



BRANDAFARIN JOURNAL OF MANAGEMEMNT

Volume No.: 3, Issue No.: 28, Jul 2022

P-ISSN: 2717-0683 , E-ISSN: 2783-3801

The political economy of relationship banking

Danial Sojoudi

PhD graduate in political science

Abstract

In the aftermath of the global financial crisis, banks need to reevaluate their position in light of profound changes in the economic, social, and political landscape. On the one hand, we emphasize the benefits of relationship banking, which establishes close contact with bank customers.

Through a long-term orientation, relationship banking aligns incentives and supports the long-term needs of bank customers, leading to reduced inequality and greater firm innovation.

On the other hand, the interaction between politics and relationship banking can have dark sides. First, with new borders arising and competition in banking affected, relationship banking might be particularly prone to political interference. Second, a shock to the relationship bank can be transmitted to its borrowers. We analyze how relationship banking can overcome its drawbacks.

Keywords: Banking, Relationship banking, Financial crisis, Political interference, Politics

اقتصاد سیاسی در بانکداری رابطه ای

دانیال سجودی

دانش آموخته دکتری علوم سیاسی

چکیده

به دلیل بحران مالی جهانی، بانک‌ها با توجه به تغییرات عمیق در حوزه‌های اقتصادی، اجتماعی و سیاسی، نیاز به بازبینی وضعیت خود دارند. از یک طرف، ما بر مزایای بانکداری رابطه ای تأکید می‌کنیم، که ارتباط نزدیک با مشتریان بانکی برقرار می‌کند. بانکداری رابطه ای از طریق یک جهت‌گیری بلندمدت، باعث ایجاد انگیزه می‌شود و از نیازهای بلندمدت مشتریان بانک پشتیبانی می‌کند و منجر به کاهش نابرابری و نوآوری بیشتر شرکت می‌شود. از طرف دیگر، رابطه متقابل بین سیاست و بانکداری رابطه ای می‌تواند جنبه‌های تاریک داشته باشد. اول، با ایجاد مرزهای جدید و رقابت در بانکداری، ممکن است بانکداری رابطه ای مستعد مداخلات سیاسی باشد. دوم، شوک به بانکداری رابطه ای می‌تواند به وام‌گیرندگان منتقل شود. ما بررسی می‌کنیم که چگونه بانکداری رابطه ای می‌تواند بر مشکلات خود غلبه کند.

واژه‌های کلیدی: بانکداری، بانکداری رابطه ای، بحران مالی، مداخله سیاسی، سیاست

۱. مقدمه

در پی بحران مالی جهانی، بانک‌ها باید به تغییرات عمیق در زمینه اقتصادی، اجتماعی و سیاسی واکنش نشان دهند. اقتصادها توسط نوآوری‌ها تحریک می‌شوند و با افزایش نابرابری‌ها و چرخه‌های تجاری جدید، تحت فشار قرار می‌گیرند. جوامع با توجه به پویایی سیاسی تحول‌گرا در آستانه تحول عمیق هستند. مداخلات سیاسی درک از مرزها را تغییر می‌دهند، جایی که بین المللی شدن ممکن است مفهوم منفی تری داشته باشد. درک نقش بانکداری در محیط متغیر سیاسی یک چالش است.

علت وجودی بانک‌ها به دلیل کاهش تقارن اطلاعات بین سرمایه‌گذاران و وام‌گیرندگان می‌باشد (الماس، ۱۹۸۴؛ گرینباوم و همکاران، ۲۰۱۹). بانکها کیفیت مشتری خود را ارزیابی می‌کنند، که اهداف و تمایلات آنها ممکن است به طور قابل ملاحظه‌ای با بانکها متفاوت باشد و اطلاعاتی راجع به ارزش اعتباری آنها ایجاد می‌کنند. ما بیان می‌کنیم که، در یک محیط سرشار از عدم تقارن اطلاعاتی، بانکداری رابطه ای یک مزیت رقابتی را به بانک ارائه می‌دهد. بانک‌های رابطه ای درگیر همکاری طولانی مدت با مشتریان خود می‌شوند و با انجام این کار بر اساس اطلاعات نرم ارتباط نزدیکی با مشتریان خود برقرار می‌کنند که اندازه‌گیری آنها دشوار است (بووت، ۲۰۰۰؛ لیبرتی و پترسن، ۲۰۱۷). برای استفاده بهتر از اطلاعات نرم، یک بانک رابطه ای سطح انعطاف‌پذیری و احتیاط بالا را که با محرمانگی و اعتماد پشتیبانی می‌شود، حفظ می‌کند.

استدلال ما این است که ویژگی‌های بانکداری رابطه ای بانک‌ها را برای مقابله با چندین چالش اقتصادی و اجتماعی توانمند می‌سازد. بانکداری رابطه ای برای حمایت از رشد اقتصادی محلی و تأمین اعتبار برای شرکت‌های کوچک و متوسط، فقرا، و اقلیت‌ها کار می‌کند که همگی منجر به کاهش نابرابری در اقتصاد می‌شوند. بانکداری رابطه ای با کاهش عدم تقارن اطلاعاتی، تأمین مالی شرکت‌های نوآور را نیز تسهیل می‌کند.

با این حال، بانکداری رابطه ای علاوه بر اینکه سودمند است، می تواند هزینه‌هایی را در برداشته و با چالش‌های متعدد همراه باشد، به ویژه با وجود بحران مالی و محیط سیاسی متغیر.

نخستین اشکال بانکداری رابطه ای به «مسئله نگه‌داشت» مربوط می‌شود که در آن بانک‌های رابطه ای عمدتاً اطلاعات اختصاصی را به نفع خود به کار می‌گیرند و وام‌گیرندگان خود را به خود گره می‌زنند (شارپ، ۱۹۹۰؛ راجان، ۱۹۹۲). هزینه‌های بانکداری رابطه ای از نرخ‌های وام‌دهی بیش‌ازحد ناشی می‌شود. علاوه بر این ممکن است وام‌گیرنده وابسته به بانک در صورت آسیب بانک خود از یک بحران مالی با مشکلات تأمین مالی روبرو شود. پس این سؤال مطرح است که آیا بانک‌های رابطه ای قادر به حمایت از مشتریان بلندمدت خود در طول بحران هستند. پیشنهاد این است که بانکداری رابطه ای می‌تواند ثبات در بانکداری را افزایش دهد.

دومین اشکال به آسیب‌پذیری بانکداری رابطه ای در برابر فشارهای سیاسی مربوط می‌شود. احتیاط و انعطاف‌پذیری در تصمیم‌گیری بر اساس اطلاعات غیرقابل تعیین یک ضرورت است. در چنین فضایی، جلوگیری از مداخله سیاسی دشوار است. روابط نزدیک بین بانک و مشتریان آن ممکن است به نفع دوستان سیاسی باشد تا کاهش عدم تقارن اطلاعاتی. ما ارزیابی می‌کنیم که چطور ممکن است بانکداری رابطه ای تحت تأثیر مداخله سیاسی و چشم‌انداز رقابتی تغییر یافته قرار گیرد.

ساختار این مقاله به شرح زیر است. بخش ۲ بانکداری رابطه ای را تعریف می‌کند و به بررسی نیروهای خارجی در محیط بانکی می‌پردازد. بخش ۳ با مرور نظریه‌های اصلی بانکداری رابطه ای تحلیل می‌کند که آیا بانکداری رابطه ای می‌تواند نابرابری اقتصادی را کاهش دهد و از نوآوری‌ها حمایت کند. بخش ۴ پیرامون نقش بانکداری رابطه ای در طول بحران مالی و پیامدهای آن بحث می‌کند. بخش ۵ چگونگی تأثیر مداخله سیاسی بر بانکداری رابطه ای را تحلیل می‌کند. بخش ۶ به نتیجه‌گیری مقاله می‌پردازد.

۲. بانکداری رابطه ای و نیروهای خارجی در بانکداری

پس از تعریف بانکداری رابطه ای، نیروهای متعدد شکل‌دهنده محیط بانکی، از جمله بحران مالی جهانی، نابرابری اقتصادی در حال-ظهور، تلاش برای نوآوری، تغییرات سیاسی و تحولات فناوری اطلاعات توصیف می‌شوند.

۱.۲ تعریف بانکداری رابطه ای

واسطه‌های مالی به هموارسازی تعاملات و تراکنش‌ها بین کاربران و تأمین‌کنندگان سرمایه مالی کمک می‌کنند (گرین باوم و همکاران، ۲۰۱۹). برای مثال، یک بانک تجاری سپرده‌های قابل برداشت را برای تأمین وام‌های غیرنقدی جمع‌آوری می‌کند که عدم نقدینگی وام‌ها در آن ناشی از عدم تقارن اطلاعاتی بین بانک‌ها و وام‌گیرندگان آنها می‌باشد. اطلاعات اختصاصی حاصل از غربالگری و نظارت بانک‌ها با یک مزیت رقابتی ویژه مربوط به بانکداری رابطه ای همراه است.

بانکداری رابطه ای به نوع فعالیتی اشاره دارد که در آن بانک‌ها به‌دفعات با مشتریان چندین خدمات، محصولات، و/یا کانال‌های دسترسی معامله می‌کنند تا به اطلاعات اختصاصی اغلب غیرقابل تعیین برای ایجاد روابط نزدیک با مشتریان خود دست‌یابند (بوت، ۲۰۰۰). نمونه معمول آن یک بانک تجاری کوچک است که حد اعتبار یک وام‌گیرنده کوچک درازمدت را تأیید می‌کند. در مقابل، بانکداری تراکنش‌محور به خدمات نیازمند تعامل یک‌باره با مشتری بانک، مانند تنظیم PO I برای یک شرکت بزرگ اشاره دارد.

