฟฟ้าแนชชั่นนี้โอกระบบและสินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์ ตามลำดับ นอกจากนี้ยังมีการให้บริการทางการเงินด้านอื่นๆ เช่น บริการโอนเงินเข้าบัญชี บริการโอนเงินรายย่อยและบริการหักบัญชี

จากการสำรวจความคิดเห็นลูกค้าโดยแบบสอบถาม พบว่า ลูกค้าธนาคารมีทั้งเพศชายและหญิงในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันและลูกค้าที่นับถือศาสนาพุทธมีจำนวนมากที่สุด รองลงมา是客户ชาวมุสลิม โดยเป็นลูกค้าในกลุ่มอายุ 20 – 30 ปี และ 30 – 40 ปี มีจำนวนมากที่สุดในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน และรองลงมาเป็นกลุ่มลูกค้าอายุมากกว่า 50 ปี โดยลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยสาขาสาทรส่วนใหญ่มีระดับรายได้เฉลี่ยในช่วง 20,001 – 50,000 บาท โดยลูกค้าส่วนใหญ่ใช้บริการธนาคารอิสลามต่ำกว่า 6 เดือนมากที่สุด รองลงมา是客户ที่ใช้บริการมาแล้วเป็นระยะเวลา 1 – 3 ปี

สำหรับเหตุผลที่ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการกับธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่า เหตุผลหลักคือ ลูกค้าต้องการทดลองใช้บริการของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยมากที่สุด รองลงมาคือ ความมั่นใจในธนาคารว่ามีความมั่นคงและน่าเชื่อถือเนื่องจากเป็นธนาคารของรัฐบาล การมีค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมที่ต่ำกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไป การดำเนินการของธนาคารที่มีความถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม ความสามารถเข้าถึงแหล่งทุนจากธนาคารได้ง่าย ตามลำดับ สำหรับด้านการบริการของพนักงานที่น่าประทับใจมากกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไปนับเป็นจุดแข็งของธนาคารที่ลูกค้ามีความเห็นตรงกัน

สำหรับข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการของธนาคารอิสลาม พบว่า ลูกคามีความต้องการให้ธนาคารเพิ่มตู้ ATM ให้มากขึ้น มีบริการทางการเงินแบบออนไลน์ มีการดำเนินการหน้าเคาเตอร์ที่รวดเร็วขึ้น โดยเฉพาะในด้านการฝากเงิน

สัมภาษณ์ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาคลองตัน ระหว่าง 29 – 31 มีนาคม 2553

จากการสำรวจความคิดเห็นลูกค้าโดยแบบสอบถาม ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยสาขาคลองตัน พบว่า ลูกค้ามีทั้งเพศชายและหญิงในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ลูกค้าส่วนใหญ่มีอายุ 30 – 40 ปี รองลงมาคือ 20 – 30 ปี และ 40 – 50 ปี ในอัตราส่วนใกล้เคียงกัน มีทั้งลูกค้าที่เป็นชาวพุทธและชาวมุสลิม อัตราส่วนใกล้เคียงกัน โดยลูกค้าส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมาคือมัธยมศึกษาตอนปลาย และประถมศึกษาตอนปลาย ระดับรายได้เฉลี่ยอยู่ในกลุ่ม 10,001 – 20,000 บาท และ 20,001 – 50,000 บาท ในอัตราส่วนใกล้เคียงกัน รองลงมา คือ 50,000 บาทขึ้นไป

ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาคลองตัน มีระยะเวลาเริ่มใช้บริการธนาคารอิสลามต่ำกว่า 6 เดือนในสัดส่วนสูงที่สุด รองลงมาเป็นลูกค้าที่ใช้บริการประมาณ 1 – 3 ปี ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวพุทธ รองลงมาเป็นลูกค้าชาวมุสลิม ธุรกิจส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อและเงินฝากบัญชีออมทรัพย์ (วะดีซะฮ์) ในอัตราส่วนใกล้เคียงกัน นกณิของสินเชื่อ พบว่าสินเชื่อรีไฟแนนซ์ลูกค้าบัตรเครดิตและสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย มีสัดส่วนสูงที่สุดใกล้เคียงกัน มีการใช้บริการที่ปรึกษาทางการเงิน นอกจากนี้ ยังมีการใช้บริการอื่นๆ เช่น บริการหักบัญชี บริการโอนเงินเข้าบัญชี บริการรับชำระค่าสินค้าและบริการ บริการรับชำระค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

สำหรับเหตุผลที่ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการกับธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย พบว่า เหตุผลหลักของลูกค้าชาวมุสลิมคือ ความถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม ในขณะที่ลูกค้าชาวพุทธให้เหตุผลถึงการมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าในกรณีของสินเชื่อ สำหรับเหตุผลรองลงมาคือ ธนาคารมีความมั่นคงและน่าเชื่อถือเพราะเป็นธนาคารของรัฐบาล การเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากธนาคารได้ง่ายกว่า และการบริการน่าประทับใจมากกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไป

ด้านความพึงพอใจของลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยสาขาคลองตัน พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่พึงพอใจบริการของพนักงาน โดยกล่าวชื่นชมว่าพนักงานบริการดี ให้คำแนะนำที่มีประโยชน์ มีความสุภาพและเป็นกันเอง รวมไปถึงมีความรวดเร็วในการให้บริการ สำหรับลูกค้าชาวมุสลิมยังบอกอีกว่ามีความพอใจมากที่มีธนาคารที่ถูกต้องตามหลักศาสนา สำหรับสิ่งที่อยากให้ธนาคารปรับปรุงคือ อยากให้เพิ่มจำนวนสาขาโดยเฉพาะการเปิดสาขาในห้างสรรพสินค้า อยากให้เพิ่มวงเงินให้ธุรกิจต่างประเทศ มีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลายมากขึ้น ปรับปรุงระบบ ATM และต้องการให้ธนาคารปล่อยสินเชื่อในวงเงินมากขึ้น

สัมภาษณ์ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาหาดใหญ่ ระหว่าง 17 – 19 มีนาคม 2553

ข้อมูลเบื้องต้นด้านธุรกรรมของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยสาขาหาดใหญ่ ประกอบด้วย จำนวนธุรกรรมทั้งหมดประมาณ 100 รายการต่อสัปดาห์ โดยแบ่งเป็นธุรกรรมด้านเงินฝากประมาณ 70 รายการต่อสัปดาห์ ธุรกรรมด้านสินเชื่อ 10 รายการต่อสัปดาห์ ซึ่งสามารถแบ่งย่อยเป็นสินเชื่อส่วนบุคคลประมาณ 6 – 8 รายการ และสินเชื่อของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 2 – 4 รายการต่อสัปดาห์

