

الفصل السادس

ما هو البنك ؟

What is a Bank

عندما تنتهي من قراءة هذا الفصل سوف تفهم :

- أنواع المؤسسات التي اتبنت عنها البنوك في الماضي والتي من المحتمل أن تتبثق عنها بنوك المستقبل
- كيف ولماذا الأصول والخصوم قد تغيرت في البنوك
- ولا تزال مستمرة في التغيير
- كيف ولماذا البنوك في حالة توسع باستمرار إلى خطوط أعمال جديدة

تتغير أعمال الصرافة التجارية بسرعة كبيرة . لقد تغير كسل من طبيعة الأعمال وهيكل الصناعة بصورة جذرية في الربع قرن الأخير . بينما بقيت البنوك التجارية الوسيط المالي الوحيد الأكثر أهمية في U.S. ، يبدو أن أهميتها النسبية آخذة في التراجع . في كثير من البلدان تبدو البنوك التجارية أكثر أهمية ، والأعمال التي يباشرونها وهيكل الصناعة مختلف تماماً .

كيف نفسر هذه التغيرات وهذه الاختلافات ؟ في هذا الفصل ، نبدأ رحلة اكتشاف الأعمال المصرفية التجارية في فصلين : غرضها الإجابة على هذا السؤال ، وإعدادك لتقبل التغيرات المتوقعة حدوثها .

في هذا الفصل نركز على الأعمال المصرفية التجارية . ما هو البنك التجاري ، وماذا يفعل ؟ في " الفصل السابع " سوف نركز على الصناعة المصرفية . ما هو هيكلها ؟ كيف تؤدي بصورة جيدة ؟ بعض أوجه الأعمال المصرفية التجارية مهمة جداً إلى حد تخصيص فصول مستقلة لها . ومع ذلك ، قد تغيرت طبيعة الأعمال ، ولا يزال التغيير مستمراً على ثلاثة أبعاد : دخول أنواع جديدة من المؤسسات إلى عالم الأعمال المصرفية . ارتقاء وظيفة الوساطة المالية كبنوك تطور أنواعاً جديدة من الإقراض ، وأنواعاً جديدة من الاقتراض .

إضافة وظائف أخرى مرتبطة بالوظائف الأساسية المتمثلة في التسديدات والوساطة المالية .

لفهم أبعاد هذه التغييرات الثلاثة ، نلقي نظرة على كيفية انبثاق الأعمال المصرفية . ننظر إلى الماضي باعتباره معملاً حيث سوف نرى قوى التغيير أثناء تفاعلها - نفس القوى التي تتفاعل الآن . نبدأ بتتبع تطور البنك التجاري في مشكلة الحديث . ثم ندرس بعد ذلك تطور الأعمال المصرفية . نتناول أولاً كيف تطورت الوساطة المصرفية بدراسة تطور الأصول والخصوم البنكية . بعد ذلك ندرس الأنشطة بدلاً من الوساطة المالية . في القسم الأخير ، نرى كيف تتعكس كل هذه التغييرات في كشف ميزانيات البنك ، وفي بيانات دخل البنك .

