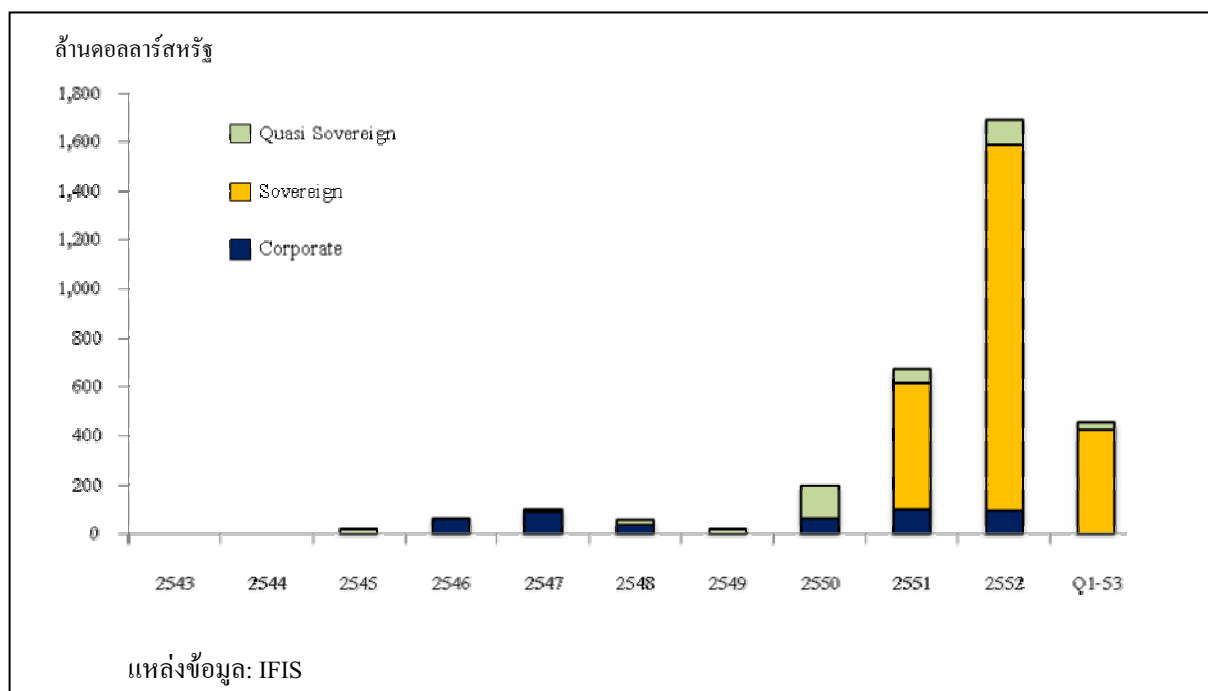


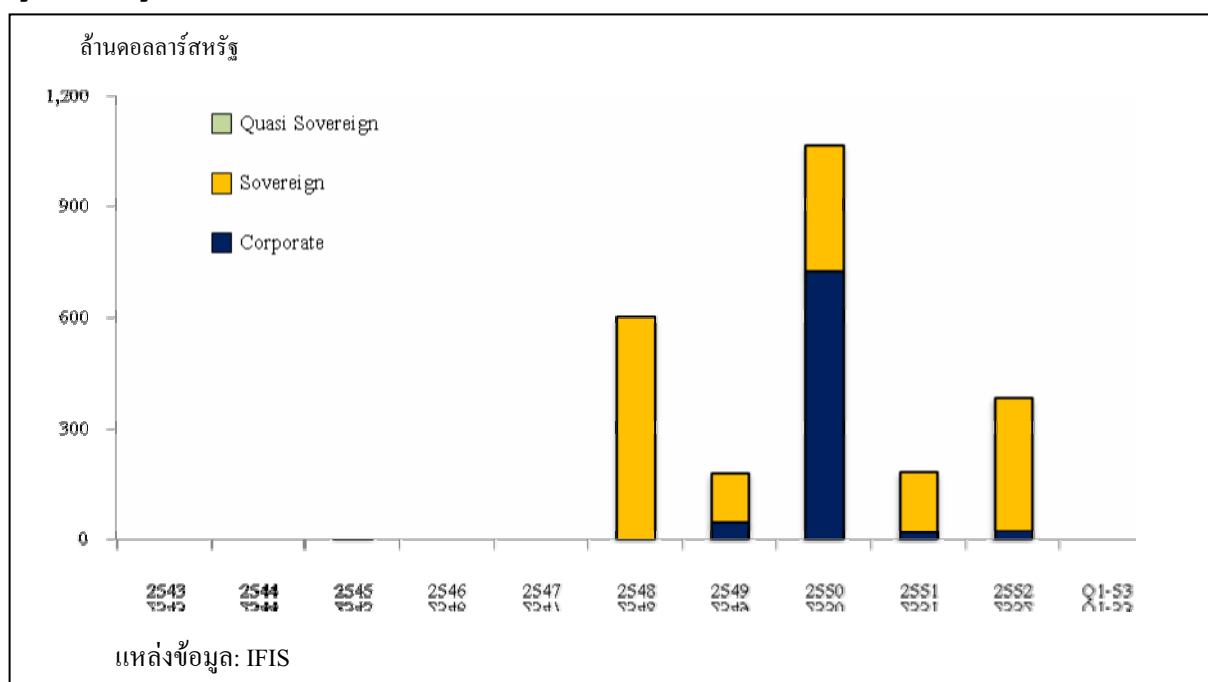
รูปที่ 6.10 มูลค่า Sukuk ที่ออกโดยอินโดนีเซียในแต่ละปี



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



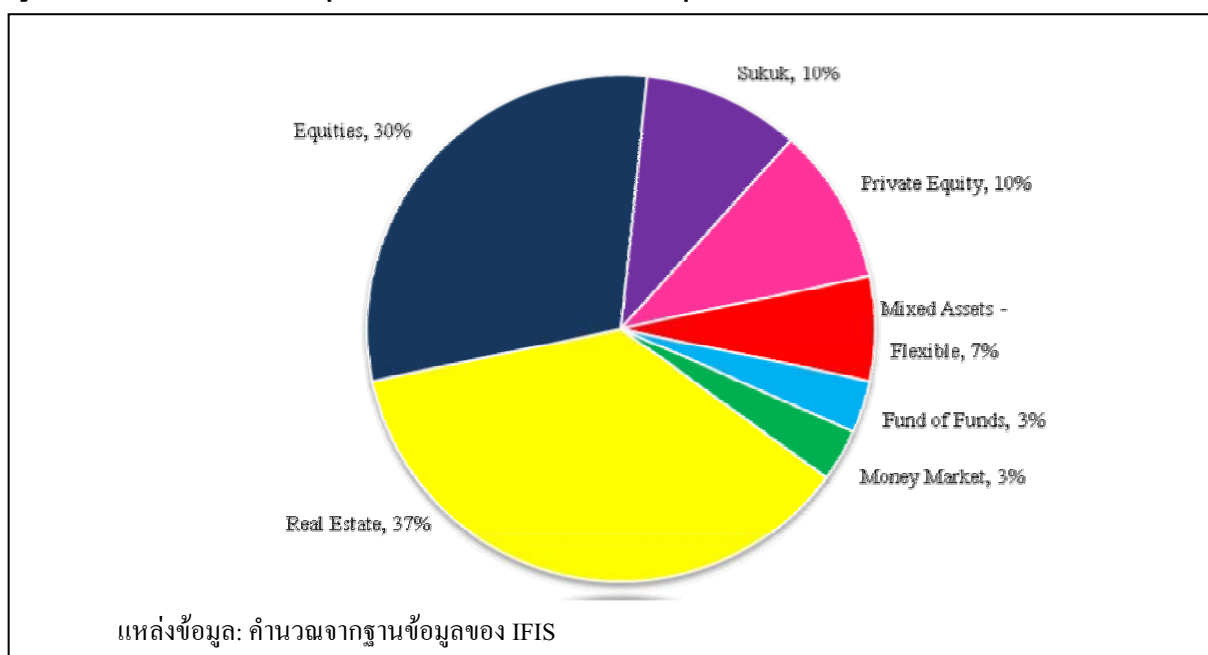
6.2.3 กองทุนอิสลาม (Islamic Funds)

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% ที่เหลือเป็นสกุลเงินดinars บาห์เรน (Bahraini Dinar: BHD) 2% และสกุลเงินเรียลซาอุดีอาระเบีย (Saudi Riyal: SAR) 2% เนื่องจากกองทุนอิสลามของบาห์เรนเน้นเปิดขายนอกประเทศมากกว่าจำกัดการขายเฉพาะในบาห์เรนเท่านั้น โดยตลาดหลักคือประเทศในกลุ่ม GCC และประเทศต่างๆ ในภูมิภาคตะวันออกกลาง

รูปที่ 6.12 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของบาห์เรนในปี 2543 – 2552