จากการสำรวจความคิดเห็นลูกค้าโดยแบบสอบถาม พบว่า ลูกค้าธนาคารมีทั้งเพศชายและหญิง โดยมีสัดส่วนเพศหญิงมากกว่าเพศชายเล็กน้อย ลูกค้าชาวไทยมุสลิมมีสัดส่วนมากกว่าลูกค้าชาวไทยพุทธ ลูกค้าในกลุ่มอายุ 30 – 40 ปีมีจำนวนมากที่สุด รองลงมาเป็นลูกค้าในกลุ่มอายุ 20 – 30 ปี และกลุ่มลูกค้าอายุมากกว่า 50 ปี ในจำนวนที่ใกล้เคียงกัน โดยลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยสาขาหาดใหญ่ส่วนใหญ่มีระดับรายได้เฉลี่ย 10,001 – 20,000 บาท และ 20,001 – 50,000 บาท ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน และลูกค้าส่วนใหญ่ใช้บริการธนาคารอิสลามต่ำกว่า 6 เดือน รองลงมาเป็นลูกค้าที่ใช้บริการมาแล้วเป็นระยะเวลา 1 – 3 ปี

สำหรับเหตุผลหลักที่ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการกับธนาคารแห่งประเทศไทย คือ ความมั่นใจในธนาคารว่ามีความมั่นคงและน่าเชื่อถือเนื่องจากเป็นธนาคารของรัฐบาล รองลงมาเป็นการดำเนินการของธนาคารที่มีความถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม ค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นในกรณีของลูกค้าสินเชื่อต่ำกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไป และลูกค้าสามารถเข้าถึงแหล่งทุนจากธนาคารได้ง่าย สำหรับด้านการบริการของพนักงานที่น่าประทับใจมากกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไปนับเป็นจุดแข็งของธนาคารที่ลูกค้ามีความเห็นตรงกัน โดยลูกค้าส่วนใหญ่รู้สึกประทับใจกับการให้บริการที่เป็นกันเอง

สำหรับข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการของธนาคารอิสลาม พบว่า ลูกค้ามีความต้องการให้ธนาคารเพิ่มตู้ ATM ให้มากขึ้น การประชาสัมพันธ์ในด้านเงินฝากและสินเชื่อให้เป็นที่รับรู้มากขึ้น และการส่งเสริมให้เกิดความรู้และความเข้าใจในเรื่องผลิตภัณฑ์ทางการเงินของพนักงานที่บริการด้านดังกล่าวให้มากขึ้น

เมื่อสัมภาษณ์ลูกค้าเป็นรายบุคคล พบว่า สำหรับข้อมูลด้านเงินฝาก ลูกค้าส่วนใหญ่ของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยสาขาหาดใหญ่ เป็นลูกค้ารายย่อยที่เป็นชาวมุสลิมซึ่งมีความประสงค์ฝากเงินเพื่อต้องการหลีกเลี่ยงดอกเบี้ยเงินฝากอันเป็นข้อบัญญัติต้องห้ามของศาสนาอิสลาม โดยลูกค้ารายหนึ่งซึ่งเป็นชาวไทยมุสลิมนำเงินเข้าฝากในบัญชีออมทรัพย์ภายใต้หลัก Mudaraba ให้ลูกสาว โดยกล่าวถึงสาเหตุที่ตัดสินใจมาฝากเงินกับธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยว่า ต้องการออมเงินให้ลูกสาวซึ่งยังอยู่ในวัยศึกษาเล่าเรียน โดยมีความไว้วางใจธนาคารว่าจะดำเนินการที่ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม และต้องการหลีกเลี่ยงดอกเบี้ยเงินฝากอันเป็นข้อบัญญัติของศาสนา โดยเขากล่าวเพิ่มเติมว่าการเป็นชาวมุสลิมที่ดั้นนั้นก็ควรฝากเงินกับธนาคารอิสลามเพื่อให้มีความถูกต้องเกี่ยวกับดอกเบี้ยและบุคคลในครอบครัวก็ตัดสินใจที่จะฝากเงินกับธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยด้วย นอกจากนี้เขายังกล่าวเสริมว่า แม้ว่าเขาจะยังไม่ได้ตัดสินใจใช้บริการ

ด้านสินเชื่อกของธนาคาร แต่ก็มีแหล่งเงินทุนจากสหกรณ์ออมทรัพย์ที่ดำเนินการถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม สำหรับลูกค้าเงินฝากอีกรายหนึ่งซึ่งเป็นชาวไทยมุสลิมได้ฝากเงินในบัญชีเงินฝากประจำภายใต้หลัก Mudaraba กล่าวว่า มีความมั่นใจต่อธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยเพราะเป็นธนาคารของรัฐบาล โดยตัดสินใจฝากเงินในรูปแบบเงินฝากประจำเพราะมีอัตราค่าใดในระดับที่น่าพึงพอใจ โดยกล่าวเสนอแนะว่าอยากให้พนักงานของธนาคารมีความรู้ ความเข้าใจในข้อมูลและรายละเอียดเกี่ยวกับบริการในรูปแบบต่างๆ ของธนาคารมากกว่านี้

