

آسیب‌شناسی نظام بانکی
۱۲. الگوها و مبانی نظری رابطه بانک و بنگاه
و تحلیل آن در نظام بانکی ایران

فهرست مطالب

۱.....	خلاصه مدیریتی.....
۳.....	مقدمه و بیان مسئله.....
۳.....	تأمین مالی بنگاه؛ ابعاد و روش‌ها.....
۶.....	نقش و جایگاه بانک‌ها در تأمین مالی بنگاه‌ها.....
۱۲.....	مسئله عدم تقارن اطلاعات (اطلاعات ناکامل) در رابطه بانک و بنگاه.....
۱۵.....	انواع الگوها و سیستم‌های بانکداری و تحلیل رابطه بانک و بنگاه در آنها.....
۲۰.....	انواع رابطه بانک و بنگاه؛ وام‌دهی رابطه‌ای و وام‌دهی مبادله‌ای.....
۲۴.....	انتخاب بین وام‌دهی رابطه‌ای و وام‌دهی مبادله‌ای.....
۲۶.....	تحلیل کلان رابطه بانک و بنگاه در ایران.....
۲۶.....	محور اول: محدودیت در کانال‌های تأمین مالی بنگاه‌ها در ایران؛ بانک محوری.....
۲۸.....	محور دوم: مسئله عدم تقارن اطلاعات در رابطه بانک و بنگاه در ایران.....
۳۱.....	محور سوم: نبود الگوهای مختلف بانکداری در رابطه بانک و بنگاه.....
۳۱.....	محور چهارم: تحلیل وام‌دهی رابطه‌ای و مبادله‌ای در بانکداری در ایران.....
۳۲.....	جمع‌بندی و نتیجه‌گیری.....
۳۳.....	منابع و مأخذ.....



آسیب شناسی نظام بانکی

۱۲. الگوها و مبانی نظری رابطه بانک و بنگاه و تحلیل آن در نظام بانکی ایران

خلاصه مدیریتی

تحلیل و آسیب شناسی وضع موجود رابطه بانکها با بنگاههای اقتصادی نیازمند پرداختن به مبانی نظری و تحلیل‌های بنیادی در خصوص رابطه بانکها با بنگاههای اقتصادی (بخش واقعی) است تا از این رهگذر الگوها و انواع روابط بانک و بنگاه و مسائل محوری در این حوزه مورد بررسی و تحلیل قرار گیرند. این مهم، هدف گزارش حاضر است که بر این اساس تلاش شده است ابعاد نظری موضوع با محوریت الگوهای مختلف رابطه بانک و بنگاه تحلیل و بررسی شده و چالش‌های کلان نظام بانکی ایران در این خصوص ارائه گردد.

بررسی‌های صورت گرفته در خصوص ابعاد کلان و محوری رابطه بانک و بنگاه در این گزارش حاوی دستاوردها و نتایج زیر است:

۱. موضوع نقش و جایگاه بانکها در تأمین مالی بنگاهها در بسیاری از کشورها با وجود توسعه بازار سرمایه همچنان حائز اهمیت بوده و در برخی کشورها همچون آلمان، اسپانیا، ژاپن، چین و... با داشتن ساختارهایی نسبتاً متفاوت در مدل رابطه بانک و بنگاه از اهمیت دوچندان برخوردار است.

۲. «عدم تقارن اطلاعات بین بانک و بنگاه»، به‌عنوان مهمترین مسئله تحلیل نظری رابطه بانک و بنگاه بوده که موجب شکل‌گیری دو چالش «کژمنشی» و «کژگزینی» در رابطه تأمین مالی بانک و بنگاه می‌شود که پیامدهای آن را می‌توان دسترسی محدود به اعتبار، ناطمینانی بین بانک و بنگاه در شکل‌گیری روابط پایدار و بلندمدت، استفاده از راه‌های گریز برای نکول شدن منابع، فساد و رانت در توزیع منابع و... برشمرد.

۳. انواع الگوهای بانکداری اعم از بانکداری تجاری، شرکتی، سرمایه‌گذاری، توسعه‌ای، منطقه‌ای و زیرمجموعه‌های تشکیل‌دهنده آن که شکل‌دهنده انواع رابطه بین بانک و بنگاه است، امروزه در بسیاری از کشورها مورد توجه قرار گرفته است.

۴. دو الگوی «وام‌دهی مبتنی بر رابطه» و «وام‌دهی مبتنی بر مبادله» به‌عنوان دو الگوی بانکداری در خصوص ارتباط بانک و بنگاه که هر یک دارای خصوصیات، مزیت‌ها، عدم‌مزیت‌ها و آثار مختلف بر کاهش اطلاعات نامتقارن بین بانک و بنگاه است، در تحلیل نظری رابطه بانک و بنگاه حائز اهمیت است. الگوی وام‌دهی مبتنی بر رابطه به الگویی اشاره دارد که در آن بانک‌ها نه بر اساس صورت‌های مالی و اطلاعات مالی بنگاه، بلکه بر پایه مذاکره و شناخت مبتنی بر داده‌های «نرم» همچون شخصیت، اهلیت و

اعتماد‌پذیری و غیره که در طول زمان دریافت می‌گردد به بنگاه‌ها (معمولاً بنگاه‌های کوچک یا متوسط) تسهیلات می‌دهند و ارائه تضمین به همراه نظارت و غربالگری سه رکن اصلی این الگو است. در مقابل در بانکداری مبتنی بر مبادله، بانک مبتنی بر مجموعه‌ای از اطلاعات سخت شامل وضعیت صورت‌های مالی بنگاه، اطلاعات مالی و عملکردی گذشته وضعیت اعتباری و هرگونه اطلاعاتی که عملکرد بنگاه را برای تصمیم‌گیری اعطای تسهیلات روشن‌تر سازد، اعتبار اعطا می‌نماید.

در نهایت مبتنی بر نتایج تحلیل، چهار چالش اصلی نظام بانکی ایران در خصوص رابطه بانک و بنگاه به شرح زیر مورد بررسی و واکاوی قرار گرفته است:

- «محدودیت در کانال‌های تأمین مالی بنگاه‌ها در ایران؛ بانک محوری»: علیرغم اینکه الگوی بانک‌محوری در برخی کشورها نتایج خوبی را برای اقتصاد در پی داشته است، ولی این مسئله در اقتصاد ایران با استناد به بررسی‌ها و شاخص‌های ملی و بین‌المللی که نشان‌دهنده محدودیت در دسترسی به تأمین مالی مناسب بانکی برای بنگاه‌هاست، نتیجه قابل دفاعی نداشته و موجب شکل‌گیری مشکلات و آسیب‌های زیادی در رابطه بانک و بنگاه در ایران شده است.

- «عدم تقارن اطلاعات در رابطه بانک و بنگاه در ایران»: عدم تقارن اطلاعات (کژگزینی و کژمنشی) در رابطه بانک و بنگاه به‌عنوان یک چالش مبنایی در نظام تأمین مالی بنگاه‌ها از کانال بانکی محسوب می‌شود که مصادیق آن را می‌توان در مواردی همچون «تظاهر به ورشکستگی توسط دریافت‌کننده تسهیلات برای فرار از ادای دین»، «عدم توانایی شناخت و تمیز بین مشتری خوب و بد»، «انحراف تسهیلات بانکی نسبت به موضوع قرارداد» و «مشارکت صوری و غیرواقعی بین بانک و بنگاه» یافت.

- «نبود الگوهای مختلف بانکداری در رابطه بانک و بنگاه»: بانکداری در ایران عمدتاً براساس الگوی بانکداری «تجاری» شکل گرفته است و حال آنکه طیفی از انواع بانک‌ها برای شکل‌دهی اشکال مختلف رابطه بانک و بنگاه وجود دارد. خلأ ایجاد و توسعه بانکداری منطقه‌ای، بانکداری شرکتی، بانکداری توسعه‌ای، بانکداری سرمایه‌گذاری و... موجب شده است الزامات و بسترهای رابطه مناسب بانک و بنگاه براساس نیازها و حوزه‌های مختلف فعالیت بنگاه‌ها فراهم نگردد.

- «ضعف در تقویت و شکل‌دهی الگوهای وام‌دهی رابطه‌ای و مبادله‌ای در بانکداری ایران»: بررسی فضای حاکم بر رابطه بانک و بنگاه حاکی از آن است که الگوی بانکداری مبتنی بر رابطه در ایران به دلیل نبود بستر لازم همچون انواع الگوهای بانکداری مورد غفلت جدی قرار گرفته و الگوی بانکداری مبتنی بر مبادله نیز به دلیل نبود زیرساخت‌های نهادی و قانونی لازم، نبود شفافیت در اطلاعات، و ضعف اعتبارسنجی و رتبه‌بندی اعتباری، موفقیت لازم را نداشته است.



مقدمه و بیان مسئله

بنگاه‌های اقتصادی برای تأمین مالی فعالیت‌های خود نیازمند منابع مالی هستند. این تأمین مالی در کشورهای که دارای نظام مالی پیشرفته هستند از طریق نهادهای مختلف بازار سرمایه، بانک، صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری و سایر نهادهای مالی قابل تأمین است. در اقتصاد ایران به دلیل عمق کم بازار سرمایه و نبود جایگزین‌های مناسب تأمین مالی بانکی، نظام تأمین مالی در اقتصاد ایران یک نظام بانک‌محور^۱ بوده و بانک‌ها مسئولیت زیادی در تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و بزرگ و همچنین تأمین مالی کوتاه‌مدت و بلندمدت دارند. در این شرایط که عمده تأمین مالی بنگاه‌های کشور از طریق نظام بانکی صورت می‌گیرد، ضروریست رابطه تأمین مالی بین بانک‌ها و بنگاه‌های اقتصادی مورد واکاوی و آسیب‌شناسی قرار گیرد.

به طور کلی وقتی سخن از مشکلات تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی از طریق بانک مطرح می‌شود، ضروری است که این مسئله به صورت رابطه‌ای دو سویه بین بانک و بنگاه تحلیل گردد. زیرا در مسئله تأمین مالی، بانک یک طرف مبادله است و بنگاه طرف دیگر آن و هرگونه تحلیل یک‌جانبه، خروجی ناقص و غیرمستدلی را به همراه خواهد داشت.

بی‌شک تحلیل و آسیب‌شناسی وضع موجود رابطه بانک‌ها با بنگاه‌های اقتصادی بدون پرداختن به مبانی مفهومی و نظری موضوع و تجربه کشورهای موفق در این حوزه امکان‌پذیر نیست. این گزارش به عنوان گام نخست تحلیل و آسیب‌شناسی رابطه بانک‌ها با بخش واقعی (بنگاه‌های اقتصادی)، به ارائه مبانی نظری وضعیت رابطه بانک و بنگاه در الگوهای بانکداری در کشورهای دیگر پرداخته و در نهایت به تحلیل ابعاد کلان و بنیادی رابطه بانک و بنگاه در نظام بانکی ایران می‌پردازد. تحلیل چالش‌های رابطه بانک و بنگاه در نظام بانکی ایران و وضعیت عملکرد این حوزه موضوعات مستقلی است که در گزارش‌های دیگر به آن پرداخته می‌شود.

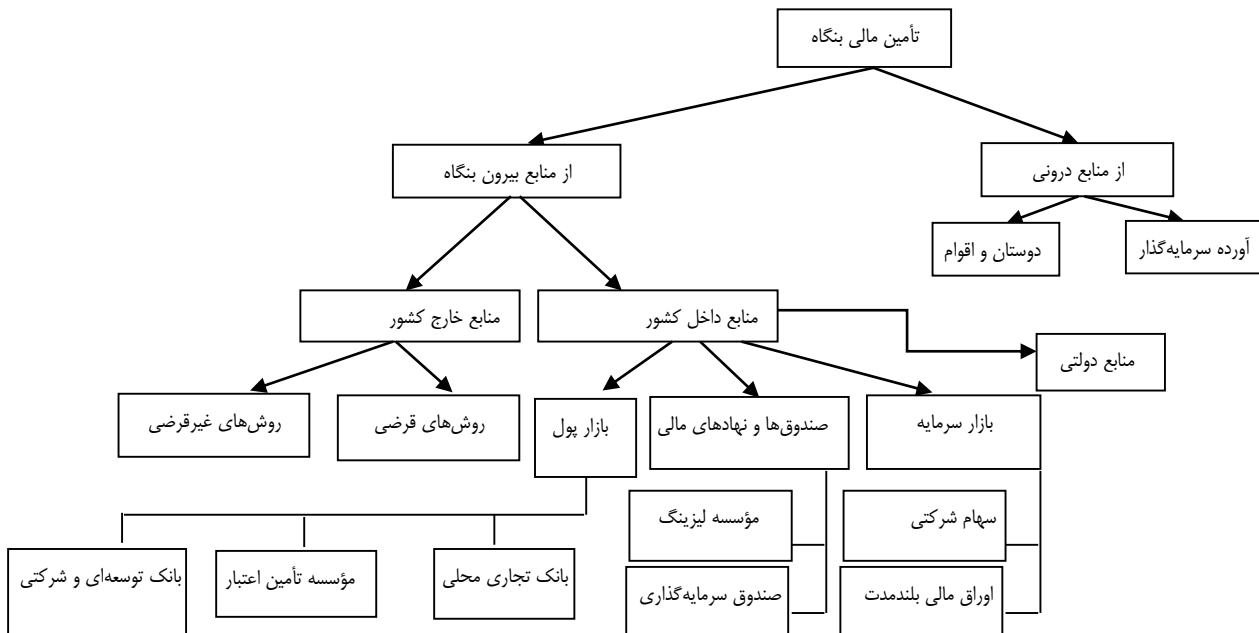
تأمین مالی بنگاه؛ ابعاد و روش‌ها

بررسی‌ها و پیمایش‌های داخلی و خارجی نشان می‌دهند که مسئله تأمین مالی برای بنگاه‌ها از مهمترین موانع و چالش‌ها به شمار می‌رود. از بین موانع متعدد رشد بنگاه‌ها، در اغلب کشورها مشکل تأمین مالی بیش از سایر مشکلات حائز اهمیت است. در برخی کشورها بالا بودن هزینه‌های تأمین مالی بنگاه‌ها بیش

از سایر موانع تأمین مالی مشاهده شده است که این مسئله موجب عدم دستیابی کافی بنگاه‌ها به منابع مالی شده است.^۱

در یک دسته‌بندی کلی می‌توان منابع تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی را به دو دسته منابع درون بنگاهی و منابع خارج از بنگاه تقسیم‌بندی نمود. منظور از منابع درون بنگاهی آورده سهام‌داران و یا اندوخته‌های موجود در شرکت‌هاست که به منظور تأمین منابع مالی مورد نیاز برای تأسیس، ادامه و یا توسعه فعالیت‌های بنگاه‌های اقتصادی مورد استفاده قرار می‌گیرد. منابع خارج از بنگاه نیز طیف وسیعی از ابزارهای بازار پول و سرمایه را شامل می‌شود که با توجه به گستردگی، میزان هزینه‌بر بودن و توسعه بازارهای مالی و همچنین متناسب با سطح دانش بنگاه‌های اقتصادی، مورد استفاده قرار خواهند گرفت.^۲

شکل ۱. کانال‌های تأمین مالی بنگاه‌ها



مأخذ: گردآوری محقق از ادبیات نظری.

از متداول‌ترین روش‌های تأمین مالی می‌توان به منابع درونی و درآمدهای پس‌انداز شده، دوستان و اقوام، سهام و اوراق بدهی، بانک‌های تجاری محلی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری^۳، بانک‌های توسعه‌ای، منابع دولتی، بانک‌های خارجی، قرض‌دهندگان، مؤسسات تأمین اعتبار و مؤسسات واسپاری (لیزینگ)

1. Meghana Ayyagari, Asli Demirgüç, Kunt, and Vojislav Maksimovic, (2006), How Important Are Financing Constraints? The Role of Finance in the Business Environment, The World Bank Economic Review, VOL. 22, NO. 3, pp. 483–516.

۲. مطالعه بیشتر رجوع شود به مقاله غنی زاده و بارانی، روش‌های تأمین مالی در بنگاه‌های اقتصادی، فصلنامه حسابدار رسمی، ش ۲۹، شهریورماه ۱۳۹۴.