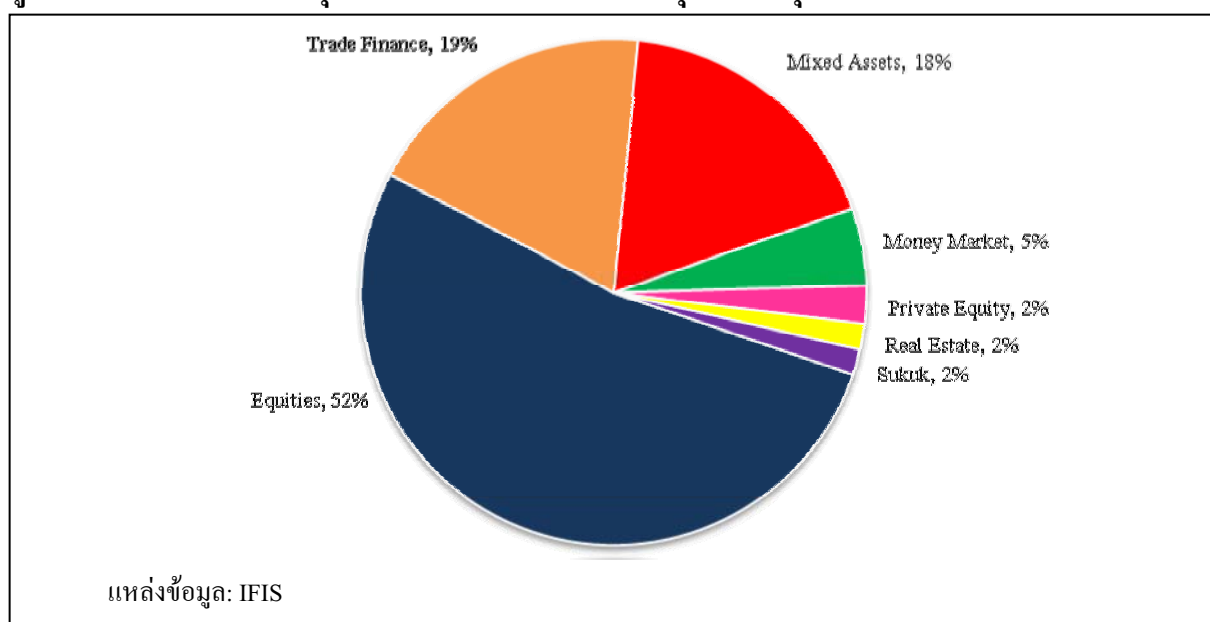
กองทุนอิสลามของประเทศบาห์เรนมีขนาดใหญ่ จากข้อมูลของ IFIS พบว่า ประมาณ 60% ของจำนวนกองทุนอิสลามของบาห์เรนทั้งหมดมีขนาดใหญ่กว่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

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



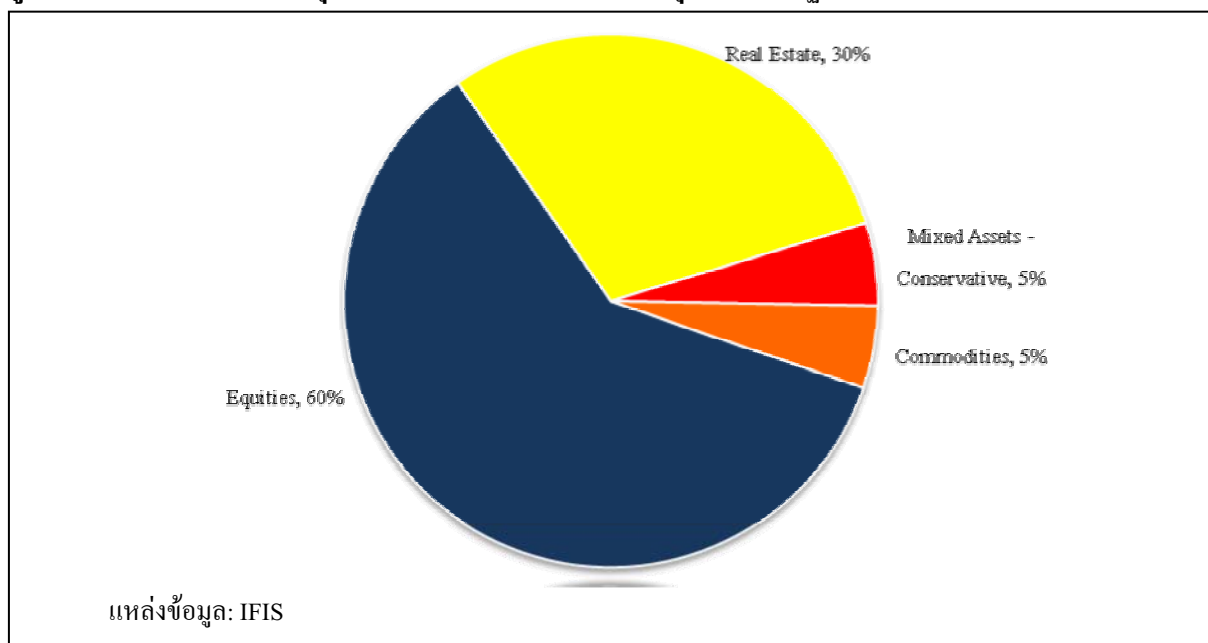
สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์

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

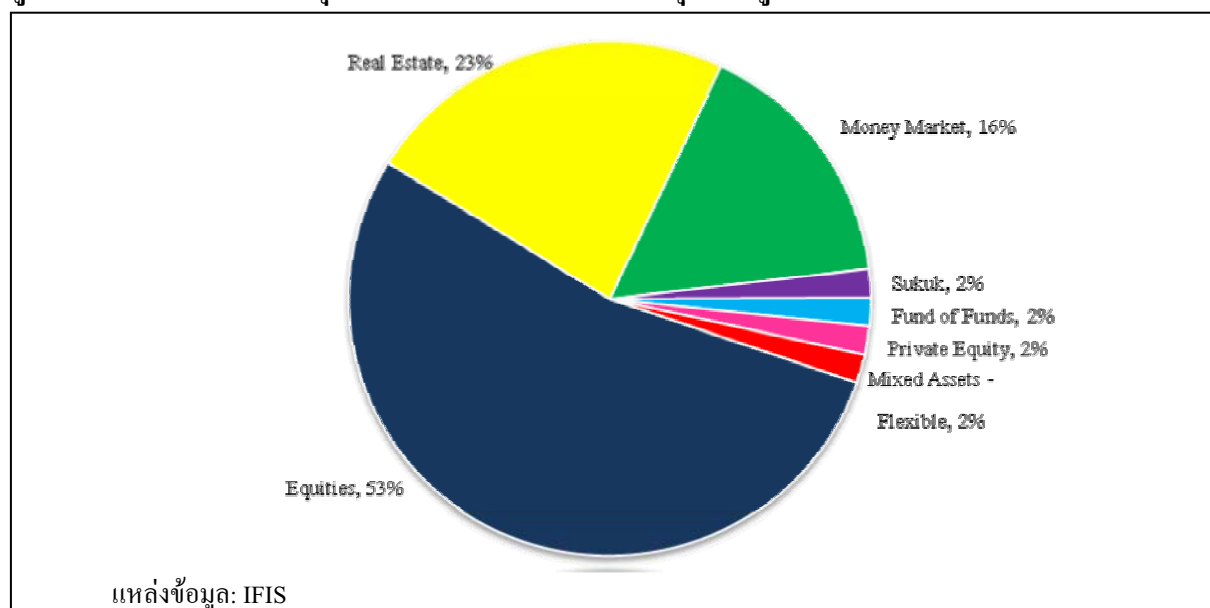
รูปที่ 6.14 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ในปี 2543 – 2552