สำหรับข้อมูลด้านสินเชื่อกของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาหาดใหญ่ พบว่า ลูกค้าธนาคารที่ได้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็นลูกค้ารายย่อยที่กู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัยโดยเป็นชาวไทยมุสลิมทั้งหมด โดยลูกค้าสินเชื่อกเพื่อที่อยู่อาศัยซึ่งดำเนินการภายใต้หลัก Musharaka รายหนึ่งกล่าวว่า แม้ว่าการกู้เงินในรูปแบบดังกล่าวอาจมีระยะเวลาของการพิจารณาที่ค่อนข้างนาน แต่ก็มั่นใจว่าการกู้เงินมีความถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม โดยเงินผ่อนชำระเมื่อเปรียบเทียบกับธนาคารพาณิชย์นั้นถือว่าถูกกว่า ในขณะที่ลูกค้าเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยอีกรายหนึ่งกล่าวว่า ตนเองมีฐานะทางการเงินที่ไม่ดีนัก แต่ธนาคารอิสลามก็ยังให้ออกาสกู้เงินเพื่อนำมาซื้อบ้านเป็นของตัวเอง ซึ่งตนเองมีความมั่นใจในการดำเนินการของธนาคารอิสลามว่ามีความถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลามและช่วยเหลือคนทุกประเภท นอกจากนี้ ยังมีลูกค้าสินเชื่อกที่ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งเป็นธุรกิจด้านการท่องเที่ยว กล่าวว่า ตัดสินใจกู้เงินกับธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยเพราะต้องการนำเงินไปลงทุนขยาย ตกแต่ง และพัฒนารีสอร์ทของตนเอง โดยเลือกธนาคารอิสลามเนื่องจากเป็นธนาคารของรัฐบาลที่สนับสนุนสินเชื่อกให้แก่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมประเภทธุรกิจเพื่อการท่องเที่ยว ซึ่งการขอกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ทั่วไปนั้นทำได้ยาก มีข้อกำหนดที่เข้มงวดและมักจะไม่อนุมัติสินเชื่อกให้กับธุรกิจการท่องเที่ยวมากนัก ในขณะที่ธนาคารอิสลามมีโครงการสนับสนุนสินเชื่อกให้กับธุรกิจการท่องเที่ยว นอกจากนี้ การอนุมัติสินเชื่อกของธนาคารอิสลามยังคำนึงถึงความสามารถและความน่าเชื่อถือส่วนบุคคลที่เป็นเจ้าของธุรกิจ โดยไม่ได้สนใจแต่ผลการประกอบการหรือความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจเพียงอย่างเดียว แม้ว่าการขั้นตอนการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อกจะมีความล่าช้าซึ่งใช้ระยะเวลาประมาณ 1 ปี แต่ในที่สุดธนาคารก็ตัดสินใจให้สินเชื่อกกับธุรกิจ โดยยังกล่าวชื่นชมว่าพนักงานของธนาคารอิสลามนั้นให้บริการอย่างดีด้วยความมีไมตรีจิตร์ แต่ยังคงขาดความรู้และความเข้าใจในการตรวจสอบและให้สินเชื่อกแก่ลูกค้า นอกจากนี้ระยะเวลาในการดำเนินการยังมีความล่าช้าซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผู้ที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินกู้ยืมอย่างเร่งด่วน

สำหรับลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยในด้านอื่นเป็นลูกค้าของสถาบันการเงินหรือประกันภัยในท้องที่ซึ่งมีลูกค้าของตนเองทำธุรกรรมกับธนาคารอิสลาม ทำให้ต้องมีการจัดการทางด้านธุรกรรมระหว่างสถาบันเกิดขึ้น โดยลูกค้ารายหนึ่งเป็นพนักงานของบริษัทประกันภัย กล่าวว่า ตนเองมาติดต่อและทำธุรกรรมกับธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย เพราะลูกค้าประกันภัยมีบัญชีที่ต้องขึ้นเงินที่ธนาคาร

อิสลาม โดยเขากล่าวว่ามีความมั่นใจในการดำเนินการของธนาคารอิสลามเพราะเป็นธนาคารของรัฐบาลซึ่งอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย

สัมภาษณ์ลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย สาขาสงขลา ระหว่าง 29 – 31 มีนาคม 2553

ข้อมูลเบื้องต้นด้านธุรกรรมของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยสาขาสงขลา ประกอบด้วยจำนวนธุรกรรมทั้งหมดประมาณ 80 รายการต่อสัปดาห์ โดยแบ่งเป็นธุรกรรมด้านเงินฝากประมาณ 65 รายการต่อสัปดาห์ โดยเป็นการฝากเงินในบัญชีออมทรัพย์ (วะดีอะฮ์) มากที่สุด รองลงมาเป็นบัญชีเงินฝากประจำ (มุดอรอบะฮ์) ธุรกรรมด้านสินเชื่อ 15 รายการต่อสัปดาห์ ซึ่งประกอบด้วยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุด รองลงมาเป็นสินเชื่อสำหรับรีไฟแนนซ์หนี้ในระบบสำหรับบุคคลที่ไม่ใช่ข้าราชการซึ่งเป็นโครงการและนโยบายที่รัฐบาลสนับสนุน สินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์และสินเชื่อวงเงินอเนกประสงค์ ตามลำดับ

จากการสำรวจความคิดเห็นลูกค้าโดยแบบสอบถาม พบว่า ลูกค้าธนาคารมีทั้งเพศชายและหญิงในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน มีลูกค้าชาวไทยพุทธและมุสลิมในสัดส่วนใกล้เคียงกัน โดยเป็นลูกค้าในกลุ่มอายุประมาณ 30 – 40 ปีมากที่สุด รองลงมาเป็นลูกค้าในกลุ่มอายุ 20 – 30 ปี และกลุ่มลูกค้าอายุมากกว่า 50 ปีในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน โดยลูกค้าธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยสาขาสงขลาส่วนใหญ่มีระดับรายได้เฉลี่ยในช่วง 5,001 – 10,000 บาท รองลงมาเป็น 10,001 – 20,000 บาทและ 20,001 – 50,000 บาทตามลำดับ โดยลูกค้าส่วนใหญ่ใช้บริการธนาคารอิสลามต่ำกว่า 6 เดือน

สำหรับเหตุผลที่ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการกับธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่า เหตุหลักคือลูกค้ามั่นใจในธนาคารว่ามีความมั่นคงและน่าเชื่อถือเนื่องจากเป็นธนาคารของรัฐบาล รองลงมาเป็นค่าใช้จ่ายค่าธรรมเนียมและอัตราดอกเบี้ยที่เกิดขึ้นในกรณีของลูกค้าสินเชื่อนั้นต่ำกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไป อีกทั้งยังสามารถเข้าถึงแหล่งทุนจากธนาคารได้ง่าย และการบริการของพนักงานน่าประทับใจมากกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไป นอกจากนี้ยังมีลูกค้าธนาคารบางส่วนต้องการทดลองใช้บริการจากทางธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

สำหรับข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการของธนาคารอิสลาม พบว่าลูกค้ามีความต้องการให้ธนาคารขยายวงเงินสินเชื่อให้มากขึ้นและมีบริการตู้ ATM ที่มากขึ้น

ภาคผนวก ค

บริการทางการเงินปัจจุบันของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

ประเภทของสินเชื่อรูปแบบต่างๆ ของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