3. Investment Funds



اشاره نمود.^۱ در شکل ۱ شمای کلی روش‌های تأمین مالی بنگاه نشان داده شده است. در یک تقسیم‌بندی دیگر بازارهای مالی به منظور تأمین مالی فعالیت‌های اقتصادی به انواع زیر تقسیم می‌شوند:^۲

- **بازارهای اولیه**^۳ - بازارهایی که در آنها بنگاه‌ها یا شرکت‌ها از طریق انتشار اوراق تأمین وجوه می‌نمایند؛
- **بازارهای ثانویه**^۴ - بازارهایی که در آنها ابزارهای تأمین مالی پس از انتشار اولیه مبادله می‌شوند؛
- **بازارهای پول**^۵ - بازارهایی که در آنها اوراق بدهی یا ابزارهایی که با سررسید کمتر از یک سال مبادله می‌شوند؛
- **بازارهای سرمایه**^۶ - بازارهایی که در آنها ابزارهای مبتنی بر بدهی یا سهام با سررسید بیش از یک سال مبادله می‌شوند؛
- **بازارهای ارز**^۷ - بازارهایی که در ارزهای خارجی حاصل از تولید کالاها یا دارایی‌ها و... مورد مبادله قرار می‌گیرند؛

- **بازارهای مشتقه**^۸ - بازارهایی که در آنها ابزارهای مشتقه (آتی‌ها، سلف و...) مبادله می‌شوند. در تحقیقی^۹ که توسط بانک جهانی صورت گرفته است، با استفاده از یک بانک اطلاعاتی مشتمل بر ۷۰,۰۰۰ بنگاه، در بین ۱۰۰ کشور به مطالعه نظام‌مند استفاده از روش‌های مختلف تأمین مالی برای بنگاه‌های نوپا پرداخته است. چهار گروه تأمین مالی در این مطالعه مورد بررسی قرار گرفته است که شامل «تأمین مالی بانکی»، «لیزینگ و اعتبار تجاری»، «اوراق سهام و امتیاز تسهیلات» و «تأمین مالی غیررسمی (خانواده، دوستان و...)» می‌شود که ارتباط بین انتخاب این روش‌ها با عمر بنگاه برای نیازهای سرمایه در گردش و سرمایه‌گذاری جدید مورد بررسی قرار می‌گیرد. نتایج این مطالعه حاکی است:

۱. در همه کشورها، بنگاه‌های جدید و نوپا نسبت به بنگاه‌های قدیمی بیشتر به شکل غیررسمی تأمین مالی شده‌اند تا منابع بانکی. البته در کشورهایی که حاکمیت قانون و اطلاعات اعتباری بهتر و وسیع‌تر است، بنگاه‌های نوپا از منابع بانکی بیشتر استفاده می‌کنند که این مسئله عمدتاً در کشورهای توسعه‌یافته وجود دارد.
۲. کیفیت محیط نهادی و شاخص‌های محیط کسب‌وکار (به‌طور مشخص حاکمیت قانون و زیرساخت‌های اطلاعات اعتباری) تأثیر زیادی بر تسهیل دسترسی بنگاه‌ها به ویژه بنگاه‌های نوپا به تأمین مالی رسمی دارند.

1. Love, Inessa and Nataliya Mylenko. 2003. Credit Reporting and Financing Constraints. WP: 3142, World Bank.

2. Saunders, Anthony and Marcia Millon Cornett, 2012, "Financial Markets and Institutions", fifth Edition, The McGraw-hill Companies.

3. Primary Markets

4. Secondary Markets

5. Money Markets

6. Capital Markets

7. Foreign Exchange Markets

8. Derivative Markets

۹. بانک جهانی اثر محیط کسب‌وکار بر تأمین مالی بنگاه‌های نوپا، مرکز پژوهش‌های مجلس، ترجمه و تألیف: موسی شهبازی غیائی، شماره مسلسل: ۱۲۰۵۷، ۱۳۹۰.

۳. به موازات افزایش عمر بنگاه، استفاده از تأمین مالی غیررسمی کاهش می‌یابد و سهم منابع رسمی (بانکی، لیزینگ و اعتبار تجاری) در هریک از نیازهای سرمایه در گردش و سرمایه‌گذاری جدید افزایش می‌یابد. سؤالات و چالش‌های تأمین مالی که این مطالعه بر اساس پیمایش‌های بنگاهی در کشورهای مختلف به آنها پرداخته است.

نقش و جایگاه بانک‌ها در تأمین مالی بنگاه‌ها

در بین انواع روش‌های تأمین مالی برای بنگاه‌های اقتصادی، کم و بیش می‌توان گفت که منابع بانکی کماکان از روش‌های مهم تأمین مالی بنگاه‌ها محسوب می‌شوند که البته تفاوت‌هایی در کشورهای مختلف با کارکردها و نقش‌های مختلف برای بانک‌ها وجود دارد. وجه تمایزی که برای تأمین مالی بانکی با سایر ابزارهای تأمین مالی به ویژه بازار سرمایه گفته می‌شود این است که بانک‌ها به دلیل ماهیت فعالیت، نقش تأمین مالی کوتاه‌مدت را بر عهده دارند و اساساً تأمین مالی بلندمدت (بیش از یک یا دو سال) باید در نهادهای غیربانکی صورت بگیرد. زیرا منابع بانکی باید سیال بوده و بانک ماهیتاً نمی‌تواند در تأمین مالی بلندمدت وارد شود. البته این موضوع در بانکداری و تأمین مالی اسلامی تفاوت‌هایی دارد. به گونه‌ای که در بانکداری اسلامی یکی از روش‌های تأمین مالی، «مشارکت در سود و زیان»^۱ (PLS) است که مستلزم تأمین مالی بلندمدت و مشارکت با بنگاه‌هاست. هرچند این مسئله از نظر تجربی به مرور زمان در بانک‌های اسلامی کمرنگ شده است و عملاً بانک‌های اسلامی به دلیل پیچیده بودن و الزاماتی که باید در روش‌های مشارکتی رعایت گردد (هزینه‌های نظارت و...)، عمدتاً از روش‌های تأمین مالی مبتنی بر عقود با بازده معین (عقودی که شرعاً تعیین نرخ سود ثابت در آنها جایز است همانند مرابحه، اجاره و...) استفاده می‌کنند.

به منظور شناخت جایگاه بانک‌ها در تأمین مالی بنگاه‌ها، باید سهم بانک‌ها در تأمین مالی را در کشورهای مختلف مقایسه نماییم. بررسی صورت گرفته در خصوص ساختار تأمین مالی در بین کشورهای اروپایی حاکی از این است که اهمیت تأمین مالی بانکی در اقتصاد بسیاری از کشورهای اروپایی بالا بوده و همچنین وابستگی به تأمین مالی بانکی برای بنگاه‌ها در بین کشورهای اروپایی نسبت به آمریکا بیشتر است و از این رو تأمین مالی بازارمحور سهم کمتری را دارد. برای مثال بنگاه‌های ایتالیایی حدوداً ده برابر کمتر از بنگاه‌های فرانسه از تأمین مالی مبتنی بر بدهی^۲ استفاده می‌کنند.



البته ساختار بازار بانکی در کشورهای مختلف متفاوت است. در ایتالیا و آلمان سهم اوراق قرضه نسبت به کل وام‌های بانکی بنگاه‌ها صرفاً حدود ۱ درصد است.^۱ کشورهایی مانند آمریکا، انگلیس و هلند دارای سیستم مبتنی بر سرمایه هستند در حالی که کشورهای ژاپن، فرانسه، ایتالیا، اسپانیا و آلمان بر پایه اعتبار هستند. به علاوه همه نظام‌های تأمین مالی کم‌وبیش مبتنی بر اعتبار هستند، زیرا در سیستم مبتنی بر بازار سرمایه نیز تأمین مالی از طریق بانک مهم‌ترین نوع تأمین مالی است.^۲ در آمریکا سهم دارایی‌های بانک‌های تجاری از کل دارایی‌های نظام مالی (۹ نهاد مالی شامل شرکت‌های بیمه، شرکت‌های سرمایه‌گذاری، شرکت‌های تأمین مالی و...) در سال ۲۰۱۰ برابر با ۳۰/۶ درصد بوده که این سهم در سال ۱۹۴۸ برابر با ۵۵/۹ درصد بوده است.^۳ مضافاً اینکه براساس اطلاعات سال ۲۰۱۵ تعداد کل بانک‌های تجاری در آمریکا ۵،۳۸۱ است و این در حالی است که در سال ۲۰۰۰ تعداد بانک‌های تجاری در آمریکا ۸،۴۵۸ عدد بوده است.^۴ که هرچند به مرور سهم بانک‌ها در آمریکا کمتر شده است ولی کماکان سهم و نقش بانک‌های تجاری قابل توجه است. در جدول ۱ ساختار تأمین مالی در کشورهای منتخب نشان داده شده است.

آلمان به‌عنوان یک کشور مبتنی بر صنعت بانکداری است که به‌دلیل دارا بودن تعداد بالای بانک با اندازه کوچک، درجه تمرکز بانکی پایین‌تری دارد. بانک‌ها در آلمان نسبت به شرایط بین‌المللی، عمدتاً از ساختار دارایی‌های کم ریسک برخوردار هستند و معمولاً اوراق قرضه عمومی و سایر دارایی‌های کم ریسک همچون دارایی‌های بین‌بانکی^۵ را نگهداری می‌کنند.^۶ در این کشور تأمین مالی مبتنی بر بازار سهام گسترده نبوده و در مقابل شبکه بانک‌های جامع^۷ این کشور، زمینه گسترده‌ای از کارکردها و وظایف را به اجرا می‌گذارند. فهرست این خدمات شامل جذب سپرده وام‌دهی، صدور ضمانتنامه، معامله اوراق بهادار، کارگزاری جزئی اوراق، ارائه خدمات امین و ... است.^۸

شبکه بانکی آلمان، علاوه بر تمامی عملیاتی که بانک‌های تجاری و سرمایه‌گذاری آمریکایی انجام می‌دهند؛ سهام بنگاه‌های اقتصادی را نیز نگهداری نموده و در هیئت عامل آنها نیز حضور می‌یابند. در

1. European Central Bank, (2001), "Financial Systems And The Role Of Banks In Monetary Policy Transmission In The Euro Area", By Michael Ehrmann and Et. Al. Working Paper NO. 105. Available at: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp105.pdf>

2. Christensen, 1999, p.14.

3. Saunders, and Millon Cornett, 2012, p.18.

4. <https://research.stlouisfed.org/fred2/series/USNUM>

5. Interbank Assets

6. European Central Bank, 2001, p.9.

۷. بانکداری جامع شیوه‌ای از بانکداری است که بر مبنای آن، بانک‌ها می‌توانند طیف وسیعی از انواع خدمات مالی را به مشتریان خود عرضه نمایند. این بانک‌ها حتی می‌توانند سهام بنگاه‌های اقتصادی را نیز نگهداری نموده و در هیئت عامل آنها حضور داشته باشند.

۸. پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی، اصلاح ساختار نظام بانکی در راستای ساماندهی بازارهای مالی رسمی در جمهوری اسلامی ایران، مجری طرح: حسین بازمحمدی، تهران، پژوهشکده پولی و بانکی، ۱۳۸۲، ص ۱۴۳.

این نظام بانک‌ها کارگزاران جزئی سهام هستند و چون سهام به صورت آورنده است، در تصرف بانک مالک آن می‌باشد و بانک از حق رأی در نشست مالکان بنگاه برخوردار است.^۱

برای مثال ساختار اصلی دوپچه بانک آلمان (بزرگ‌ترین بانک آلمان) به سه قسمت اصلی تقسیم می‌شود که عبارتند از: بخش سرمایه‌گذاری و شرکتی بانک (CIB)^۲، بخش مدیریت دارایی و مشتری اختصاصی (PCAM)^۳ سرمایه‌گذاری شرکتی (CI)^۴ که در این تقسیم‌بندی بخش سرمایه‌گذاری و شرکتی بانک به دو قسمت مدیریت ثروت دارایی (AWM)^۵ و مدیریت ثروت اختصاصی (PWM)^۶ تقسیم بندی شده است.

در جدول ۱ شاخص‌هایی در خصوص اهمیت و جایگاه تأمین مالی بانکی مورد بررسی و مقایسه قرار گرفته است. شاخص اول در خصوص اهمیت بانک‌ها در تأمین مالی است که براساس تعریف ارائه شده در انتهای جدول، در کشورهای استرالیا، آلمان، یونان، ایتالیا و اسپانیا تأمین مالی بانکی اهمیت زیادی دارد (به بیان دیگر سهم تأمین مالی از طریق بانک نسبت به سایر روش‌ها بالاست). در فرانسه نیز که به‌عنوان یک کشور مهم در بین کشورهای اروپایی است (همان‌طور که در جدول ۲ نشان داده شده است)، صرفاً بنگاه‌های بزرگ می‌توانند برای تأمین مالی خود اوراق منتشر نمایند و سهم و اهمیت بانک‌ها در تأمین مالی بسیار بالاتر از کشوری همچون آمریکا است.

۱. ادوارد و فیشر، ۱۹۹۴ به نقل از پژوهشکده پولی و بانکی، ۱۳۸۲.

2. Group Divisions Corporate & Investment Bank (CIB),
3. Private Clients and Asset Management (PCAM)
4. Corporate Investment (CI)
5. Asset Wealth Management (AWM)
6. Private Wealth Management (PWM)



جدول ۱. درجه اهمیت تأمین مالی بانکی در کشورهای منتخب^۱

اسپانیا	پرتغال	نیوزلند	لوگزامبورگ	ایتالیا	ایرلند	یونان	آلمان	فرانسه	فنلاند	بلژیک	استرالیا	
بسیار مهم	مهم	مهم	مهم	بسیار مهم	مهم	بسیار مهم	بسیار مهم	مهم	مهم	مهم	بسیار مهم	اهمیت بانک‌ها در تأمین مالی ^(۱)
زیاد	کم	کم	N.A	زیاد	کم	زیاد	کم	کم	کم	متوسط	متوسط	سهام وام‌های کوتاه‌مدت ^(۲)
غیرمهم	غیرمهم (بنگاه‌ها در ابتدا از یک بانک تسهیلات دریافت کرده، اما پس از آن به چند بانک دیگر برای اخذ وام مراجعه می‌کنند)	مهم	N.A	خیلی مهم	خیلی مهم برای وام‌های تجاری	نسبتاً مهم	خیلی مهم (بانک‌های مسکن)	غیرمهم بجز برای بنگاه‌های کوچک	مهم، ولی روند کاهشی	مهم (SME)ها، بنگاه‌های با مالکیت خانوار)	خیلی مهم (بانک‌های مسکن)	وام‌دهی مبتنی بر رابطه ^(۳)
کم (نبود ضمانت‌های دولتی در بانک‌های پس‌انداز)	متوسط	کم	کم	زیاد (روند کاهشی)	کم	زیاد	زیاد (وجود ضمانت‌های دولتی در بخش بانک‌های پس‌انداز)	متوسط	زیاد (وجود ضمانت‌های جامع دولتی در مواقع بحران‌های بانکی)	متوسط	زیاد (وجود ضمانت‌های دولتی در بیشتر بانک‌های پس‌انداز)	ورود دولت به بازار بانکی ^(۴)

(۱) کشورهایی که دارای درجه «بسیار مهم» می‌باشند شامل کشورهایی هستند که از هر چهار شرط پیروی می‌کنند: نسبت اوراق قرضه به GDP (کوچک‌تر از) > ۴ درصد، نسبت اوراق قرضه به وام‌های بانکی (کوچک‌تر از) > ۱۰ درصد، نسبت سرمایه‌گذاری در بازار سهام به GDP (کوچک‌تر از) > ۶۰ درصد و وجه به‌دست‌آمده از انتشار اوراق بهادار (کوچک‌تر از) > ۵۰ درصد. کشورهایی که حداقل یکی از چهار شرط مذکور را نداشته باشند دارای درجه «مهم» هستند. در این بین رتبه «کم اهمیت» نداشته‌ایم که در خصوص آمریکا با داشتن نسبت بدهی نسبت به GDP برابر ۲۶ درصد، نسبت بدهی به وام‌های بانکی بیش از ۱۰۰ درصد و با سرمایه‌گذاری در بازار بورس به اندازه ۱۹۳ درصد GDP صادق است.

(۲) کشورهایی که نسبت وام‌های کوتاه مدت در آنها (کمتر از) > ۲۰ درصد باشد، دارای درجه «کم» هستند و آنهایی که دارای نسبت وام‌های کوتاه‌مدت آنها (بیش از) ۳۵ درصد است دارای درجه «زیاد» هستند. Borio (1996).