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



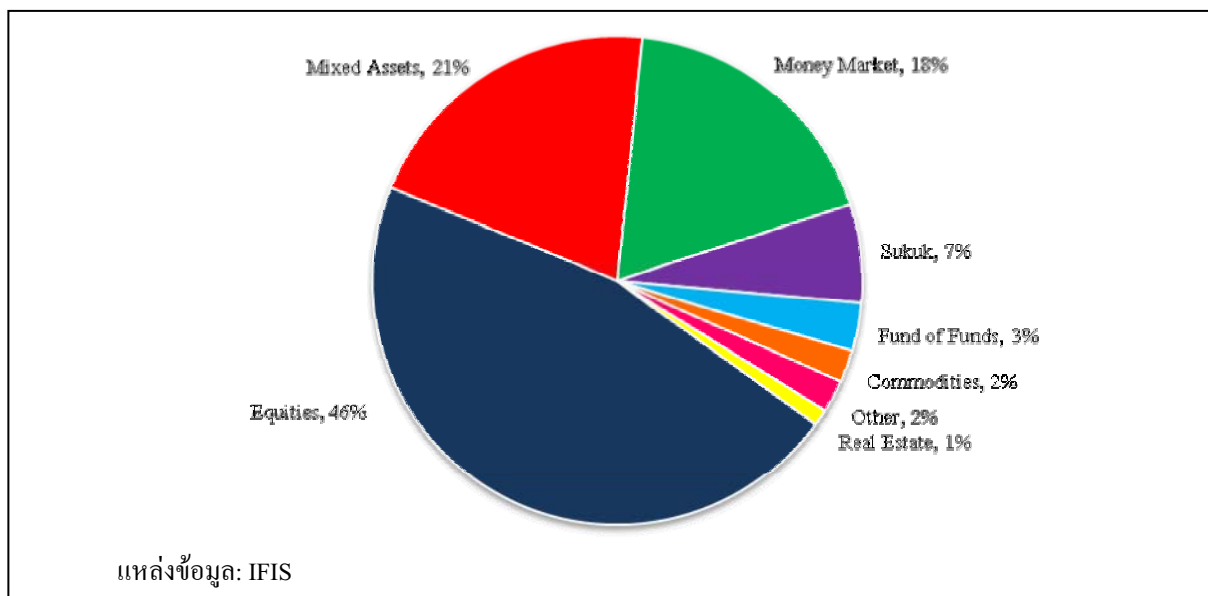
จากข้อมูลของ IFIS ที่แสดงมูลค่าของกองทุนอิสลามในคูเวตทั้งหมด พบว่า กองทุนอิสลามของคูเวตที่มีขนาดกองทุน 50 – 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐมีจำนวนมากที่สุดที่ 44% ตามด้วยกองทุนที่มีขนาดเล็กกว่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ 34% และขนาดใหญ่กว่า 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ 22% ของจำนวนกองทุนทั้งหมด

มาเลเซีย

มาเลเซียมีกองทุนอิสลามตั้งแต่ปี 2514 แต่ไม่ได้มีการพัฒนามากนัก จนกระทั่งปี 2544 เป็นต้นมา ตลาดของกองทุนอิสลามเริ่มพัฒนามากขึ้น 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

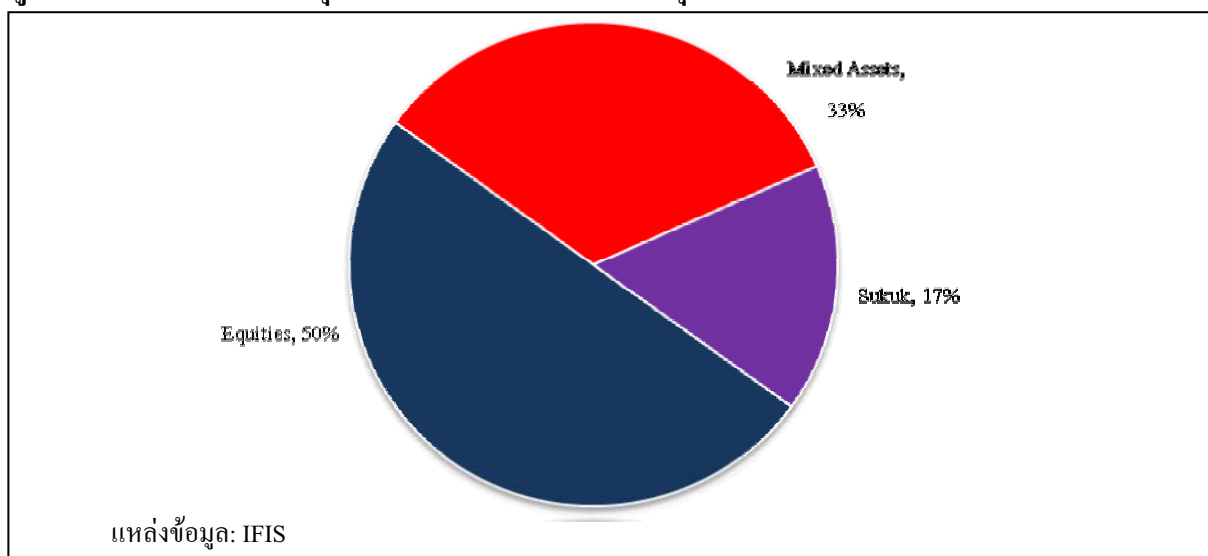
กองทุนการเงินอิสลามในสิงคโปร์เกิดขึ้นครั้งแรกในปี 2547 จนกระทั่งปัจจุบัน สิงคโปร์มีกองทุนอิสลามเพียง 4 กองทุนเท่านั้น ซึ่งเป็นกองทุนประเภท Equities จำนวน 3 กองทุน และ Real Estate อีก 1 กองทุน โดยทั้งหมดอยู่ในรูปของสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ทั้งนี้ กองทุนอิสลามดังกล่าวเปิดขายในเอเชียเป็นหลัก โดยเฉพาะในประเทศญี่ปุ่น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

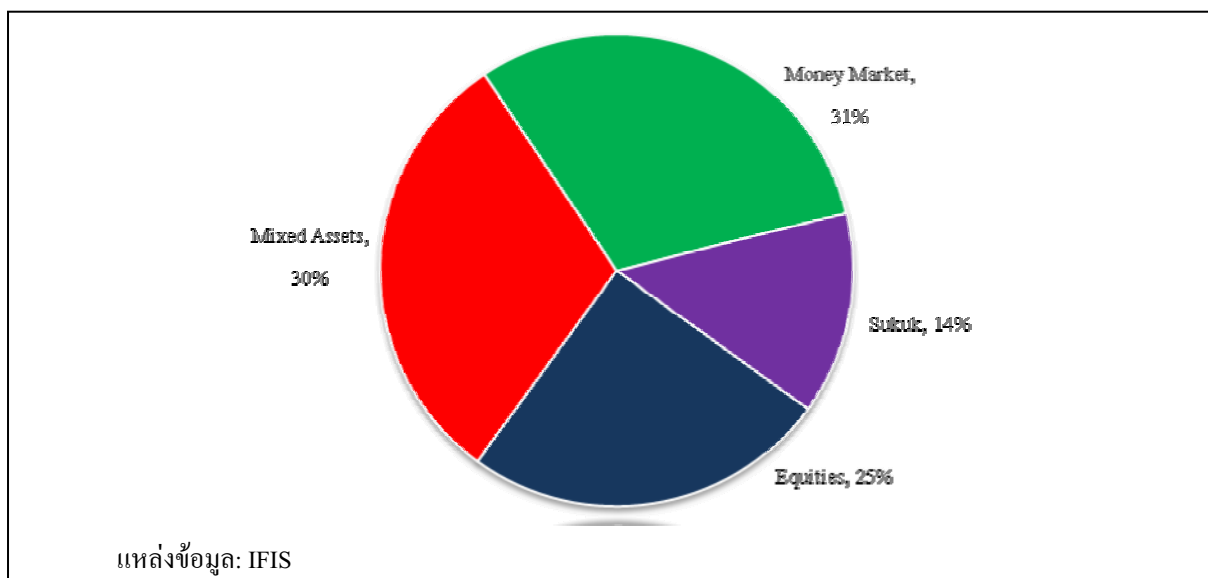


ข้อมูลของ IFIS ที่แสดงมูลค่าของกองทุนอิสลามในอินโดนีเซียทั้งหมด พบว่า กองทุนอิสลามของอินโดนีเซียมีขนาดเล็กมาก มีเพียง 2 กองทุนเท่านั้นที่มีมูลค่ากองทุนมากกว่า 25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ที่เหลือมีขนาดเล็กกว่า 25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