ก. สินเชื่อสำหรับลูกค้าบุคคล

1. สินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค ประกอบด้วย

1.1 สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย

- i. สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา al – Bai Bithaman Ajil (BBA) สำหรับลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ห้องชุดในอาคาร อาคารพาณิชย์หรือตึกแถว เป็นที่อยู่อาศัยของตนเองและครอบครัว วงเงินสินเชื่อไม่เกินร้อยละ 100 ของราคาซื้อขายจริงหรือราคาประเมิน แต่กรณีขอสินเชื่อเพื่อซื้อคอนโดมิเนียม หรือขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยที่มีราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป จะให้ได้ไม่เกินร้อยละ 70 ของราคาซื้อขายจริงหรือราคาประเมินแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า มีระยะเวลาในการผ่อนชำระไม่เกิน 30 มีค่าธรรมเนียมการตรวจสอบสภาพและประเมินราคาทรัพย์สินโดยผู้ขอสินเชื่อชำระตามอัตราที่ธนาคารกำหนดหรือตามที่บริษัทประเมินราคาภายนอกเรียกเก็บ ในการทำสัญญาหลักประกัน คือ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง หรือห้องชุดหรืออาคารพาณิชย์ที่ได้รับสินเชื่อ พร้อมประกันอัคคีภัยที่โอนผลประโยชน์ทั้งหมดตามกฎหมายประกันภัยให้กับธนาคาร และข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย
- ii. สินเชื่อเพื่อก่อสร้าง ซ่อมแซม ต่อเติมที่อยู่อาศัย เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah สำหรับลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อก่อสร้างบ้านหรือซ่อมแซม ต่อเติมบนที่ดินของตนเองหรือคู่สมรส โดยวงเงินสินเชื่อไม่เกินกว่าค่าใช้จ่ายจริง หรือราคาประเมินสิ่งปลูกสร้าง หรือราคาตามสัญญาก่อสร้าง แล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า และระยะเวลาการผ่อนชำระสูงสุดไม่เกิน 30 ปี ชำระเงินต้นและกำไรเป็นรายเดือนและสามารถเลือกระยะเวลาปลอดชำระเงินต้นได้ไม่เกิน 12 เดือน ส่วนค่าธรรมเนียมการตรวจสอบผลงานก่อสร้าง ค่าธรรมเนียมการตรวจสอบสภาพและประเมินราคาทรัพย์สินให้ชำระตามอัตราที่ธนาคารกำหนดหรือตามที่บริษัทประเมินราคาภายนอกเรียกเก็บ

และหลักประกันเป็นที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเดิม และ/หรือสิ่งปลูกสร้างที่จะมี
ขึ้นในอนาคตเป็นประกันเท่ากับเงินสด พร้อมทำประกันอสังหาริมทรัพย์สิ่งปลูกสร้าง
ไม่น้อยกว่าราคาประเมินสิ่งปลูกสร้าง หรือไม่น้อยกว่าวงเงินสินเชื่อ หรือ
วงเงินสูงสุดที่บริษัทประกันภัยรับได้ โดยให้โอนผลประโยชน์ทั้งหมดตาม
กรมธรรม์ประกันภัยให้ธนาคาร และข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำ
สัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

- iii. สินเชื่อเพื่อไถ่ถอนที่อยู่อาศัย เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah สำหรับลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อไถ่ถอนจำนองที่ดินพร้อมบ้านหรือ
ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ ตึกแถว หรือห้องชุดในอาคารชุด จากธนาคารหรือ
สถาบันการเงินอื่น โดยหนี้เดิมเกิดจากวัตถุประสงค์เพื่อที่อยู่อาศัย โดยวงเงิน
สินเชื่อสูงสุดไม่เกินมูลค่าหนี้เดิม ระยะเวลาการผ่อนชำระสูงสุดไม่เกิน 30 ปี
โดยชำระเงินสดและกำไรเป็นรายเดือน สำหรับสินเชื่อเพื่อไถ่ถอนที่อยู่อาศัย
ลูกค้าต้องจ่ายอัตราค่าใดก็ตามที่ธนาคารกำหนด ส่วนค่าธรรมเนียมการตรวจ
สภาพและประเมินราคาทรัพย์สิน ให้ชำระตามอัตราที่ธนาคารกำหนดหรือ
ตามที่บริษัทประเมินราคาภายนอกเรียกเก็บ นอกจากนี้ต้องมีหลักประกันเป็น
การจดจำนองที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเดิม หรือห้องชุด หรืออาคารพาณิชย์ หรือ
ตึกแถวที่ได้รับสินเชื่อเป็นประกันเท่ากับวงเงิน พร้อมทำประกันอสังหาริมทรัพย์
สิ่งปลูกสร้างหรือห้องชุดไม่น้อยกว่าราคาประเมินสิ่งปลูกสร้าง หรือไม่น้อยกว่า
วงเงินสินเชื่อ หรือวงเงินสูงสุดที่บริษัทประกันภัยรับได้ โดยให้โอน
ผลประโยชน์ทั้งหมดตามกรมธรรม์ประกันภัยให้ธนาคาร และข้อกำหนด
รวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลาม
แห่งประเทศไทย

- 1.2 สินเชื่อเพื่อการอุปโภค เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah
สำหรับลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อสินค้าอุปโภค เช่น เฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์
เครื่องใช้ในบ้านและสำนักงาน เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น ธนาคารอิสลามแห่ง
ประเทศไทยอนุมัติวงเงินสินเชื่อไม่เกินค่าใช้จ่ายจริง โดยลูกค้าต้องจัดส่งเอกสาร
การรับสินค้าหรือใบเสร็จรับเงินประกอบการขอเบิกเงินสินเชื่อ ระยะเวลาการ
ผ่อนชำระไม่เกิน 3 ปี สำหรับสินเชื่อเพื่อการอุปโภค ลูกค้าต้องจ่ายอัตราค่าใด
ก็ตามที่ธนาคารกำหนด สำหรับค่าธรรมเนียมการตรวจสภาพและประเมินราคา
ทรัพย์สิน ให้ชำระตามอัตราที่ธนาคารกำหนดหรือตามที่บริษัทประเมินราคา
ภายนอกเรียกเก็บ นอกจากนี้ต้องมีการโอนสิทธิเรียกร้องเงินฝากเป็นประกัน

บุคคลคำประกัน หรือหลักทรัพย์จำนองเป็นประกัน และข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