(۳) در وام‌دهی مبتنی بر رابطه، مبنای تصمیم‌گیری برای ارائه تسهیلات توسط بانک صورت‌های مالی بنگاه و اطلاعات مالی شرکت نیست و بلکه مبتنی بر رابطه نزدیک و تنگاتنگ بین بانک و بنگاه است. زمانی یک بنگاه را وام‌گیرنده مبتنی بر رابطه می‌دانیم که تأمین همه یا نسبت بالایی از منابع مالی شرکت توسط یک بانک انجام شود.

(۴) در صورتی که ضمانت‌ها و مالکیت و مدیریت دارایی‌های ۱۰ بانک بزرگ بیش از ۳۰ درصد باشد، «زیاد»؛ بین ۱۰ تا ۳۰ درصد باشد، «متوسط»؛ و کمتر از ۱۰ درصد باشد «کم» تلقی می‌شود.

شاخص دیگر در این بررسی، مربوط به مدل وام‌دهی مبتنی بر رابطه^۱ است که در بخش ششم این گزارش به تفصیل مورد بررسی قرار می‌گیرد. بانکداری مبتنی بر رابطه معرف نوعی رابطه بلندمدت و پایدار بین بانک و بنگاه مبتنی بر شناخت طرفین است. براساس این شاخص در برخی کشورهای اروپایی، بازار تأمین مالی نهادهای واسطه‌ای بیشتر مبتنی بر رابطه است تا وام‌دهی مبتنی بر روابط غیرشخصی^۲، به نحوی که بسیار معمول است که مشتریان بانکی یک رابطه بلندمدت و پایدار با بانک‌های خود دارند که مثال برجسته آن «بانک‌های مسکن» در آلمان است به طوری که در این بانک‌ها، بنگاه‌ها مبادلات مالی و تسهیلاتی خود را تنها با یک بانک برقرار می‌کنند. در آلمان بیشتر بانک‌ها، بانک‌های جامع^۳ هستند و از این رو تمامی نیازها و خدمات مالی مشتریان خود را تأمین می‌کنند که این مسئله موجب شده است در آلمان رابطه بنگاه صرفاً با یک بانک بیشتر از سایر کشورها متداول باشد. ایتالیا نیز تقریباً مشابه مدل مذکور است به نحوی که بسیاری از بنگاه‌های کوچک مبتنی بر مدل رابطه‌محور با یک بانک کار می‌کنند.^۴

در جدول ۲ آمار مربوط به اهمیت و جایگاه تأمین مالی بانکی و مقایسه با بازار سرمایه در برخی کشورهای اروپایی و آمریکا نشان داده شده است. همان‌طور که مشخص است سهم تأمین مالی بانکی در آمریکا نسبت به کشورهای اروپایی پایین و سهم انتشار اوراق بهادار (بازار تأمین مالی مبتنی بر بدهی) بالاست. در مقابل، در آلمان شرکت‌ها تنها ۰/۷ تولید ناخالص داخلی اوراق منتشر می‌کنند و عمده منابع مالی از طریق بانک‌ها تأمین می‌گردد.

جدول ۲. ساختار تأمین مالی در اتحادیه اروپا و آمریکا (درصدی از تولید ناخالص داخلی)

عنوان	آمریکا	اسپانیا	ایتالیا	آلمان	فرانسه	اتحادیه اروپا
وام‌های بانکی به شرکت‌ها	۱۲/۶	۴۳/۱	۴۹/۸	۳۹/۸	۳۷/۲	۴۵/۲
انتشار اوراق بهادار توسط شرکت‌ها	۲۵/۷	۴/۴	۱/۰	۰/۷	۷/۶	۳/۶
سرمایه‌گذاری در بازار سهام	۱۹۳	۷۷	۶۶	۷۲	۱۱۱	۹۰

Source: European Central Bank, 2001, p. 11.

در چین نیز بانک‌ها نقش زیادی در اقتصاد دارند. توسعه اقتصادی این کشور وابسته به حمایت دولت از «بانک‌های بزرگ» به‌عنوان محور مدل رشد کشور است. در این کشور با استفاده از مالکیت گسترده دولت در نهادهای مالی و همچنین اعمال قوانین کنترلی وسیع، نهادهای دولتی تأثیر زیادی در تخصیص منابع نهادهای مالی دارند. بین سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۸، مجموع وام‌های بانکی ۲۶۰ درصد

1. Relationship Lending
2. Arm.s Length Lending
3. Universal Banks
4. European Central Bank, 2001, p. 11.



رشد (به صورت واقعی) داشته است، این در حالی است که رشد تولید ناخالص داخلی ۱۸۰ درصد در مدت مشابه بوده است. به ویژه واحدهای بزرگ، شرکت‌های با مالکیت دولتی و شرکت‌های چندملیتی از طریق وام‌های سوبسیدی عرضه شده توسط بانک‌های دولتی به مزیت‌های رقابتی دست یافته‌اند.^۱

نظام بانکی در کشور چین نقش زیادی در سیستم مالی این کشور ایفا می‌کند. اندازه نظام بانکی در چین، براساس نسبت کل اعتبارات بانکی به تولید ناخالص داخلی، ۱۱۶ درصد (متوسط سال‌های ۲۰۰۱-۲۰۰۷) است که به طور قابل ملاحظه‌ای بیشتر از کشورهای نوظهور است (با متوسط ۶۵ درصد به تولید ناخالص داخلی)، همچنین بیشتر اعتبارات بانکی تخصیص یافته در چین مربوط به بنگاه‌های دولتی است مضافاً اینکه نسبت مطالبات غیر جاری نیز در چین در سال ۲۰۰۷ معادل ۱۶ درصد بوده که متوسط کشورهای مورد بررسی ۱۰ درصد است.^۲ البته این کشور توانسته است نسبت مطالبات غیر جاری خود را از سال ۲۰۰۱ که معادل ۲۹ درصد بوده است به ۱/۲ درصد در سال ۲۰۱۴ برساند^۳ که موفقیت چشمگیری محسوب می‌شود. از دلایل موفقیت چین در کاهش قابل توجه نسبت تسهیلات غیر جاری، استفاده از روش‌های مختلف علاج (حل و فصل یا گزرد)^۴ همچون سوآپ^۵ (معاوضه) بدهی به سهام، روش‌های نقد کردن، فروش مستقیم به سرمایه‌گذاران، اوراق بهادار سازی و... بوده است.^۶

یکی دیگر از وظایف بانک‌ها در برخی از نظام‌های تأمین مالی، حمایت از حوزه‌های استراتژیک اقتصادی است. برای مثال در کشور چین، مسئولیت در اختیار گذاشتن وام‌های سیاستی^۷ بر عهده سه گروه بانک سیاستی دولتی^۸ (حاکمیتی) است که در حوزه‌های مختلف اقتصادی سازماندهی شده‌اند. این سه گروه عبارتست از بانک توسعه کشاورزی (ADB)، بانک توسعه‌ای چین (CDB) که مسئولیت اولیه پروژه‌های زیرساختی را بر عهده دارند و بانک صادرات و واردات چین (Exim). این سه گروه بانک سیاستی، پروژه‌های تولیدی با سرمایه بالا به طور معمول بین ۰/۵ تا ۱۰ میلیارد CNY را تأمین مالی می‌کنند. در کنار الزام بانک‌های دولتی (حاکمیتی)، بانک‌های تجاری در چین نیز براساس قانون بانکداری تجاری^۹ (۱۹۹۵) ملزم به وام‌دهی «در راستای نیازهای اقتصاد ملی و توسعه اجتماعی و تحت راهنمایی سیاست‌های صنعتی حاکمیت» هستند.

1. Andersson, Fredrik N.G., Katarzyna Burzynska and Sonja Opper, (2013), "Lending for Growth? An Analysis of State-Owned Banks in China", Working paper, Lund University, Department of Economics.

2. Allen, Franklin and et.al, " CHINA'S FINANCIAL SYSTEM: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES", Working Paper 17828. <http://www.nber.org/papers/w17828>

3. <http://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS?page=1>

4. Resolution

۵. قرارداد سوآپ یا معاوضه از ابزار مشتقه است که در آن یک طرف قرارداد نسبت به معاوضه عواید ناشی از ابزار مالی خود با عواید ناشی از ابزار مالی طرف مقابل اقدام می‌کند. عواید چنین قراردادی بستگی به نوع ابزار مالی مورد معامله دارد.

6. Min Xu, (2005), " Resolution of Non-perfor Ming Loans in China" Available: https://archive.nyu.edu/bitstream/2451/25948/2/Xu_2005.pdf

7. Policy Loans

8. State Policy Banks

۹. Commercial Banking Law قانون بانکداری تجاری، ماده (۳۴).

مسئله عدم تقارن اطلاعات (اطلاعات ناکامل) در رابطه بانک و بنگاه

در بحث رابطه بانک با بنگاه سؤالات اصلی که مطرح می‌شود این است که بانک با استفاده از چه الگو و مدل رفتاری اقدام به ارائه تسهیلات به یک متقاضی (بنگاه) می‌نماید؟ و آیا برای اعطای تسهیلات به بنگاه‌ها و انتخاب میان آنها، نیاز به اطلاعات دارد؟ آیا بانک می‌تواند به همه اطلاعات لازم و صحیح برای تصمیم‌گیری در خصوص اعطای اعتبار دسترسی پیدا کند؟

پاسخ به این سؤالات در مفهوم عدم تقارن یا ناکامل بودن اطلاعات به‌عنوان یک خصیصه و ویژگی ذاتی بازار نهفته است. نظریه اطلاعات نامتقارن که مبتنی بر اقتصاد اطلاعات شکل گرفته است، در مقابل تئوری رقابت کامل در اقتصاد است که بر این باور است که در بازار رقابت کامل، اطلاعات کامل و قابل دسترس است و همه از اطلاعات مبادله خود آگاه هستند.

تقارن اطلاعات به این معناست که طرفین مبادله‌کننده به یک اندازه از کیفیت کالای مورد مبادله و شرایط مبادله در بازار اطلاع داشته باشند. عدم تقارن اطلاعات به وضعیتی اطلاق می‌شود که یکی از طرفین مبادله‌کننده کمتر از طرف دیگر در مورد کالا یا وضعیت بازار، اطلاعات داشته باشد. به عبارت دیگر تسریع اطلاعات بین کلیه استفاده‌کنندگان از اطلاعات، ناهمسان باشد. در ادبیات اقتصادی مسئله عدم تقارن اطلاعات معمولاً در دو دسته انتخاب نامساعد (کژگزینی) و خطر رفتاری (کژمنشی) تقسیم‌بندی می‌شوند.^۱ دسته اول مسائلی هستند که در آن یک طرف مبادله از اطلاعات طرف دیگر بی‌خبر است در حالی که آن اطلاعات می‌توانست بر تصمیم وی تأثیر بگذارد. این دسته با عنوان اطلاعات پنهان شناخته می‌شود که منجر به بروز پدیده انتخاب نامساعد می‌گردد. دسته دوم مربوط به حالاتی است که یک طرف مبادله اعمالی را انجام می‌دهد که بر طرف دیگر پوشیده است، اما بر رفتار طرف دوم تأثیرگذار است. این دسته به‌عنوان عمل پنهان نامبرده می‌شود که سبب بروز خطر رفتاری خواهد شد.^۲ در بازار بانکی، عدم تقارن زمانی اتفاق می‌افتد که بانک به‌طور کامل در مورد ریسک اعتباری مشتریان خود (درخواست‌کنندگان اعتبار) اطلاعات کافی نداشته باشد. در حالت عدم تقارن اطلاعات بانک‌ها نمی‌توانند بین متقاضیانی که خوش حساب هستند و تسهیلات را به موقع پرداخت می‌کنند و آن دسته دیگر که بد حسابند، تفکیک قائل شوند.^۳

ادبیات گسترده‌ای در خصوص عدم تقارن اطلاعات در بازارهای اعتباری وجود دارد. وام‌دهندگان اعتباراتی را به متقاضیان می‌دهند که در خصوص قدرت اعتباری آنها عدم اطمینان‌هایی وجود دارد به‌نحوی که اعتباردهنده از برخی ویژگی‌های دریافت‌کننده اعتبار و اقداماتش بی‌اطلاع است. این عدم

۱. مرتضی سامتی و همایون رنجبر و منیره همت‌زاده، بررسی مقایسه‌ای تأثیر توسعه مالی بر رشد اقتصادی تحت اطلاعات نامتقارن (مورد مطالعه کشورهای منتخب توسعه‌یافته و در حال توسعه)، پژوهش‌های رشد و توسعه اقتصادی، زمستان ۱۳۹۱، دوره ۲، ش ۹، صص ۲۵ تا ۴۰.

۲. زینکو، ۲۰۰۲، ص ۶ به نقل از سامتی و همکاران، ۱۳۹۱، ص ۳۱.

۳. سامتی و همکاران، ۱۳۹۱، ص ۳۱.



تقارن اطلاعات به تعادل در جیره‌بندی اعتباری منجر می‌شود و برخی ویژگی‌ها و شرایط بازار رقابتی را خدشه‌دار می‌نماید. البته در طول زمان اعتباردهندگان بخشی از مشکل عدم تقارن اطلاعات را می‌توانند حل نمایند که البته در این میان، مؤسسات مالی واسطه‌ای با تجمیع و پردازش اطلاعات اعتباری افراد می‌توانند به این مسئله کمک نمایند.^۱

مسئله اطلاعات نامتقارن یا به عبارت دیگر ناکامل بودن اطلاعات آبین تسهیلات‌گیرنده و تسهیلات‌دهنده منجر به عدم تخصیص اعتبار به نحو کارآ و به وجود آمدن جیره‌بندی اعتبار می‌شود. استفاده از ابزارهایی همچون وثیقه موجب کاهش اطلاعات نامتقارن می‌شود. هرچند وثیقه‌گیری برای وام‌ها به خصوص برای بنگاه‌های جدید، کارآفرینان خرد و بنگاه‌های کوچک و بنگاه که عمدتاً دسترسی کافی به دارایی‌های ثابت به عنوان وثیقه ندارند در کشورهای در حال توسعه یک مشکل عمده محسوب می‌شود. علاوه بر این هزینه‌ها و مدت زمان مربوط به تملیک و نقد کردن وثیقه نیز برای وام‌دهندگان دارای اهمیت است.

همان‌طور که بیان شد مشکل عدم تقارن اطلاعات برای بنگاه‌های کوچک و متوسط جدی‌تر است، زیرا آنها اغلب از نظر اطلاعاتی ضعیف و دارای ابهام هستند و فاصله اطلاعاتی بین مدیران بنگاه با بیرون از بنگاه زیاد بوده و این مسئله دسترسی به تأمین مالی بیرونی را با مشکل مواجه می‌کند. به نحوی که نهاد تأمین مالی بیرونی به دلیل عدم اطلاع درست و کامل از اینکه چه پروژه‌ای از میان پروژه‌های پیشنهادی بنگاه‌های کوچک دارای عایدی سرمایه‌گذاری بیشتری است، لذا با مشکل انتخاب معکوس مواجه می‌شود و یا اینکه نمی‌داند وجوه اعتباری آیا در پروژه‌ای غیر از آنچه مورد توافق بوده مصرف شده یا خیر با مشکل بروز خطر اخلاقی مواجه می‌شود.^۲

دگرس (۲۰۰۰) نیز معتقد است مشکل عدم تقارن اطلاعات در مسئله تأمین مالی برای بنگاه‌های کوچک نسبت به بنگاه‌های بزرگ بیشتر است. زیرا بنگاه‌های بزرگ به راحتی می‌توانند از بازارهای بدهی عمومی تأمین مالی شوند. در حالی که بنگاه‌های کوچک وابسته به تأمین مالی از نهادهایی همچون بانک هستند که با مشکل عدم تقارن اطلاعات مواجه هستند. تئوری‌هایی در این میان وجود دارد که بیان می‌دارد سرمایه‌گذاران نهادی می‌توانند اطلاعاتی را در خصوص بنگاه‌ها برای استفاده در تصمیمات اعتباری را تدارک و جمع‌آوری نمایند (برای مثال رک: دیاموند، ۱۹۸۴) که البته ارتباط بلندمدت با بنگاه می‌تواند نقص اطلاعاتی را در این زمینه جبران نماید.^۳

1. Ariccia, Giovanni Dell, (1998), "asymmetric Information and Market Structure of the Banking Industry", International Monetary Fund, Research Department. p.2.