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

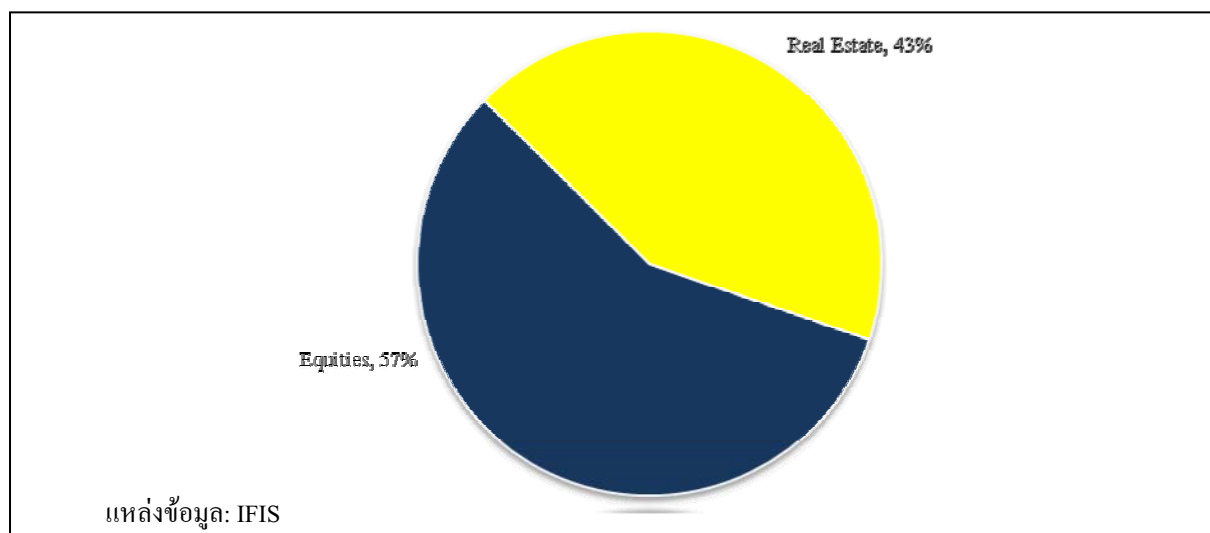


สหราชอาณาจักร

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

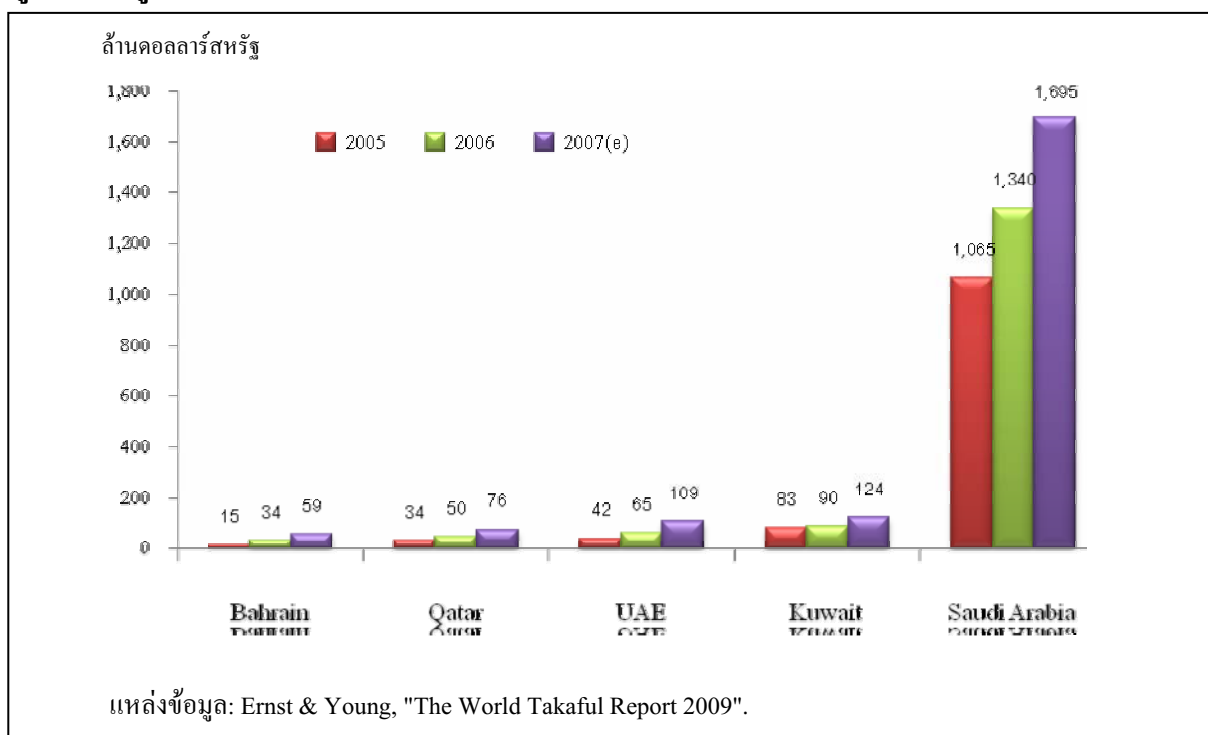
รูปที่ 6.19 สัดส่วนของกองทุนอิสลามตามประเภทของกองทุนของสหราชอาณาจักรในปี 2543 – 2552



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 ปัจจัยหลักที่ทำให้เกิดการพัฒนามาเลเซียคือ กรอบกฎหมายและข้อบังคับ ที่เน้นเกี่ยวกับเรื่องธรรมาภิบาลในการบริหารจัดการ และการดูแลผู้บริโภคเป็นสำคัญ

สิงคโปร์

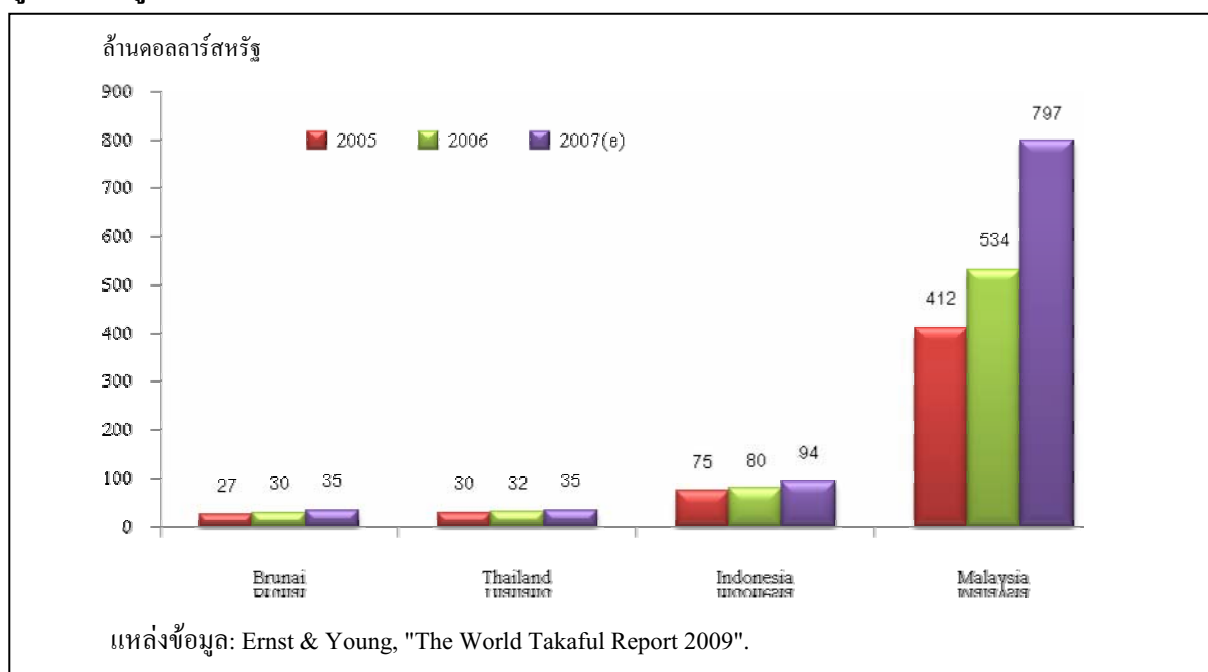
สิงคโปร์เป็นประเทศที่มีผู้ทำประกันภัยมากที่สุดในภูมิภาค อย่างไรก็ตาม ประชากรมุสลิมในสิงคโปร์นับว่าน้อยมากเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านอย่างมาเลเซียและอินโดนีเซีย ซึ่งมีเพียง 500,000 คน ทำให้ Takaful ไม่ได้ได้รับความสนใจมากนัก โดยในปี 2551 สิงคโปร์มีบริษัท Takaful เพียง 3 แห่งเท่านั้น

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 รวมถึงการอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์สามารถทำธุรกิจธนาคารอิสลามในรูปแบบเงินตราต่างประเทศได้

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 ซึ่งเป็นองค์กรการลงทุนของรัฐบาลมาเลเซียได้ออกหลักทรัพย์อิสลามในรูปสกุลดอลลาร์สหรัฐครั้งแรกมูลค่า 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 โดยเฉพาะระดับลูกค้ารายใหญ่ และตลาดทุน กลยุทธ์ใหม่นี้ถูกดำเนินการใน 3 ด้านด้วยกัน คือ