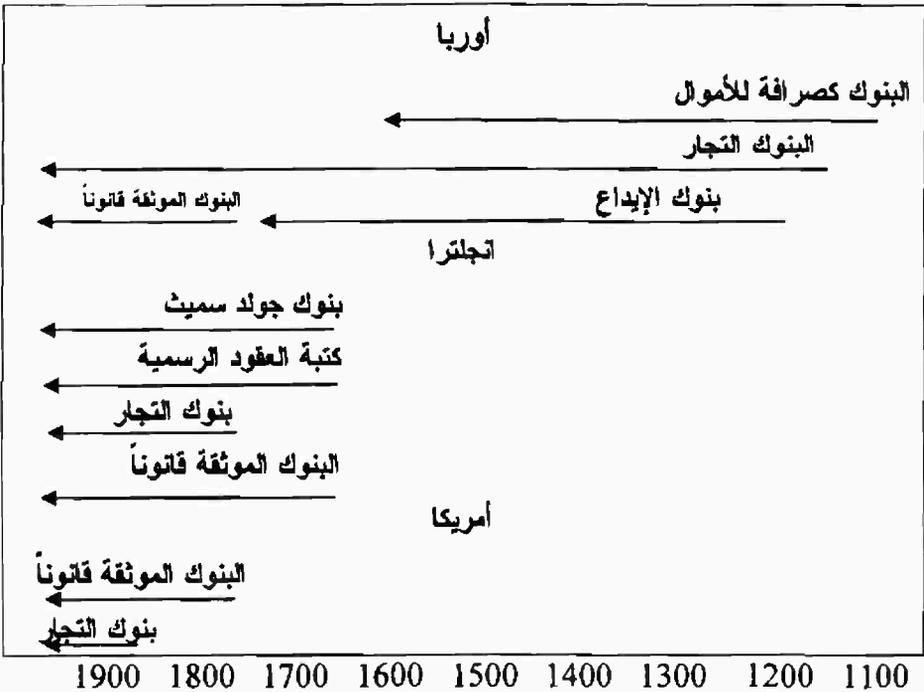
تطور البنك الحديث

The Evolution of The Modern Bank

تجمع البنوك بين خدمات التسديد والإقراض . إنها تجمع بين الاثنيين لتحقيق اقتصاديات المجال . المؤسسة التي تقدم إحدى هذه الخدمات سرعان ما تقع تحت إغراء تقديم الخدمة الأخرى . نتيجة لذلك ، قد انبثقت البنوك من كل من المؤسسات التي بدأت بالتسديدات ، ومن تلك التي بدأت بالإقراض . سوف نبدأ بدراسة تطور الأعمال المصرفية بصورة أو بأخرى في تسلسل زمني . تظهر اللوحة 6 – 1 إطاراً زمنياً لمساعدتك على تتبع الأنواع المختلفة من البنوك ، وبعد ذلك ، أين تطورت .

اللوحة رقم 6 – 1

تطور البنك التجاري



الأعمال المصرفية في أوروبا

البنوك كصرافة للأموال . الأعمال المصرفية الحديثة بدأت في أوروبا . المراجع المعروفة الأكثر قدماً حول الأعمال المصرفية وجدت في سجلات جنوة Genoa في القرن الثاني عشر والثالث عشر . في " جنوة " بإيطاليا bancherius كانت تعني صراف الأموال – يشير الاسم إلى الطاولة أو المكتب الخشبي الذي كان يستخدمه صراف الأموال في أعماله . صراف الأموال كان يزن ، يختبر ، ويفرز النقود ، ويجري مبادلات بين النقود الأجنبية مقابل نقود محلية أكثر قبولاً . بحلول القرن الثالث عشر ، كان صرافو الأموال في جنوة يقبلون الإيداعات الوقتية ، وعند الطلب ، يتوسعون في الائتمان ، ويشاركون في مشروعات الأعمال .

بدأت هذه البنوك التي مهمتها صرف الأموال تعمل " كبنوك مستودعات " يجري عملاؤها التسديدات بتحويل ملكية الإيداعات . تطورت بنوك المستودعات في جنوة ، وأماكن أخرى تدريجياً إلى " بنوك احتياطي نسبي " . كانت نسبة الاحتياطي حوالي 30 في المائة بصورة نمطية . كان مفهوماً جيداً في ذلك الوقت أن مثل هذه البنوك ذات الاحتياطي النسبي تخلق الأموال . في القرن الخامس عشر في Venice كان يطلق على الودائع القابلة للتحويل " الأموال البنكية " تمييزاً لها عن العملات الفضية أو الذهبية . كان الإفراض عادة في صورة على المكشوف Overdraft . على سبيل المثال ، Luigi مدين إلى Alessandro بمبلغ 2.000 " ديوكات " ، ولكن معه فقط 1.000 " ديوكات " في وديعته . ومع ذلك يأمر مصرفه أن يدفع إلى Alessandro مبلغ 2.000 ديوكات ويسجل مبلغ 1.000 ديوكات كدين على Luigi ، ويقبل اعترافاً بالدين من Luigi لتغطية الباقي (في

* . كانت تشبه كثيراً بنوك Ruthenia الخيالية في الفصل الثاني .