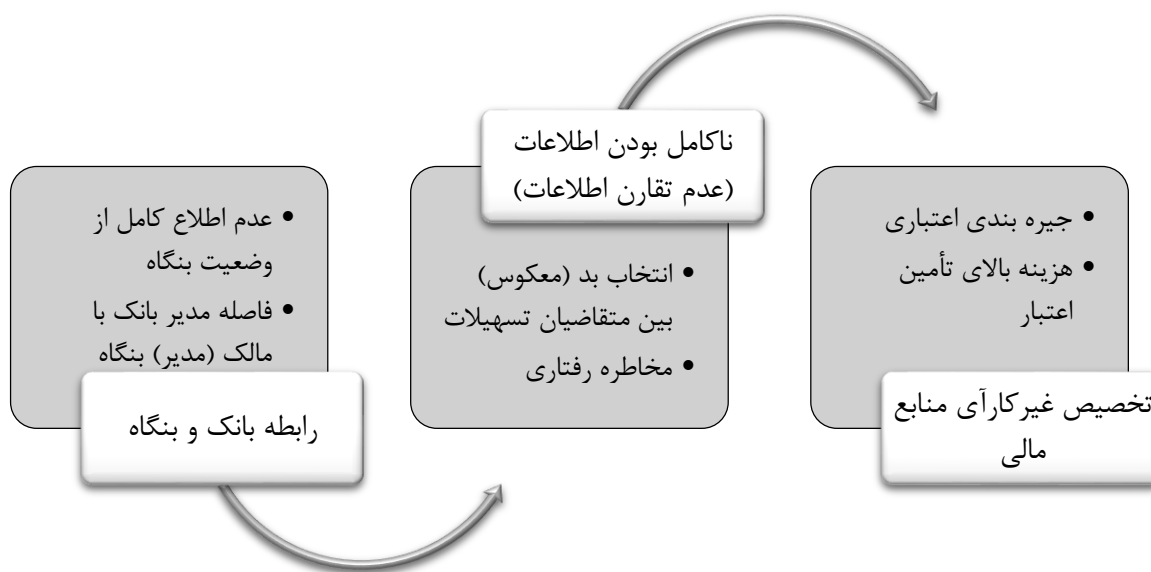
2. Incomplete Information

3. Berger, Allen N. (2002), "Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure", Forthcoming, Economic Journal.

4. Degryse, H., and P. van Cayseele (2000): "Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data," Journal of Financial Intermediation, (1), pp.90-109.

در همین خصوص می‌توان بیان داشت که نظارت بر مصرف تسهیلات خود دارای هزینه‌هایی است که به هزینه‌های نمایندگی^۱ اضافه می‌شود. منظور از هزینه‌های نمایندگی، هزینه‌هایی است که عاملان اقتصادی با ورودشان به دنیای اطلاعات ناکامل (نامتقارن)، ناگزیر به صرف هزینه برای کسب اطلاعات جهت انجام مبادلات هستند.^۲

شکل ۱. اثر عدم تقارن اطلاعات در رابطه بانک و بنگاه



در مجموع می‌توان بیان داشت مشکل ناکامل بودن و یا عدم تقارن اطلاعات بین تسهیلات‌گیرندگان و بانک (مؤسسه وام‌دهنده) یکی از مشکلات مبنایی در نظام تأمین مالی محسوب می‌شود و بسیاری از مشکلات اعم از دسترسی محدود به اعتبار، رفتارهای برخی از بنگاه‌ها در عدم بازپرداخت تسهیلات، استفاده از راه‌های گریز برای نکول شدن منابع، فساد و رانت در توزیع منابع و... ریشه در همین مشکل دارد و هر نظام اعتباری که بتواند این مشکل را حداقل نماید (زیرا نمی‌توان ادعای از بین بردن عدم تقارن اطلاعات را مطرح نمود)، تأمین مالی کارآمدتری خواهد داشت. حال سؤالی که دارای اهمیت خواهد بود این است که اساساً چه ساختاری در خصوص رابطه بانک و بنگاه می‌تواند مشکل اطلاعات نامتقارن را کاهش دهد؟ پاسخ به این سؤال نیازمند شناخت اشکال و انواع رابطه میان بانک و بنگاه است که در بخش انواع رابطه بانک و بنگاه در این گزارش مورد بررسی قرار می‌گیرد.

1. Agency Costs

2. Saunders, and Cornett, 2012, p.12.



انواع الگوها و سیستم‌های بانکداری و تحلیل رابطه بانک و بنگاه در آنها

یکی از مسائل مهم و اساسی در خصوص رابطه بانک‌ها با بنگاه‌های اقتصادی، مدل یا الگوی بانکداری است که مبتنی بر آن رابطه بانک و بنگاه شکل می‌گیرد. که این خود از نوع نگاه نظام اقتصادی به جایگاه بانک‌ها و نقش آنها در حمایت و پشتیبانی از بنگاه‌های اقتصادی نشئت می‌گیرد. در این بخش از گزارش با برشمردن انواع الگوها و نظام‌های بانکداری، به بررسی مدل رابطه بانک با بخش واقعی (بنگاه‌ها و بخش‌های اقتصادی) می‌پردازیم. سؤال اساسی در این زمینه این است که چه الگو و سیستمی از بانکداری برای بنگاه‌ها و بانک‌ها مدل بهینه محسوب می‌شود.

برخی بر این باورند که اگر بنگاه را مد نظر قرار دهیم بهترین الگوی بانکداری، سیستم بانکداری آلمان است که بر سایر سیستم‌ها ترجیح دارد. مزیت سیستم بانکداری آلمان برای عملکرد شرکت‌ها به دلیل رابطه بلندمدت بین بانک و شرکت‌ها (صنعت) و منافع ناشی از داشتن بانک‌هایی در صنعت مورد نظر است که موجب دسترسی به اطلاعات بیشتر و روابط اقتصادی مشترک با شرکت می‌شود. چنانچه از منظر بانکداران به موضوع نگاه کنیم، موضوع پیچیده است. تصمیم به اعطا یا عدم اعطای تسهیلات توسط بانک زمانی میسرتر است که بانک در هیئت مدیره شرکت حضور داشته باشد. که این مسئله موجب دسترسی بانک به اطلاعات داخلی (جانبی)^۱ می‌شود که اگر بانک این اطلاعات را با اطلاعات خود ترکیب نماید، تصمیم‌گیری در خصوص اعطای تسهیلات آسان‌تر خواهد شد. این رویکرد برای دسترسی به اطلاعات و تصمیم‌گیری در بیشتر نظام‌های مالی کشورهای دیگر وجود ندارد. که البته مدل‌های دیگر همچون نظام مالی انگلستان از جهات دیگری همچون تنوع‌سازی ریسک^۲ برتری دارند.^۳

ساختار نظام بانکی در انگلستان به نحوی است که در زمان ورشکستگی شرکت‌ها، بانک‌ها کمتر تأثیر می‌پذیرند، زیرا بخش کمی از سرمایه خود را از دست خواهند داد. در مقابل، بانک‌ها در این سیستم برخلاف سیستم بانکداری آلمان به خاطر اطلاعات کم از شرکت‌ها و بنگاه‌ها، ممکن است تسهیلاتی را به شرکتی بدهند که با خطر ورشکستگی مواجه باشد. با توجه به شرایط ذکر شده، هر کشور باید نظام متناسب با اقتصاد خود را انتخاب نماید.^۴

بررسی ادبیات این حوزه نشان از آن دارد که از ابعاد مختلف می‌توان الگوهای بانکداری را تقسیم‌بندی کرد. که هر یک از این الگوها، بستری را جهت تعامل و ارتباط بانک با بنگاه‌های اقتصادی فراهم می‌نمایند.

1. Insider Information

2. Risk Diversification

3. Lautenschläger, Sara, (2002), Comparative Analysis of the English and the German Banking System with Special Regard to Bank-industry Relations and their Implications on Companies Performance".

4. Ibid.

در یک تقسیم‌بندی الگوهای بانکداری را می‌توان به انواع زیر تقسیم‌بندی نمود^۱:

- بانکداری جامع (فراگیر)،
- بانک‌های تجاری،^۲
- بانک‌های خرد،^۳
- بانک‌های شرکتی،^۴
- بانک‌های سرمایه‌گذاری،^۵
- بانک‌های تخصصی.^۶

در یک تقسیم‌بندی کلی دیگر می‌توان سیستم‌های بانکداری را به دو بخش سیستم بانکداری مجزا (منفک)^۷ و سیستم بانکداری جامع^۸ دسته‌بندی کرد. بانکداری مجزا دارای مزیت‌ها و عدم مزیت‌هایی است. از مزیت‌های آن می‌توان به رفع مشکل تضاد منافع اشاره کرد که در این سیستم حداقل است و از عدم مزیت‌های آن می‌توان به محدودیت‌های آن به ورود به عرصه بین‌الملل و همچنین محدودیت در ورود آسان به بازار سرمایه اشاره کرد.^۹

در سیستم بانکداری مجزا، ریسک فعالیت‌های بانکداری سرمایه‌گذاری از سایر حوزه‌های تجاری یک بانک جامع جدا می‌شود. ایده بانکداری مجزا در سال ۱۹۳۳ به موجب قانون Glass-Steagall در ایالات متحده در واکنش به رکود بزرگ شکل گرفت. به موجب این قانون، بانکداری تجاری از بانکداری سرمایه‌گذاری از دل بانکداری جامع جدا شد که هدف از آن کاهش تضاد منافع در فعالیت‌های یک بانک جامع با هدف حمایت از مشتریان بود. از مزایای دیگر این سیستم، پیچیدگی پایین فعالیت‌های بانکداری و بالا رفتن شفافیت و سهولت در نظارت بر فعالیت‌هاست.^{۱۰} در سیستم بانکداری منفک، به صورت مشخص وظایف بانک‌های سرمایه‌گذاری و تجاری از هم تفکیک شده است. وظایف مربوط به پذیرش سپرده و دادن وام در حوزه فعالیت بانک‌های تجاری است. در حالی که فعالیت‌های سرمایه‌گذاری مرتبط با حوزه عملکرد بانک‌های سرمایه‌گذاری است (توضیح بانک‌های سرمایه‌گذاری در ادامه می‌آید).

بانکداری جامع، الگویی از بانکداری است که علاوه بر انجام فعالیت‌های بانکداری (از قبیل ابزارهای پرداخت و جذب سپرده و...) طیفی از فعالیت‌های غیربانکی همانند فعالیت در زمینه اوراق بهادار، بیمه و

1. <http://www.technofunc.com/index.php/domain-knowledge-۲/banking-domain/item/type-of-banks>

2. Commercial Banks

3. Retail Banks

4. Cooperative Banks

5. Investment Banks

6. Specialized Banks

7. Separate Banking System

8. Universal Banking System

9. <http://www.liuxuelunwen.org/dxdissertation/948.html>

10. Gunnar Lang and Michael Schröder, "Do we Need a Separate Banking System?", Discussion Paper No. 13-011: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp13011.pdf> An Assessment



فعالیت‌های سرمایه‌گذاری را انجام می‌دهد. خصوصیت اصلی این بانک‌ها، فعالیت در عرصه‌های جهانی است که در مقابل بانک‌های جامع (فراگیر)، بانک‌های داخلی^۱ (محلی، جامعه) وجود دارند. بانک‌های جامع واحدهای سازمانی بزرگی متشکل از حوزه‌های خدمات تجاری و سرمایه‌گذاری هستند. تجهیز سپرده‌ها، اعطای تسهیلات، سرمایه‌گذاری و... بخشی از فعالیت‌های این بانک‌ها می‌باشند. بانک‌داری جامع (بانکداری چندگانه) می‌تواند ریسک‌های غیرسیستمی را کاهش داده و با تغییرات محیط و بازار به راحتی منطبق شود. همچنین توسعه ظرفیت‌ها براساس بازار جهانی به وسیله تنوع در محصولات بانکی و ایجاد طیفی از حوزه‌های فعالیت از مزیت‌های بانکداری جامع است.^۲

در دهه ۱۸۵۰، در آلمان مشارکت شرکت‌ها و بانک‌ها منجر به شکل‌گیری نظام بانکداری جامع آلمان شد.^۳ سپس بانک‌های شرکتی و بانک‌های پس‌انداز در اواسط قرن نوزدهم توسعه پیدا کردند. در انقلاب صنعتی دوم به دلیل نیاز به سرمایه‌های بزرگ برای تولید، بانک‌های بزرگ جامع ظهور پیدا کردند.^۴ بانکداری سرمایه‌گذاری نیز که در دهه اخیر رشد چشمگیری داشته است یکی از الگوهای است که به عنوان مرز مشترک بین بازار سرمایه و بازار پول (بانک) قابل تعریف است. فعالیت‌های اصلی بانکداری سرمایه‌گذاری عبارتند از:^۵

- مدیریت سبد سرمایه‌گذاری مشتری،
 - نمایش گزارش‌های برخط به مشتریان از وضع سبد سرمایه‌گذاری،
 - ارزشگذاری برخط سبد سرمایه‌گذاری،
 - مدیریت ریسک،
 - پیش‌بینی ارزش سرمایه‌گذاری بر مبنای روند بازار.
- امروزه بانک‌های سرمایه‌گذاری در تمامی بازارهای مالی از جمله «بازارهای اوراق مشارکت و سهام»، «بازارهای نقد و آتی» و «بازارهای اولیه و ثانویه» و به مقدار محدودتری در بازارهای پول مشارکت دارند و اخیراً مؤسسات مزبور مشارکت خود را در فعالیت‌های مربوط به تأمین مالی شرکت‌ها افزایش داده‌اند. با بازبینی دقیق‌تر به این نکته پی می‌بریم که برخی از خدمات این مؤسسات در سطح کلان است و شرکت‌ها، دولت‌ها، سرمایه‌گذاران حقیقی و حقوقی و سایر اجزای بازارهای مالی از این خدمات منتفع می‌شوند.^۶

بانکداری تجاری نیز الگویی از بانکداری است که همانند یک بنگاه در پی سود، با پول و اعتبار سروکار دارد. نهادی مالی که با دریافت سپرده از عموم و اعطای اعتبار به نیازهای مختلف می‌پردازد که

1. Community Banks

2. <http://www.liuxuelunwen.org/dxdissertation/۹۴۸.html>

3. www.liuxuelunwen.org/dxdissertation/ Braun, 1990

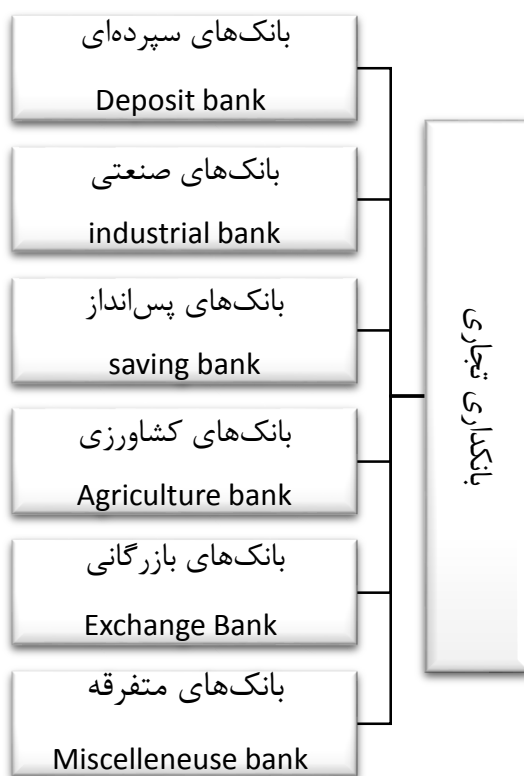
4. Overy, 2003.

۵. نیما امیرشکاری. همایش سیاست‌های پولی و ارزی، ثبات اقتصادی و حمایت از تولید، ۱۳۹۲.

۶. شرکت سرمایه‌گذاری تدبیر، "بانکداری سرمایه‌گذاری (مفاهیم و مطالعات موردی)"، مدیر طرح: محمد طالبی، چاپ صاحب کوثر، ۱۳۸۵.

به‌عنوان یک نهاد واسط پس‌انداز در اقتصاد عمل می‌کند.^۱ در شکل ۲ الگوهای مختلف بانکداری تجاری نام برده شده است.