1.3 สินเชื่อเพื่อการเดินทาง เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah สำหรับลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อจัดซื้อแพคเกจการเดินทางไปปฏิบัติศาสนกิจท่องเที่ยว และทัศนศึกษา โดยวงเงินสินเชื่อไม่เกินค่าใช้จ่ายจริง และไม่เกินกว่า 120,000 บาท ระยะเวลาการผ่อนชำระไม่เกิน 3 ปี สำหรับสินเชื่อเพื่อการเดินทางลูกค้าต้องจ่ายอัตราค่าไถ่ตามที่ธนาคารกำหนด สำหรับค่าธรรมเนียมการตรวจสอบสภาพและประเมินราคาทรัพย์สิน ให้ชำระตามอัตราที่ธนาคารกำหนดหรือตามที่บริษัทประเมินราคาภายนอกเรียกเก็บ นอกจากนี้ต้องมีการโอนสิทธิเรียกร้องเงินฝากเป็นประกัน บุคคลคำประกัน หรือหลักทรัพย์จำนองเป็นประกัน และข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

1.4 สินเชื่อวงเงินอเนกประสงค์ เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah สำหรับลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัว สำหรับอุปโภคบริโภคที่จำเป็น วงเงินสินเชื่อในกรณีพนักงานธนาคารอิสลามฯ ให้สินเชื่อแบบมีกำหนดระยะเวลา วงเงินไม่เกิน 20 เท่าของรายได้หรือเงินเดือน สูงสุดไม่เกิน 700,000 บาท โดยไม่มีหลักประกันทุกขนาดวงเงิน ในกรณีบุคคลทั่วไป หรือประกอบธุรกิจส่วนตัวที่มีเงินเดือนหรือรายได้ประจำที่แน่นอน ให้สินเชื่อแบบมีกำหนดระยะเวลา วงเงินไม่เกิน 5 เท่าของรายได้หรือเงินเดือน สูงสุดไม่เกิน 500,000 บาท โดยใช้บุคคลคำประกัน และในกรณีพนักงานที่ทำงานในหน่วยงานที่ลงนามในบันทึกข้อตกลงการให้สินเชื่อดังกล่าว ให้สินเชื่อสวัสดิการพิเศษสำหรับพนักงาน วงเงินไม่เกิน 20 เท่าของรายได้หรือเงินเดือน สูงสุดไม่เกิน 700,000 บาท โดยใช้บุคคลคำประกัน ระยะเวลาการผ่อนชำระในกรณีพนักงานธนาคารอิสลามฯ ไม่เกิน 5 ปี และไม่เกินเกษียณอายุ ในกรณีบุคคลทั่วไป หรือประกอบธุรกิจส่วนตัวที่มีเงินเดือนหรือรายได้ประจำที่แน่นอน เลือกรับได้ตั้งแต่ 6-48 เดือน และไม่เกินอายุ 60 ปี และการผ่อนชำระกำหนดเป็นรายเดือน โดยเริ่มผ่อนชำระในเดือนแรกที่ทำสัญญา นอกจากนี้ อัตราค่าไถ่ ค่าธรรมเนียม การชำระสินเชื่อ และข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

1.5 สินเชื่ออัตรากำไรแบบคงที่พิเศษ Rebating Rate Murabaha (RRM) เกิดขึ้นในปี 2551 มีรูปแบบการคิดคำนวณผ่อนชำระด้วยอัตราแปรผันภายใต้หลัก Murabaha หรือสินเชื่ออัตรากำไรแบบคงที่พิเศษ โดยผลิตภัณฑ์ตามหลักชาริอะฮ์นี้ได้ถูกพัฒนาขึ้นจากการศึกษาโครงสร้างที่ถือปฏิบัติในประเทศมาเลเซีย ขณะเดียวกันก็จะเกิดผลดีกับธนาคารที่จะทำให้กระแสรายรับปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับสภาพตลาด ส่งผลให้ธนาคารสามารถจ่ายผลตอบแทนเงินฝากให้กับลูกค้าในอัตราที่สามารถแข่งขันได้ RRM ถือเป็นนวัตกรรมใหม่ โดยหลัก Murabaha นั้น ราคาขายสินทรัพย์ที่ขายให้กับลูกค้าจะถูกบวกด้วยอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าอัตรากำไรแบบคงที่ ซึ่งทำให้ราคาขายและค่างวดที่ต้องชำระในสัญญาจะมีจำนวนสูงกว่า อย่างไรก็ตาม การให้ส่วนลดที่เรียกว่า Ibra (การไม่ใช้สิทธิเรียกร้องในกำไรค้างรับ) จะถูกจัดการอย่างมีระบบในทุกๆ ค่างวด หากเป็นค่างวดรายเดือนในสัญญาจะถูกปรับลดเพื่อให้เทียบเคียงได้กับอัตราตามท้องตลาด³³

2. **สินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์** เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah จำนวนสองฉบับ สามารถแบ่งออกได้เป็นสองลักษณะ คือ หนึ่งผู้ให้กู้ขายทรัพย์สินให้กับลูกค้าด้วยเงินผ่อน และทำสัญญาซื้อสินค้าชิ้นนั้นกลับทันทีจากลูกค้าด้วยเงินสดในราคาที่ต่ำกว่าการขายเงินผ่อน สองผู้ให้กู้ซื้อทรัพย์สินจากลูกค้าด้วยราคาเงินสดและทำสัญญาขายทรัพย์สินกลับให้ลูกค้าทันทีด้วยราคาเงินผ่อนซึ่งสูงกว่าราคาเงินสด สินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์สำหรับลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อรถยนต์ใหม่ไว้ใช้ในชีวิตประจำวันของตนเองและครอบครัว วงเงินสินเชื่อไม่เกินร้อยละ 75 ของราคารถยนต์ (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) และไม่เกิน 800,000 บาท ระยะเวลาการผ่อนชำระไม่เกิน 5 ปี โดยชำระเงินต้นและกำไรเป็นรายเดือน นอกจากนี้ อัตรากำไร ค่าธรรมเนียม การชำระสินเชื่อ เงื่อนไขและข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

3. **สินเชื่อสวัสดิการข้าราชการและลูกจ้างกรุงเทพมหานคร**

3.1 **สินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย** ภายใต้โครงการสินเชื่อบ้านยืม เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา al – Bai Bithaman Ajil (BBA) สำหรับลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (ห้องชุดในโครงการเคหะแห่งชาติ) เป็นที่อยู่อาศัยของตนเองและครอบครัว โดยวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 100% ของราคาซื้อขาย ระยะเวลาการผ่อนชำระไม่เกิน 30 ปี สำหรับอัตรากำไรและค่าธรรมเนียม คิดอัตรากำไรแบบคงที่