تمایز دقیق بین بانکداری رابطه ای و بانکداری تراکنش‌محور همواره کار ساده‌ای نیست. امکان استفاده همزمان اطلاعات قابل و غیرقابل تعیین در تکنیک‌های وام‌دهی بانکداری رابطه ای و تراکنش‌محور وجود دارد. فناوری‌های وام‌دهی تراکنش‌محور، مانند امتیازدهی اعتباری کسب‌وکارهای کوچک، وام‌دهی با ارائه صورت‌های مالی، وام‌دهی بر اساس دارایی، وام‌دهی بر اساس دارایی ثابت، واگذاری مطالبات به واسطه کارگزاری (فاکتورینگ)، اجاره بلندمدت (لیزینگ)، و وام‌دهی بر اساس دیدگاه مسئول، با مزایای ویژه‌ای

چون حمایت از وام‌دهی به شرکت‌های بزرگ کوچک و متوسط برای بانک همراه‌است (برگر و اودل، ۲۰۰۶؛ برگر و بلک، ۲۰۱۱). برای مثال، یک متصدی وام از تجربه و آموزش خود در تصمیم‌گیری برای وام‌دهی بر اساس دیدگاه مسئول استفاده‌می‌کند. در حالی که هسته وام‌دهی رابطه ای را اطلاعات غیرقابل تعیین تشکیل می‌دهد، همزمان ممکن است از اطلاعات قابل تعیین نیز استفاده کرد.

ما همچنین تصدیق می‌کنیم که بانکداری رابطه ای محدود به وام‌دهی رابطه ای نیست، بلکه به سایر فعالیت‌های نیازمند روابط بلندمدت بانکی نیز بسط‌پیدامی‌کند. یک بانک از طریق فعالیت‌های سپرده‌گیری و داده‌های تراکنش‌های پرداخت به اطلاعات اختصاصی پیرامون سپرده‌گذاران خود مانند جریان‌های نقد ورودی، استفاده از حد اعتبار، و نقض محدودیت‌ها دست‌می‌یابد (نوردن و وبر، ۲۰۱۰). حتی بانک‌های سرمایه‌گذاری نیز با مشتریان خود ارتباط برقرار می‌کنند؛ برای مثال، در تجارت مشاوره ادغام و تملک (فرانسیس و همکاران، ۲۰۱۴).

۲.۲ بحران مالی و مقررات بانکی

بانک‌ها برای عملکرد روان اقتصاد واقعی بسیار اهمیت دارند. بانک‌ها از طریق فعالیت سپرده‌گیری، ذخیره امن پول را فراهم می‌آورند و نقدینگی ایجاد می‌کنند و از تجهیز منابع برای وام‌دهی استفاده می‌کنند. بانک‌ها از طریق فعالیت غربالگری و نظارت، تخصیص سرمایه در اقتصاد را بهبود می‌بخشند. بانک‌ها همچنین سیستم پرداخت را اجرا و از بانک مرکزی در نقش پولی خود حمایت می‌کنند.

بحران مالی جهانی نقش حیاتی ثابت در بانکداری و گستردگی اثرات خارجی منفی ورشکستگی بانک‌ها را نشان داد. بحران مالی جهانی معمولاً به عنوان بدترین بحران مالی از زمان رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ تلقی می‌شود (تاکور، ۲۰۱۵). بانک‌ها برای کسب سود در فعالیت‌های با ریسک‌پذیری بیش از حد شرکت می‌کنند. ورشکستگی بانک‌ها در سراسر سیستم‌های بانکی رسوخ کرده و بحران‌های سیستمی تمام‌عیار با هزینه‌های ویرانگر را برای اقتصاد جهانی به دنبال دارد.

اثرات خارجی منفی ورشکستگی بانک‌ها وجود یک شبکه ایمنی گسترده همچون طرح‌های بیمه سپرده، حمایت از نقدینگی بانک مرکزی، و مداخله ضمنی یا صریح دولت را توجیه می‌کند که به خودی خود می‌تواند انگیزه بیشتر برای ریسک‌پذیری بانک‌ها به وجود آورد. پس از بحران مالی جهانی، چارچوب نظارتی بانک‌ها تحت بازنگری قرار گرفت. مقررات سرمایه بازل ۳ با الزامات بیشتر برای سرمایه با کیفیت بالا و تزریق نقدینگی جدید همراه‌است. کانون توجه از مقررات احتیاطی خرد محافظ ثابت هر بانک به صورت جداگانه به مقررات احتیاطی کلان محافظ ثابت سیستمی تغییر یافته‌است. علاوه بر این، سیاست‌گذاران بین عملیات بانکی حائز اهمیت برای عملکرد روان اقتصاد واقعی (مانند سیستم پرداخت، فعالیت‌های سپرده‌گذاری، و عملیات خرده‌فروشی) و عملیات بانکی پرخطر (مانند بانکداری سرمایه‌گذاری، خرید و فروش و فعالیت‌های بانکی در بازارهای مالی که نیاز به حمایت دولت نیست و ممکن است از آنها با هدف سودجویی استفاده شود، تمایز قائل می‌شوند.

۳.۲ چالش‌های اقتصادی جامعه و تغییرات سیاسی

جوامع با چالش‌های اقتصادی قابل توجهی روبرو هستند که به دلیل ماهیت بلندمدت و به دلیل فشارهای سیاسی حاصله، پرداختن به آنها دشوار است. نابرابری‌های اساسی به جوامع اجازه نفس کشیدن نمی‌دهد. مزایای رشد اقتصادی ممکن است به طور نابرابر بین مناطق مختلف و بین جمعیت‌ها پخش شود. با توجه به تحلیل پیکتی (۲۰۱۵) از نقش نهادهایی چون دولت رفاه، آموزش رایگان، یا مالیات تصاعدی در نابرابری رفاه، این پرسش‌ها مطرح می‌شود که آیا بین بانکداری رابطه ای و نابرابری رابطه‌ای وجود دارد؛ آیا بانکداری رابطه ای می‌تواند با کاهش موانع اطلاعاتی و تسهیل دسترسی به اعتبار در مناطق توسعه‌نیافته برای فقرا و اقلیت‌های معمولاً فاقد وثیقه مناسب و سابقه اعتباری ثابت از بکاهد.

در این رابطه، نوآوری برای رشد اقتصادی پایدار بسیار مهم تلقی شده است (گوردون، ۲۰۱۲). این پرسش مطرح است که چگونه می توان بودجه حمایت از سرمایه گذاری در نوآوری را تأمین کرد. برخی استدلال کرده اند که نوآوری بیشترین سود را برای کسانی داشته است که بیشترین سرمایه گذاری را در آن انجام داده اند (لازونیک و مازوکاتو، ۲۰۱۳). برای مثال، کارمند یک شرکت بزرگ می تواند اضافه کاری خود را به یک نوآوری جدید اختصاص دهد تا مزایای آن را در قالب پاداش های مبتنی بر اختیار از جانب مدیریت ارشد دریافت کند، در حالی که همین کارمند می تواند در فرآیند کاهش هزینه اخراج شود. اتکای بیش از حد به بازارهای سهام و کوتاه مدت گرای می تواند سبب ترویج رفتار تراکنش محور و حتی سرکوب نوآوری ها شود. لازونیک و مازوکاتو (۲۰۱۳) خواستار توسعه سازمان های تجاری متمرکز بر رشد فراگیر و بلندمدت بر اساس پاداش مناسب برای ایجاد ارزش هستند.

به دلیل افزایش نابرابری، بیکاری و مهاجرت، و متأثر از بحران مالی، چشم انداز سیاسی چندین کشور در حال تغییر است. سیاست های حمایت گرایانه ممکن است با بازگشت مرزهای برونزای محدودکننده بین المللی شدن و رقابت، درصدد معکوس سازی جهانی شدن باشند. مطابق نتیجه گیری روتا (۲۰۰۵)، با افزایش ناهمگنی شهروندان امکان فراتر رفتن هزینه های سیاسی یکپارچگی از مزایای اقتصادی یکپارچگی سیاسی و وقوع فروپاشی وجود دارد.

هدف ما بررسی این موضوع است که بانکداری رابطه ای چطور به چالش های اقتصادی و سیاسی فوق می پردازد که مزایای حاصل از چالش های بانکداری رابطه ای را مشخص می سازد.

۳. مزایای اقتصادی بانکداری رابطه ای: محدودسازی نابرابری و حمایت از نوآوری

پس از بررسی مبانی اصلی بانکداری رابطه ای به بحث پیرامون این مهم می پردازیم که آیا بانکداری رابطه ای می تواند به افزایش نابرابری و حمایت از نوآوری بپردازد یا خیر.

۱.۳ مبانی بانکداری رابطه ای

ادبیات واسطه گری مالی چندین مبانی نظری برای بانکداری رابطه ای فراهم آورده است (بولتون و همکاران، ۲۰۱۶). اولین آنها مبانی بیمه محور است که نقش اصلی بانکداری رابطه ای را در بیمه کردن شرکت های با دسترسی آتی به فعالیت های بانکی می بیند (برگر و اولد، ۱۹۹۲؛ برلین و مستر، ۱۹۹۹). در این دیدگاه، یک بانک رابطه ای بر اساس اطلاعات غیرقابل تعیین تشکیل می گردد و هموارسازی بین زمانی شرایط قرارداد را فراهم می آورد. برای مثال، یک بانک رابطه ای می تواند نرخ های بهره را از طریق چرخه عمر وام گیرنده (پترسن و راجان، ۱۹۹۵) یا از طریق چرخه تجاری (برلین و مستر، ۱۹۹۹) هموار سازد.

دومین آنها مبانی مبتنی بر غربالگری پیش بینی شده است که می گوید یک بانک رابطه ای قبل از اعطای وام، به اطلاعات اختصاصی و غیرقابل تعیین پیرامون ریسک ذاتی شرکت ها دست می یابد (آگاروال و هاوسوالد، ۲۰۱۰؛ پوری و همکاران، ۲۰۱۱؛ پوری و همکاران، ۲۰۱۷). در این دیدگاه، بانک رابطه ای با کسب اطلاعات شفاف پیش از عقد قرارداد وام شاخص می شود.

سومین آنها مبانی مبتنی بر غربالگری پس رویدادی است که می گوید یک بانک رابطه ای اطلاعات غیرقابل تعیین در مورد مشتریان خود را جمع آوری، و در طول یک رابطه بلندمدت بر اساس آن عمل می کند (شارپ، ۱۹۹۰؛ راجان، ۱۹۹۲؛ فون تادن، ۱۹۹۵؛ شنون، ۲۰۰۹؛ بولتون و همکاران، ۲۰۱۶). برای مثال، یک بانک رابطه ای ممکن است وام دهی کوتاه مدت داشته باشد تا پس از اطمینان از اعتبار وام گیرنده آن را تمدید کند.