شکل ۲. انواع الگوهای بانکداری تجاری



یکی از خدمات بانک‌های تجاری و بانک‌های سرمایه‌گذاری، ایفای نقش واسط مالی^۲ در ارائه تسهیلات از چندین منبع به شرکت‌هاست. بدین ترتیب که شرکت متقاضی تسهیلات از چندین وام‌دهنده منابع مورد نیاز خود را تأمین می‌کند و بانک عامل (یا چندین بانک به‌طور مشترک) شرایط بازپرداخت و ریسک‌های مربوطه را مدیریت می‌کنند.^۳

الگوی دیگر بانکداری، بانکداری شرکتی است. این شیوه بانکداری نیز به شرکت‌هایی خدمات ارائه می‌کند که فراتر از کسب‌وکارهای کوچک و با حجم بیشتری از منابع به فعالیت‌های اقتصادی اشتغال دارند. این دسته از شرکت‌ها نیز طیفی از شرکت‌ها از شرکت‌های کوچک و متوسط^۴ تا شرکت‌های چندملیتی را شامل می‌شوند. خدمات این بخش نیز شامل خدمات مدیریت ریسک، مدیریت نقدینگی،

1. <http://www.newagepublishers.com/samplechapter/001636.pdf>

2. Arranger

۳. امیرشکاری، ۱۳۹۲.

4. Small and Medium-sized Enterprises



تأمین مالی متنوع از انواع تسهیلات تا خدمات تأمین مالی از طریق بازارهای سرمایه، خدمات ارزی، خدمات تجاری، تأمین پروژه‌ها، مدیریت مطالبات شرکت، خدمات تجارت، بیمه و... را شامل می‌شود. نکته قابل توجه اینکه خدمات ارائه شده به شرکت‌های بزرگ بسیار پیچیده‌تر، حساس‌تر، متنوع‌تر و... از خدماتی است که به کسب‌وکارهای کوچک ارائه می‌شود. همچنین از آنجا که شرکت‌ها در اندازه‌های مختلف نیازهای متفاوتی دارند برخی از بانک‌ها این بخش را نیز به دسته‌های کوچک‌تری تقسیم می‌کنند که به طور کل به آن بانکداری شرکتی گفته می‌شود.^۱

بانکداری شرکتی تلاشی فراگیر برای تمرکز بر نیازهای مشتریان شرکتی و خلق راه‌حل‌های بانکی و مالی متناسب برای پاسخگویی مؤثر و دقیق به آنهاست، بانکداری شرکتی توانایی یک بانک در ارائه خدمات اعتباری متناسب با مسائل پیچیده یک شرکت، مدیریت تغییرات نرخ ارزها، تهیه بسته‌های متنوع و خاص تأمین مالی، تسهیل تجارت بین‌المللی برای کسب‌وکارهای دارای بازارهای جهانی، اعطای خطوط اعتباری به شرکت‌ها، تسهیلات سرمایه در گردش، کمک به مدیریت مالی شرکت‌ها، ارائه انواع خدمات مشاوره‌ای، مدیریت نقدینگی، خدمات بانکداری الکترونیکی، خدمات ارزی، خدمات مربوط به ادغام یا تاسیس شرکت و ... است

تجربیات جهانی نشان می‌دهد در بسیاری از موارد همپوشانی میان فعالیت‌های بانکداری شرکتی و بازار سرمایه چنان فراگیر و گسترده شده است که بانک‌ها آماده‌اند از ظرفیت‌های هر دو بازار پول و سرمایه برای پاسخگویی به نیازهای مشتریان خود بهره گیرند. به این ترتیب بانکداران از دو طریق نیازهای مالی شرکت‌ها را برطرف می‌کنند. یکی از طریق روش‌های تأمین مالی پیچیده بازار سرمایه و دیگری از طریق اعطای تسهیلات مبتنی بر اعتبارسنجی و مدیریت ریسک.^۲

بانک‌های صنعتی نیز بستر دیگری برای رابطه بانک‌ها با بنگاه‌های اقتصادی هستند. این نوع بانک‌ها نیازمند سرمایه زیادی برای دوره‌های طولانی جهت تأمین تجهیزات و ماشین‌آلات هستند. در واقع بانک‌های صنعتی به منظور حمایت و پشتیبانی از صنایع تشکیل می‌شوند. این بانک‌ها تسهیلات بلندمدت را برای صنایع می‌دهند و به طور معمول سهام این شرکت‌ها را خریداری می‌نمایند. مهمترین فعالیت‌های بانک‌های صنعتی عبارتند از:^۳

- قبول سپرده‌های بلندمدت،
- تأمین نیازهای اعتباری صنایع در قالب تأمین مالی بلندمدت،
- دخالت در تصمیم‌گیری‌ها و ارائه پیشنهاد به شرکت‌ها از طریق خرید سهام و اوراق قرضه این شرکت‌ها.
- بررسی ادبیات بانکداری و الگوهای مختلف نشان از آن دارد که طیف گسترده‌ای از الگوهای بانکداری وجود دارد که هر کدام نوع خاصی از رابطه بانک و بنگاه را نشان می‌دهند. تعیین استراتژی

1. <http://www.donya-e-eqtasad.com/news/835130/>

۲. نوری بروجردی، ۱۳۹۱.

3. <http://www.newagepublishers.com/samplechapter/001636.pdf>

بانکداری در هر اقتصاد جهت انتخاب همه یا برخی از الگوهای مذکور باید با ملاحظه بستر فعالیت بنگاه‌ها و الگوهای اقتصادی حاکم بر جامعه و فضای حاکم بر رابطه بانک‌ها و بنگاه‌های اقتصادی باشد. به منظور شناخت دقیق‌تر رابطه بانک‌ها و بنگاه‌های اقتصادی در ادامه به تبیین بیشتر موضوع پرداخته می‌شود.

انواع رابطه بانک و بنگاه؛ وام‌دهی رابطه‌ای و وام‌دهی مبادله‌ای

در بخش‌های قبل مبانی رابطه بانک و بنگاه مورد بررسی قرار گرفت و مشخص شد که مسائلی بنیادی در خصوص رابطه بانک و بنگاه در خصوص اعتباردهی یا اعطای تسهیلات وجود دارد که می‌تواند منجر به نوع خاصی از رابطه بانک با بنگاه مورد نظر جهت رابطه اعتباری گردد. با بررسی صورت گرفته در خصوص ادبیات این حوزه به‌طور کلی می‌توان این رابطه را در دو شکل زیر بیان کرد:

۱. بانکداری (وام‌دهی) مبتنی بر رابطه،^۱

۲. بانکداری (وام‌دهی) مبتنی بر مبادله.^۲

بانکداری (وام‌دهی) مبتنی بر رابطه واژه‌ای است که امروزه برای نشان دادن رابطه‌ای که در بازار اعتباری میان بنگاه و بانک وجود دارد به کار می‌رود. بانکداری یا وام‌دهی مبتنی بر رابطه در سراسر جهان همچون اتحادیه اروپا و به‌ویژه کشورهای نظیر آلمان با نظام بانک‌محور که در آن روابط مشتری و وام‌گیرنده قوی است وجود دارد. به‌طور کلی زمانی وام‌دهی مبتنی بر رابطه وجود دارد که یک بنگاه با نهاد مالی (اعتباری) ارتباط نزدیک و تنگاتنگ داشته باشد.^۳ به‌طور کلی بانکداری مبتنی بر رابطه، بر «مذاکره» بین بانک و بنگاه برای دریافت تسهیلات و همچنین استمهال آنها استوار است. «اطلاعات رابطه‌ای که در وام‌دهی مبتنی بر رابطه مورد استفاده قرار می‌گیرد، معمولاً از جنس داده‌های «نرم» هستند، اطلاعاتی همچون شخصیت، اهلیت و اعتمادپذیری و غیره هستند که عموماً تشخیص آنها از طرق معمولی آسان نیست».^۴

یک بانکداری مبتنی بر رابطه - یک ارتباط مداوم بین مؤسسه مالی و بنگاه برای تدارک خدمات مالی از طریق مبادلات ساده - به مجموعه‌ای از اطلاعات وابسته است که برای تصمیم‌گیری در مورد کامل کردن دوره قرارداد استفاده می‌شود.^۵ بانکداری (وام‌دهی) مبتنی بر رابطه دارای دو اصل می‌باشد: اول ورود به تعاملات چندگانه با مشتریان (وام‌گیرندگان) و دوم از طریق ورود به محصولات متعدد و در

1. Relationship Banking (lending)

2. Transactional Banking (lending)

3. Petersen and Rajan (1994) به نقل از Memmel and et.al, 2008.

4. Bergen, 2002, p.3.

5. Berger, A N – Udell, G F (1998) The Economics of Small Business Finance: the Roles of Private Equity and Debt Market in the Financial Growth Cycle. Journal of Banking and Finance, Vol. 22

6. Christoph Memmel, Christian Schmieder, Ingrid Stein*.RELATIONSHIP LENDING – EMPIRICAL EVIDENCE FOR GERMANY, Economic and Financial Report, 2008/01, 4.



نتیجه سرمایه‌گذاری در به‌دست آوردن اطلاعات اختصاصی در خصوص وام‌گیرندگان علیرغم هزینه بر بودن آن.^۱ به‌طور معمول در تحقیقات این حوزه (بررسی وام‌دهی مبتنی بر رابطه) زمانی یک بنگاه را وام‌گیرنده مبتنی بر رابطه می‌دانیم که تأمین همه یا نسبت بالایی از منابع مالی شرکت توسط یک بانک انجام شود. این مسئله در مقابل بنگاه‌های دیگر که رابطه استقراری چندگانه با چند بانک دارند قرار دارد.^۲ ذکر این نکته نیز لازم است که «براساس تحقیقات پیترسون و راجان^۳ (۱۹۹۴) و کول^۴ (۱۹۹۸)، بنگاه‌هایی که از چند بانک تأمین مالی شده‌اند عمدتاً هزینه تأمین مالی، برایشان بالا بوده (نرخ‌های بالا وام) و دسترسی به اعتبار نیز برای آنها محدودتر بوده است که می‌تواند به این نتیجه منجر شود که رابطه چندگانه بنگاه با بانک‌ها، ارزش اطلاعات اختصاصی به‌دست آمده توسط یک وام‌دهنده بالقوه را کاهش می‌دهد»^۵.

در مقابل، بانکداری مبتنی بر مبادله است که بانک مبتنی بر مجموعه‌ای از اطلاعات سخت^۶ شامل وضعیت صورت‌های مالی بنگاه، اطلاعات مالی و عملکردی گذشته وضعیت اعتباری و هرگونه اطلاعاتی که عملکرد بنگاه را برای تصمیم‌گیری اعطای تسهیلات روشن‌تر سازد، اعتبار اعطا می‌نماید. «رویه‌هایی که در بانکداری مبتنی بر مبادله مورد استفاده قرار می‌گیرد از قبیل وام‌دهی به پشتوانه دارایی^۷ وام‌دهی براساس امتیاز اعتباری^۸ و وام‌دهی مبتنی بر صورت‌های مالی^۹ است»^{۱۰}. این نوع بانکداری یا وام‌دهی عموماً در بین بانک‌ها و بنگاه‌های بزرگ وجود دارد. البته لزوماً بانک‌ها صرفاً متکی به یک نوع وام‌دهی (رابطه یا مبادله‌ای) نمی‌شوند و ممکن است ترکیبی از این دو اتخاذ گردد. هرچند برخی گفته‌اند که بانکداری مبتنی بر رابطه یک نوع ساختار سازمانی متفاوت از بانکداری مبتنی بر مبادله نیاز دارد و با رویه‌ها و ساختارهای موجود در بانکداری مبتنی بر مبادله نمی‌توان وام‌دهی مبتنی بر رابطه داشت.^{۱۱}

وام‌دهی مبتنی بر رابطه به کاهش عدم تقارن اطلاعات^{۱۲} میان وام‌گیرنده و وام‌دهنده به وسیله ارتباط نزدیک میان آن دو کمک می‌کند. بنابراین شرکت‌های کوچک که به‌طور خاص با مسئله‌ی اطلاعات درگیر هستند و همچنین شرکت‌هایی که تمرکز بر واحدهای تحقیق و توسعه دارند بهتر است

1. Boot, A. W. A. (2000). Relationship Banking: What do we know? Journal of Financial Intermediation 9, pp. 7-25.

2. Christoph Memmel And et.al.

3. Peterson and Rajan

4. Cole

5. World Bank, (2005), "Enterprise Size, Financing Patterns, and Credit Constraints in Brazil", by: Anjali Kumar

And Manuela Francisco World Bank Working Paper NO . 49, p.5.

6. Hard Information

7. Asset Based Lending

8. Credit Scoring

9. Financial Statement Lending

10. Berger, 2002.

۱۱ برای اطلاع بیشتر ر.ک: Berger, 2002.

12. Assymmetric Information

که وام مبتنی بر رابطه را انتخاب کنند.^۱ به بیان دیگر بانکداری رابطه‌ای از دو کانال موجب کاهش عدم تقارن اطلاعات می‌شود؛ کانال نخست رانت اطلاعاتی برای بانک است که به جهت اشراف بر بنگاه، قدرت چانه‌زنی وی را افزایش می‌دهد و یک نوع دست برنده به بانک می‌دهد (که در این شرایط بانک در موضع بالاتر است) و کانال دوم انعطاف بانک برای تصمیم‌گیری در خصوص پیشنهاد شرایط بهتر برای تأمین مالی بنگاه است که موجب رشد بنگاه شده و نوعی هم‌سوایی منافع ایجاد می‌کند.^۲

تئوری‌های موجود در این زمینه برای غلبه بر مشکل اطلاعات و مشکل انگیزه، مسئله نظارت و غربالگری را مطرح می‌کنند تا از این طریق تنگنای اعتباری و نقدینگی را برای قرض‌گیرنده کاهش دهند.^۳ همان‌گونه که پیش از این نیز مطرح شد رابطه (بلندمدت) میان یک بنگاه و بانک می‌تواند بر عدم تقارن اطلاعات و همچنین مشکل هزینه نمایندگی^۴ غلبه کند.^۵ در پاسخ به این سؤال که چرا یک بانکداری مبتنی بر رابطه باعث کاهش مشکل هزینه نمایندگی می‌شود این‌گونه بیان می‌شود که مدیر بنگاه به‌منظور غلبه بر خطر کاهش مقدار وام بانکی، انگیزه‌ای پیدا می‌کند که پروژه‌های کم ریسک‌تر را دنبال کند و این باعث کاهش مشکل هزینه نمایندگی یعنی تعارض میان منافع مدیر و صاحبان سهام می‌شود.^۶

در برخی تحقیقات ادعا می‌شود که افزایش بانکداری مبتنی بر رابطه باعث کاهش هزینه نمایندگی شده و در مقابل با کاهش روابط میان بانک و بنگاه مسئله توقف^۷ افزایش می‌یابد.^۸ چنانچه بنگاه و بانکی یک رابطه طولانی مدت با هم داشته باشند، بانک می‌تواند اطلاعات زیادی در مورد بنگاه به‌دست آورد و این، بانک را قادر می‌سازد تا در نظریه بازی به مسئله توقف بر نخورد.^۹

1. Christoph Memmel, Christian Schmieder, Ingrid Stein*. Relationship Lending – Empirical Evidence For Germany, Economic and Financial Report, 2008/01, 4.

2. Neuhanh and saidi, (2015), “Does Bank Scope Improve Monitoring Incentives in Syndicated Lending”.

3. Leland, H E – Pyle, D H (1977) Informational asymmetries, financial structure and financial intermediation. Journal of Finance, Vol. 32

۴. Agency problem هزینه‌های نمایندگی در نتیجه تضاد منافع بین مالکان و مدیران به‌وجود می‌آیند و اثر معکوسی بر ارزش شرکت دارند. هزینه نمایندگی یک نوع از هزینه‌های داخلی است که باید به یک نماینده (عامل) به نیابت از مدیر پرداخت می‌شود. هزینه‌های نمایندگی از مسائلی نظیر تضاد منافع بین سهامداران و مدیریت ناشی می‌شود. سهامداران از مدیران می‌خواهند که شرکت را چنان اداره نمایند که ارزش سهامدار را افزایش دهد، اما مدیریت ممکن است بخواهند قدرت و ثروت شخصی را افزایش دهند که ممکن است بهترین منافع برای سهامداران نباشد.

5. Annalisa Castelli – Gerald P Dwyer – Iftekhar Hasan Bank, 8.

6. Rajan, R G (1992) Insiders and outsiders: the choice between informed and arm's length debt. Journal of Finance, Vol. 47.