³³ ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2551 สินเชื่อที่เป็นแบบอัตราคงที่มีสัดส่วน 96% ของสินเชื่อทั้งหมด อีก 4% เป็นสินเชื่อแบบอัตราคงที่พิเศษ หลังจากการเปิดให้บริการครั้งแรกในเดือนกันยายน 2551

พิเศษในอัตราผลตอบแทนเงินฝากออมทรัพย์พิเศษที่ธนาคารให้แก่ข้าราชการและลูกจ้างกรุงเทพมหานคร +1.5 % ต่อปี ตลอดอายุสัญญา เงื่อนไขและข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

- 3.2 สินเชื่อรีไฟแนนซ์หนี้บัตรเครดิต/สินเชื่อบุคคล เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah สำหรับลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อไปถอนหนี้บัตรเครดิตหรือสินเชื่อบุคคลจากสถาบันการเงินอื่น โดยวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 100% ของภาระหนี้คงเหลือรวมทั้งหมด ระยะเวลาในการผ่อนชำระไม่เกิน 7 ปี สำหรับอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียม คิดอัตราดอกเบี้ยคงที่พิเศษ +0.75% ต่อปี ค่าธรรมเนียมจัดทำนิติกรรมสัญญา 500 บาท และอื่นๆ ตามที่ธนาคารกำหนด เงื่อนไขและข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

จ. สินเชื่อสำหรับลูกค้าธุรกิจและลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่

1. สินเชื่อเพื่อส่งเสริมอาชีพ (Microfinance)

- 1.1 สินเชื่อเพื่อส่งเสริมอาชีพ ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah เพื่อเป็นทุนส่งเสริมอาชีพแก่ผู้ประกอบการอาชีพอิสระที่มีรายได้น้อย วงเงินสินเชื่อตั้งแต่ 5,000 - 100,000 บาท ระยะเวลาในการผ่อนชำระไม่เกิน 2 ปีหรือตามที่ธนาคารกำหนด และต้องมีหลักประกันเป็นผู้ที่อยู่ร่วมในท้องถิ่นเดียวกันกับผู้ขอสินเชื่อ โดยสามารถค้ำประกันผู้ขอสินเชื่อได้ไม่เกิน 2 ราย อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมเป็นไปตามประกาศของธนาคาร เงื่อนไขและข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย
- 1.2 สินเชื่อวงเงินทุนหมุนเวียนเพื่อส่งเสริมอาชีพ ที่มีลักษณะเหมือน 1.1 แต่ ระยะเวลาในการผ่อนชำระไม่เกิน 1 ปีหรือตามที่ธนาคารกำหนด ผู้ค้ำประกันที่อยู่ร่วมในท้องถิ่นเดียวกันกับผู้ขอสินเชื่อสามารถค้ำประกันผู้ขอสินเชื่อได้ไม่เกิน 3 ราย หรือสามารถใช้วงเงินฝากในการค้ำประกันได้ อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมเป็นไปตามประกาศของธนาคาร นอกจากนี้ เงื่อนไขและข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

2. สินเชื่อระยะเวลา

- 2.1 สินเชื่อเพื่อซื้อทรัพย์สินถาวรประเภทอสังหาริมทรัพย์ เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Murabaha โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อทรัพย์สินถาวรประเภทอสังหาริมทรัพย์ เพื่อใช้ประกอบธุรกิจหรือดำเนินกิจการที่ไม่ขัดต่อแนวทางชาริอะฮ์ เช่น การซื้อโรงงานพร้อมเครื่องจักรที่ไม่รวมซื้อที่ดิน วงเงินสินเชื่อไม่เกินร้อยละ 80 ของราคาซื้อขายหรือราคาประเมินแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า กรณีซื้อโรงงานพร้อม

เครื่องจักร วงเงินสินเชื่อของเครื่องจักรต้องไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาเครื่องจักร แต่รวมแล้วต้องไม่เกินร้อยละ 80 ของราคาซื้อขายหรือราคาประเมินแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า ระยะเวลาการผ่อนชำระไม่เกิน 10 ปี อัตราค่าไถ่เป็นไปตามประกาศของธนาคาร ส่วนค่าธรรมเนียมการตรวจสภาพและประเมินราคาทรัพย์สิน ให้ชำระตามอัตราที่ธนาคารกำหนดหรือตามที่บริษัทประเมินราคาภายนอกเรียกเก็บทรัพย์สินที่ได้รับสินเชื่อสามารถใช้เป็นหลักประกันได้ พร้อมทำประกันภัยหลักประกัน โดยโอนผลประโยชน์ทั้งหมดตามกฎหมายให้ธนาคาร เงื่อนไขและข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

2.2 สินเชื่อเพื่อซื้อที่ดิน แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่

- i. สินเชื่อเพื่อซื้อที่ดินสำหรับประกอบธุรกิจ เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Murabaha โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่ดินสำหรับก่อสร้างสถานประกอบการ โดยต้องก่อสร้างภายใน 90 วัน นับจากวันทำสัญญา วงเงินสินเชื่อพิจารณาตามลักษณะทางธุรกิจและขนาดของกิจการ ความชัดเจนและความเป็นไปได้ของโครงการ ระยะเวลาการผ่อนชำระไม่เกิน 10 ปี โดยมีหลักประกันเป็นที่ดินที่ได้รับสินเชื่อ สำหรับอัตราค่าไถ่ตามประกาศของธนาคาร ส่วนค่าธรรมเนียมการตรวจสภาพและประเมินราคาทรัพย์สิน ให้ชำระตามอัตราที่ธนาคารกำหนดหรือตามที่บริษัทประเมินราคาภายนอกเรียกเก็บ กรณีลูกค้าผัดผ่อนชำระหนี้งวดใดงวดหนึ่ง ให้เรียกเก็บค่าชดเชยความเสียหายจากการผัดผ่อนชำระหนี้หรือผิดเงื่อนไขสัญญา (Compensation fee) นอกจากนี้ เงื่อนไขและข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาให้เป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย
- ii. สินเชื่อเพื่อซื้อที่ดินสำหรับก่อสร้างที่อยู่อาศัย เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Murabaha โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่ดินสำหรับก่อสร้างที่อยู่อาศัยของตนเองและครอบครัว ต้องก่อสร้างภายใน 90 วัน นับจากวันทำสัญญา และขนาดที่ดินต้องไม่เกิน 1 ไร่ หรือเพื่อซื้อที่ดินในพื้นที่ที่ติดกับที่อยู่อาศัยเดิมของตนเองและครอบครัว สำหรับการต่อเติมที่อยู่อาศัยในอนาคต โดยขนาดที่ดินรวมกับพื้นที่เดิมต้องไม่เกินกว่า 1 ไร่ สำหรับวงเงินสินเชื่อไม่เกินร้อยละ 60 ของราคาประเมินที่ดิน หรือราคาซื้อขายที่ดินแล้วแต่ราคาใดจะต่ำกว่า ระยะเวลาการผ่อนชำระ สูงสุดไม่เกิน 30 ปี นอกจากนี้ อัตราค่าไถ่ เงื่อนไขและข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาให้เป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