كثير من البلدان بقي " السحب على المكشوف " كمبدأ في شكل إقراض البنوك إلى الأسر لشراء السلع المعمرة المنزلية) .

بعض الإيداعات تدفع سعر فائدة ثابت ؛ ومع ذلك ، في حالات كثيرة تحصل الإيداعات على حصة استناداً إلى أرباح البنك . كان هذا طريقة للالتفاف حول حظر الكنيسة للربا أو الفوائد الفاحشة ، والتي اعتبرت الربا بعد ذلك كسب الفائدة الخالية من الأخطار . حيث أن الأرباح غير مؤكدة ، فإن تسديد حصص الأرباح كانت لا تعتبر نوعاً من الربا .

الفضل الواسع لبنوك صرف الأموال في القرن الخامس عشر حطم الثقة العامة فيها وأدى إلى تزايد اللوائح التنظيمية المقيدة . نتيجة لذلك ، إنها نهارت بنوك صرف الأموال ، وفي بداية القرن السادس عشر تقريباً اختفت البنوك التجار . اختفاء البنوك كصرافة للأموال ترك فراغاً في خدمات التسديدات . سريعاً ، دخلت مؤسسات نوعية أخرى لسد الفجوة . قد وفرت صرافة الأموال الوسائل " المحلية " للتسديدات . ومع ذلك ، قد كان إجراء التسديدات عن بعد – التحويلات – بصفة عامة في أيدي البنوك التجار . مع انهيار بنوك الصرافة اتسعت " البنوك التجار " في أنشطتها لتوفر وسائل الدفع أيضاً . وكما هو الحال مع البنوك كصرافة ، قبلت البنوك التجار الودائع ، وأجرت ترتيبات القروض . كان المصرفي في هذا النوع من البنوك أساساً تاجر . كان عمله الأساسي التجارة الدولية أو بين الأقاليم . ومع ذلك ، ارتباطات أعماله في المدن الأخرى سمحت له بتقديم خدمات التحويلات كخط عمل جانبي مربح (مثال آخر على اقتصاديات المجال) . بالنسبة لبعض التجار ، أصبح هذا الخط الجانبي يمثل نشاطهم الأساسي ؛ وبالنسبة للأغلبية مع ذلك بقي نشاطهم الأساسي في التجارة .

منذ القرن الثالث عشر وحتى القرن السابع عشر نمت الأعمال المصرفية في البنوك التجارية لتصبح الشكل السائد في الأعمال المصرفية في "أوروبا". سيطر الإيطاليون وخاصة أهالي فلورنسا على هذا النوع من الأعمال.

بنوك الإيداع . كانت المشكلات المتزايدة للبنوك كصرافة أموال تمثل قلقاً كبيراً للحكومات . كانت التجارة مصدراً مهماً للإيرادات في شكل رسوم جمركية وضرائب . كانت المشكلات مع نظام التسديدات عائقاً خطيراً أمام التجارة ، ومن ثم تهديداً للإيرادات الحكومية .

نتيجة لذلك ، بدأت المدن تنشئ بنوك الإيداع لتؤدي كمهمة أساسية نفس وظيفة التسديدات التي كانت تقوم بها بنوك الصرافة . كان أول بنك إيداع هو Taula أو " المنضدة " أنشئ في Barcelona في عام 1401 . بنك Amsterdam هو الأكثر شهرة ، والذي أنشئ في عام 1609 . بدأت بنوك الإيداع كبنوك مستودعات . وبالضبط كبنوك الصرافة ، قبلت هذه البنوك إيداعات من العملات ، التي يزنونها ويفرزونها ، وسمحت للمودعين بإجراء التسديدات عن طريق تحويل في ملكية الودائع . أيضاً كبنوك الصرافة ، اكتشفت بنوك الإيداع سريعاً جاذبية الاحتياطي كنسبة من بين الأعمال المصرفية . ومع ذلك ، بدلاً من الإقراض إلى التجار أقرضوا أساساً أو بصفة خاصة إلى الحكومة . وكما هو الحال مع بنوك الصرافة أدى الإقراض في الإقراض إلى مشكلات . ومع ذلك ، لأنها كانت مؤسسات حكومية ، كانت قادرة على تفادي الفشل ، أو على الأقل تأخيره ، عن طريق العودة إلى " تعليق القابلية للتحويل " . لقد رفضت السماح بالسحب النقدي ، بينما استمرت في عملية نقل الودائع .