- 1) สิงคโปร์จะเรียนรู้และทำงานอย่างใกล้ชิดกับสถาบันทางการเงินและธนาคารในประเทศต่างๆ เพื่อที่จะให้เกิดความริเริ่มในการพัฒนาและแนวปฏิบัติในการดูแลการเงินอิสลามอย่างเหมาะสม โดยในปี 2548 MAS ได้เข้าเป็นสมาชิกของ IFSB ซึ่งมีสำนักงานอยู่ที่กรุงกัวลาลัมเปอร์ IFSB จัดการประชุมระหว่างนายธนาคารต่างๆจากภูมิภาคเอเชียและภูมิภาคตะวันออกกลางสม่ำเสมอ เพื่อส่งเสริมการเงินอิสลาม โดยสมาชิกของ IFSB จะร่วมกันสร้างแนวทางเพื่อใช้เป็นมาตรฐานร่วมกันในการจัดการบริหารความเสี่ยง การดำรงสัดส่วนเงินกองทุน ธรรมชาติ ความโปร่งใส และกระบวนการสอดส่องดูแลต่างๆ นอกจากการร่วมทำงานในคณะทำงานต่างๆแล้ว ในเดือนพฤษภาคม 2552 MAS ได้เป็นเจ้าภาพจัดการประชุมสุดยอด IFSB ที่สิงคโปร์โดยมีผู้เข้าร่วมประชุมกว่า 500 คน ประกอบด้วยผู้นำด้านกฎระเบียบการเงินทั่วโลกและนายธนาคารอาวุโสจากประเทศสมาชิก IFSB 163 แห่งทั่วโลกมาร่วมประชุม
- 2) เพื่อที่จะสร้างและรักษาบรรยากาศที่น่าดึงดูดใจสำหรับการเงินอิสลาม MAS ได้ทำงานอย่างใกล้ชิดร่วมกับอุตสาหกรรมการเงินอิสลามเพื่อที่จะประเมินกฎข้อบังคับ ภาษี ให้ไม่ใช่อุปสรรคต่อการขยายตัวของการเงินอิสลาม MAS ได้ทบทวนนโยบายต่างๆอย่างเป็นระบบเพื่อที่จะให้มั่นใจได้ว่าภาคการเงินอิสลามจะไม่เสียเปรียบภาคการเงินในระบบกระแสหลัก โดยการทำให้เกิดความเป็นกลางของกฎระเบียบต่างๆเพื่อให้เกิดความทัดเทียมกันสำหรับภาคการเงินอิสลามและภาคการเงินทั่วไปให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เนื่องจากการบริหารความเสี่ยง การดำรงสัดส่วนเงินกองทุน ธรรมชาติ ความโปร่งใส และกระบวนการสอดส่องดูแลต่างๆ ส่วนใหญ่มีความใกล้เคียงกันระหว่างการเงินอิสลามและการเงินทั่วไปอยู่แล้ว กรอบข้อบังคับที่ MAS ใช้อยู่กับภาคการเงินทั่วไปก็สามารถปรับใช้เพียงเล็กน้อยให้เหมาะสมเพื่อการพัฒนาการเงินอิสลามในสิงคโปร์ได้ แนวทางนี้หมายความว่าทั้งธนาคารอิสลาม บริษัทTakaful และRetakaful หรือผู้เกี่ยวข้องในตลาดทุนอิสลามที่มีความสนใจจะดำเนินการในสิงคโปร์ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องมีใบอนุญาตแยกต่างหาก ระบบใบอนุญาตเดียวกันสามารถใช้ได้ทั้งกับสถาบันการเงินอิสลามและการเงินทั่วไป ในเดือนพฤษภาคม 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 กล่าวว่า การยกเว้นนี้เพื่อที่จะส่งเสริมการเติบโตของการเงินอิสลามในสิงคโปร์ ในปี 2549 ได้มีการขยายข้อยกเว้นไปถึงผลิตภัณฑ์ Murabaha เพื่อการลงทุนด้วย

MAS ตระหนักว่าการเงินอิสลามกำลังขยายความสำคัญทั่วโลก และการส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาในการเงินอิสลามในประเทศเป็นการส่งสัญญาณที่สำคัญ

- 3) การสร้างความน่าดึงดูดใจสำหรับการเงินอิสลามในด้านภาษี 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) เพื่อให้นักวิชาการหรือผู้เชี่ยวชาญทางด้านศาสนาอิสลามได้รับการอบรมทางด้านการเงินและธนาคารด้วย 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 พันล้านรูเปียอินโดนีเซียหรือมีอัตรายายตัว 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.

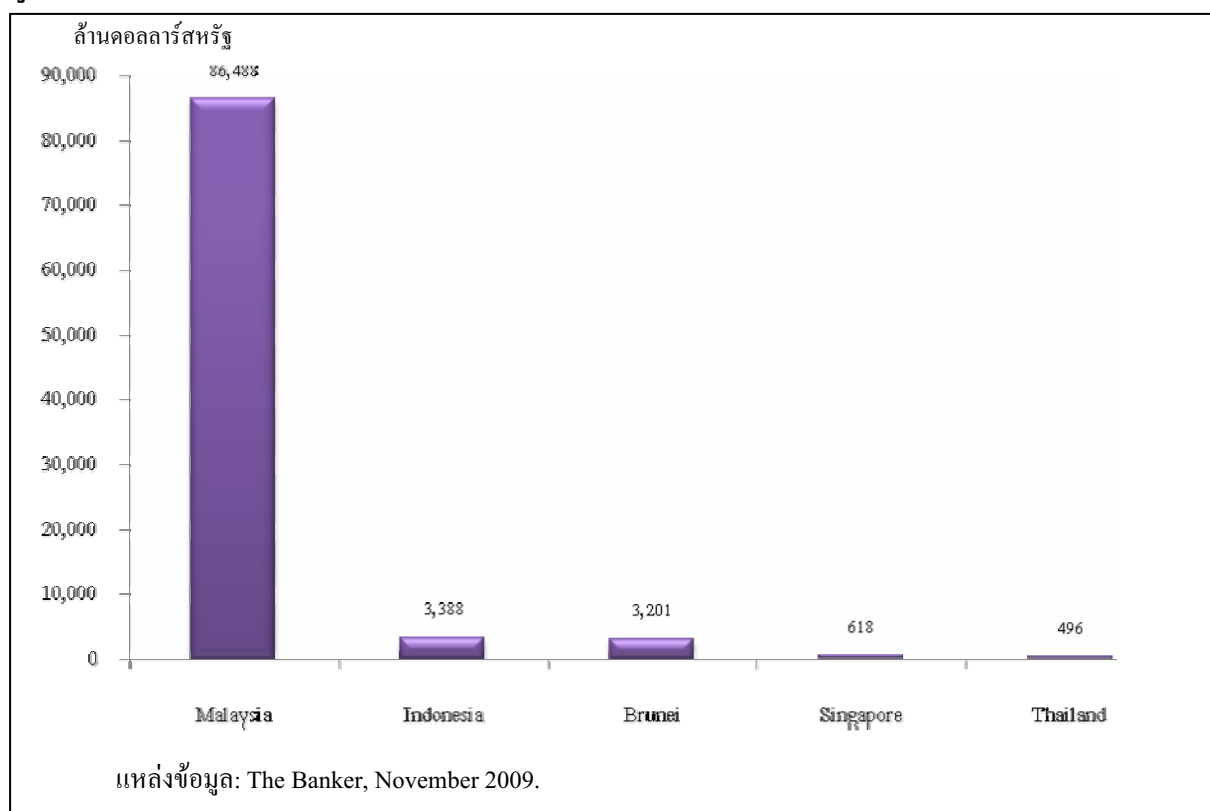
The level of economic expertise and financial needs of Muslims in Thailand today does not permit them to rise with the current Islamic resurgence to the height reached by other Muslim communities in the region. The embryonic economic models that are being attempted around the country described above 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

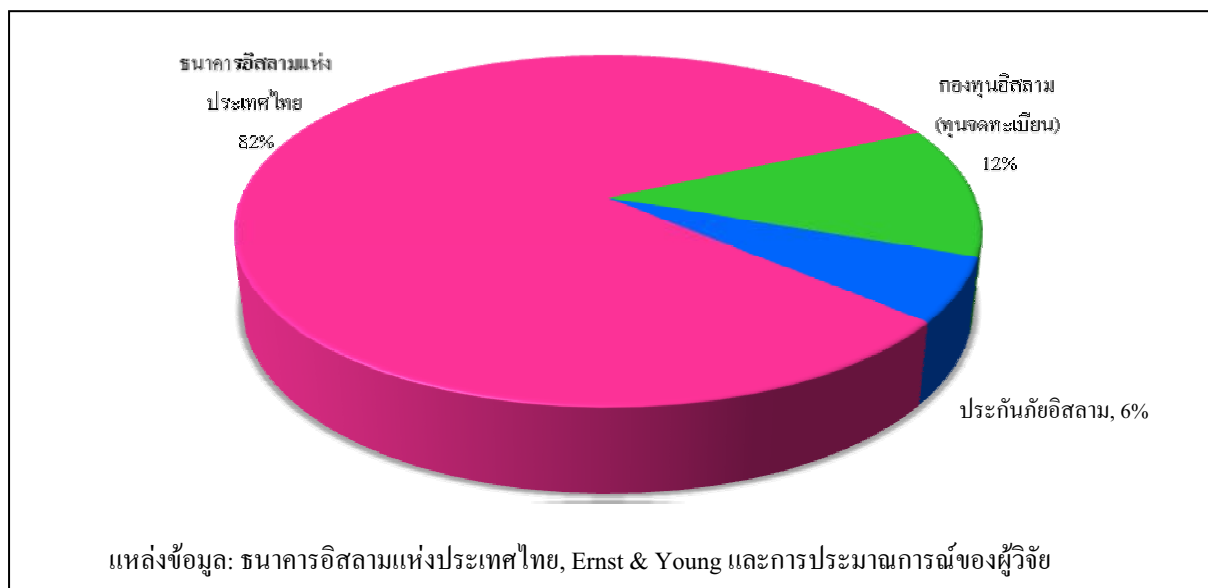
จากส่วนหนึ่งของบทความที่กล่าวถึงการเงินอิสลามในประเทศไทยโดยดร.สุรินทร์ พิศสุวรรณ เมื่อประมาณ 20 ปีที่แล้ว กับสถานการณ์ของการเงินอิสลามในปัจจุบันให้ภาพที่แทบจะไม่ต่างกันมากนัก ข้อมูลของการเงินอิสลามในปี 2552 ซึ่งให้เห็นว่า การเงินอิสลามของไทยมีขนาดเล็กมาก ดังแสดงให้เห็นชัดเจนในรูปที่ 7.1