2.3 สินเชื่อเพื่อก่อสร้างทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์ แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่

- i. สินเชื่อเพื่อก่อสร้าง เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลงทุนก่อสร้าง ซ่อมแซม ต่อเติม ทรัพย์สินถาวรสำหรับดำเนินกิจการที่ไม่ขัดต่อหลักชาริอะฮ์
- ii. สินเชื่อเพื่อก่อสร้างโรงงาน เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการลงทุนก่อสร้าง ซ่อมแซม ต่อเติม โรงงานสำหรับดำเนินกิจการที่ไม่ขัดต่อหลักชาริอะฮ์ โดยวงเงินสินเชื่อพิจารณาตามลักษณะของธุรกิจ ขนาดของกิจการ ความชัดเจนและความเป็นไปได้ของโครงการ หรือแผนในการใช้ทรัพย์สินเพื่อสร้างรายได้ที่แน่นอน และวงเงินต้องไม่เกินกว่าค่าใช้จ่ายจริง ระยะเวลาการผ่อนชำระไม่เกิน 10 ปี สำหรับอัตราค่าใดก็ตามที่ธนาคารกำหนด ถ้าระยะเวลาก่อสร้างเกิน 1 ปี เรียกเก็บกำไรในอัตราก้าวหน้า ส่วนค่าธรรมเนียมการตรวจสอบผลงานก่อสร้าง ค่าธรรมเนียมการตรวจสภาพและประเมินราคาทรัพย์สินให้ชำระตามอัตราที่ธนาคารกำหนดหรือตามที่บริษัทประเมินราคาภายนอกเรียกเก็บ นอกจากนี้ กำหนดให้มีหลักประกันเป็นที่ดิน และ/หรือสิ่งปลูกสร้างที่จะมีขึ้นในอนาคตเป็นประกัน พร้อมทำประกันอัคคีภัยสิ่งปลูกสร้าง โดยโอนผลประโยชน์ทั้งหมดตามกรรมสิทธิ์ประกันภัยให้ธนาคาร เงื่อนไขและข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

2.4 สินเชื่อเพื่อไถ่ถอนทรัพย์สิน เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อไถ่ถอนจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เช่น ร้านค้า โรงงาน หรือทรัพย์สินอื่น เช่น เครื่องจักร จากสถาบันการเงินอื่น วงเงินสินเชื่อพิจารณาตามลักษณะทางธุรกิจ ขนาดกิจการ ความเป็นไปได้ของโครงการ และต้องไม่เกินกว่าหนี้เดิมที่มีอยู่กับสถาบันการเงินอื่น โดยระยะเวลาการผ่อนชำระไม่เกิน 10 ปี สำหรับอัตราค่าใดให้เป็นไปตามที่ธนาคารกำหนด ส่วนค่าธรรมเนียมการตรวจสภาพและประเมินราคาทรัพย์สิน ให้ชำระตามอัตราที่ธนาคารกำหนดหรือตามที่บริษัทประเมินราคาภายนอกเรียกเก็บ นอกจากนี้ หลักประกันให้ใช้ทรัพย์สินที่ได้รับสินเชื่อ พร้อมทำประกันอัคคีภัยสิ่งปลูกสร้าง โดยให้โอนผลประโยชน์ทั้งหมดตามกรรมสิทธิ์ประกันภัยให้ธนาคาร เงื่อนไขและข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

3. สินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่

สำหรับวงเงินเพื่อจัดหาที่ดินเป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Murabaha และ Kifala โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการให้สินเชื่อในการจัดหาที่ดิน สำหรับโครงการที่ไม่ขัดต่อหลักชะรีอะฮ์

3.1 วงเงินเพื่อพัฒนาระบบสาธารณูปโภคและก่อสร้าง เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al-Inah โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาระบบสาธารณูปโภคและก่อสร้างตามโครงการที่ไม่ขัดต่อหลักชะรีอะฮ์

3.2 วงเงินหนังสือค้ำประกัน เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Murabaha และ Kifala โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ธนาคารค้ำประกันการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคต่อคณะกรรมการจัดสรรวงเงินสินเชื่อพิจารณาตามความเหมาะสมของลักษณะทางธุรกิจ และขนาดของกิจการ ความเป็นไปได้ของโครงการหรือแผนการใช้ทรัพย์สินที่สร้างรายได้อย่างแน่นอน โดยวงเงินต้องไม่เกินกว่าค่าใช้จ่ายจริง ระยะเวลาการผ่อนชำระไม่เกิน 5 ปี ชำระเงินต้นและกำไรเป็นรายเดือน ระยะเวลาปลอดชำระเงินต้นได้ไม่เกิน 12 เดือน สำหรับอัตรากำไรและค่าธรรมเนียมเรียกเก็บตามประกาศของธนาคาร กรณีที่ระยะเวลาการพัฒนาโครงการเกินกว่า 1 ปี ให้เรียกเก็บกำไรในอัตราที่กำหนดไว้ ค่าธรรมเนียมการตรวจสอบสภาพและประเมินราคาทรัพย์สินชำระตามอัตราที่ธนาคารกำหนดหรือตามที่บริษัทประเมินราคาภายนอกเรียกเก็บ เอกสาร เงื่อนไขและข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