البنوك الشاملة . تولت البنوك التجارية الإنجليزية والأمريكية إلى رأس المال العامل في الشركات الصناعية عن طريق خصم الفواتير . ومع ذلك ، لم يمول بصفة عامة رأس مالها الثابت . في " إنجلترا " ، كانت التنمية الصناعية المبكرة تدريجية والحاجة رأس المال الثابت متواضعة . كانت الآلات في بداية الثورة الصناعية بسيطة وغير مكلفة . لذلك ، كان رأس المال الثابت يمول إلى حد كبير من الأموال الداخلية . في الولايات المتحدة جاء التطور الصناعي متأخراً – في نهاية القرن التاسع عشر – ولكنه كان أسرع وأكثر كثافة في رأس المال . كان يتم تمويله بصفة عامة من سوق الأوراق المالية المتنامي في شكل " قروض تحت الطلب " .

في القارة الأوروبية أيضا ، جاء التطوير الصناعي متأخراً . لذلك ، الحكومات الأوروبية التي شعرت بأن تطور بلدانها الصناعي كان متخلفاً نتيجة نقص التمويل طويل الأجل أنشأت " البنوك الصناعية " ذات الغرض الخاص لتمويل صناعاتها . كانت باكورة هذه البنوك الصناعية Credit Mobilier تحت رعاية الحكومة الفرنسية وتأسس في عام 1822 . وحد هذا البنك الفرنسي الأعمال المصرفية التقليدية مع الإقراض طويل الأجل لتمويل التنمية الصناعية والحضرية . لقد مول هذه القروض طويلة الأجل بإصدار سندات طويل الأجل رأسهم عادية . بالإضافة إلى إقراض الخاص طويل الأجل . قد ضمن الاكتتاب في الإصدارات العامة لعملائه . لقد حقق البنك الفرنسي المذكور بداية نجاحاً لافتاً ، ولكن سرعان ما دخل في صعوبات ، ولقد فشل في عام 1867 . تمثل مصدر مشكلاته في عدم السيولة في حافضة أوراقه المالية ، وضعف حالات التنوع .

على الرغم من الصعوبات التي واجهها بنك Credit Mobilier فإنه وفر نموذجاً للكثير من البنوك الصناعية في " أوروبا وآسيا " . سللته الحديثة

والأكثر شهرة تتمثل في البنوك الشاملة في ألمانيا واليابان . في ألمانيا ، الازدهار في حركة الإنشاءات في السكك الحديدية في عقد الأربعينيات (1840) والخمسينيات (1850) سحبت البنوك التجار الخاصة إلى تمويل السكك الحديدية . بحلول عقد التسعينيات (1890) كانت هذه البنوك تلعب دوراً نشيظاً في تمويل الشركات الصناعية – ضامنة إصدارات الأوراق المالية لعملائها ، بالإضافة إلى تزويدها بالقروض . يضاف إلى ذلك ، تحتفظ البنوك بكمية من الأسهم في حسابها الخاص وتلعب دوراً نشيظاً في مجلس إدارة هذه الشركات التي تقوم بتمويلها . ابتداء من عقد العشرينيات (1920) بدأت البنوك في اليابان تتبنى دوراً مشابهاً – الجمع بين التمويل طويل الأجل وملكية التمويل قصير الأجل . في كثير من الحالات كانت البنوك اليابانية مشتركة مع مجموعات الشركات الصناعية التي تملكها أسر كبيرة والمعروفة بمصطلح Zaibatsu .

الأعمال المصرفية في إنجلترا

حتى القرن السابع عشر كانت البنوك الإنجليزية غير متطورة نسبياً . فقط عدد قليل من البنوك التجار الأجنبية – إيطالية وهولندية – كان لها فروع هناك . ثم جاءت موجة مثيرة من الابتكار المالي .

بنوك جولد سميث اللندنية . بنوك الصرافة المالية والتي كانت قد اختلفت منذ زمن في القارة الأوروبية عادة إلى الظهور في أواخر القرن السابع عشر في شكل بنوك الصانع (جولد سميث) . جمعت بنوك الصاغة اللندنية تبادل العملات مع أنشطة مرتبطة أخرى . لقد قبلت على مدى فترة طويلة المجوهرات والمعادن النفيسة لحفظها الآمن . إنها قبلت أيضاً الإيداعات النقدية . العملات النقدية ذات القيمة الواحدة اختلفت كثيراً في الوزن لأن

الكثير منها قد كُشط لإزالة بعض الذهب . تفرز بنوك الصائغ العمولات النقدية المودعة للوصول إلى العملة الأقرب إلى الوزن الصحيح . إنها بعد ذلك تصهرها وتصدرها كسبائك ذهبية . لأن هذا النشاط كان مربحاً تماماً ، فقد كانت هذه البنوك سعيدة بدفع فائدة على الإيداعات النقدية من هذا النوع . بحلول عام 1660 أصبحت الإيصالات التي تصدرها بنوك جولد سميث عن إيداعات العملات قابلة للنقل ، وأصبحت تتداول كنفود بصورة غير رسمية . استفادت بنوك جولد سميث بهذه الميزة وبدأت في إصدار إيصالات بغرض معطن بأنها قابلة للتداول . كانت هذه الإيصالات الأصل في أوراق " البنكنوت " الحديثة . وظهرت الشيكات تقريباً في غضون ذلك الوقت . تحولت بنوك جولد سميث سريعاً من كونها مجرد مستودعات إلى الأعمال المصرفية القائمة على الاحتياطي النسبي . لقد بدأوا في إصدار إيصالات جديدة من خلال الإقراض بدلاً من مقابل الإيداعات الحقيقية من العملات النقدية* .

كتابة العقود الرسمية . كان كتابة العقود الرسمية هم المنافسون الأساسيون لبنوك الصائغ . بدأوا أساساً ككتّاب عموميين وناسخين للخطابات والطلبات المقدمة للهيئات الحكومية ، ثم تطوروا إلى ممارسين قانونيين الذين تخصصوا في صياغة المستندات ، بما في ذلك عقود القروض . قادم هذا العمل بصورة طبيعية إلى سمسرة قروض ، وخاصة رهونات . كجزء من هذا العمل كان العملاء يودعون الأموال لديهم إلى أن يجدوا الاستثمار الملائم . ومن ثم تطور كتابة العقود الرسمية من سمسرة إلى وسطاء الذين يدفعون فوائد على إيداعات عملائهم ويعيدون استثمار الأموال ويحققون أرباحاً . هذا التطور

* - ألفي الحظر على الربا أو الفوائد الفاحشة على يد Herry الثامن وسمح بالفائدة حتى 10 في المائة .

من السمسرة إلى الصرافة قد تكرر حديثاً عن طريق شركات الأوراق المالية في U.S. (انظر اللوحة التالية : وحساب Merrill Lynch لإدارة النقدية).