7. Hold-up problem :

این مشکل زمانی بین دو طرف مبادله مطرح می‌شود که طرفین می‌توانند معامله کارآیی را انجام دهند، ولی وجود برخی نگرانی‌ها در یک طرف موجب می‌شود که طرف دیگر مبادله قدرت چانه‌زنی بالاتری پیدا کند و این امر موجب کاهش سود طرف اول گردد.

8. Annalisa Castelli – Gerald P Dwyer – Iftekhar Hasan Bank, relationships and firms' financial performance: the Italian experience, Bank of Finland Research Discussion Papers• 2009, pp.8,19,21.

9. Annalisa Castelli – Gerald P Dwyer – Iftekhar Hasan Bank 9.



نتیجه مطالعه کریستوف ممل و همکاران (۲۰۰۸) نیز نشان می‌دهد که گرایش به سمت انتخاب وام‌دهی مبتنی بر رابطه عمدتاً در بین بنگاه‌هایی است که از کیفیت اعتباری بالاتری برخوردار هستند. این مسئله در تحقیق تادن (۲۰۰۴) نیز عنوان شده است به گونه‌ای که براساس اطلاعات سری زمانی، بنگاه‌های بد تمایل دارند از وام‌دهی مبتنی بر رابطه به بانکداری متعارف (وجود استقلال بین طرف‌های مبادله) منتقل شوند.^۱

به‌طور کلی سه نقش برای بانکداری مبتنی بر رابطه متصور است: بیمه، نظارت و غربالگری^۲ و مورد چهارمی هم اضافه شده و آن شناخت و کسب اطلاعات در مورد قرض‌گیرنده در طول زمان است که این مورد باعث می‌شود بانک‌ها پرداخت‌های طولانی و مداوم‌تری را به بنگاه پیشنهاد دهند.^۳ استقرار از بانک‌های مبتنی بر رابطه این امکان را به بنگاه می‌دهد که اطلاعاتش را محرمانه نگه دارد و نیازی نیست که اطلاعات در سطح گسترده‌ای افشا شوند چیزی که معمولاً در سایر راه‌های تأمین مالی اتفاق می‌افتد.^۴

البته برخی مطالعات بیان می‌دارند که روند وام‌دهی مبتنی بر رابطه با رشد چشمگیر اطلاعات و فعالیت مؤسسات رتبه‌بندی اعتباری و دسترسی به اطلاعات مالی و اعتباری شرکت‌ها، کاهش می‌یابد و تصمیمات وام‌دهی به مرور وابستگی زیادی را به اطلاعات رتبه‌بندی اعتباری^۵ و امتیازدهی اعتباری^۶ پیدا می‌کنند به گونه‌ای که از اهمیت اطلاعات کیفی و روابط فردی در وام‌دهی و به تبع آن روابط نزدیک بانک و بنگاه کاسته می‌شود که البته نتایج بررسی‌های صورت گرفته در این گزارش این موضوع را تأیید نمی‌کند، به نحوی که وام‌دهی مبتنی بر رابطه کماکان در برخی انواع بانکداری و همچنین در بنگاه‌هایی که از اطلاعات اعتباری کافی برخوردار نبوده و یا دسترسی به اطلاعات آنها هزینه زیادی دارد و همچنین در کشورهای نظیر آلمان این مسئله (وام‌دهی مبتنی بر رابطه) کماکان با اهمیت است.^۷

1. Christoph Memmel, 2008.

2. Screening

3. Bank for International Settlements, (2013), "Relationship and Transaction Lending in a Crisis", by Patrick Bolton, Xavier Freixas, Leonardo Gambacorta and Paolo Emilio Mistrulli Monetary and Economic Department July 2013

4. Yosha, (1995) Information Disclosure Costs and the Choice of Financing Source. Journal of Financial Intermediation, Vol. 4,

5. Credit Rating

6. Credit Scoring :

امتیاز اعتباری، در حقیقت یک مدل آماری است که در نتیجه پدیده‌سازی آن اعتباردهنده قادر خواهد بود ریسک اعطای تسهیلات به متقاضی اعتبار را بر اساس ویژگی‌های وی تعیین نماید. به عبارت دیگر، امتیاز اعتباری، توانایی بازپرداخت به موقع اقساط اعتبار، تسهیلات یا تعهد را تعیین می‌نماید.

7. Elsas, R. and J. P. Krahen (1998). Is Relationship Lending Special? Evidence from Credit files in Germany. Journal of Banking and Finance 22. P.1.

انتخاب بین وام‌دهی رابطه‌ای و وام‌دهی مبادله‌ای

به‌طور کلی بنگاه‌ها در تأمین مالی به ترکیبی از دریافت وام و انتشار اوراق قرضه شرکتی می‌پردازند. ولی از آنجایی که برخی بنگاه‌ها کوچک‌اند و توانایی انتشار اوراق ندارند به‌دلیل ریسک و عکس‌العمل متفاوت بانک‌های رابطه‌ای و مبادلاتی در بحران‌های مالی به ترکیبی از بانکداری مبادلاتی و بانکداری رابطه‌ای روی می‌آورند.^۱

البته بنگاه‌هایی که بر بانکداری رابطه‌ای تکیه دارند نسبت به بنگاه‌هایی که بر بانکداری مبادلاتی تکیه دارند بیشتر در معرض چرخه تجاری ریسک قرار دارند و دارای جریان نقدینگی پریسک‌تری می‌باشند. بنگاه‌هایی که بر بانکداری رابطه‌ای تکیه دارند، باید نسبت به بنگاه‌هایی که مبتنی بر بانکداری مبادله‌ای هستند، هزینه‌های وام‌گیری بالاتری بپردازند با این هدف که در دوران بحران، از شرایط تأمین مالی بهتر و مستمرتری برخوردار باشند این مسئله موجب می‌شود بنگاه‌های مبتنی بر رابطه نسبت به بنگاه‌هایی که از وام‌های مبادلاتی استفاده کرده‌اند از شرایط بهتری برخوردار باشند.

در پاسخ به اینکه چرا هزینه وام‌دهی مبتنی بر رابطه از هزینه وام‌دهی مبتنی بر مبادله بیشتر است نکته مهمی وجود دارد و آن این است که در وام‌دهی مبادله‌ای وام‌دهی براساس صورت‌های مالی، امتیازدهی اعتباری وام‌دهی به پشتوانه دارایی، عاملیت و بیمه اعتبار می‌باشد و عموماً از اطلاعات مستند در تصمیم اعطای اعتبار استفاده می‌شود از جمله این اطلاعات، می‌توان به صورت‌های مالی حسابرسی شده، امتیازدهی اعتباری، سوابق اطلاعاتی و... اشاره کرد. در حالی که در وام‌دهی رابطه‌ای تصمیم اعطای اعتبار با تأکید ویژه بر اطلاعات غیر مستند که در طول رابطه بلندمدت اعتباردهنده با بنگاه جمع‌آوری شده است صورت می‌پذیرد و این باعث افزایش هزینه وام‌دهی براساس رابطه (یا به بیان بهتر ریسک اعتباری) می‌شود.^۲ البته بانکداری مبتنی بر رابطه، نرخ تخلفات^۳ وام کمتری را نسبت به بانکداری مبتنی بر مبادله نشان می‌دهند. ازسوی دیگر نیز بانک‌های مبادلاتی در دوران بحران افزایش نرخ بهره بیشتری نسبت به بانک‌های رابطه‌ای دارند.^۴

به‌طور کلی بانک‌های مبتنی بر رابطه نقش مهمی در خنثی کردن آثار منفی شوک‌های متعاقب بحران‌های مالی بازی می‌کنند و بنگاه‌هایی که بر این نوع وام‌ها تکیه دارند نسبت به بنگاه‌های مبتنی بر وام مبادلاتی بهتر از بحران‌های مالی جان سالم به در می‌برند.^۵

1. Patrick Bolton, and et.al, 3.

۲. اسماعیل شاه طهماسبی، مجید جوادیان، محمدجواد نیکبخت، بررسی نقش اعطای تسهیلات به بنگاه‌های کوچک و متوسط صنعتی در اشتغال، فصلنامه علوم اقتصادی، ش ۱، ۱۳۹۱، ص ۳۷.

3. Delinquency Rates

4. Patrick Bolton, and et.al, 4.

5. Bank for International Settlements, 2013, p.5.



اعطای تسهیلات در وام‌دهی مبتنی بر رابطه به بنگاه‌های کوچک بهتر از اعطای تسهیلات به بنگاه‌های بزرگ است. زیرا بنگاه‌های کوچک هزینه‌های بالاتری دارند و موانع بیشتری برای تأمین سرمایه از بازارهای مالی و بانک‌ها دارند و بیشترین تکیه آنها به بانک‌ها به‌عنوان منبع اولیه اعتبار می‌باشد.^۱ در جدول زیر ویژگی‌های هر یک از دو مدل مذکور به‌طور خلاصه ارائه شده است:

جدول ۳. مقایسه خصوصیات بین وام‌دهی مبتنی بر رابطه و مبادله

تفاوت‌ها و هزینه‌ها و نقاط ضعف	مزیت‌ها و منافع برای بنگاه	مزیت‌ها و منافع برای بانک	ویژگی بانک‌ها	تصمیم‌گیری اعطای اعتبار	
- مشکل توقف (هولد آپ)	- مذاکره برای استمهال - مناسب برای بنگاه‌های کوچک - پشتیبان مناسب در مواقع بحرانی - ارتباط با یک بانک	- افزایش قدرت چانه‌زنی برای بانک - کاهش اطلاعات نامتقارن - نظارت و غربالگری - خنثی کردن آثار منفی بحران‌های مالی	- عمدتاً بانک‌های کوچک و یا منطقه‌ای - اقتصادهای بانک‌محور - بانک‌های دارای روابط قوی بین‌مشتتری و اعتباردهنده	- اطلاعات نرم - مذاکره - شناخت مبتنی بر رابطه - بلندمدت	بانکداری (وام‌دهی) مبتنی بر رابطه
- هزینه دسترسی به اطلاعات اعتباری و عملکردی بنگاه - مشکل انتخاب معکوس	- روابط چندگانه بنگاه با بانک‌های متعدد	- متنوع‌سازی سبد تسهیلات دهی به انواع بنگاه‌ها	- عمدتاً بانک‌های بزرگ	- اطلاعات سخت (صورت‌های مالی و عملکرد) - امتیازدهی اعتباری	بانکداری (وام‌دهی) مبتنی بر مبادله

برخی بر این باورند که بانکداری مبتنی بر رابطه یک نوع ساختار سازمانی متفاوت از بانکداری مبادله‌ای نیاز دارد و با رویه‌ها و ساختارهای موجود در بانکداری مبتنی بر مبادله نمی‌توان وام‌دهی مبتنی بر رابطه داشت. این مسئله به این دلیل است که در بانکداری رابطه‌ای اساساً نیاز به یک رابطه و شناخت نزدیک بین مدیر بانک و مدیر (مالک) بنگاه است و این مسئله نیازمند این است که مدیری که قرار است تصمیم بگیرد به یک بنگاه مبتنی بر وام‌دهی رابطه‌ای تسهیلات بدهد نیازمند اختیارات بیشتری نسبت به شرایط مشابه در بانکداری مبادله‌ای است، زیرا در بانکداری مبادله‌ای تصمیم به اعطای تسهیلات براساس مجموعه از اطلاعات و مستندات است، ولی در بانکداری رابطه‌ای این اطلاعات به‌صورت ملموس

1. Bank for International Settlements, 2013, p.10.

و قابل مشاهده و مستند نیست که بتواند به مدیران بالاتر منتقل شود بر همین اساس ساختار تصمیم‌گیری برای اعطای وام در بانکداری رابطه‌ای باید متفاوت از بانکداری مبادله‌ای باشد.^۱

البته این تفاوت ساختار در بانکداری رابطه‌ای که منجر به اعطای اختیارات بیشتر به مدیر بانک برای تسهیلات‌دهی می‌شود ممکن است مسئله نمایندگی را بین مدیر بانک و مدیر (مالک) بنگاه به دلیل احتمال تفاوت انگیزه‌ها تشدید نماید، برای مثال ممکن است مدیر بانک به جای نظارت بر تسهیلات بنگاه‌های موجود و ادامه کار با آنان، گرایش به سمت وام‌های جدید برای بنگاه‌های جدید داشته باشد، زیرا با این کار حقوق و مزایای خود را افزایش دهد و یا اینکه منافعی از طرف مالک بنگاه به مدیر بانک پیشنهاد شود که منجر به اعطای وام بیش از حد بهینه می‌شود که این مسئله براساس عدم تقارن اطلاعات نیست، بلکه انگیزه‌های دیگری دخیل است. می‌توان بیان داشت که در بانکداری رابطه‌ای می‌توان اختیارات بیشتری به مدیران بانک‌ها داد، ولی به جهت پرهیز از مضرات آن باید نظارت بیشتری بر مدیران در خصوص تصمیمات اعتباری اعمال نمود.

تحلیل کلان رابطه بانک و بنگاه در ایران

پس از بیان مبانی و محورهای اساسی رابطه بانک و بنگاه در ادبیات اقتصادی و بانکداری، در این بخش به بررسی و تبیین مهمترین محورهای پیش‌گفته در فضای بانکداری ایران با رویکرد مسئله‌شناسی پرداخته می‌شود.

محور اول: محدودیت در کانال‌های تأمین مالی بنگاه‌ها در ایران؛ بانک‌محوری

در بخش سوم و چهارم از گزارش به بررسی ابعاد و کانال‌های مختلف تأمین مالی بنگاه‌ها و جایگاه بانک‌ها در این حوزه پرداختیم. آن چیزی که در این خصوص روشن است این است که هر کشوری باید یک الگوی تأمین مالی مناسب برای بنگاه‌های اقتصادی خود داشته باشد. منظور از الگوی مناسب، ترکیب بهینه از روش‌های مختلف تأمین مالی است. آنچه در خصوص اقتصاد ایران می‌توان بیان داشت این است که متأسفانه در کشور ما نمی‌توان الگوی مناسبی را برای تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی یافت و آن چیزی که همواره در محافل علمی و کارشناسی از آن یاد می‌شود مشکل بانک‌محور بودن تأمین مالی در کشور است. باید دید که آیا بانک‌محوری به خودی خود یک معضل و مسئله است و یا اینکه لزوماً بانک‌محور بودن تأمین مالی نامطلوب نیست؟

از دو بُعد می‌توان به این سؤال پاسخ داد. نخست آنکه باید ببینیم آیا مسئله بانک‌محوری مختص کشور ما بوده یا کشورهای دیگری هم وجود دارند که بخش عمده تأمین مالی بنگاه‌هایشان از کانال

1 Berger, 2002.

۲ برای اطلاع بیشتر ر.ک: Udell, 1989 به نقل از Berger, 2002.



بانکی است. پاسخ به این سؤال در بخش چهارم (نقش و جایگاه بانک‌ها در تأمین مالی بنگاه‌ها) این گزارش مورد بررسی قرار گرفت. همان‌طور که اشاره شد، کشورهای هم‌چون آلمان، ژاپن، استرالیا، ایتالیا، چین و... به نوعی بانک‌محور هستند و عمده آنها عملکرد مناسبی در خصوص تأمین مالی بانکی دارند. برای مثال آلمان یک کشوری است که اساساً به الگوی موفق بانک‌محوری مشهور است و این‌گونه نیست که بانک‌محور بودن به‌عنوان یک معضل شناخته شود. لذا شاید بتوان گفت بانک‌محوری هم همانند نفتی بودن اقتصاد است که اگر مدیریت صحیحی صورت بگیرد مزایای خاص خود را دارد. بنابراین بانک‌محور بودن تأمین مالی مختص کشور ما نبوده و به خودی خود مشکل به حساب نمی‌آید، ولی آن چیزی واقعیت این است که بانک‌محوری در ایران تجربه موفق و قابل قبولی نداشته و این خود برآمده از بسیاری از ضعف‌ها و چالش‌هاست. در اثبات این عدم توفیق می‌توان به شاخص‌های بین‌المللی و ملی در خصوص تأمین مالی و محدودیت در دسترسی به منابع مالی برای بنگاه‌ها اشاره کرد که مهمترین مشکل و چالش در پیمایش‌های بنگاهی است. از مهمترین شاخص‌های بین‌المللی در این زمینه می‌توان به گزارش رقابت‌پذیری اقتصادی اشاره کرد؛ براساس گزارش سال ۲۰۱۵ رتبه ایران در شاخص‌های سهولت دسترسی به وام‌ها، دسترسی به خدمات مالی، سلامت شبکه بانکی، به ترتیب ۱۳۸، ۱۳۵، ۱۲۱ در بین ۱۴۴ کشور بوده و نمره اخذ شده در این شاخص‌ها (از ۱۰) به ترتیب ۱/۶، ۲/۹ و ۳/۸ بوده است.^۱ شاخص ملی مورد استناد نیز در این زمینه مربوط به پایش محیط کسب‌وکار مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی است که براساس نتایج ۱۶ دوره پیمایش صورت گرفته در خصوص ارزیابی موانع محیط کسب‌وکار توسط تشکلهای اقتصادی بخش خصوصی، مشکل «دریافت تسهیلات از بانک‌ها» با نمره ۷/۷۷ از ۱۰ (نمره بالاتر به معنای ارزیابی بدتر است) به‌عنوان اولین مانع بنگاه‌های اقتصادی ارزیابی شده است.^۲

نکته مغفول در تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی در نظام مالی کشور ما، عدم توجه به الگوی مناسب تأمین مالی براساس ساختارهای نهادی و اقتصادی در ایران است. که این مسئله برآمده از یک واقعیت تلخ است که ما همواره در مسئله نظام مالی و به خصوص نظام بانکی دنباله‌رو نظام مالی در کشورهای دیگر بودیم و حال آنکه در این میان خیلی از کشورها توسعه‌های صورت گرفته در نظام مالی جهانی را متناسب با ساختار اقتصادی و نهادی خود بازطراحی و الگوگیری نموده‌اند. این مسئله در کشور ما به‌دلیل لزوم تناسب نظام مالی با آموزه‌های شرعی و اسلامی ضرورت بیشتری دارد.

1 <http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/IRN.pdf>

۲. سیدامیر سبحان، "آموزه‌های ۱۶ دوره ارزیابی فصلی محیط کسب‌وکار در ایران طی پاییز ۱۳۸۹ تا تابستان ۱۳۹۳"، مجلس و راهبرد، دوره ۲۳، ش ۸۵، بهار ۱۳۹۵، صص ۵-۲۲.

محور دوم: مسئله عدم تقارن اطلاعات در رابطه بانک و بنگاه در ایران

همان‌طور که در بخش پنجم گزارش مورد بررسی قرار گرفت، عدم تقارن اطلاعات به معنای یکسان نبودن سطح و کیفیت اطلاعات طرف‌های مبادله (بانک و بنگاه)، موجب به‌وجود آمدن مشکلات عدیده در نظام تأمین مالی بانکی می‌شود.

حال باید دید که مسئله ناکامل بودن (عدم تقارن) اطلاعات در رابطه بانک‌ها با بنگاه‌های اقتصادی در ایران چگونه بوده و چه چالش‌ها و آسیب‌هایی در این زمینه وجود دارد؟

مسئله اطلاعات نامتقارن در نظام بانکداری ایران از دو جنبه درون‌بانکی و برون‌بانکی قابل بحث و تحلیل است. از جنبه برون‌بانکی، می‌توان به نظام تولید و عدم شفافیت مربوط به آن اشاره نمود. اساساً تولید (فعالیت در یک بنگاه اقتصادی) در کشور ما در یک بستر غیرشفاف صورت می‌گیرد که از نشانه‌های آن می‌توان به سهم بالای اقتصاد غیررسمی، فرار مالیاتی بالا و... اشاره نمود که خود بر آمده از نظام اطلاعات و آمار ضعیف در اقتصاد و نبود نظام اعتبارسنجی مناسب برای اشخاص حقیقی و حقوقی است. این مسئله موجب می‌شود که شناسایی و تمییز میان بنگاه اقتصادی با سابقه خوب از بنگاه با عملکرد نامناسب بسیار پرهزینه و برخی مواقع غیرممکن باشد که نهایتاً موجب می‌شود بانک تسهیلات‌دهنده نتواند به اطلاعات لازم جهت شناخت میزان توان بازپرداخت و سوابق مالی و اعتباری بنگاه متقاضی تسهیلات دست یابد.

موارد پیش‌گفته مربوط به قبل از قرارداد بوده و مشکل اطلاعات نامتقارن بعد از انعقاد قرارداد را شامل نمی‌شود که عبارتست از خطر رفتاری (کژمنشی)^۱. کژمنشی در تسهیلات بانکی به این معناست که بنگاه تسهیلات‌گیرنده، تسهیلات دریافتی را در کار دیگری خارج از موضع قرارداد یا فعالیت با ریسک بالا به کار ببرد و یا اینکه اطلاعات نهایی طرح پنهان شود یا درآمد واقعی یا سود، کتمان شود. این مسئله در نظام بانکداری ما به‌ویژه در دهه اخیر بسیار شایع بوده است. که در ادامه به بررسی و ارائه مصادیق آن پرداخته می‌شود.

برخی مصادیق مهم در خصوص وجود مشکل اطلاعات نامتقارن در نظام بانکی ایران عبارتند از:

۱. تظاهر به ورشکستگی توسط دریافت‌کننده تسهیلات برای فرار از ادای دین

براساس قوانین کشور (رأی وحدت رویه دیوان عالی کشور^۲)، تاجر ورشکسته از تاریخ توقف ملزم به پرداخت هیچ‌گونه خسارت تأخیر تأدیه نمی‌باشد. لذا برخی از تسهیلات‌گیرندگان بدهکار به شبکه بانکی کشور با سوءاستفاده از این مزیت قانونی، اقدام به عقب بردن تاریخ توقف می‌نمایند. این تقلب برای اشخاص بدهکار، با دشواری چندانی مواجه نیست، زیرا ابراز سندی دال بر وجود دین و عدم پرداخت آن

1. Moral Hazard

۲. رأی وحدت‌رویه شماره ۱۵۵، مورخ ۱۳۷۴/۱۲/۱۴ در خصوص عدم پرداخت خسارت تأخیر تأدیه ایام بعد از تاریخ توقف به طلبکاران وثیقه دار تاجر ورشکسته.



در هر تاریخی، برای نیل به این مقصد کافی است. این مسئله در سال‌های اخیر رواج زیادی داشته و مشکلاتی زیادی را در وصول مطالبات بانکی ایجاد کرده است که ناشی از نوعی کژمنشی در رابطه بنگاه با بانک است.

۲. عدم توانایی شناخت و تمییز بین مشتری خوب و بد

یکی از راه‌های فائق آمدن بر مشکل اطلاعات نامتقارن و همچنین ایجاد بستر مناسب برای شکل‌گیری رابطه مناسب بین بانک و بنگاه، توانایی شناخت حداکثری مشتری خوب از مشتری بد است. منظور از مشتری خوب، بنگاهی است که در دریافت تسهیلات درصدد کژمنشی نبوده و تصمیم و توانایی بر بازگشت منابع بانکی را داراست. این مسئله یعنی شناخت و تمییز بین مشتریان نیازمند مجموعه‌ای از ابزارها و روش‌ها جهت دسترسی به اطلاعات مشتری و آگاهی از وضعیت اعتباری و اقتصادی وی می‌باشد که این مسئله در نظام بانکی ایران با مشکلات عدیده‌ای روبروست. دلیل آن هم تلقی‌های نادرست از مسئله رازداری بانکی (حفظ اطلاعات مشتریان بانکی)، عدم شفافیت، نبود زیرساخت‌های سامانه‌ای مربوط به بانکداری متمرکز برای دسترسی به اطلاعات و مجموعه‌ای از عوامل دیگر که موجب شده است بستر لازم برای شناخت مشتریان فراهم نگردد.

۳. انحراف تسهیلات بانکی نسبت به موضوع قرارداد

یکی دیگر از مصادیق کژمنشی در رابطه بانک و بنگاه، انحراف تسهیلات بانکی نسبت به موضوع عقد (قرارداد اعطای تسهیلات) است. برای مثال اشخاصی با ارائه برخی اسناد و مدارک خود را به‌عنوان تولیدکننده به بانک معرفی نموده و پس از دریافت تسهیلات، منابع را به حوزه دیگری همچون سفته‌بازی (خرید و فروش سکه و ارز و...) و یا استفاده از منابع در محلی غیر از موضوع مصوب قرارداد می‌نمایند. یکی از راه‌های کاهش این انحراف، نظارت و کنترل بر مصرف تسهیلات است که البته به‌دلیل بالا بودن هزینه‌های آن برای بانک، کمتر مورد استفاده قرار می‌گیرد.

مسئله انحراف تسهیلات، هم در تسهیلات کلان و هم در تسهیلات خرد روی می‌دهد. در تسهیلات خرد، می‌توان به تجربه نسبتاً ناموفق تسهیلات زودبازده در دولت نهم^۱ اشاره نمود که براساس گزارش بانک مرکزی در تحقیق از نحوه مصرف تسهیلات اشتغال زودبازده نشان می‌دهد که بخش زیادی از منابع در محلی غیر از آنچه طرح به تصویب رسیده است به مصرف رسیده است. براساس این گزارش در خصوص ارزیابی عملکرد آیین‌نامه مزبور نشان‌دهنده انحراف بالای تسهیلات اعطایی به بنگاه‌های مورد مطالعه می‌باشد. براساس گزارش فوق از مجموع ۷۹۳ نمونه طرح مورد بررسی میزان انحراف بر حسب مبلغ و تعداد به ترتیب ۴۰ و ۳۹ درصد بوده است. مهمترین علل انحراف و عدم صرف تسهیلات زودبازده در محل طرح به شرح زیر ارزیابی شده است:^۲

۱. آیین‌نامه اجرایی گسترش بنگاه‌های زود بازده و کارآفرین سال ۱۳۸۴.

2. <http://www.cbi.ir/showitem/12096.aspx>

- اصرار مقامات محلی غیربانکی در تصویب طرح‌ها در قالب فرآیندی که بررسی توجیه فنی، مالی و اقتصادی طرح‌ها از سوی بانک‌ها را تضعیف کرده بود. (نتیجه‌گیری در کمیته و شورای اشتغال استان‌ها)،
- حجم فراوان طرح‌های ارجاعی به بانک‌ها و اصرار بر سرعت عمل در تصمیم‌گیری و لاجرم عدم امکان ارزیابی صحیح طرح‌ها توسط بانک‌ها،
- تنوع دستگاه‌های اجرایی معرفی‌کننده بنگاه تولیدی به بانک و پیگیری مکرر دستگاه‌های اجرایی،
- عدم اهلیت فنی و یا مالی برخی از متقاضیان معرفی شده توسط دستگاه‌های اجرایی به بانک عامل.

۴. مشارکت صوری و غیرواقعی بین بانک و بنگاه

یکی از چالش‌های اساسی بانکداری اسلامی در روش‌های واسطه‌گری مالی خطر اخلاقی است. بدیهی است که در هر قراردادی هر یک از طرفین قرارداد، اطلاعاتی را دارند که در قرارداد بر آن تکیه می‌کنند؛ این اطلاعات به موضوع قرارداد، بهای آن، بهای دیگر کالاها و خدمات، شرایط کنونی و مورد انتظار و به طرف دیگر قرارداد مرتبط است. دشواری دسترسی به برخی از این اطلاعات لازم، زمینه پدیدار شدن خطر اخلاقی را فراهم می‌کند و بر همین اساس در مقایسه با روش‌های تأمین مالی در قالب مشارکت غیربدهی و روش تأمین مالی براساس وام با بهره، روش نخست از درجه ریسک بالاتری برخوردار است. زیرا در روش وام با بهره برای انعقاد قرارداد بدون خطر به‌وسیله وام‌دهنده، به‌دست آوردن اطلاعاتی مانند توانایی مالی وام‌گیرنده و کفایت تضمین‌هایی که می‌دهد، به آسانی ممکن است. اما اطلاعات مربوط به صداقت وام‌گیرنده، امانت‌داری وی و انگیزه‌های واقعی اثر چشمگیری در بازپرداخت وام همراه با بهره ندارد، اما در روش تأمین مالی به‌صورت مشارکت نتیجه نهایی یعنی تحقق سود و تقسیم آن با صاحب سرمایه (بانک) فقط وابسته به شرایط اقتصادی مناسب نیست، بلکه بر امانت‌داری و صداقت عامل بستگی دارد. این نوع اطلاعات در هنگام قرارداد به دشواری تحصیل می‌شود. از مهمترین اثرهای چنین مشکلی این است که بانک‌های اسلامی از تأمین مالی به‌صورت مشارکت فاصله و به قراردادهایی همانند فروش اقساطی که بدهی به دنبال دارد رو می‌آورند. در واقع ماهیت بانکداری بانک‌های اسلامی از جهت پدیدآمدن بدهی مشابه بانکداری متعارف می‌شود. با این تفاوت که بدهی در بانک‌های اسلامی از فروش پدید می‌آید، اما در بانک‌های متعارف از وام‌دهی سرچشمه می‌گیرد.^۱

مسئله صوری شدن عقود مشارکتی در بانکداری ایران یکی از مشکلات و معضلات جدی این حوزه است که موجب شده است به‌دلیل تحمیل شروط متعدد بر عقد مشارکت همانند ثابت کردن نرخ سود علی‌الحساب (از طرق مختلف)، عدم قبول ضررها از سوی بانک، عدم قبول هزینه‌های خارج از عقد از سوی

۱ قحف، ۱۴۰۹؛ صص ۷۶-۴۳؛ به نقل از آقائطری، ۱۳۸۷، ص ۷۲.



بانک به‌عنوان یکی از طرفین مشارکت عملاً عقد مشارکت به یک عقد خلاف مقتضای آن تبدیل شود. به‌طور کلی در خصوص عقود مشارکتی که محور اصلی رابطه بنگاه و بانک را تشکیل می‌دهد، شاهد یک ضعف ساختاری در خصوص همراستا نشدن انگیزه بانک و بنگاه هستیم. این مسئله ریشه در عدم تقارن اطلاعات بین بانک و بنگاه و نبود ساختار مناسب جهت دستیابی به این اطلاعات است. که موجب شده است عقود مشارکتی عملاً اجرا نشده و صرفاً ظاهری از این عقد با تبصره‌ها و شروط متعدد و نرخ‌های سود ثابت به اجرا درآید.

محور سوم: نبود الگوهای مختلف بانکداری در رابطه بانک و بنگاه

در بخش پنجم گزارش، انواع الگوهای بانکداری و شرح مختصری از کارکردهای آنها ارائه شد. هدف از این بخش، تبیین این مسئله بود که در نظام بانکداری دنیا، فعالیت بانکداری متناسب با نیازهای مختلف اقتصادی اشخاص و بنگاه‌ها اختصاصی‌سازی شده است و یک الگوی واحد برای فعالیت بانک‌ها دیده نمی‌شود. حال باید دید که نظام بانکداری ایران در این زمینه چگونه است؟ آیا رابطه بانک و بنگاه در اشکال و الگوهای مختلف بانکداری براساس نیازهای مختلف، اندازه مختلف بنگاه‌ها (کوچک و بزرگ)، حوزه فعالیت و هریک از مراحل رشد بنگاه تعریف شده است؟

نگاهی به ساختار بانک‌ها در قوانین و مقررات مربوطه و عملکرد نظام بانکی نشان می‌دهد که پاسخ به سؤالات مطرح شده منفی است. زیرا اساساً بانکداری در ایران عمدتاً براساس الگوی بانکداری تجاری شکل گرفته است و حال آنکه طیفی از انواع بانک‌ها به‌منظور پاسخ به نیازهای مختلف بنگاه‌ها براساس معیارهای مختلف می‌توانست وجود داشته باشد. از خلأهای مهم در این حوزه می‌توان به نبود یا در صورت وجود، عملکرد غیرکارآ در زمینه بانکداری منطقه‌ای، بانکداری شرکتی، بانکداری توسعه‌ای، بانکداری سرمایه‌گذاری و... با اهداف و اساسنامه فعالیت روشن اشاره نمود. این خلأ موجب می‌شود که الزامات و بسترهای رابطه مناسب بانک و بنگاه براساس نیازها و حوزه‌های مختلف فعالیت بنگاه‌ها فراهم نگردد.

محور چهارم: تحلیل وام‌دهی رابطه‌ای و مبادله‌ای در بانکداری در ایران

در بخش ششم به بررسی و تعریف بانکداری مبتنی بر رابطه و مقایسه آن با بانکداری (وام‌دهی) مبتنی بر مبادله پرداخته شد. حال باید دید این مسئله در رابطه بانک‌ها و بنگاه‌ها در ایران به چه نحو است؟ همان‌طور که در تعاریف بانکداری مبتنی بر رابطه (بین بانک و بنگاه) بیان شد، این نوع تسهیلات‌دهی دارای چند ویژگی است که از اهم آنها می‌توان به این موارد اشاره نمود: رابطه بلندمدت یک بنگاه با یک بانک، دریافت بخش زیادی از تسهیلات یک بنگاه از یک بانک خاص، تسهیلات‌دهی بانک براساس اطلاعات نرم و شناخت اهلیت متقاضی. در مقابل، بانکداری مبتنی بر مبادله قرار دارد که در این نوع رابطه، تسهیلات‌دهی و رابطه مالی بانک و بنگاه براساس اطلاعات سخت و مستند وضعیت اعتباری، صورت‌های مالی و عملکردی حوزه فعالیت بنگاه و... صورت می‌پذیرد.

هرچند اظهار نظر نسبت به جایگاه هر یک از الگوهای بانکداری رابطه‌ای و مبادله‌ای در نظام بانکی ایران نیاز به تحقیق و بررسی مجزایی دارد که تاکنون انجام نشده است. ولی برخی شواهد و قرینه‌ها را می‌توان در این خصوص ارائه نمود. یک تحلیل کلی این است که به دلیل دسترسی ضعیف و ناقص شبکه بانکی به اطلاعات اعتبارسنجی (credit scoring) بنگاه‌ها، اطلاعات عملکردی و مالی بنگاه‌ها که خود ناشی از بسترهای ضعیف اطلاعات اقتصادی در ایران است، بانکداری مبتنی بر مبادله که پیش شرط آن اطلاعات سخت (صورت‌های مالی و عملکرد) و امتیازدهی اعتباری است، برای بسیاری از بنگاه‌های متقاضی تسهیلات، به صورت ناقص و ناکارآمد اجرا می‌شود.

بانکداری مبتنی بر رابطه نیز به دلیل نبود بستر لازم برای اجرا برای مثال نبود الگوهای مختلف بانکداری اعم از بانک‌های محلی و منطقه‌ای و نبود زیرساخت ایجاد روابط بلندمدت بین بانک و بنگاه. چندان مورد توجه قرار نگرفته است، در این شرایط است که اعطای تسهیلات به بنگاه‌های اقتصادی عموماً از طریق دریافت وثیقه‌های سنگین و انواع تضامین صورت می‌گیرد و شاید کمتر بتوان به تجربه‌هایی از وام‌دهی مبتنی بر رابطه در ایران اشاره نمود که موفق عمل نموده باشد.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

تحلیل و آسیب‌شناسی وضع موجود رابطه بانک‌ها با بنگاه‌های اقتصادی نیازمند پرداختن به مبانی نظری و تحلیل‌های بنیادی در خصوص رابطه بانک‌ها با بنگاه‌های اقتصادی (بخش واقعی) است تا از این رهگذر الگوها و انواع روابط بانک و بنگاه و وضعیت کشورهای دیگر مورد بررسی و تحلیل قرار گیرند. این مهم، هدف گزارش حاضر بود که بر این اساس تلاش شد ابعاد نظری موضوع، تحلیل و واکاوی گردد. در موضوع نقش و جایگاه بانک‌ها در تأمین مالی بنگاه‌ها اشاره شد که این مسئله در بسیاری از کشورها همچنان حائز اهمیت است و در برخی کشورها همچون آلمان، اسپانیا، ژاپن، چین و... از اهمیت دوچندان برخوردار است.

در محور «عدم تقارن اطلاعات بین بانک و بنگاه»، به‌عنوان مهمترین مبنای مسئله‌شناسی رابطه بانک و بنگاه به ابعاد مسئله عدم تقارن اطلاعات (کژمنشی و کژگزینی) پرداخته شد و بیان شد که مشکل ناکامل بودن و یا عدم تقارن اطلاعات بین تسهیلات‌گیرندگان و بانک (مؤسسه وام‌دهنده) یکی از مشکلات مبنایی در نظام تأمین مالی محسوب می‌شود و بسیاری از مشکلات اعم از دسترسی محدود به اعتبار، رفتارهای برخی از بنگاه‌ها در عدم بازپرداخت تسهیلات، استفاده از راه‌های گریز برای نکول شدن منابع، فساد و رانت در توزیع منابع و... ریشه در همین مشکل دارد و هر نظام اعتباری که بتواند این مشکل را حداقل نماید (زیرا نمی‌توان ادعای از بین بردن عدم تقارن اطلاعات را مطرح نمود)، تأمین مالی کارآمدتری خواهد داشت.



سپس به انواع الگوهای بانکداری و تبیین رابطه بانک و بنگاه پرداخته شد و نشان داده شد که طیف وسیعی از الگوهای بانکداری در دنیا وجود دارد که هر یک می‌تواند شکلی از رابطه بانک و بنگاه را متصور سازد و ضروریست هرکشوری بر اساس نیازها و بسترهای اقتصادی، ترکیب و تنوع بهینه‌ای از این الگوهای بانکداری را به کار گیرد.

پس از آن به دو مدل «رابطه‌محوری» و «مبادله‌محوری» در وام‌دهی به‌عنوان دو الگوی ارتباط بانک و بنگاه اشاره شد و خصوصیات، مزیت‌ها و عدم‌مزیت‌های هر یک از این دو نوع الگو تبیین گردید. به‌طور خلاصه الگوی رابطه‌محوری در وام‌دهی به الگویی اشاره دارد که در آن بانک‌ها نه بر اساس صورت‌های مالی و اطلاعات مالی بنگاه، بلکه بر اساس شناخت مبتنی بر اطلاعات نرم (اهلیت، سابقه کاری و...) که در طول زمان دریافت می‌گردد به بنگاه‌ها تسهیلات می‌دهند. در وام‌دهی مبادله‌محور نیز رابطه بانک و بنگاه بر اساس اطلاعات اعتباری، صورت‌های مالی و مالیاتی بنگاه شکل می‌گیرد.

پس از تبیین محورهای پیش‌گفته، به تحلیل کلان رابطه بانک و بنگاه در نظام بانکی ایران در چهار محور «محدودیت در کانال‌های تأمین مالی بنگاه‌ها در ایران؛ بانک محوری»، «مسئله عدم تقارن اطلاعات در رابطه بانک و بنگاه در ایران»، «نبود الگوهای مختلف بانکداری در رابطه بانک و بنگاه» و «تحلیل وام‌دهی رابطه‌ای و مبادله‌ای در بانکداری در ایران» پرداخته شد و چالش‌ها و آسیب‌های مرتبط با هر یک از محورها بیان گردید.

منابع و مأخذ

۱. اسکندری، جمشید. مروری جامع بر حسابداری مالی، تهران، انتشارات فرشید، ۱۳۹۱.
۲. شاه‌طهماسبی، اسماعیل و مجید، جوادیان و محمدجواد، نیکبخت. بررسی نقش اعطای تسهیلات به بنگاه‌های کوچک و متوسط صنعتی در اشتغال، فصلنامه علوم اقتصادی، ش ۱، ۱۳۹۱.
۳. امیرشکاری، نیما. همایش سیاست‌های پولی و ارزی، ثبات اقتصادی و حمایت از تولید، ۱۳۹۲.
۴. آیین‌نامه اجرایی گسترش بنگاه‌های زود بازده و کارآفرین، سال ۱۳۸۴.
۵. بانک جهانی، اثر محیط کسب‌وکار بر تأمین مالی بنگاه‌های نوپا، مرکز پژوهش‌های مجلس، ترجمه و تألیف موسی شهبازی غیائی، شماره مسلسل: ۱۲۰۵۷، ۱۳۹۰.
۶. پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی، اصلاح ساختار نظام بانکی در راستای ساماندهی بازارهای مالی رسمی در جمهوری اسلامی ایران، مجری طرح: حسین بازمحمدی، تهران، پژوهشکده پولی و بانکی، ۱۳۸۲.
۷. سامتی، مرتضی و همایون، رنجبر و منیره، همت‌زاده. بررسی مقایسه‌ای تأثیر توسعه مالی بر رشد اقتصادی تحت اطلاعات نامتقارن (مورد مطالعه کشورهای منتخب توسعه یافته و در حال توسعه)، پژوهش‌های رشد و توسعه اقتصادی، زمستان ۱۳۹۱، دوره ۳، ش ۹، ۱۳۹۱.
۸. شرکت سرمایه‌گذاری تدبیر. «بانکداری سرمایه‌گذاری (مفاهیم و مطالعات موردی)»، مدیر طرح: محمد طالبی. چاپ صاحب کوثر، ۱۳۸۵.

۹. غنی زاده و بارانی. روش‌های تأمین مالی در بنگاه‌های اقتصادی، فصلنامه حسابدار رسمی، ش ۲۹، شهریورماه ۱۳۹۴.
۱۰. قرارداد سوآپ یا معاوضه از ابزار مشتقه است که در آن یک طرف قرارداد نسبت به معاوضه عواید ناشی از ابزار مالی خود با عواید ناشی از ابزار مالی طرف مقابل اقدام می‌کند. عواید چنین قراردادی بستگی به نوع ابزار مالی مورد معامله دارد.
۱۱. نادری زاده، حسین. تأثیر مدیریت سرمایه در گردش و ساختار سرمایه بر سودآوری شرکت‌های پذیرفته شده بورس اوراق بهادار تهران، پایان‌نامه کارشناسی ارشد حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد نجف آباد، ۱۳۹۳.
۱۲. نوری بروجردی، پیمان. بررسی مقایسه‌ای موقعیت بانکداری شرکتی در ایران و جهان. الف) بررسی ۳۰ بانک و گروه مالی بزرگ جهانی و بانک‌های ایران. ب) بررسی بانک‌های سایر کشورهای عضو منطقه منا و بانک‌های ایرانی، بیست و سومین همایش بانکداری اسلامی، تهران، مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران، ۱۳۹۱.
13. Allen, Franklin and et.al. " China's Financial System: Opportunities And Challenges", Working Paper 17828. <http://www.nber.org/papers/w17828>
14. And Manuela Francisco World Bank Working Paper NO. 49.
15. Andersson, Fredrik N.G., Katarzyna Burzynska and Sonja Oppen, (2013), "Lending for Growth? An Analysis of State-Owned Banks in China", Working paper, Lund University, Department of Economics.
16. Annalisa Castelli – Gerald P Dwyer – Iftekhar Hasan Bank.
17. Annalisa Castelli – Gerald P Dwyer – Iftekhar Hasan Bank, relationships and firms' financial performance: the Italian experience, Bank of Finland Research Discussion Papers, 2009.
18. Annalisa Castelli – Gerald P Dwyer – Iftekhar Hasan Bank 9.
19. Ariccia, Giovanni Dell, (1998), "asymmetric Information and Market Structure of the Banking Industry", International Monetary Fund, Research Department.
20. Bank for International Settlements, (2013), "Relationship and Transaction Lending in a Crisis", by Patrick Bolton, Xavier Freixas, Leonardo Gambacorta and Paolo Emilio Mistrulli Monetary and Economic Department July 2013.
21. Berger, A N – Udell, G F (1998) The economics of small business finance: the roles of private equity and debt market in the financial growth cycle. Journal of Banking and Finance, Vol. 22.
22. Berger, Allen N. (2002), "Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure", Forthcoming, Economic Journal.
23. Boodhoo Roshan, Capital structure and ownership Structure. A Review of literature. The Journal of online Education. New York, January 2009.
24. Boot, A. W. A. (2000). Relationship banking: What do we know? Journal of Financial Intermediation 9.
25. Christoph Memmel, Christian Schmieder, Ingrid Stein*. RELATIONSHIP LENDING – EMPIRICAL EVIDENCE FOR GERMANY, Economic and Financial Report, 2008/01, 4.
26. Christoph Memmel, Christian Schmieder, Ingrid Stein*. RELATIONSHIP LENDING – EMPIRICAL EVIDENCE FOR GERMANY, Economic and Financial Report, 2008/01, 4.
27. credit files in Germany. Journal of Banking and Finance 22.



28. Degryse, H., and P. van Cayseele (2000): "Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data," *Journal of Financial Intermediation*, 9.
29. Elsas, R. and J. P. Krahen (1998). Is relationship lending special? Evidence from
30. Elseviwe. Available online at www.sciencedirect.com
31. European Central Bank, (2001), "Financial Systems And The Role Of Banks In Monetary Policy Transmission In The Euro Area", By Michael Ehrmann and Et. Al. Working Paper NO. 105
32. from Portuguese SMEs, Lisbon, Portugal, Available online at www.sciencedirect.com
33. Gunnar Lang and Michael Schröder, "Do we Need a Separate Banking System?" Discussion Paper No. 13-011: <http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp13011.pdf>
34. Lautenschläger, Sara, (2002), "Comparative Analysis of the English and the German Banking System with Special Regard to Bank-Industry Relations and their Implications on Companies Performance".
35. Leland, H E – Pyle, D H (1977) Informational asymmetries, financial structure and financial intermediation. *Journal of Finance*, Vol. 32
36. Love, Inessa and Nataliya Mylenko. 2003. Credit reporting and financing constraints ". WP: 3142, World Bank.
37. Meghana Ayyagari, Asli Demirgüç, Kunt, and Vojislav Maksimovic, "How Important Are Financing Constraints? The Role of Finance in the Business Environment," *THE WORLD BANK ECONOMIC REVIEW*, VOL. 22, NO. 3..
38. Min Xu, (2005), "Resolution of Non-Performing Loans in China" available: https://archive.nyu.edu/bitstream/2451/25948/2/Xu_2005.pdf
39. Neuhann and Saidi, (2015), "Does Bank Scope Improve Monitoring Incentives in Syndicated Lending".
40. Proença, Pedro, Laureano, Raul M. S., Luis M. S. Laureano, "Determinants of capital structure and the 2008 financial crisis: evidence.
41. Rajan, R G (1992) Insiders and outsiders: the choice between informed and arm's length debt. *Journal of Finance*, Vol. 47.
42. Salim, mahfuzah & yadav, Raj, "Capital Structure and Firm performance: Evidence From Malaysian Listed Companies," Published by.
43. Saunders, Anthony and Marcia Millon Cornett, 2012, "Financial Markets and Institutions", fifth edition, The McGraw-Hill Companies.
44. Song Shin H and T Adrian, "Money, Liquidity, and Monetary Policy," Federal Reserve Bank of New York, Bank for International Settlements; Princeton University - Department of Economics, January 1, 2009.
45. World Bank, (2005), "Enterprise Size, Financing Patterns, and Credit Constraints in Brazil", by: Anjali Kumar.
46. Yosha, (1995) Information disclosure costs and the choice of financing source. *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 4.
47. Zysman, J. (1983). "Governments, Markets and Growth: Finance and the Politics of Industrial Change". Cornell University Press.
48. <http://www.cbi.ir/showitem/12096.aspx>
49. <http://www.donya-e-eqtasad.com/news/835130/>
50. <http://www.liuxuelunwen.org/dxdissertation/948.html>

51. <http://www.newagepublishers.com/samplechapter/001636.pdf>
52. <http://www.newagepublishers.com/samplechapter/001636.pdf>
53. <http://www.technofunc.com/index.php/domain-knowledge-۲/banking-domain/item/type-of-banks>
54. www.liuxuelunwen.org/dxdissertation/ Braun, 1990
55. <http://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS?page=1>
56. <https://research.stlouisfed.org/fred2/series/USNUM>



مرکز پژوهش‌ها
مجلس شورای اسلامی

شماره مسلسل: ۱۴۸۶۶

شناسنامه گزارش

عنوان گزارش: آسیب شناسی نظام بانکی ۱۲. الگوها و مبانی نظری رابطه بانک و بنگاه و تحلیل آن در نظام بانکی ایران

نام دفتر: مطالعات اقتصادی (گروه بازارهای مالی)

تهیه و تدوین: موسی شهبازی غیائی

همکار: حامد سروریان

ناظران علمی: صمد عزیزنژاد، اصغر ابوالحسنی، کامران ندری

متقاضی: الیاس نادران (عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی)

ویراستار تخصصی: _____

ویراستار ادبی: _____

واژه‌های کلیدی:

۱. بانک
۲. بنگاه
۳. عدم تقارن اطلاعات
۴. تأمین مالی
۵. وام‌دهی رابطه‌ای
۶. وام‌دهی مبادله‌ای



تاریخ انتشار: ۱۳۹۵/۳/۱۲