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

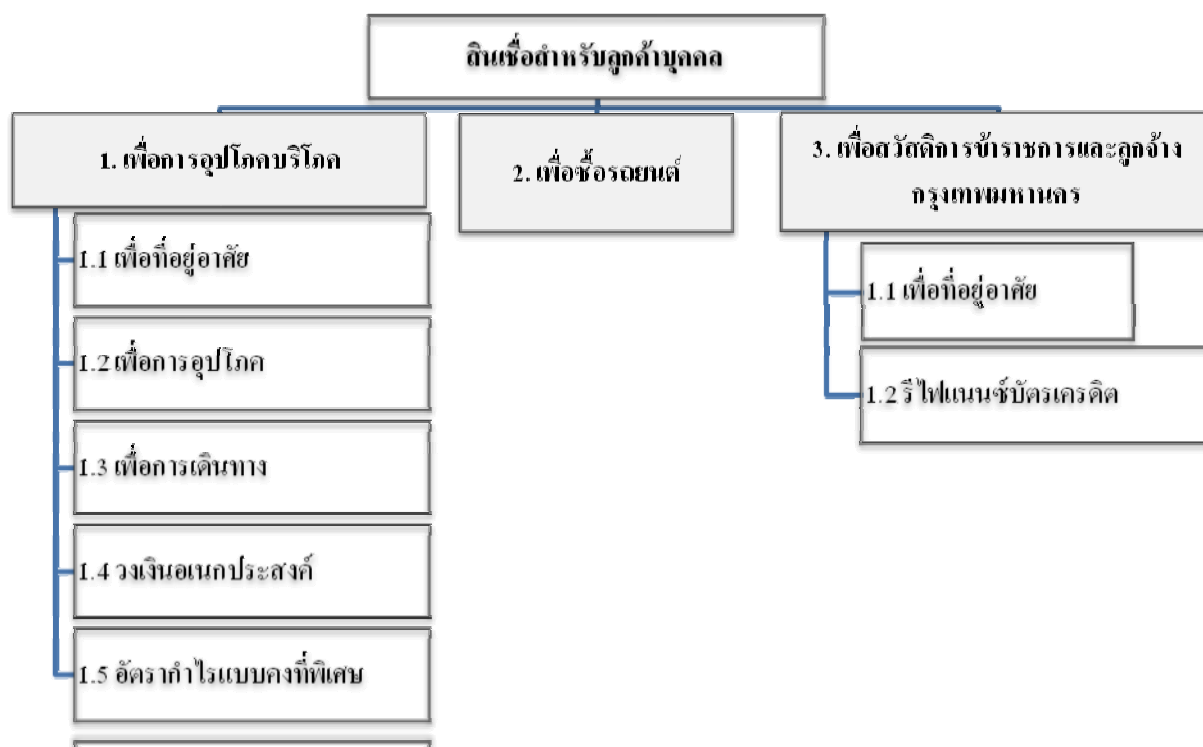
แนวคิดเกี่ยวกับการเงินอิสลามในประเทศไทยได้เริ่มต้นอย่างเป็นรูปธรรมเมื่อรัฐบาลไทยลงนามในโครงการร่วมพัฒนาเศรษฐกิจสามฝ่ายระหว่างอินโดนีเซีย มาเลเซีย และไทยในปี 2537 ส่งผลให้เกิดแนวคิดการจัดตั้งธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทยขึ้น โดยมอบหมายให้สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) และสำนักงานเศรษฐกิจการคลังทำการศึกษาความเป็นไปได้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

- ธนาคารออมสินเปิดบริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลามขึ้นใน 5 จังหวัดชายแดนใต้ และสาขาแรกตั้งขึ้นในปี 2541 ที่จังหวัดสตูล
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรได้จัดตั้ง “กองทุนธนาคารอิสลาม” (Islamic Banking Fund) ขึ้น และเปิดสาขาหลายสิบแห่งในแหล่งที่มีชาวมุสลิมอาศัยอยู่ เพื่อทำหน้าที่ให้บริการทางการเงินตามหลักศาสนาอิสลาม
- ธนาคารกรุงไทยเปิดให้บริการช่องทางบริการทางการเงินอิสลามในปี 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 สรุปประเภทของสินเชื่อรูปแบบต่างๆ ดังนี้²⁵



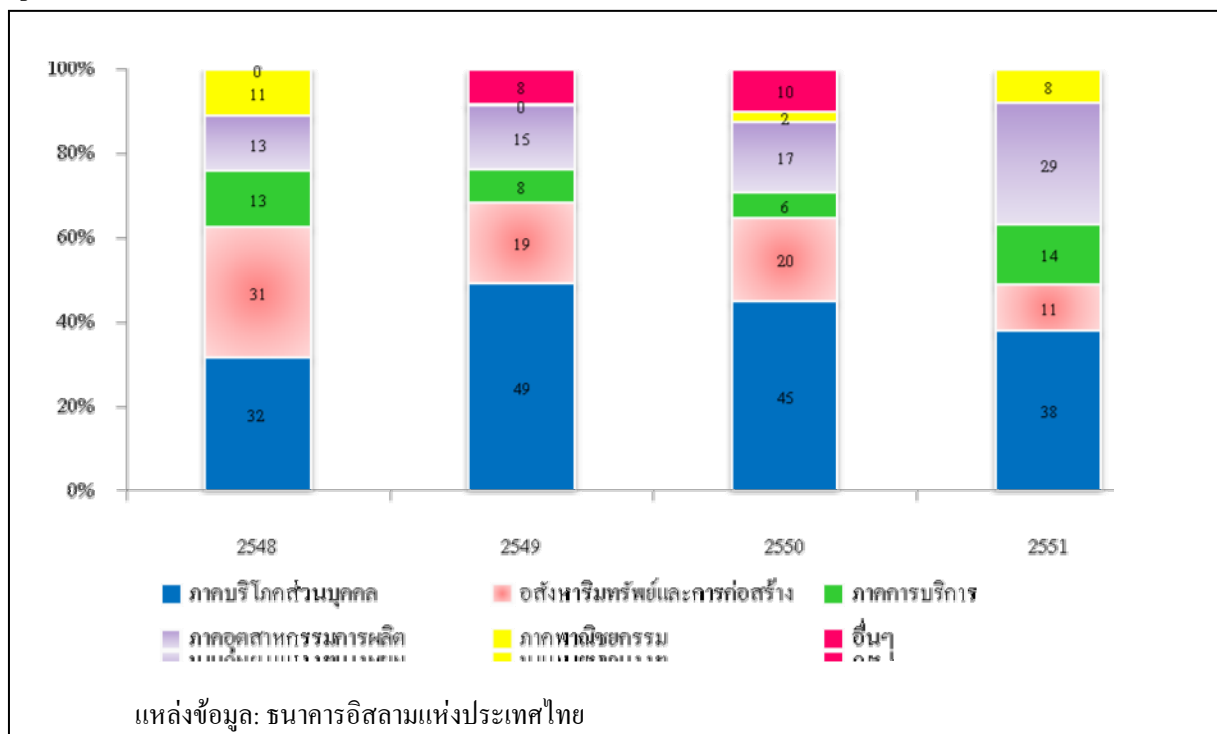
²⁴ ข้อมูลล่าสุดในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2553