4. สินเชื่อหมุนเวียน แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่

4.1 วงเงินทุนหมุนเวียน เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นทุนจัดซื้อสินค้าหมุนเวียนในกิจการ ด้วยการให้ตัวสัญญาใช้เงิน (P/N) เป็นเครื่องมือในการให้สินเชื่อ วงเงินสินเชื่อพิจารณาตามลักษณะทางธุรกิจ ขนาดกิจการ ความจำเป็นของลูกค้า ซึ่งจำนวนเงินตามตัวสัญญาใช้เงินต้องไม่เกินกว่าจำนวนเงินตามเอกสารประกอบการค้า/การซื้อขาย โดยให้มีการทบทวนวงเงินทุกปี โดยอายุของตัวสัญญาใช้เงินต้องไม่เกินกว่า 90 วัน หรือตามที่ได้รับอนุมัติ และลูกค้าต้องผ่อนชำระกำไรกับธนาคารเป็นรายเดือนหรือตามที่ได้รับอนุมัติ และชำระเงินต้นทั้งหมดเมื่อครบอายุของตัวสัญญาใช้เงิน สำหรับอัตรากำไรให้เป็นไปตามที่ธนาคารกำหนด ส่วนค่าธรรมเนียมการตรวจสอบสภาพและประเมินราคาทรัพย์สิน ให้ชำระตามอัตราที่ธนาคารกำหนดหรือตามที่บริษัทประเมินราคาภายนอกเรียกเก็บ นอกจากนี้ต้องมีหลักประกันอย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่างเป็นประกัน เอกสารที่เกี่ยวข้อง

เงื่อนไขและข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

- 4.2 วงเงินเบิกถอนเงินสด เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Inah มีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสภาพคล่องให้กิจการลูกค้า โดยลูกค้าสามารถใช้เช็คเบิกถอนเงินจากวงเงินที่ธนาคารอนุมัติตามความจำเป็นและความเหมาะสมของขนาดกิจการ จำกัดไม่เกิน 30 ล้านบาท ระยะเวลาการใช่วงเงินไม่เกินคราวละ 1 ปี ผ่อนชำระกำไรเป็นรายเดือน และชำระเงินต้นทั้งหมดเมื่อครบอายุสัญญา สำหรับอัตรากำไรเป็นไปตามที่ธนาคารกำหนด ส่วนค่าธรรมเนียมการตรวจสภาพและประเมินราคาทรัพย์สินให้ชำระตามอัตราที่ธนาคารกำหนดหรือตามที่บริษัทประเมินราคาภายนอกเรียกเก็บ นอกจากนี้ หลักทรัพย์ค้ำประกัน ข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

5. ^๕ **ตัวและภาระผูกพัน** แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่

- 5.1 สินเชื่อเพื่อการค้ำประกัน เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Kifala เพื่อการค้ำประกันตามภาระค้ำประกันประเภทต่างๆ ได้แก่ การออกหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร (Bank Guarantee) การค้ำประกันการออกสินค้าทางเรือ (Shipping Guarantee) หนังสือค้ำประกันลูกค้าของธนาคารต่างประเทศเพื่อค้ำประกันต่อผู้รับประโยชน์ที่อยู่ในประเทศไทย เป็นต้น โดยอัตรากำไรและค่าธรรมเนียมขึ้นอยู่กับระยะเวลาและจำนวนเงินของการค้ำประกัน และกำหนดหลักประกันเป็นที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โอนสิทธิเรียกร้องในบัญชีเงินฝาก หรือหลักทรัพย์อื่นๆ ที่ขอสินเชื่อ กรณีที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างต้องทำประกันภัยสิ่งปลูกสร้าง โดยโอนผลประโยชน์ตามกรรมสิทธิ์ให้ธนาคารเป็นผู้รับแต่ผู้เดียว นอกจากนี้ ข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย
- 5.2 สินเชื่อเพื่อการรับรองตัวแลกเงิน และการอวัลตัวเงินประกัน เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Kifala มีวัตถุประสงค์เพื่อรับรองการจ่ายเงินตามตัวแลกเงินหรือการอวัลตัวเงินที่ลูกค้าออกเนื่องจากการรับมอบสินค้าก่อนและจ่ายเงินกันภายหลัง เมื่อตัวแลกเงินหรือตัวเงินฉบับนั้นครบกำหนด ทั้งนี้การซื้อขายดังกล่าวต้องไม่ขัดต่อหลักชาริอะฮ์ อัตรากำไรและค่าธรรมเนียมเป็นไปตามที่ธนาคารกำหนด โดยมีหลักประกันเป็นที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง โอนสิทธิเรียกร้องในบัญชีเงินฝาก หรือหลักทรัพย์อื่นๆ ที่ขอสินเชื่อ กรณีที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างต้องทำประกันภัยสิ่งปลูกสร้าง โดยโอนผลประโยชน์ตามกรรมสิทธิ์ให้ธนาคารเป็นผู้รับแต่ผู้เดียว นอกจากนี้

ข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

- 5.3 สินเชื่อวงเงินซื้อลดตั๋วเงิน เป็นสินเชื่อที่ดำเนินการภายใต้หลักสัญญา Bai al Dayn มีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสภาพคล่องให้กิจการของลูกค้า โดยธนาคารรับซื้อลดตั๋วเงินที่เกิดจากการค้าขายที่ไม่ขัดต่อหลักชาริอะฮ์ โดยวงเงินสินเชื่อพิจารณาลักษณะทางธุรกิจ ขนาดของกิจการ ความจำเป็นของลูกค้า และมีการทบทวนวงเงินทุกปี นอกจากนี้ ให้ซื้อลดตั๋วเงินเฉพาะที่ไม่มีข้อกำหนดห้ามโอนหรือห้ามเปลี่ยนมือหรือข้อความในทำนองเดียวกัน ตั๋วเงินทุกฉบับต้องให้ผู้รับเงินและ/หรือผู้ทรงสลักหลังโอนให้ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยก่อน และในกรณีรับซื้อลดเช็ค ให้กำหนดรายชื่อผู้ส่งจ่ายและวงเงินที่จะรับซื้อลดเช็ค โดยต้องไม่เกินวงเงินรวม สำหรับระยะเวลาตั๋วเงิน นับจากวันที่ซื้อลดถึงวันครบกำหนดชำระต้องไม่เกิน 120 วัน เมื่อครบกำหนดใช้เงินแล้วไม่สามารถทำการต่ออายุตั๋วเงินได้ เว้นแต่กรณีจำเป็นก็ให้นำตั๋วเงินฉบับใหม่มาขายลดกับธนาคารเพื่อนำไปชำระตั๋วฉบับเดิม นอกจากนี้ อัตราค่าไถ่ค่าธรรมเนียมสินทรัพย์ค้ำประกัน ข้อกำหนดรวมทั้งกระบวนการในการทำสัญญาเป็นไปตามประกาศของธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย