

Mô hình ngân hàng Hồi giáo: Kinh nghiệm cho hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam khi gia nhập Cộng đồng Kinh tế ASEAN

THS. TĂNG MỸ SANG

Trường Đại học Kinh tế - Tài chính TP.HCM

Nhận bài: 12/08/2015 - Duyệt đăng: 21/10/2015

Bài viết tập trung vào hoạt động của mô hình ngân hàng Hồi giáo và kinh nghiệm vận dụng cho hệ thống ngân hàng thương mại (NHTM) VN khi gia nhập Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC). Thông qua việc thu thập các dữ liệu thứ cấp và những tài liệu có liên quan, bài viết trình bày tóm lược những đặc điểm của mô hình ngân hàng Hồi Giáo, một số khác biệt so với mô hình NHTM truyền thống. Kết quả nghiên cứu cho thấy nguyên tắc hoạt động của ngân hàng Hồi giáo đã giúp giảm các rủi ro trong hoạt động đáng kể và nền kinh tế có khả năng chịu đựng tác động của các cuộc khủng hoảng tài chính thế giới. Dựa trên những kinh nghiệm rút ra từ mô hình ngân hàng đặc biệt này và tình hình thực tế tại VN, bài viết đề xuất những gợi ý ứng dụng để cải thiện kết quả hoạt động, nâng cao chất lượng hoạt động, gia tăng tính cạnh tranh, tạo nền tảng thị trường tài chính ổn định hơn cho hệ thống ngân hàng thương mại VN trong quá trình hội nhập.

Từ khóa: Mô hình ngân hàng Hồi giáo, ngân hàng thương mại VN, Cộng đồng Kinh tế ASEAN.

1. Giới thiệu

Gia nhập Cộng đồng Kinh tế ASEAN, VN cũng như các nước thành viên sẽ phải tuân thủ 4 trụ cột chính bao gồm: Tiến tới một thị trường và một nền tảng sản xuất duy nhất, một khu vực có kinh tế cạnh tranh cao, có nền kinh tế phát triển công bằng và gia nhập hoàn toàn vào nền kinh tế toàn cầu. Để đáp ứng các yêu cầu này, các nước đã lên kế hoạch xây dựng lộ trình hội nhập tài chính gồm nhiều giai đoạn khác nhau trong đó tự do hóa tài chính đang thực hiện đàm phán gói cam kết thứ 6 gồm bảo hiểm và các dịch vụ liên quan đến bảo hiểm, ngân hàng và dịch vụ tài chính khác, đặc biệt là đang cố

gắng đặt ra một khuôn khổ chung cho phép các ngân hàng AEC có thể mở rộng hoạt động ra khu vực. Điều này tạo cơ hội cho hệ thống ngân hàng thương mại VN vươn xa hơn nhưng cũng đặt ra nhiều thách thức đòi hỏi cần xem xét lại nhằm giảm thiểu rủi ro, nâng cao chất lượng, tạo nền tảng vững chắc cho hệ thống tài chính trong việc tham gia xây dựng AEC.

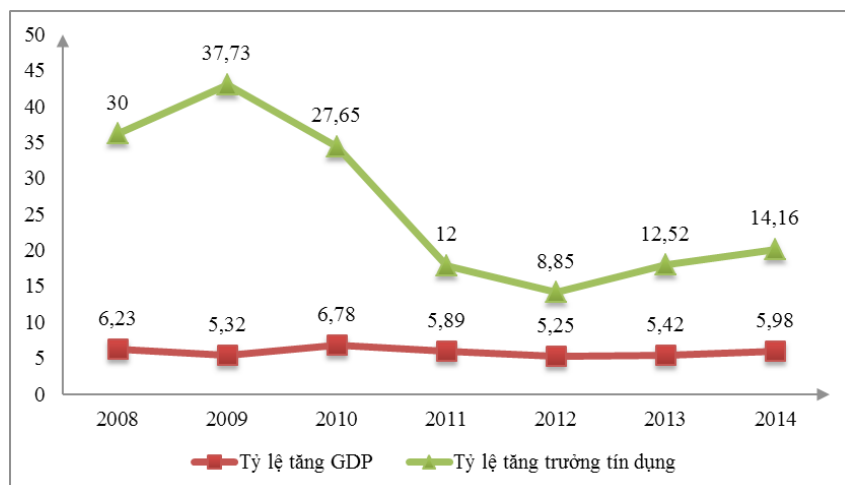
2. Thực trạng hoạt động của hệ thống ngân hàng VN

Trong điều kiện thị trường vốn chưa thực sự phát triển, hệ thống ngân hàng thương mại đóng vai trò rất quan trọng trong hệ thống trung gian tài chính VN với số

lượng ngân hàng thương mại tính đến 31/12/2014 gồm 1 NHTM nhà nước, 37 NHTM cổ phần trong nước, 5 NH 100% vốn nước ngoài, 4 ngân hàng liên doanh và 1 ngân hàng hợp tác xã với hoạt động chủ yếu là huy động vốn, cấp tín dụng và cung cấp các dịch vụ khác, là tổ chức tài chính cung cấp nguồn vốn chủ yếu, thực hiện được khá tốt vai trò cơ bản đầu tiên là điều tiết nguồn vốn cho nền kinh tế:

Trong thời gian vừa qua, hệ thống ngân hàng thương mại VN cũng đã hoàn thành các nhiệm vụ trong việc tạo điều kiện thúc đẩy thị trường tài chính phát triển, góp phần thực thi chính sách tiền tệ, cụ thể là hoàn thành nhiệm vụ của

Hình 1: Tốc độ tăng tổng dư nợ tín dụng và GDP qua các năm



Nguồn: www.sbv.gov.vn

Bảng 1: Số liệu nợ xấu của hệ thống NHTM tại VN 2013-2014 - ĐVT: tỷ đồng

Loại hình NHTM	Tháng 12/2013		Tháng 12/2014	
	Nợ xấu	Tỷ lệ	Nợ xấu	Tỷ lệ
NHTM nhà nước	46.988	2,75%	47.704	2,28%
NHTM cổ phần	47.437	3,93%	74.132	4,20%
Toàn hệ thống	116.495	3,61%	145.181	3,25%

Nguồn: Báo cáo của Ngân hàng Nhà nước tháng 12/2014

Bảng 1: Tình hình phân bố các ngân hàng Hồi giáo trên phạm vi toàn cầu

Châu Âu	Bắc Mỹ	Châu Á	Châu Phi
Thổ Nhĩ Kỳ (1) Anh (6)	Mỹ (4)	Pakistan (6), Bangladesh (3), Bahrain (9), Iran (14), Jordan (2), Kuwait (2), Lebanon (1), Qatar (3), Ả Rập (6), UAE (4), Brunei (3), Philippines (1), Malaysia(17), Thái Lan (4)	Algeria (1), Gambia (1), Nam Phi (1), Sudan (4)

Nguồn: Nuradli Ridzwan Shah Mohd Dalí, Shumaila Yousafzai and Hanifah, Abdul Hamid

Quốc hội và Chính phủ giao, duy trì tốc độ tăng trưởng tín dụng ở mức 13-15%, điều hành tỷ giá biến động không quá 2%, mở rộng cung ứng vốn cho các lĩnh vực chủ yếu như nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu...(Nguyễn Văn Bình, 2015).

Bên cạnh những đóng góp cho nền kinh tế, theo báo cáo của Ngân hàng Thế giới tại VN, ngành ngân hàng tại VN đang phải đối mặt với ba vấn đề lớn bao gồm nợ xấu, tốc độ đổi mới ngành ngân hàng chậm và mức độ công khai minh bạch

chưa đạt mức như tại các nước khác có cùng trình độ trong khu vực.

3. Hoạt động của mô hình ngân hàng Hồi giáo

Mô hình ngân hàng Hồi giáo ra đời khá chậm so với mô hình NHTM truyền thống, xuất hiện vào năm 1976 tại Hy Lạp nhưng phát triển rất mạnh trong vòng 10 năm trở lại đây, đặc biệt tại các nước Trung Đông và Đông Nam Á với con số đáng chú ý hiện nay là hơn 300 ngân hàng trải dài trên hơn 75 quốc gia. Các ngân

hàng lớn như HSBC của Anh hay Citibank của Mỹ đều đã thiết lập các chi nhánh ngân hàng Hồi giáo và đã đạt được những thành công nhất định.

Bên cạnh sự phát triển nhanh chóng, thông qua các sản phẩm, cách thức tạo dựng hệ thống hạ tầng, và sự hỗ trợ từ các cơ quan quản lý, mô hình này còn thu hút sự chú ý của ngành ngân hàng thế giới vì giúp giảm thiểu nhiều rủi ro trong hoạt động và nền kinh tế vượt qua ảnh hưởng của những cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, tiêu biểu là khủng hoảng tài chính năm 2007 -2009.

4. Nguyên tắc hoạt động của mô hình ngân hàng Hồi giáo

Ngân hàng Hồi giáo cung cấp hầu hết các sản phẩm và dịch vụ tương tự như một ngân hàng thương mại bao gồm huy động vốn, cấp tín dụng, các phương thức đầu tư tài chính và các dịch vụ khác. Tuy nhiên, phương thức vận hành các dịch vụ này có một số điểm khác biệt xuất phát từ nguyên tắc tài chính Hồi giáo là không cho phép có lãi suất trong các giao dịch, không tồn tại sự không chắc chắn và không mang tính chất may rủi, cụ thể như sau:

Đối với hoạt động huy động vốn, người gửi tiền không hưởng lãi mà sẽ nhận tiền lời theo một tỷ lệ thỏa thuận trước. Người gửi tiền tìm hiểu trước và ký hợp đồng tiền gửi nếu đồng ý các điều khoản trong hợp đồng bởi vì sau khi ngân hàng nhận tiền sẽ thực hiện đầu tư vào các dự án hoặc các loại tài sản và quá trình đầu tư này có thể lỗ hoặc lời. Trường hợp có lợi nhuận, người gửi tiền sẽ nhận được tiền lời theo tỷ lệ đã cam kết, nếu bị lỗ, người gửi tiền sẽ cùng chia sẻ những khoản lỗ

này với ngân hàng. Giá trị khoản tiền gửi được ghi nhận vào bên tài sản nợ và tài sản có trong bảng cân đối kế toán của ngân hàng. Bên tài sản nợ, hợp đồng này là một hợp đồng không hạn chế vì người gửi tiền đồng ý cho ngân hàng hoàn toàn tự do lựa chọn các khoản huy động vốn đồng ý chia sẻ lợi nhuận với ngân hàng. Bên tài sản có, hợp đồng này bị hạn chế vì ngân hàng chỉ đồng ý tài trợ cho khách hàng đối với một số dự án đầu tư nhất định và chia sẻ một phần lợi nhuận của dự án.

Hoạt động tín dụng của mô hình này được xem như một mối quan hệ thương mại gồm ba đối tượng tham gia là người bán sản phẩm cho ngân hàng, người mua (có thể là cá nhân hoặc các doanh nghiệp) và ngân hàng đóng vai trò trung gian, trợ giúp người mua và người bán. Tương tự như huy động vốn, ngân hàng không tính lãi. Tuy nhiên, không phải vì như vậy mà ngân hàng hoạt động phi lợi nhuận, lợi nhuận được tạo ra thông qua hợp đồng thương mại trong đó ngân hàng cam kết với bên mua sẽ mua các sản phẩm theo đề nghị và bán lại cho bên mua ở một mức giá gồm giá mua cộng với một khoản lợi nhuận đã thỏa thuận trước. Do đó, hợp đồng tín dụng này còn gọi là hợp đồng chi phí cộng lãi, có kỳ hạn thanh toán linh hoạt, mức giá cạnh tranh.

Ngoài ra, ngân hàng còn cung cấp các sản phẩm phái sinh, tiêu biểu là hợp đồng tương lai theo hình thức hợp đồng bán hàng và thường được sử dụng để tài trợ cho các lĩnh vực nông lâm ngư nghiệp, công nghiệp và tài trợ tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ.

Ngân hàng và người mua ký hợp đồng thỏa thuận giao hàng vào một ngày cụ thể trong tương lai ở mức giá xác định được trả bằng tiền mặt, ngân hàng thanh toán trước tiền hàng cho người bán, người bán có thể sử dụng trang trải tình hình tài chính của mình và thực hiện giao hàng vào một ngày xác định trong tương lai. Ngân hàng có thể chọn lựa một trong các hình thức giao nhận sau:

- Ngân hàng nhận hàng và bán lại thu tiền mặt hoặc tiền ghi sổ;

- Ngân hàng ủy quyền lại cho người bán bán hàng và trả phí (hoặc không tùy thỏa thuận) cho bên bán hàng;

- Bên bán giao hàng trực tiếp cho bên mua (trong trường hợp hợp đồng đã thỏa thuận bên bán mua hàng từ ngân hàng và giao trực tiếp cho người mua).

Ngân hàng sẽ kiếm lợi bằng cách bán hàng với giá cao hơn giá mua và thông thường giá mua của ngân hàng sẽ rẻ hơn mức giá chung trên thị trường. Do vậy, ngân hàng có thể chống lại sự biến động của mức giá, ngăn chặn tác động tiêu cực trong những trường hợp giảm giá đột ngột hoặc bùng nổ thị trường có thể dẫn đến giá cả bị sụt giảm nghiêm trọng.

Một điểm khác biệt khác trong hoạt động của mô hình ngân hàng Hồi giáo là mối quan hệ với ngân hàng trung ương. Nếu như đối với các NHTM truyền thống, ngân hàng trung ương là nơi duy trì các khoản dự trữ bắt buộc, trả lãi cho các khoản dự trữ này và là nơi cho vay cuối cùng thì đối với các ngân hàng Hồi giáo, do không được nhận tiền lãi từ các khoản dự trữ bắt buộc nên ngân hàng Hồi giáo sẽ chịu một khoản

chi phí trên nguồn vốn. Vì vậy, các ngân hàng thường đặt mức giá cao để huy động trên thị trường tiền tệ hoặc chạy thanh khoản trong thời gian ngắn vào một số thời điểm nóng về thanh khoản.

5. Ưu điểm của mô hình ngân hàng Hồi giáo

Nếu một NHTM truyền thống phải đối mặt với các rủi ro như rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro hoạt động, rủi ro thị trường, rủi ro lãi suất... thì mô hình ngân hàng đối mặt với rủi ro chính là rủi ro vỡ nợ; tuy nhiên rủi ro này cũng được đã được hạn chế bởi các tài sản đảm bảo hình thành ngay từ lúc vay.

Đối với rủi ro tín dụng, mô hình này giúp quản trị rủi ro khá hiệu quả vì:

Thứ nhất, đối với một ngân hàng thương mại truyền thống, rủi ro xảy ra thường xuất phát từ hai nguyên nhân chính là thông tin bất cân xứng và rủi ro đạo đức nhưng đối với mô hình này, vì lợi tức của hợp đồng được biết trước nên vấn đề về lựa chọn bất lợi và tâm lý ý lại được hạn chế tối đa và do ngân hàng là cổ đông nên ngân hàng sẽ có nhiều thông tin hơn về dự án đầu tư của công ty.

Thứ hai, trường hợp rủi ro tín dụng xảy ra và để hạn chế tổn thất các NHTM truyền thống sẽ tịch thu lương đối với các cá nhân hoặc trở thành đối tượng đầu tiên có quyền xử lý tài sản của công ty và thường gặp nhiều vấn đề vướng mắc trong quá thi hành. Các ngân hàng Hồi giáo, vì “vật đảm bảo” được hình thành ngay từ khi cho vay nên ngân hàng đã trở thành chủ tài sản ngay từ đầu và nếu tình trạng vỡ nợ xảy ra, ngân hàng tiến hành tịch thu các tài sản mà không

phải vướng mắc các thủ tục pháp lý hoặc kiện tụng.

Đối với rủi ro thanh khoản, ngân hàng Hồi giáo không cho vay qua đêm vì hoạt động này liên quan đến lãi suất nên buộc các ngân hàng phải dự trữ thanh khoản cao hơn, giúp ngân hàng hạn chế tối đa sự thiếu hụt thanh khoản trong hoạt động.

Bên cạnh đó, để đảm bảo an toàn trong hoạt động, ngân hàng trung ương đưa ra những tiêu chuẩn khắt khe liên quan đến vốn, tài sản, thu nhập, thanh khoản, gọi chung là mô hình CAMEL đối với các ngân hàng. Nếu xét thấy hoạt động của một ngân hàng có mức rủi ro cao hơn các ngân hàng khác thì các tỷ lệ này được yêu cầu phải cao hơn nhằm bảo vệ nhà đầu tư và người gửi tiền.

Ngoài ra, do ngân hàng Hồi giáo không trả lãi mà chia lợi nhuận nên định kỳ ngân hàng công bố mức lợi nhuận của các khoản tiền gửi. Như vậy, về mặt lý thuyết thì ngân hàng có thể sẽ bị lỗ nên khách hàng cũng sẽ phải gánh chịu những khoản lỗ này với ngân hàng. Nhưng trong thực tế, lợi nhuận kỳ vọng được công bố trước để người gửi tiền cân nhắc trước khi gửi. Từ đó niềm tin của khách hàng đối với hệ thống ngân hàng được tăng lên.

6. Bài học kinh nghiệm

Về lâu dài các thành viên của AEC sẽ hội nhập sâu rộng hơn nên việc đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ hiện đang phổ biến tại các nước này nhằm phù hợp với xu hướng chung là điều tất yếu. Các gợi ý cho việc vận dụng mô hình này như sau:

Thứ nhất, việc ứng dụng mô hình không phải đột ngột loại bỏ lãi suất trong hoạt động huy động, cấp tín dụng và các hoạt

động khác mà sẽ nhấn mạnh vào việc thiết lập lại hợp đồng tài trợ, kỹ thuật tài trợ và ý tưởng về việc tham gia vốn của khách hàng, từ đó giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro trong hoạt động.

Thứ hai, có thể cho phép các NHTM đưa ra gói sản phẩm của mô hình ngân hàng Hồi giáo bên cạnh gói sản phẩm của mô hình NHTM truyền thống. Trong đó, khách hàng được lựa chọn một trong hai hình thức gửi tiền:

- Hình thức lựa chọn thứ nhất là khách hàng chọn gửi những sản phẩm tiền gửi truyền thống với lãi suất thấp hoặc không có lãi suất và được bảo hiểm ở một mức cố định;

- Hình thức lựa chọn thứ hai là chọn gửi tiền theo mô hình ngân hàng Hồi giáo với mức lãi cao hơn nhưng không được bảo hiểm tiền gửi. Khi đó, NHTM sẽ trở thành một tổ chức tài chính “lưỡng kép”, kết hợp giữa NHTM và quỹ hỗ trợ, cho phép mở rộng cơ hội gia tăng hoạt động của quỹ hỗ trợ ra một nhóm lớn dân số, giúp giảm áp lực lên quỹ bảo hiểm tiền gửi. Khi đó, rủi ro thanh khoản của hệ thống NHTM càng được giảm thiểu vì có thêm sự hỗ trợ của ngân hàng trung ương với vai trò là người cho vay cuối cùng của ngân hàng trung ương, từ đó giúp giảm nguy cơ khủng hoảng tài chính xảy ra ●

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Anjum Siddiquy. (2008). Financial contracts, risk and performance of Islamic banking. *Managerial Finance*, Vol. 34, Iss 10, pp. 680 – 694.

Ahmed El-Galfy and Khiyar Abdalla Khiyar. (2012). Islamic Banking And Economic Growth: A Review, *The Journal of Applied Business Research*, Volume 28, Number 5, p.943-953.

Asean Economic Community Blueprint (2008), Association of Southeast Asian Nations.

M. Mansoor Khan M. Ishaq Bhatti. (2008), Islamic banking and finance: On its way to globalization. *Managerial Finance*, Vol. 34 Iss 10 pp. 708 – 725.

Mohammed Akacem and Lynde Gilliam (2002). Principles of Islamic Banking: Debt versus Equity Financing. *Middle East Policy*. p124-136.

Ngân hàng Nhà nước VN, Báo cáo tháng 12/2014.

Nguyễn Văn Bình (2015). Trong năm 2015, sẽ xử lý 6-8 ngân hàng. *Báo Đầu tư chứng khoán*, tháng 5 -2015, trang 12-13.

Nooraslinda Abdul Aris, Rohana Othman, Rafidah Mohd Azli, Mardiyah Sahri, Dzuljastri Abdul Razak,Zaharuddin Abdul Rahman. (2013). Islamic Banking Products: Regulations, Issues and Challenges. *The Journal of Applied Business Research*, Volume 29, Number 4, p.1145-1155.

Rob Dixon. (1992). Islamic Banking. *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 10, Iss 6, pp. 32 – 37.

Rohana Othman, Nooraslinda Abdul Aris, Rafidah Mohd Azli, Roshayani Arshad. (2012). Islamic Banking: The Firewall Against The Global Financial Crisis. *The Journal of Applied Business Research*, Volume 28, Number 1, p.9-14.

Victoria KwaKwa. Chuẩn bị cho ngành ngân hàng VN bước vào thập kỷ mới. *Báo Đầu tư chứng khoán*, tháng 5/2015, trang 16-17.