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 ยังมีบริการจัดการกองทุนชะกาตตามหลักการศาสนาอิสลาม 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 ที่มีการพัฒนาสูงและเป็นอุตสาหกรรมที่เข้าสู่ช่วงอิ่มตัวแล้วจากการพัฒนามาหลายร้อยปี จุดที่ธนาคารอิสลามมีมาตรการทางการตลาดที่แตกต่างจากธนาคารทั่วไป คือ ลูกค้านับจำนวนมากซึ่งหวังที่จะให้มีการประกันผลตอบแทนของการลงทุนเลือกที่จะใช้บริการธนาคารทั่วไปมากกว่า เนื่องจากความเสี่ยงจากการที่ธนาคารไม่จ่ายดอกเบี้ย ปัจจุบันนี้เป็นสิ่งที่ธนาคารอิสลามไม่สามารถจะแข่งขันได้
2. การควบคุมดูแลและความโปร่งใส สถาบันการเงินอิสลามจำเป็นต้องมีการสอดส่องดูแลเกี่ยวกับกฎเกณฑ์ในการดำเนินการวันต่อวัน ซึ่งไม่มีมาตรฐานร่วมกันของกฎเกณฑ์การเงินอิสลาม นำมาซึ่งความยากลำบากของธนาคารกลางในการควบคุมดูแลอุตสาหกรรมนี้ อย่างไรก็ตาม ได้มีความพยายามในการใช้มาตรฐานใหม่ เช่น กฎในการตรวจสอบทางบัญชีในบาหลีเรณูถูกนำไปใช้กับธนาคารอิสลามทุกแห่ง 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 ลักษณะของผลิตภัณฑ์การเงินอิสลามที่มีนวัตกรรมแข่งขันกันได้และการปันความเสี่ยงดังลูกค้าที่ไม่ใช่มุสลิม 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

จะเห็นได้ว่าลูกค้าทั่วไปพร้อมที่จะเปิดรับธนาคารอิสลามหากธนาคารอิสลามสามารถให้ประโยชน์กับพวกเขาได้ทัดเทียมหรือดีกว่าระบบการเงินทั่วไป 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

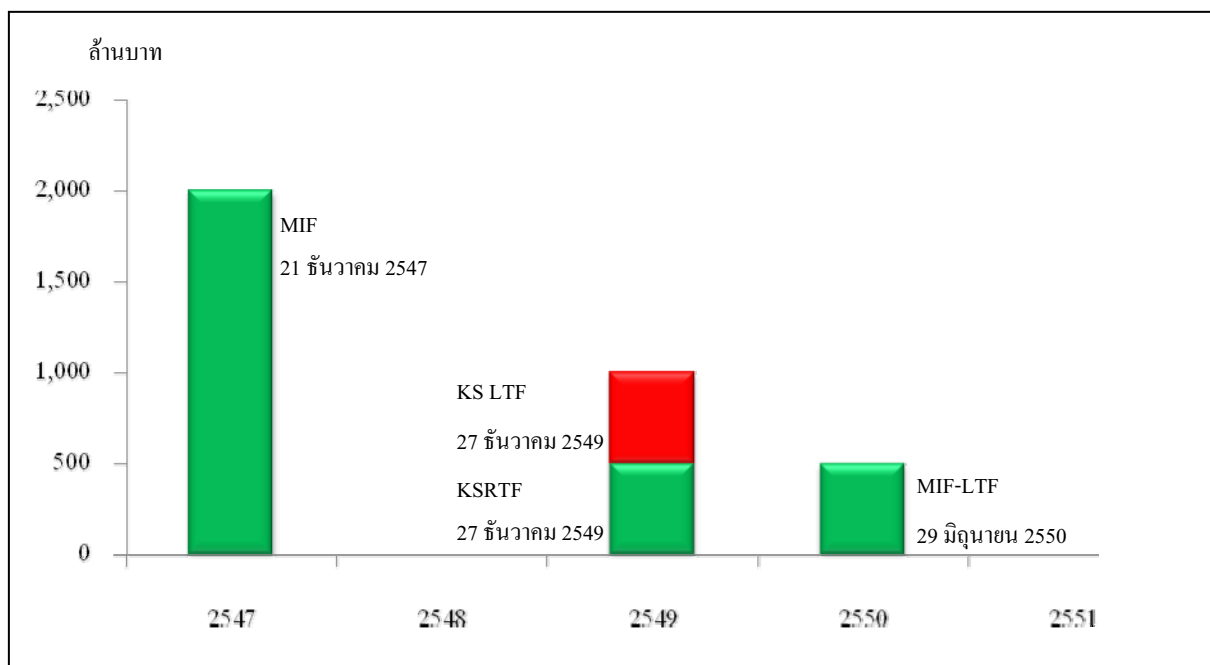
ขั้นตอนต่อมาคือ การคัดเลือกตาม เกณฑ์โครงสร้างทางการเงิน (Financial Ratio Screening) เป็นการคัดหลักทรัพย์ในภาคการเงิน 4 ด้าน คือ

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 ให้ทำการศึกษาก่อนเกี่ยวกับการยกเว้นภาษีและค่าธรรมเนียมในการออก Sukuk โดยคาดว่าจะมีการออกเป็นพระราชกฤษฎีกาเพื่อยกเว้นภาษีรายได้จากดอกเบี้ยอัตรา 15% และ ค่าธรรมเนียม รวมถึงค่าภาษีมูลค่าเพิ่มในการโอน เพื่อให้สอดคล้องกับหลักชาริอะฮ์ เนื่องจากพันธบัตรปกติจะเน้นที่อัตราดอกเบี้ย ทำให้ผู้ที่ยึดถือตามหลักชาริอะฮ์ไม่สามารถถือพันธบัตรได้

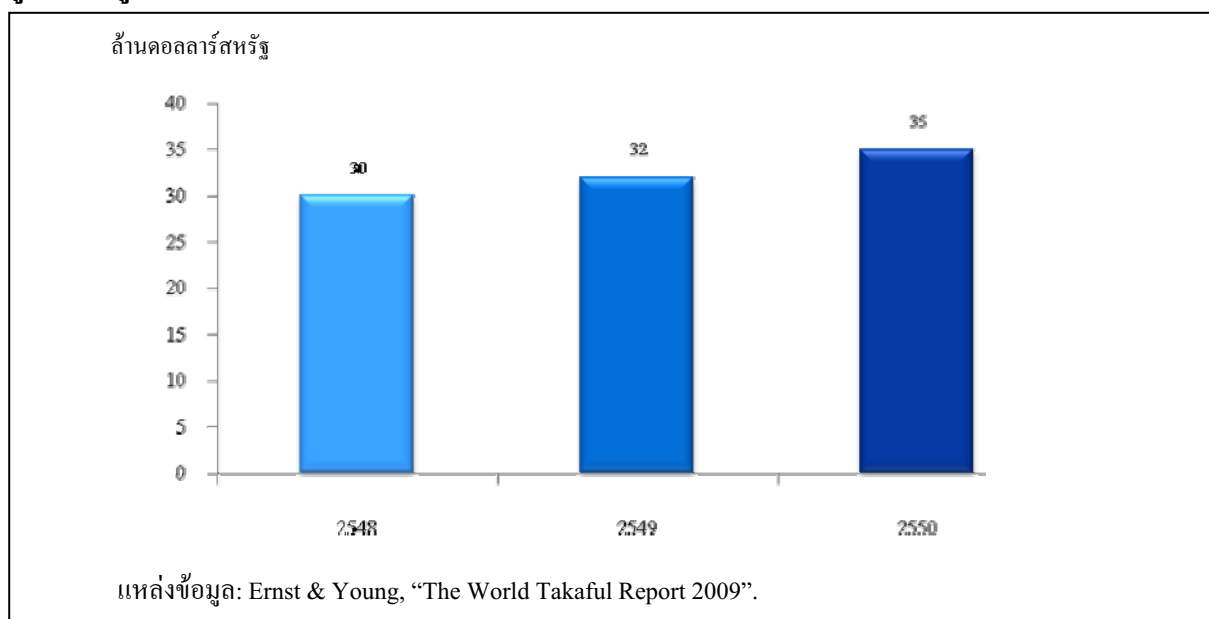
โดยเป็นที่คาดหมายว่า Sukuk ที่ออกจะช่วยระดมทุนเพื่อรองรับการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ อาทิ รถไฟฟ้า รถไฟรางคู่ เป็นต้น ทั้งนี้ นอกจากจะพิจารณาในด้านกฎระเบียบต่างๆ แล้ว ยังต้องศึกษาด้านสภาพคล่องในตลาดการเงินของประเทศไทยด้วยว่ามีมากน้อยเพียงใด หากสภาพคล่องภายในประเทศมีเหลือไม่มากนักก็จำเป็นต้องระดมเงินทุนจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น 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 และทิพยประกันภัย 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 ทิพยประกันภัย 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. การเงินอิสลามของไทยมีขนาดเล็กมากและประชากรมุสลิมเป็นชนกลุ่มน้อยของประเทศ 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 ภาคราชการเงินของประเทศไทยมีความแข็งแกร่งและมั่นคง

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

การพัฒนาการทางท่อที่เชื่อมต่อไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน 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

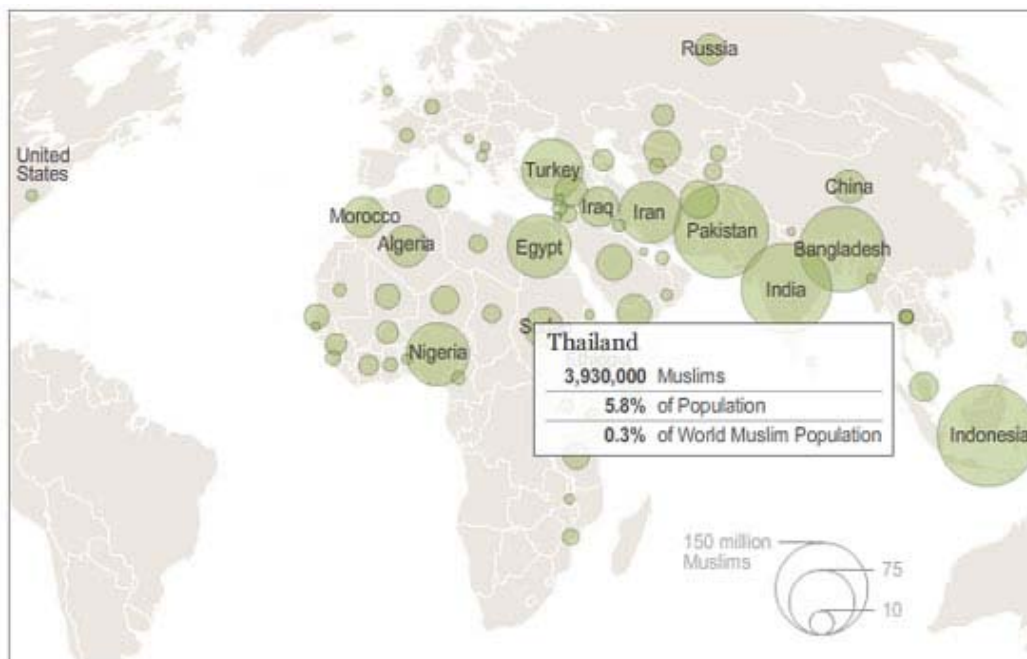
ด้านความเชื่อมโยงโครงข่ายเส้นทางคมนาคมในช่วงของการพัฒนา 10 ปีที่ผ่านมาได้มีการผลักดันให้พัฒนาเส้นทางคมนาคมไปสู่ระเบียงเศรษฐกิจ (Transform Transport Corridors to Economic Corridors) ด้วยการเน้น 3 เส้นทางหลักได้แก่ (1) East-West จากเวียดนาม สปป.ลาว ไทย และพม่า โดยถนนในส่วนของเวียดนาม สปป.ลาว และไทยได้เสร็จสมบูรณ์แล้ว (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-ลาว-ไทย-ฮานอย-โฮจิมินห์
- 4) Northeastern Corridor จากกรุงเทพฯ-เลย-หลวงพระบาง-닝บิงห์
- 5) Central Corridor จากบ่อเต็น-หลวงพระบาง-วังเวียง-เวียงจันทน์-หนองคาย-ขอนแก่น-นครราชสีมา-สัทธิบ/บ่อเต็น-หลวงพระบาง-วังเวียง-เวียงจันทน์-ปากกะดิ่ง-ท่าแขก-สะหวันนะเขต-ปากเซ-สตตรง-กรุงเก่า-จำม-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-สตตรง-กรุงเก่า-เว้/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 ดังนั้นโอกาสในการขยายตัวอย่างยั่งยืนของตลาดการเงินอิสลามขึ้นอยู่กับการพัฒนาตลาดรองให้มีฟังก์ชันที่ดี และการออกผลิตภัณฑ์ที่มีสภาพคล่องและมีลักษณะปันความเสี่ยงมากขึ้น

จากการที่อุตสาหกรรมการเงินอิสลามไม่มีตลาดหนี้ ไม่มีตลาดอนุพันธ์ มีตลาดทุนที่ล้าหลัง 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 และมีแนวโน้มว่าจะขยายตัวต่อไป 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 หนึ่งในบริษัทของรัฐบาลที่มีขนาดใหญ่ที่สุดของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ออกไปในเดือนธันวาคม 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 ในขณะที่ด้วยกันอาเซียนกำลังมีบทบาทในโลกปัจจุบันมากขึ้น 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 การธนาคารอิสลามอาจจะมีบทบาทได้ดีถ้ามีระบบการสหกรณ์มาใช้ให้การดำเนินงานธนาคารกลายเป็นส่วนหนึ่งขององค์กรที่มีความร่วมมือกัน 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 หรือ กองทุนรวมแบบต่าง ๆ ซึ่งจะช่วยให้ทางเลือกในการลงทุน ผ่านการออกสินค้าทางการเงินประเภทใหม่ ๆ ด้วย

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

8. การพัฒนาตลาดประกันภัยอิสลาม

เนื่องจากการเงินอิสลามยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการพัฒนา จึงเป็นโอกาสที่ประเทศไทยจะบุกเบิกในอุตสาหกรรมการเงินใหม่ๆ ซึ่งยังเป็น Niche market ปัจจุบันประเทศไทยมีบริษัทประกันภัยขนาดใหญ่ ทั้งบริษัทท้องถิ่นและต่างชาติที่ให้บริการการประกันภัยเต็มรูปแบบ 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 อุปสงค์ต่อผลิตภัณฑ์และบริการที่สอดคล้องกับชาอียะฮ์จะเพิ่มขึ้นได้ก็ต่อเมื่อประชาชนสามารถเข้าถึงข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมนี้อย่างครบถ้วน

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.

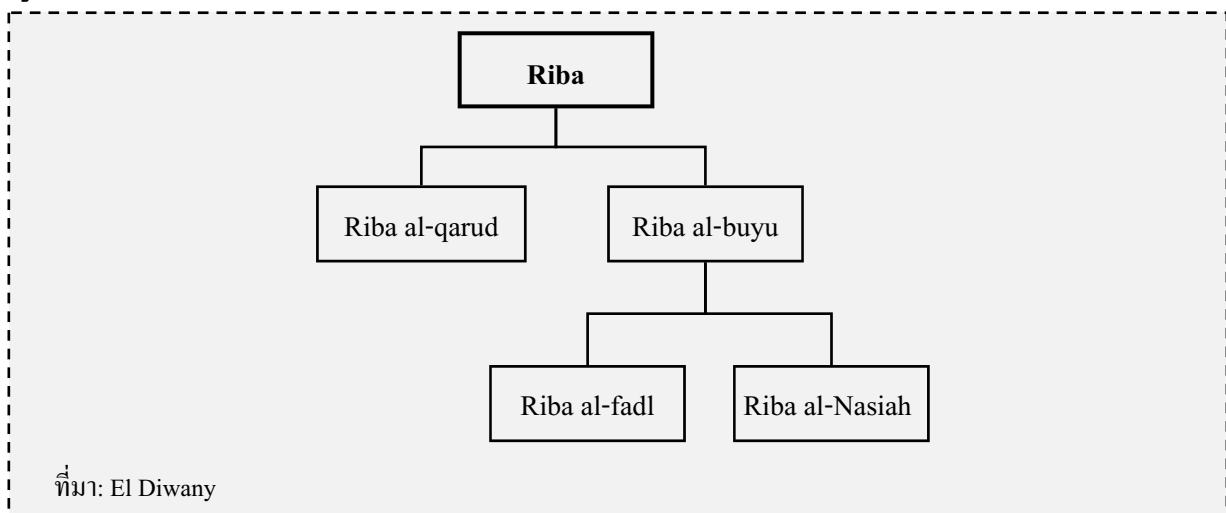
ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย, “รายงานประจำปี ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย 2551”, 2551.

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 รองลงมาเป็นสินเชื่อสำหรับรถไฟฟ้าแท็กซี่นี้่่นอกระบบและสินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์ 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 ธุรกรรมส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อและเงินฝากบัญชีออมทรัพย์ (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 รองลงมาเป็นสินเชื่อสำหรับไฟฟ้าแรงดันหนึ่งนอกระบบสำหรับบุคคลที่ไม่ใช่ข้าราชการซึ่งเป็นโครงการและนโยบายที่รัฐบาลสนับสนุน 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 พร้อมประกันอัคคีภัยที่โอนผลประโยชน์ทั้งหมดตามกรมธรรม์ประกันภัยให้กับธนาคาร 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 ให้เรียกเก็บค่าชดเชยความเสียหายจากการผัดผ่อนชำระหนี้หรือผัดเงื่อนไขสัญญา (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 สำหรับอัตรากำไรตามที่ธนาคารกำหนด ถ้าระยะเวลาก่อสร้างเกิน 1 ปี เรียกเก็บกำไรในอัตรากำหนด 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 สำหรับอัตรากำไรให้เป็นไปตามที่ธนาคารกำหนด 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 ให้เรียกเก็บกำไรในอัตรากำหนดหน้า 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 ระยะเวลาการใช้วงเงินไม่เกินคราวละ 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