چهارمین آنها مبنای نظارت‌محور بانک رابطه ای است که معتقد است بانک از این طریق می‌تواند رفتار بالقوه رانت‌جویی وام‌گیرندگان خود را کاهش دهد. به طور معمول، نظارت در طول رابطه بلندمدت بانک-وام‌گیرنده انجام می‌شود (هولمستروم و تیروول، ۱۹۹۷؛ بوت و تاکور، ۲۰۰۰).

یکی از ویژگی‌های اصلی یک بانک رابطه ای، تولید اطلاعات غیرقابل‌تعیین و اختصاصی در مورد مشتریان خود با هدف کاهش تضاد منافع احتمالی است. یک بانک رابطه ای صرفاً با برخورداری از انعطاف‌پذیری و اختیار کافی در تصمیم‌گیری می‌تواند بر اساس اطلاعات غیرقابل‌تعیین عمل کند. همچنین اگر وام‌گیرنده بخواهد اطلاعات اختصاصی خود را بدون نگرانی از استفاده آن علیه خود یا انتقال آن به رقیبان خود برای بانک فاش کند، این کار مستلزم اعتماد کافی می‌باشد. تولید اطلاعات غیرقابل‌تعیین را می‌توان با چندین ویژگی انعقاد قرارداد در وام‌دهی ترکیب کرد. برای مثال، یک قرارداد وام می‌تواند بسیار خاص باشد و ممکن است تعهدات وام دقیق و وثیقه مختص شرکت را شامل شود. توانایی نظارتی برتر بانک رابطه ای به شکل نظارت بر قراردادهای وام و ارزش وثیقه درمی‌آید (بوت، ۲۰۰۰).

پژوهش‌های بسیاری، همکوشی‌های بین بانکداری رابطه ای و جذب سپرده را نشان دادند. ترکیب وام دهی و سپرده گذاری مفید است زیرا بانک‌ها نقدینگی را نه تنها برای سپرده گذاران بلکه به شکل تعهدات اعتباری برای شرکت‌ها فراهم می‌کنند. با دانستن این که برداشت تعهد سپرده و اعتبار به طور کامل با هم ارتباط ندارند، بانک‌ها می‌توانند در اندازه ذخایر نقدینگی که در اختیار دارند صرفه جویی کنند (کاشیاپ و همکاران، ۲۰۰۲). بانک‌ها نیز با نظارت بر وام‌گیرندگان خود عملکرد ارائه نقدینگی تعهدات اعتباری را ترکیب می‌کنند (آچاریا و همکاران، ۲۰۱۴). سانگ و تاکور (۲۰۰۷) نشان می‌دهند که سپرده‌های اصلی که به عنوان یک منبع مالی پایدار عمل می‌کنند، این امکان را به بانک‌ها می‌دهند که وام‌های رابطه بلند مدت را تامین مالی کنند.

به طور خلاصه، مبنای بانکداری رابطه ای نشان دهنده نقش تولید اطلاعات نرم از طریق انعطاف‌پذیری، اختیار، نظارت بر وثیقه و پیمان‌ها و انتقال رفاه بین زمانی در طول یک رابطه بلند مدت است.

۳.۲. عوامل تعیین‌کننده بانکداری رابطه ای

برای وام‌گیرندگان کوچک و مبهم که هیچ دسترسی مستقیمی به بازارهای مالی ندارند، وام دادن رابطه ای به صورت خاص و ویژه ای ارزشمند است. بهارات و همکاران (۲۰۱۱) دریافتند که استقراض مکرر از یک بانک باعث می‌شود گسترش وام ۱۰ تا ۱۷ bps کمتر شود. روابط گذشته نیز با الزامات وثیقه کمتر و اندازه وام بزرگتر ارتباط دارند. هنگامی که روابط نزدیک وام‌دهی بانک - قرض‌گیرنده شکل می‌گیرد، تداوم آن‌ها و وام‌دهی آینده بسیار محتمل است (بهارات و همکاران، ۲۰۰۷). اهمیت ارتباط بانکی نیز از طریق یافته‌هایی تایید می‌شود که نشان می‌دهند اگر روابط بانک - قرض‌گیرنده خاتمه یابد، شرکت‌های کوچک و متوسط به شدت آسیب می‌بینند (دگریس و همکاران، ۲۰۱۱).

منافعی که بانکداری رابطه ای دارد نه تنها شرکت‌های کوچک و متوسط را شامل می‌شود، بلکه حتی ممکن است خدمات بانکداری سرمایه‌گذاری را نیز در بر بگیرد (فرناندو و همکاران، ۲۰۱۲). برای مثال، شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی دست در دست بانک‌هایی هستند که دارایی پرتفوی شرکتشان را تامین می‌کنند و روابط کمک می‌کنند، گسترش وام شرکت‌های دارای اهرم مالی کمتر باشد (ایواشینا و کوونر، ۲۰۱۱). مثال دیگر، وام دهی خرد است، که در آن شدت رابطه دسترسی به اعتبار و سرعت تایید وام را بهبود می‌بخشد (بهر و همکاران، ۲۰۱۱).

سوال بزرگتر این است که چه محیط‌های اقتصادی و اجتماعی ارتباط بانکی را بیشتر تضمین می‌کنند. ادبیات تحقیق در مورد سیستم‌های مالی مبتنی بر بازار در مقابل بانک، بر نقش بانک‌ها در کاهش هزینه‌های معامله مرتبط با بررسی و اجرای قراردادهای

تاکید می‌کند. ارگونگور (۲۰۰۴) کشف می‌کند که سیستم‌های مالی بیشتر متمایل به بانک‌های کشورهای قانون مدنی هستند که دادگاه‌های قانون مدنی انعطاف پذیری کمتری دارند و در نتیجه در حل اختلافات کمتر موثر هستند. در کشورهای دارای قانون مشترک، قوانین دقیق‌تر مربوط به طلبکار و حفاظت از سهامدار، محرک توسعه سریع‌تر بازارهای مالی هستند.

کوک و تادسن (۲۰۰۶) به تجزیه و تحلیل نحوه تاثیر فرهنگ ملی بر ساختار سیستم مالی می‌پردازند. آن‌ها به این نتیجه رسیدند که به ویژه در کشورهایی که اجتناب از عدم قطعیت بیشتری دارند، بانک‌ها نقش غالب را ایفا می‌کنند. آگاروال و گودل (۲۰۰۹)، (۲۰۱۰) به این نتیجه رسیدند که در کشورهایی با کنترل کمتر فساد، کارایی کمتر اجرای بدهی و ثبات سیاسی کمتر، اما مشروعیت سیاسی بیشتر، تامین مالی بانک در مقایسه با تامین مالی بازار قوی‌تر است.

با توجه به این مقالات، بانکداری رابطه‌ای را می‌توان به عنوان جایگزینی برای بازارهای مالی در نظر گرفت، به ویژه در محیط‌های اقتصادی ضعیف که در آن روابط به عنوان جایگزینی برای قراردادهای مورد نیاز هستند. سپس به بررسی این موضوع می‌پردازیم که آیا بانکداری رابطه‌ای می‌تواند به برخی چالش‌های اجتماعی بپردازد و به کاهش نابرابری و افزایش نوآوری‌ها کمک کند یا خیر.

۳.۲ نابرابری و بانکداری رابطه‌ای: رشد اقتصادی محلی و اعتبار برای شرکت‌های کوچک و متوسط، فقرا و اقلیت‌ها

یک سیستم مالی توسعه یافته به مدت طولانی برای رشد اقتصادی مفید در نظر گرفته شده است (بک و همکاران، ۲۰۰۰؛ انگ، ۲۰۰۸)، که بانک‌های رابطه‌ای مستثنی نیستند. برگر و همکاران (۲۰۰۴) به اهمیت بانک‌های محلی پایدار (معمولاً به عنوان تقویت کننده بانکداری رابطه‌ای دیده می‌شوند، همانطور که در آستین (۲۰۰۲) و برگر و همکاران (۲۰۰۵) اشاره شد) برای رشد اقتصادی اشاره می‌کنند.

زیاد مشخص نیست که بانکداری رابطه‌ای چگونه از رشد اقتصادی در میان مناطق و در میان جمعیت‌ها حمایت می‌کند. در اینجا، هدف ما بررسی جزئیات رابطه بین نابرابری و امور مالی نیست (مطالعه بازبیر و هریکور، ۲۰۱۶ را ببینید)، بلکه هدف ما نشان دادن نقش واسطه‌ای بانکداری رابطه‌ای است که تا کنون به طور کامل در ادبیات موضوع مطرح نشده است. ما پیشنهاد می‌کنیم که بانکداری رابطه‌ای می‌تواند برای کاهش نابرابری از طریق (۱) ترویج رشد اقتصادی محلی، (۲) تامین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط، (۳) تامین مالی فقرا و (۴) تامین مالی اقلیت‌های مالی اقدام کند.

اولاً شواهد حاکی از آن است که وجود یک شعبه بانک محلی برای توسعه محلی مهم است. بانک‌های کوچک و محلی، رشد اقتصادی محلی را تامین می‌کنند، به ویژه در مناطق کمتر توسعه یافته با جیره بندی اعتباری شدید (هاکنز و همکاران، ۲۰۱۴). حسن و همکاران (۲۰۰۹ ب) به این نتیجه رسیدند که کارایی بانک یک عامل مهم در رشد محلی است، به خصوص اگر با رشد اعتباری همراه باشد.^۳ آنچه که می‌توان از این یافته‌ها پیش‌بینی کرد این است که بانک‌ها از رشد محلی حمایت می‌کنند به خصوص اگر آن‌ها در فعالیت‌های واسطه‌گری مالی کارآمد مشارکت داشته باشند. علاوه بر اندازه وام، کیفیت بخش بانکداری مهم است. در این راستا، اگر کارایی کافی حاصل شود، بانکداری رابطه‌ای از رشد محلی پشتیبانی می‌کند.

بانکداری رابطه‌ای نیز مجدداً مشتریان بانک را در یک چشم انداز بلندمدت متمرکز می‌سازد. برگس و پاند (۲۰۰۵) نشان می‌دهند که گسترش این شاخه به مناطق روستایی توسعه نیافته در هند فقر روستایی را کاهش داده است. این اثر ناشی از افزایش جذب

3 حسن و همکاران (۲۰۱۷ الف) یک رابطه هموار یا حتی منفی بین عمق بخش بانکی و رشد اقتصادی محلی پیدا می‌کنند و این را به مالکیت دولتی رایج بانک‌ها در چین نسبت می‌دهند. اوندرو و اوزیلدیریم (۲۰۱۰) به این نتیجه رسیدند که بانک‌های خصوصی بهتر از بانک‌های دولتی از رشد محلی حمایت می‌کنند و این یافته را به ناکارآمدی‌های بالقوه در بانک‌های دولتی نسبت می‌دهند.

سپرده و فعالیت اعتباری بانک ها در مناطق روستایی بود که نشان می دهد خانواده ها می توانند سرمایه بیشتری جمع کنند و وام کسب کنند تا سرمایه گذاری های مولد طولانی مدت را دنبال کنند.

دوما بانکداری رابطه ای جوامع را از طریق تامین مالی شرکت های کوچک و متوسط حمایت می کند (دی یانگ و همکاران، ۲۰۱۵) که به طور معمول برای اکثر شرکت ها در اقتصاد در نظر گرفته می شود و از همه مهمتر به رشد اقتصادی و اشتغال کمک می کند. وام بانکی به شرکت ها، با کاهش سریع تر نابرابری درآمدی در مقایسه با وام بانکی به خانواده ها همراه است (بک و همکاران، ۲۰۱۲). به عنوان مثال، بانک ها در ایتالیا شرکت های خانوادگی را بیش از شرکت های غیر خانوادگی در طول بحران حمایت کردند (دی " آورزیو و همکاران، ۲۰۱۵). حمایت نسبی برای شرکت های خانوادگی به ویژه برای بانک هایی قوی بود که استفاده از اطلاعات نرم را در طول بحران افزایش دادند. با نگاهی به نظریه های بانکداری رابطه ای، این یافته ها می تواند مربوط به روابط بلند مدت بانک - قرض گیرنده باشد که یک جهت گیری بلند مدت شرکت را تشویق می کند.

سوم اینکه ممکن است بانکداری رابطه ای با توجه به این یافته که امور مالی کیفیت تخصیص دارایی در میان فقرا را بهبود می بخشد، نقش ویژه ای ایفا کند (بک و همکاران، ۲۰۰۷). وام گرفتن از یک بانک محلی با بزهکاری کمتر وام های رهنی برای خریداران خانه کم درآمد (ارگونگور و مولتون، ۲۰۱۴) و نرخ ورشکستگی مصرف کننده ارتباط دارد (آلن و همکاران، ۲۰۱۶). ارگونگور (۲۰۱۰) به این نتیجه رسید که حضور فیزیکی یک بانک در محله هایی با درآمد کم تا متوسط (اما نه در محله هایی با درآمد بالا)، ارتباط مثبتی با پیدایش وام مسکن و ارتباط منفی با گسترش نرخ بهره وام مسکن دارد. این امر نشان می دهد که اطلاعات نرم برای کاهش عدم تقارن اطلاعات مهم است، به خصوص در محله های فقیر که داده های سخت کمتر قابل اعتماد هستند. سپس نقش یک بانک رابطه ای ممکن است مربوط به توانایی برتر آن برای نظارت بر ارزش وثیقه یا ریسک های وام گیرندگان آن باشد.

چهارم بانکداری رابطه ای مکمل مجاورت فرهنگی، قومی و مذهبی است و کمک می کند نابرابری در این ابعاد کاهش یابد. نزدیکی فرهنگی یک بانک دار به وام گیرندگان، عدم تقارن اطلاعات در وام دادن را کاهش می دهد. کمیت و کیفیت را افزایش می دهد و هزینه قرض دادن را کمتر می کند. مزایای مجاورت فرهنگی اطلاعات سخت و نرم، جمع آوری شده از طریق بانکداری ارتباطی را پشتیبانی می کند (فیسمن و همکاران، ۲۰۱۷). البرتو و میسترولی (۲۰۱۱) وام دادن به شرکت های کوچک که توسط مهاجران اداره می شوند را تجزیه و تحلیل می کنند. یافته های آن ها نشان می دهد که توانایی یک بانک برای مقابله با تنوع فرهنگی (برای مثال، باز کردن نقاط چند قومیتی، ارائه محصولات سفارشی برای نیازهای مهاجر و غیره) ممکن است شکاف در نرخ بهره بین کارآفرینان مهاجر و ایتالیایی را کم کند.

برای تقویت ارتباط بانکداری به طور کامل، اشکالات آن باید مورد توجه قرار گیرند. به عنوان مثال همانطور که در مطالعه راجان (۱۹۹۲) نشان داده شد، اگر یک بانکداری رابطه ای از قدرت بازار بر روی وام گیرندگان بهره برداری کند و در استخراج اساسی اجاره مشارکت داشته باشد، حتی ممکن است نابرابری افزایش یابد. در چنین مواردی، به خصوص اگر مبهم و قادر به تخصیص بهینه منابع نباشد، بخش بانکداری می تواند با نابرابری بالاتر همراه باشد (گیمت و لاگوارد-سگوت، ۲۰۱۱). پاسخ معمول برای کاهش مشکل نگهداری، افزایش رقابت در بانکداری است. دلیس و همکاران (۲۰۱۳) تایید می کنند که آزادسازی مالی سیستم بانکی، منجر به کاهش نابرابری درآمد می شود.

در نتیجه برای افزایش مزایای بانکداری رابطه ای و کاهش اثرات نامطلوب، قانون حفاظت از مشتری باید از سو استفاده مالی از مشتریان بی سواد توسط عاملین مالی جلوگیری کند. طول عمر بیشتر و نوسان بیشتر درآمد و نیازهای هزینه ای مشتریان بانک از طریق چرخه عمر آن ها، نیازهای مالی جمعیت را افزایش می دهد. سالمندان و جوانان نسبت به بزرگسالان میانسال بیشتر در معرض

اشتباهات مالی قرار دارند (آگاروال و همکاران، ۲۰۰۹) و بیشتر در معرض شیوه های وامدهی ناعادلانه مانند هزینه های بیش از حد یا حتی وامدهی غارتگرانه قرار دارند (آگاروال و همکاران، ۲۰۱۴، ۲۰۱۷).

چیزی که نشان داده می شود این است که روابط و نزدیکی در بانکداری اهمیت زیادی دارد. بانک هایی که از لحاظ جغرافیایی و فرهنگی به وام گیرندگان خود نزدیک تر هستند، تصمیمات وام دهی بهتری اتخاذ می کنند، محرومیت مالی از اقلیت ها و گروه های آسیب پذیر را کاهش می دهند و نابرابری در جامعه را کاهش می دهند. برای تحقق این امر، بانک دار باید انعطاف پذیری و اختیار کافی برای گنجاندن دانش فرهنگی در تصمیم گیری داشته باشد.

۳.۴. آیا بانکداری رابطه ای می تواند نوآوری را تسهیل کند؟

از زمان گذشته، اعتبار بانکی مانعی بر سر راه رفتار نوآورانه شرکت محسوب می شد. دلیل این بود که بانک ها وام دادن به شرکت های ثابت را ترجیح می دهند، در حالی که سرمایه گذاری در نوآوری ها ذاتا خطرناک است. در این راستا، بلک و استراهان (۲۰۰۲) به این نتیجه رسیدند که حضور بانک های کوچک، ارتباط منفی با تشکیل شرکت های جدید و تاثیر منفی بر کارآفرینی دارد.

اخیرا این مفهوم تا حدی معکوس شده است و بانکداری رابطه ای به عنوان پیش برنده نوآوری در نظر گرفته می شود. تفکر رایج این است که بانکداری رابطه ای، عدم تقارن اطلاعاتی را کاهش می دهد و در نتیجه سرمایه شرکت های کوچک و پروژه های نوآورانه آن ها را تقویت می کند. هومبرت و ماتوری (۲۰۱۷) به این نتیجه رسیدند که یک شوک به رابطه وام دهی، تعداد شرکت های نوآورانه را کاهش می دهد (یعنی شرکت هایی که حق ثبت اختراع را ثبت می کنند) و نوآوران را وادار به خروج از مناطق جغرافیایی می کند که در آن، روابط وامدهی آسیب دیده اند. آلساندربینی و همکاران (۲۰۰۹) ثابت می کنند که شکل کارکردی بانک، با نوآوری وام گیرندگان وابسته به بانک ارتباط دارد. بانک های غیر سلسله مراتبی و کوچک (بانک های رابطه گرای معمول) با حمایت بیشتری برای نوآوری های وام گیرندگان خود همراه هستند. بنفراولو و همکاران (۲۰۰۸) شواهدی ارائه می کنند که نشان می دهد توسعه بانکداری محلی، به طور ویژه از نوآوری فرآیند به جای نوآوری محصول پشتیبانی می کند.

چگونه می توان این یافته ها را که ارتباط بانکداری با فعالیت نوآوری بالاتر و همچنین ورود کمر شرکت های جدید همراه است، تطبیق داد؟ توضیح اول که توسط هومبرت و ماتوری (۲۰۱۷) ارائه شده، ادعا می کند که ورود کمتر شرکت جدید مانع نوآوری بالاتر نمی شود، زیرا تنها چند شرکت جدید نوآوری می کنند. توضیح دوم فرض می کند که کیفیت به جای شکل تامین مالی بانک برای تشکیل سرمایه گذاری جدید اهمیت دارد (حسن و همکاران، ۲۰۱۷ الف، ب).

یک توضیح سوم بالقوه بیان می کند که جهت گیری بلند مدت بانکداری رابطه، سرمایه گذاری در نوآوری را تسهیل می کند. برای تامین بودجه، شرکت ها مایل به اعتماد به وام دهنده رابطه ای با اطلاعات حساس در مورد فعالیت های نوآورانه خود هستند. سپس بانکداری رابطه ای ممکن است به عنوان مقاومت در برابر کوتاه مدتی ناشی از بازارهای مالی و یا بانکداری معاملات بی سابقه عمل کند که به درخواست لائونیک و مازوکاتو (۲۰۱۳) برای تقسیم عادلانه تری از بازده در نوآوری پاسخ می دهد.

در این راستا، نوآوری های مالی ممکن است به طور بالقوه کمتر بی خطر باشند. بوت (۲۰۱۱، ۲۰۱۴) استدلال می کند که قابلیت بازاریابی بیشتر در بانکداری ممکن است منجر به ایجاد "شرکت های آزاد" شود که از طریق رفتار فرصت طلبانه هدایت می شوند و این امر عواقب پایداری را در پی دارد. به نظر می رسد که بانک های رابطه ای در برابر چنین برنامه ریزی کوتاه مدتی بهتر مقاومت

می کنند.^۴ نوآوری های مالی به بانکداری نفوذ کردند، به ویژه از طریق بانک های بزرگ و جدید، اما کمتر از طریق بانک های رابطه گرا که مزایای نوآوری های مالی برای آن ها بسیار محدود بود (زاروتسکی، ۲۰۱۳).

روی هم رفته، بانکداری رابطهای، رشد اقتصادی محلی را تسریع می کند و تامین مالی شرکت های کوچک و متوسط، فقرا و اقلیت ها را تسهیل می کند. از نوآوری های شرکت پشتیبانی می کند و با بازارهای مالی کوتاه مدت مقابله می کند و مشوق های بلند مدت برای ثبات ایجاد می کند. مزیت اصلی بانکداری رابطه ای، در جهت گیری بلند مدت آن و انعطاف پذیری و صلاحدید مشخص آن است که کسب اطلاعات نرم و تصمیم گیری براساس اطلاعات نرم را پشتیبانی می کند. چیزی که تا حد زیادی نشان می دهد این است که مزایای اقتصادی بانکداری رابطه ای ممکن است نسبتاً قابل توجه باشد. ما با بحث در مورد اشکالات بالقوه و چالش های بانکداری رابطه ای ادامه می دهیم.

۴. بانکداری رابطه ای در طول بحران مالی و پیامدهای آن

این بخش در مورد تقویت یا تضعیف بحران مالی و اقتصادی بحث می کند. این بخش تحلیل می کند که چگونه ارتباط بانکداری تحت تاثیر دولت یا مداخله قانونی برای تقویت یک سیستم بانکداری ضعیف قرار می گیرد. نقش مقررات بانکی مورد بررسی قرار می گیرد.

۴.۱. آیا بانکداری رابطه در زمان بحران سودمند است؟

یک نظم تجربی به خوبی تایید شده این است که مشکلات مالی یک بانک بیشتر به وام گیرندگان بانک گسترش می یابد. اگر یک بانک دچار ورشکستگی ناگهانی یا شوک نقدینگی شود،^۵ وام گیرندگان آن متحمل زیان های ارزش گذاری می شوند، اعتبار کمتری تحت شرایط وام کمتر مطلوب دریافت می کنند، اشتغال را کاهش می دهند و صادراتشان را در مقایسه با وام گیرندگان از بانک های بی تاثیر بیشتر کاهش می دهند (چاوا و پورناندام، ۲۰۱۱؛ خواجه و میان، ۲۰۰۸؛ آمیتی و وینشتاین، ۲۰۱۱؛ چدورو - ریچ، ۲۰۱۴). اثر منفی عمدتاً محدود به وام گیرندگان کوچک، مبهم و وابسته به بانک است. وام گیرندگان بزرگ و شفاف می توانند با رسیدن به بانک های بدون تاثیر یا با استفاده از بازارهای عمومی بر بیشتر مشکلات مالی غلبه کنند. حتی اگر یک شوک محدود به یک بانک واحد باشد، باز هم می تواند تاثیر منفی بر مجموع وام ها و اقتصاد واقعی داشته باشد (آمیتی و واینستین، ۲۰۱۸).

در زمان رکود اقتصادی، گسترش وام بویژه برای شرکت هایی که به بازارهای بدهی عمومی دسترسی ندارند، افزایش می یابد (سانتوس و وینتون، ۲۰۰۸). سانتوس (۲۰۱۰) بر بحران وام بدون پشتوانه ایالات متحده تمرکز می کند که در آن، بانک ها با فروپاشی بازار وام درجه دو مواجه شدند. بانک هایی که زیان های بزرگتری را متحمل شدند، وام های خود را نسبت به بانک های دیگر افزایش دادند. این تاثیر تنها در مورد وام گیرندگان وابسته به بانک رخ داد، اما نه در مورد وام گیرندگان با دسترسی به بازارهای بدهی عمومی.

^۴ فرآیند اوراق بهادار کردن یک مثال است که در آن، بانک ها به آن ها وام دادند، آن ها را بسته بندی کرده و برش دادند، و آن ها را به فروش رساندند (به جای اینکه آن ها را در ترازنامه نگه دارند). کانال های توزیع آنلاین برنامه های وام مسکن و تکنیک های وام معاملاتی که اطلاعات سخت شده در مورد برنامه های وام، فرآیند اوراق بهادار را تسهیل می کنند. چندین نویسنده، عدم واسطه را به عنوان یکی از مقصران بحران وام مسکن درجه دو می بینند (میان و صوفی، ۲۰۰۹، کیز و همکاران، ۲۰۱۰).

^۵ به عنوان مثال، چاوا و پورناندام (۲۰۱۱) از بحران روسیه در پاییز ۱۹۹۸ به عنوان یک شوک برونزا به سیستم بانکداری آمریکا استفاده می کنند. خواجه و میان (۲۰۰۸) شوک های نقدینگی ناشی از آزمایش های هسته ای پیش بینی نشده در سال ۱۹۹۸ در پاکستان را تحلیل می کنند.

این یافته که وام گیرندگان وابسته به بانک بیش از همه در طول بحران مالی تحت تاثیر قرار می گیرند، با نظریه های بانکداری رابطه مبتنی بر غربالگری و پیشین سازگار است که استدلال می کنند بانکی که اطلاعات اختصاصی را جمع آوری می کند، می تواند وام گیرندگان خود را نگه دارد و از انحصار اطلاعات برای استخراج هزینه های اضافی استفاده کند (شارپ، ۱۹۹۰؛ راجان، ۱۹۹۲؛ ژانیدو و اونگنا، ۲۰۱۰). این نظریه ها فرض می کنند که مشکل نگهداری به خصوص برای وام گیرندگان وابسته به بانک، کوچک و مبهم و در طول بحران های مالی، هنگامی که مشکلات اطلاعاتی بسیار حاد هستند، جدی است. بنابراین این نظریه ها ادعا می کنند که بانک ها، از بانکداری رابطه ای عمدتاً برای استخراج اجاره ها از وام گیرندگان خود استفاده می کنند. در این دیدگاه، بانکداری رابطه ای جنبه تاریک دارد.

با این وجود، چندین مقاله از دیدگاه جایگزین (مثبت تر)، از نقش بانکداری رابطه در طول بحران ها پشتیبانی می کنند (بک و همکاران، ۲۰۱۸؛ یک بولتون و همکاران، ۲۰۱۶؛ ایر و همکاران، ۲۰۱۴). بک و همکاران (۲۰۱۸، الف، ب) کشف نمودند که بانک های درگیر در کاهش ارتباط وامدهی در طول بحران مالی کمتر از بانک های درگیر در وامدهی معامله هستند. این یافته قوی ترین یافته برای شرکت های کوچک و مبهم است و ریشه در وام های کم بازده ندارد.^۶

چگونه می توان این نتایج متناقض را (در نگاه اول) تطبیق داد؟ اولاً بولتون و همکاران (۲۰۱۶) امکان روابط بانکی چندگانه را فراهم می کنند که در آن، مسلماً، قدرت بازار یک بانک تضعیف می شود و مشکل نگهداری کمتر جدی است (همچنین دتراچیش و همکاران، ۲۰۰۰؛ گوپالان و همکاران، ۲۰۱۱ را ببینید).^۷ آن ها نشان می دهند که بانک های رابطه ای تداوم مطلوب تری از وام دادن در طول بحران را ایجاد می کنند.

دوما مقالاتی که فرض می کنند یک بحران از یک بانک به وام گیرندگان آن منتشر می شود، معمولاً برای فناوری های مختلف وام بانکی در نظر گرفته نمی شوند. اگر یک بانک وام معامله را حتی برای وام گیرندگان کوچک تر و مبهم تر به کار گیرد، آنگاه این یافته که این وام گیرندگان در یک بحران آسیب می بینند، لزوماً باعث نمی شود که وام گیرندگان رابطه مقصر شناخته شوند. استنهاها عبارتند از بک و همکاران (۲۰۱۸)، آیر و همکاران (۲۰۱۴) و یانگ و همکاران (۲۰۱۵) که قدرت روابط بانک - قرض گیرنده و جهت گیری راهبردی بانک را در نظر می گیرند. وام گیرندگان با روابط بانکی قوی تر نسبت به وام گیرندگان با روابط بانکی ضعیف، احتمال بیشتری برای تضمین تداوم وام در بحران دارند (آیر و همکاران، ۲۰۱۴).^۸ بانک های جامعه آمریکا که به طور استراتژیک بر اعطای وام های غیر مالی تجاری تمرکز داشتند، حتی اعطای وام به شرکت های کوچک و متوسط را در طول سال ۲۰۰۸ افزایش دادند (دی یانگ و همکاران، ۲۰۱۵). این شواهد سازگار با این تفسیر است که یک جهت گیری استراتژیک به سمت بانک داری رابطه ای، شوک تامین اعتبار برای شرکت های کوچک و متوسط را ملایم تر می کند.

سوما روابط با سپرده گذاران بانکی نیز در یک بحران مهم است. وام دهندگانی که رابطه سپرده بلند مدت با بانک دارند، اغلب قادر به تضمین تداوم وام در بحران هستند (پوری و همکاران، ۲۰۱۱، ۲۰۱۷). برلین و مستر (۱۹۹۹) نشان می دهند که سپرده های اصلی به بانک ها اجازه می دهد تا وام گیرندگان را از شوک های برون زا به نرخ بهره عایق کنند. سپرده گذاران با روابط بلند مدت

^۶ شبانتاری و همکاران (۲۰۱۶) نشان می دهند که همانطور که تراتمن و ولاهو (۲۰۱۳) پیش بینی کرده اند، در صورتی که وام گیرندگان بانک شکست بانک خود را پیش بینی کنند، به طور استراتژیک بازپرداخت وام خود را متوقف می کنند. عدم پرداخت بدهی راهبردی ضعیف ترین بدهی برای وام گیرندگان کوچک است که قدرت چانه زنی محدودی بر بانک خود دارند.

^۷ استخراج اجاره بانک اصلی نیز می تواند با دسترسی به بازارهای سرمایه یا سرمایه گذاری مخاطره آمیز کاهش یابد (برگر و شاک، 2011).

^۸ با این وجود، کاروالیو و همکاران (2015) و آیر و همکاران (2014) به نتیجه معکوسی رسیدند. در نتیجه تحقیقات بیشتر در مورد این موضوع ضروری است.

با بانک، در صورت مشکل بانک به احتمال کمتری دچار اختلاف نظر یا درگیری می شوند (ایر و پوری، ۲۰۱۲). سپرده گذاران با تراکنش های مکرر گذشته بیشتر ادامه می دهند. سپرده گذارانی که از بانک قرض می گیرند یا سپرده گذارانی که کارمندان بانک نیز هستند، احتمال کمتری وجود دارد که در صورت یک شوک با ریسک پرداخت پایین، اقدام کنند، اما احتمال بیشتری وجود دارد که در صورت یک شوک با ریسک پرداخت بالا، اقدام کنند.

چهارم، بانرجی و همکاران (۲۰۱۷) به تفاوت بین یک شوک خارجی به سیستم بانکی و یک شوک سیستماتیک هم به سیستم بانکی و هم به اقتصاد اشاره می کنند. در حالی که بانک های ایتالیایی قادر به عایق کردن روابط وام دهی خود از شوک ناشی از عدم پرداخت وام لمان بودند، مزایای رابطه وام دهی در طول بحران بدهی دولت اروپا از بین رفت. تحقیقات بیشتر ممکن است مشخص کنند که آیا نقش بانکداری رابطه در صورتی تغییر می کند که یک بحران مبتنی بر نقدینگی یا مبتنی بر پرداخت بدهی باشد، یا اینکه توسط یک شوک برونزا به یک بانک یا توسط یک شوک به وام گیرندگان بانک هدایت شود.

۴.۲. بانکداری رابطه و کمک های مالی بانکی

در طول بحران مالی جهانی، دولت ها برای حمایت از سیستم های ضعیف بانکی خود از طریق برنامه های پشتیبانی دولتی بزرگ اقدام کردند. ادبیات تحقیق تایید می کند که حمایت دولت از بانک ای ضعیف به معنی اعطای وام بهتر به وام گیرندگان است و به تقویت اقتصاد واقعی کمک می کند. با این وجود، کمتر روشن است که آیا حمایت دولت، بانکداری رابطه ای را افزایش می دهد یا خیر.

نوردن و همکاران (۲۰۱۳) نشان دادند که ورود سرمایه دولت به بانک های ضعیف تاثیر مثبتی بر بازده سهام وام گیرندگان دارد و این تاثیر مثبت برای شرکت های وابسته به بانک بیشتر است. بانک های محلی در آرژانتین با گسترش فزاینده وام ۱۱.۲۰ دلاری به ازای هر دلار مالی خارجی واکنش نشان دادند (پاروایسینی، ۱۳۸۷). برگر و همکاران (۲۰۱۸) به تجزیه و تحلیل تزریق سرمایه دولت آمریکا به بانک ها از طریق برنامه رهایی از دارایی ها پرداختند. آن ها نشان می دهند که حمایت دولت از بانک ها، شرایط وام دهی برای وام گیرندگان رابطه و غیر رابطه را با بهبود اندکی بیشتر برای وام گیرندگان غیر رابطه ای بهبود می دهد.

مهم است که تزریق سرمایه به بانک های ضعیف به اندازه کافی بزرگ باشد تا از وام مداوم و سرمایه گذاری متعاقب شرکت ها حمایت کند (جیانتی و سیمونوف، ۲۰۱۳). اگر تزریق سرمایه کوچک باشد، بانک ها به شکست خود ادامه می دهند و ممکن است برای جلوگیری از مداخلات قانونی بیشتر، در اعطای وام های غیر اجرایی مشارکت کنند (هومار و وینبرگن، ۲۰۱۷). نتیجه این مقالات این است که تزریق سرمایه باید به اندازه کافی بالا باشد تا امکان بازسازی موفق وام گیرندگان ناموفق و جلوگیری از مشکل محدودیت بودجه نرم که در آن وام گیرندگان می توانند از بانک خود به دلیل موقعیت مالی ضعیف آن اخاذی کنند، فراهم شود.

۴.۳. تغییر چارچوب نظارتی و تاثیر آن بر بانکداری رابطه ای

پس از بحران مالی جهانی، چارچوب نظارتی و تنظیمی بانک، تغییر اساسی عمده ای را تجربه کرد که منجر به سطوح بالاتر و کیفیت سرمایه بانک، مقررات نقدینگی و تغییرات ساختاری شد. سوالی که هنوز تا حد زیادی بدون پاسخ باقی مانده است این است که چگونه تغییرات در مقررات، بر بانکداری رابطه تاثیر خواهد گذاشت. بولتون و همکاران (۲۰۱۶) پیش بینی نظری توسط موریسون و وایت (۲۰۰۵) و آلن و همکاران (۲۰۱۱) را تایید می کنند مبنی بر این که بانک هایی با سرمایه بالاتر، درگیر نظارت شدیدتر می شوند، این ویژگی بانکداری رابطه ای است (رپولو و سوارز، ۲۰۱۲). در این راستا، الزامات سرمایه ای Basel III می توانند در بلندمدت جذابیت بانکداری رابطه ای را افزایش دهند. با این وجود، پیاده سازی مهم است و الزامات سرمایه باید به تدریج و در زمان های مناسب برای جلوگیری از یک شوک به وام بانکی افزایش یابد (جیمنز و همکاران، ۲۰۱۷).

حتی کمتر درک می شود که آیا مقررات نقدینگی، به بانکداری رابطه ای مربوط است یا خیر. دوايچم و ویرت (۲۰۱۶) و بونر و ایچفینگر (۲۰۱۵)، اثر اندکی از الزامات نقدینگی بر وام های بانکی به شرکت ها یافتند، اما تایید کردند که الزامات نقدینگی بر ساختار بدهی های بانکی تاثیر می گذارند. در نتیجه مقررات نقدینگی می تواند بر میزان بودجه ای که بانک ها از سپرده های رابطه اصلی به دست می آورند، تاثیر بگذارند.

یک سوال مرتبط، ارتباط بین مقررات بانک ساختاری و درگیری بانک در بانکداری رابطه ای است. در اینجا به این نکته اشاره می کنیم که ترکیب بانکداری رابطه ای با سایر فعالیت های بانکداری ریسکی ممکن است منجر به عدم همکوشی شود. به عنوان مثال، اگر عملیات بانکی در یک بازار مالی مانند تجارت بزرگ شود، بانک ها نمی توانند منابع خود را به رابطه بانکداری سابق اختصاص دهند که توانایی آن ها برای ایجاد روابط پیش بینی شده را سرکوب می کند (بوت و راتنوسکی، ۲۰۱۶). هوانگ و راتنوسکی (۲۰۱۱) پیشنهاد می کنند که بودجه عمده فروشی می تواند مخرب باشد و می تواند انحلال بیش از حد را به دنبال داشته باشد. هر دو مطالعه اثبات می کنند که بانکداری رابطه ای باید از نیروهای بی ثبات کننده در بازارهای مالی که از سرمایه گذاری کوتاه مدت یا تجارت ناشی می شوند، جدا شود.

در مجموع اگر بانکداری رابطه ای با موفقیت بر مشکل نگهداری غلبه کند، می تواند به عنوان یک لنگر ثبات برای اقتصاد در طول زمان بحران کار کند. چارچوب نظارتی تجدید نظر شده پشتیبانی بیشتری را برای بانکداری رابطه ای فراهم می کند. در یک بحران، فشارهای بین نیروهای سیاسی و روابط بانکی شدت می یابد. اگرچه در زمان بحران ممکن است بانک ها برای تقویت ثبات به حمایت دولت نیاز داشته باشند، حفظ چشم انداز رقابتی در بانکداری مهم است. با این وجود، ممکن است عاملین سیاسی انگیزه های شوم تری در طول مشارکت در بانکداری داشته باشند. ما این موضوع را در بخش زیر بررسی می کنیم.

۵. نیروهای سیاسی و بانکداری رابطه

به دلیل تغییر چشم انداز سیاسی، بانکداری رابطه ای با چالش هایی مواجه است که در آن تداخل سیاسی، مرزها و رقابت (کمتر) ممکن است برتری یابد.

۵.۱. مداخله سیاسی: مالکیت دولت و شکل سازمانی

حجم زیادی از اسناد نشان می دهند که مداخله سیاسی تخصیص بودجه را مختل می کند (براون و دینک، ۲۰۰۵؛ کاروالهو، ۲۰۱۴؛ دینک، ۲۰۰۵). دخالت سیاسی در بانکداری ممکن است از طریق چندین کانال آشکار شود. اولاً مداخلات دولت برای ثبات امن در بانکداری براساس محاسبات سیاسی است. برای مثال، سیاستمداران از ترس واکنش شدید رای دهندگان، مداخلات دولت را به شکست بانک ها در سال های انتخابات به تعویق می اندازند (براون و دینک، ۲۰۰۵). دوما سیاستمداران می توانند به نفع یک گروه از بانک ها نسبت به گروه دیگر باشند (به عنوان مثال، بانک های دولتی در مقابل بانک های خصوصی یا بانک های داخلی در مقابل بانک های خارجی). حتی ممکن است بانک های خارجی در معرض سلب مالکیت مستقیم یا غیر مستقیم توسط دولت میزبان قرار گیرند؛ به عنوان مثال، از طریق مالیات یا الزامات بالا برای حفظ بدهی دولت (دل " اریسیا و مارکز، ۲۰۱۰). سوماً سیاستمداران از مالکیت دولت برای اعمال نفوذ بر تصمیمات وام دادن استفاده می کنند. مالکیت دولت با سیستم های مالی کمتر توسعه یافته و دولت های مداخله گر و ناکارآمد ارتباط دارد (لا پورتا و همکاران، ۲۰۰۲). بانک های دولتی، وام های خود را در سال های انتخابات افزایش می دهند (دینک، ۲۰۰۵) و هم به شرکت های سیاسی مرتبط (خواجا و میان، ۲۰۰۵) و هم به مناطق سیاسی مهم (سپینزا، ۲۰۰۴) وام می دهند. سیاستمداران بر سیاست های وام دهی بانکی برای دستیابی به مزایای خصوصی (چن و همکاران، ۲۰۱۵)، مانند تاثیر بر شرکت ها برای انتقال اشتغال به مناطق سیاسی مهم، تاثیر می گذارند (کاروالو، ۲۰۱۴).

اشکال بانکداری رابطه ای در آسیب پذیری آن در برابر مداخلات سیاسی نهفته است. مزیت اصلی ارتباط بانکداری ریشه در کسب اطلاعات نرم و تصمیم گیری براساس اطلاعات نرم دارد که برای آن، یک بانک دار رابطه ای به سطح قابل توجهی از اختیار و انعطاف پذیری نیاز دارد. اگرچه اختیار به عنوان یک مزیت در کاهش عدم تقارن اطلاعاتی در نظر گرفته می شود، اما یک در پشتی را برای دخالت سیاسی با عملیات بانکی باز می کند. اینفانته و پیتزا (۲۰۱۴) تایید می کنند که تاثیر سیاسی بر وام بانکی به خصوص در صورتی قوی است که به کارکنان وام محلی در تصمیم گیری خود استقلال بالایی اعطا شود.

کمتر واضح است که آیا یک رابطه علی بین جهت گیری بانکداری رابطه ای و مالکیت دولتی وجود دارد. یک توضیح بالقوه می تواند این باشد که بانکداری رابطه ای، با سو استفاده بانک های دولتی به دلیل تصمیم گیری های متناقض براساس اطلاعات نرم، اجازه تداخل سیاسی لجام گسیخته را می دهد. یک توضیح جایگزین می تواند ثابت کند که بانک های دولتی به سادگی از بانکداری رابطه ای استفاده می کنند زیرا آن ها به عنوان بانک های داخلی، به شرکت ها نزدیک هستند و بیشترین دسترسی را به اطلاعات نرم دارند. در حالی که بانک های داخلی بر وامدهی رابطه ای برای بهره برداری از دسترسی ترجیحی خود به اطلاعات نرم تکیه می کنند، بانک های خارجی از تکنیک های وامدهی معامله برای غلبه بر معایب اطلاعاتی استفاده می کنند (بک و همکاران، ۲۰۱۱، بک و همکاران، ۲۰۱۸ الف، ب؛ برگر و همکاران، ۲۰۰۸).

دل " آریسیا و مارکز (۲۰۱۰) بررسی نمودند که آیا بانک ها با افتتاح یک شرکت تابعه (یک نهاد حقوقی جداگانه که با مسئولیت محدود در سطح شرکت تابعه محافظت می شود) یا یک شعبه (تنها یک دفتر بدون جایگاه قانونی جداگانه) وارد بازارهای جدید می شوند یا خیر. اگر بانک های خارجی در معرض ریسک سیاسی سلب مالکیت توسط دولت های میزبان قرار گیرند، از طریق یک شعبه وارد می شوند. با این وجود، یک شعبه تنها می تواند از عملیات بانکی در مقیاس محدود حمایت کند و این مانع حضور عمیق لازم برای بانکداری رابطه ای می شود (سروتی و همکاران، ۲۰۰۷).

ممکن است بانک های رابطه ای تلاش کنند تا با تغییر ساختار سازمانی خود، دخالت سیاسی داشته باشند. در محیطی که فساد بر آن حاکم است، ساختار سازمانی سلسله مراتبی و متمرکز بهتر عمل می کند (اسکراستینز و ویگ، ۲۰۱۹). همچنین استخراج اجاره را کاهش می دهد (کانالس و ناندا، ۲۰۱۲). با این وجود، سلسله مراتب و تمرکز بالاتر ممکن است تاثیر منفی بر تصمیم گیری مبتنی بر اطلاعات نرم حیاتی برای بانکداری رابطه ای داشته باشد (برگر و همکاران، ۲۰۰۵؛ آستین، ۲۰۰۲؛ لیبرتی و میان، ۲۰۰۹). این تمرکززدایی و سلسله مراتب پایین تر است که منجر به تولید بالاتر اطلاعات نرم و کاهش استانداردهای وام ها با بهبود کیفیت وام می شود (اسکراستینز و ویگ، ۲۰۱۹). یک ساختار سازمانی غیرمتمرکز که در آن مدیران شعب بانک، استقلال بیشتری نسبت به تصمیمات وام دهی خود دارند و به شرکت ها و شرکت های کوچک با فراوانی اطلاعات نرم وام می دهند (کانالس و ناندا، ۲۰۱۲).

برای نتیجه گیری باید بگوییم که پاسخ بانک ها به ریسک های سیاسی ممکن است بر حوزه بانکداری رابطه ای تاثیر بگذارد. در یک معنا، بانکداری رابطه بین Scylla و Charybdis گرفتار شده است. از یک طرف، بانکداری رابطه ای با ارزش ترین بانکداری در کشورهایی است که با اجرای ضعیف قرارداد، فساد بالا و محیط سیاسی بی ثبات مشخص می شوند (رجوع کنید به بخش ۳.۲ و آگاروال و گودل، ۲۰۰۹، ۲۰۱۰). از طرف دیگر، خود بانک های رابطه ای مستعد فساد و دخالت سیاسی هستند. هرچند آن ها می توانند تعامل رابطه را محدود کنند (به عنوان مثال، با سازماندهی به ساختارهای سلسله مراتبی بیشتر) که همچنین مزیت رقابتی آن ها را تشکیل می دهد.

یک راه حل بالقوه برای این مشکل ممکن است به شکل نظارت بانکی باشد. بک و همکاران (۲۰۰۶) تجزیه و تحلیل نمودند که آیا نظارت کامل بانک می تواند باعث کاهش زیان های ناشی از فساد بانک گردد. آن ها دریافتند که مشارکت یک آژانس نظارتی برای نظارت و نظم بخشیدن به بانک ها در کاهش فساد در وام دادن موثر نیست. در عوض، نظارتی که نظارت خصوصی بر بانک ها را

تقویت می کند (به عنوان مثال، از طریق افشای اطلاعات دقیق به بخش خصوصی)، تاثیر فساد در بانک ها بر توانایی شرکت ها برای افزایش بودجه خارجی را کاهش می دهد. کشورهایی که موسسات قانونی مناسبی دارند، به طور ویژه می توانند از مزایای مقررات بانکی که نظارت بر بانک خصوصی را تقویت می کند، بهره ببرند.

۵.۲. آیا مرزها می توانند مانع بانکداری رابطه ای شوند؟

حمایت دولت مداخله گر از بانک ها در طول بحران مالی، چشم انداز رقابتی در بانکداری را تغییر داد (حسن و ماریچ، ۲۰۱۶). شرایط سیاسی تغییر یافته ممکن است رقابت را تحت تاثیر قرار دهد، به طور بالقوه جهانی شدن و بین المللی شدن را با مقاصد حمایتی بیشتر معکوس کند. ما اکنون نقش مرزها را برای بانکداری رابطه ای ارزیابی می کنیم. ما سه کانال را در نظر می گیریم که از طریق آن ها مرزها بر بانکداری رابطه ای تاثیر می گذارند.

اولا مرزهای بالاتر ممکن است به معنای رقابت کمتر باشد. حجم زیادی از مقالات به تحلیل ارتباط بین رقابت و بانکداری رابطه ای پرداخته اند و به یک پاسخ قطعی نرسیدند. از یک سو، پیترسن و راجان (۱۹۹۵) به این نتیجه رسیدند که اگر بانک ها پیش بینی کنند که رقابت آینده چنین روابطی را کمتر سودآور خواهد کرد، در ایجاد روابط نزدیک تر با وام گیرندگان خود سرمایه گذاری کمتری خواهند کرد (همچنین نگاه کنید به اوگورا، ۲۰۱۰). از سوی دیگر، بوت و تاککور (۲۰۰۰) ثابت نمودند که رقابت، اجاره ها را کاهش می دهد، به خصوص در بانکداری معاملاتی و کمتر در بانکداری رابطه ای. به عنوان یک پاسخ، اگر رقابت تشدید شود، بانک ها به بانکداری رابطه ای متوسل می شوند. دگریس و اونگنا (۲۰۰۷) شواهد تجربی ارائه می دهند که نشان می دهد شاخه های بانکی رابطه بیشتری را در مورد رقابت محلی بالاتر به کار می گیرند.

چندین متغیر دیگر ممکن است بر رابطه بین رقابت و بانکداری رابطه ای تاثیر بگذارند. پرسبیترو و زازارو (۲۰۱۱) به نقش ساختار سازمانی اشاره می کنند. اگر بانک های بزرگ و دور در بازارهای اعتباری حضور داشته باشند، رقابت بالاتر، سرمایه گذاری در بانکداری رابطه ای را سرکوب می کند. با این وجود، اگر بانک های محلی کوچک در اکثریت باشند، رقابت بالاتر بانک ها را به سمت بانکداری رابطه ای سوق می دهد. حسن و همکاران (۲۰۱۷) نشان دادند که بانک های تعاونی از تشکیل شرکت های جدید و تامین مالی شرکت های کوچک و متوسط حمایت می کنند، در حالی که بانک های بزرگ بهبود کارایی شرکت های کوچک و متوسط را تسهیل می کنند. کیسار و نوردن (۲۰۱۶) براساس تجزیه و تحلیل متا نتیجه می گیرند که در صورتی که رقابت بانکی بالا باشد، مزایای بانکداری رابطه ای بر مشکلات غلبه می کند. در نتیجه محدود کردن رقابت ممکن است منجر به بانکداری با رابطه کمتر و مزایای محدود بانکداری رابطه ای شود.

دوما مرزهای بالاتر، بانک های محلی را از شوک های خارجی جدا می کند و به آن ها اجازه می دهد تا بر بانکداری رابطه ای تمرکز کنند. ممکن است مرزها از گسترش بحران مالی در میان کشورها جلوگیری کنند. جیوتی و لیون (۲۰۱۲ الف، ۲۰۱۲ ب) یک اثر خانه پرواز را شناسایی کردند که در آن در طول بحران مالی جهانی، بانک های بین المللی وام دهی خود به خارج را در مقایسه با وام دهی در بازار داخلی کاهش دادند. شلبال (۲۰۱۲) انتقال عدم پرداخت بدهی ۱۹۹۸ روسیه به پرو را بررسی می کند. در پی این زمین لرزه، تمایل به شرکت های پرو کاهش یافت و این تاثیر برای بانک های داخلی که در سطح بین المللی وام می گیرند بیشترین، برای بانک های خارجی متوسط و برای بانک های داخلی ضعیف ترین بود.

اگر بانک ها به شدت با بازار محلی ادغام می شدند (یعنی اگر آن ها یک شرکت تابعه را اداره می کردند، با تجربه تر بودند و با شبکه وام دهندگان محلی ادغام می شدند) و اگر آن ها از نظر جغرافیایی به وام گیرندگان نزدیک قرض می دادند، پس از بحران مالی جهانی وام دهی کمتر را کاهش می دادند (دی هاس و ون هورن، ۲۰۱۲؛ دی هاس و لیولد، ۲۰۱۴). چیزی که این امر نشان می دهد

این است که اگر بانک‌ها جاپای محکمی در بازارهای محلی ایجاد کنند که شامل روابط در وام دهی و تامین بودجه محلی باشد، ثبات خود را تقویت می‌کنند (برای مثال، سپرده‌گذاری محلی).

سوما مرزها مانع انتقال اطلاعات در بانک‌های چند ملیتی می‌شوند که در حال حاضر مشکلات بزرگتری در جمع‌آوری و انتقال اطلاعات نرم در ساختارهای سازمانی سلسله‌مراتبی خود دارند (برگر و همکاران، ۲۰۰۵؛ آستین، ۲۰۰۲). اگر مرزها تقویت شوند، ممکن است شرکت‌های تابعه بانک‌های دوردست برای مشارکت در بانکداری رابطه‌ای بیشتر به چالش کشیده شوند.

علاوه بر مرزهای موجود در امتداد خطوط ملی، مرزهای خطوط فرهنگی، مذهبی و قومی ممکن است موانع جدیدی را برای بانکداری رابطه‌ای ایجاد کنند. بانک‌های چندملیتی با شعبه‌هایی در فواصل جغرافیایی و فرهنگی بیشتر از دفاتر مرکزی اصلی خود، از وام دادن رابطه‌ای دوری می‌کنند (میان، ۲۰۰۶). در نتیجه اصطکاک بیشتر در جامعه مشکلات اطلاعاتی در قرض دادن را تشدید می‌کند که بانک‌ها باید با آن سازگار شوند.

بانک‌ها، همراه با جمع‌آوری دانش ویژه درباره وام‌گیرندگان خاص، دانش خاص بازار درباره بازارهای خارجی را نیز جمع‌آوری می‌کنند. پاراویسینی و همکاران (۲۰۱۷) به این نتیجه رسیدند که صادرکنندگان از بانک‌هایی وام می‌گیرند که برای بازار صادراتشان تخصص دارند. اگر مرزها جهانی سازی و تجارت بین‌المللی را محدود کنند، دانش بانکی در مورد بازارهای صادراتی ممکن است ارزش خود را از دست بدهد.

در حالی که بخش قابل توجهی از ادبیات تحقیق، حذف محدودیت‌های جغرافیایی را تحلیل می‌کند،^۹ در مورد آنچه که وقتی کشورها مرزهای خود را تقویت می‌کنند اتفاق می‌افتد، شواهد کمی وجود دارد. نکته این استدلال که از ادبیات فعلی ناشی می‌شود این است که فرض بر این است که تقویت مرزها در مقایسه با باز شدن مرزها اثرات معکوس به بار می‌آورد. ممکن است پویایی در اینجا نقش داشته باشد و نتیجه بستن مرزها ممکن است کاملاً متفاوت باشد.

خلاصه اینکه ممکن است تحولات سیاسی مزایای بانکداری رابطه‌ای را کاهش دهند. اینکه چگونه رابطه بانکداری را برای مقاومت در برابر مداخلات سیاسی، چشم‌انداز رقابتی در حال تغییر و مرزهای جدید بالقوه قوی کنیم، یک راه مهم برای تحقیقات بیشتر است.

۶. نتیجه‌گیری

در این مقاله، مروری بر این موضوع شده است که چگونه بانکداری رابطه‌ای می‌تواند با محیط متغیر سیاسی و اقتصادی سازگار شود. ما بیان می‌کنیم که بانک‌های رابطه‌ای برای مقابله با چالش‌های اقتصادی بلندمدت مناسب هستند. اول، بانکداری رابطه‌ای از رشد اقتصاد محلی حمایت می‌کند و تأمین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط، ضعیف و اقلیت‌ها را افزایش می‌دهد و همه برای کاهش نابرابری در جامعه تلاش می‌کنند. فشار بر روی بانکهای رابطه‌ای به شکل رقابت بین بانکی و حفاظت مشتری برای محدود کردن رفتار رانت‌خواری ضروری است. دوم، از طریق کاهش عدم تقارن اطلاعات، بانکداری رابطه‌ای باعث تأمین مالی

^۹ رایس و استراهان (۲۰۱۰) تجزیه و تحلیل می‌کنند که چگونه حذف محدودیت‌های جغرافیایی در توسعه بانک، بر تأمین مالی شرکت‌های کوچک تأثیر می‌گذارد. آن‌ها به این نتیجه رسیدند که شرکت‌های کوچک با نرخ بهره پایین‌تر وام می‌گیرند، در حالی که میزان وام شرکت‌های کوچک بدون تغییر باقی می‌ماند.

شرکت هایی که فعالیت های نوآورانه را انجام می دهند، می شود. جهت گیری بلند مدت بانک های رابطه ای - که در تضاد کامل با کوتاه مدت گرایي بازارهای مالی است - موجب ثمر بخشی نوآوری ها در بلند مدت می شود...

با این وجود، بانکداری رابطه ای باید به چالش های اقتصادی کوتاه مدت پاسخ دهد، از جمله بحران های مالی، مداخلات دولت و چارچوب نظارتی تجدید نظر شده. در حالی که شواهد تجربی اساسی حاکی از آنند که هدف بانک های رابطه ای حمایت از روابط استقراری خود در طول بحران است، مطالعات نیز نشان می دهند که یک شوک به چنین بانکی به وام گیرندگان آن منتقل می شود و این تاثیر برای وام گیرندگان ضعیف بالاترین است. برای تاثیر مثبت روابط بر ثبات برای غالب شدن، بسیار مهم است که رابطه بانک ها را انعطاف پذیرتر کنیم. در این راستا، همانطور که Basel III خواستار آن شد، سطوح بالاتری از سرمایه از مزایای بانکداری رابطه ای پشتیبانی می کند.

ما بر اشکال بانکداری رابطه ای تاکید می کنیم که مربوط به دخالت سیاسی است بانکداران برای عمل کردن براساس اطلاعات نرم و غیرقابل تایید، باید قدرت های اختیاری را در اعطای وام اعطا کنند. با این وجود، احتیاط اجازه دستکاری توسط سیاستمداران را می دهد که به دنبال قدرت بر وام دهی بانکی هستند. نیروهای سیاسی محافظ که منجر به رقابت کمتر و مرزهای تنگ تری می شوند، ممکن است فشارهای بیشتری را بر بانکداری رابطه ای وارد کنند، به ویژه در بانک های بزرگ چند ملیتی.

جهان به مکانی کمر قابل پیش بینی تبدیل شده است. ما بانکداری رابطه گرای بلند مدت را به عنوان لنگر پایداری در نظر می گیریم که از مفهوم بحران مالی و اقتصادی پیشی می گیرد و به تغییرات سیاسی و اجتماعی گسترش می یابد. سپس بانک های رابطه ای باید به طور فعال جوامع را به سمت اهداف بلند مدت مشترک شکل دهند. دشواری تعریف چنین اهدافی نباید محققان و بانک ها را از پرداختن به این سوال مهم بازدارد.

۷. منابع و مراجع

Albareto, G., Mistrulli, P.E., 2011. Bridging the Gap between Migrants and the Banking System. February 15. Bank of Italy Temi di Discussione (Working Paper) No.794. .

Beck, T., Büyükkarabacak, B., Rioja, F.K., Valev, N.T., 2012. who gets the credit? And does it matter? Household vs. firm lending across countries. The B.E. J.

Canales, R., Nanda, R., 2012. A darker side to decentralized banks: market power and credit rationing in SME lending. J. Financ. Econ. 105 (2), 353-366.

Greenbaum, S.I., Thakor, A.V., Boot, A.W.A., 2019. Contemporary Financial Intermediation, 4rd edition. Academic Press, Elsevier, Amsterdam.

Norden, L., Weber, M., 2010. Credit line usage, checking account activity, and default risk of bank borrowers. Rev. Financ. Stud. 23 (10), 3665-3699.

Piketty, T., 2015. Putting distribution back at the center of economics: reflections on capital in the twenty-first century. J. Econ. Perspect. 29 (1), 67-88.

Song, F.A., Thakor, V., 2007. Relationship banking, fragility, and the asset-liability matching problem. Rev. Financ. Stud. 20 (6), 2129-2177.