حساب Merrill Lynch لإدارة النقدية

يحتفظ المستثمرون عادة بحساب نقدية مع سماسرتهم . إنهم يستخدمونه للدفع عند شراء الأوراق المالية أو الاحتفاظ بالمتحصلات عند البيع . لقد رأينا سابقاً أجيالاً من شركات أوراق القبض على مدى قرون قد جعلوا مثل هذه الحسابات علامات مضيئة على طريقهم إلى الأعمال البنكية . اتخذت شركة Merrill Lynch هذا المسار التقليدي عندما بدأت تقدم حسابها لإدارة النقدية في عام 1977 . طبقاً لهذا الترتيب ، النقدية الزائدة تخرج آلياً من حساب النقدية كل أسبوع إلى صندوق الأموال المتبادلة في سوق النقدية . على خلاف حساب النقدية يدفع صندوق الأموال المتبادلة فائدة بسعر السوق . الأموال اللازمة للدفع من أجل شراء أوراق مالية تخرج آلياً من صندوق الأموال المتبادلة . قد يكتب المستثمر حسابات سحباً على هذا الصندوق . تظهر هذه المسحوبات أولاً مدينة في حساب إدارة النقدية ، وعند الضرورة من صندوق الأموال المتبادلة في سوق النقدية . إذا كان الرصيد في الأخير غير كاف ، يسجل حساب دائن آلياً حتى حدود 50 في المائة من قيمة حافظة أسهم المستثمر . يتسلم المستثمر أيضاً كارت ائتمان مصرفي والذي قد يستخدم بسهولة الوصول إلى نفس خط الائتمان .

لأن شركة Merrill Lynch ليس بنكا ، فقد لا تقدم بنفسها الحساب الشيكى أو كارت الائتمان المصرفي . لذلك ، يتولى بنك BancOne في كولومبي ، أوهايو الائتين ، والذي يتقاضى أتعاباً من الشركة مقابل هذه الخدمات . معظم بيوت السمسرة الأخرى تقدم الآن نظاماً مماثلاً لحساب إدارة النقدية .

البنك الموثق قانوناً . الحكومة البريطانية القلقة دائماً حول طرق جديدة لتمويل حروبها المتكررة تابعت باهتمام كبير نجاح Bank of Amsterdam . في عام 1694 قررت إنشاء بنك في لندن على نفس خطوط العمل المشابهة – بنك إنجلترا – The Bank of England .

كان بنك إنجلترا النوع الأول من البنوك التي سوف تطلق عليها البنوك الموثقة قانوناً . بنك إنجلترا ، على خلاف البنوك الأخرى التي سبقته ، أنشئ منذ البداية على أن يكون غرضه الصريح قائماً على الاحتياطات النسبية . لا تعمل الحكومة على تشغيله بصورة مباشرة ولكن من خلال إدارة خاصة بترخيص من الحكومة . منح الترخيص أعضاء الإدارة الخاصة حقوقاً وامتيازات معينة في مقابل خدمات تقدم للدولة . تضمنت الحقوق والامتيازات معاملة قانونية تفضيلية ، وفيما بعد إصدار أوراق البنكنوت . شكل الإقراض إلى الحكومة جوهر الخدمات للدولة – بأسعار تفضيلية . فيما بعد أصبح يعمل كبنك مركزي* .

بنوك التجار . تطورت الأعمال المصرفية المتعلقة بالتجار في إنجلترا فقط مع بداية الثورة الصناعية . نمت التجارة بسرعة بين لندن والأقاليم مع تطور الصناعة في تلك الأقاليم . تجار الأقاليم الذين وفروا التحويلات إلى لندن وجمعوا التسديدات هناك لعملائهم تطوروا إلى " صيارفة الريف " في القرن الثامن عشر والتاسع عشر . لقد وفروا وسائل محلية للسداد في شكل بنكنوت.

* . انظر الفصل الثالث لشرح وظائف البنك المركزي .

الأعمال المصرفية في أمريكا

تأخرت الأعمال المصرفية نسبياً في أمريكا . كانت الظروف الاقتصادية في البداية غير مواتية . لأن الأعمال المصرفية تطورت متأخرة ، كان على أمريكا أن تقلد النماذج الأوروبية والإنجليزية .

المستعمرات التي كانت تعتمد بصفة أساسية على الزراعة وفرت القليل جداً من الأعمال المحتملة للبنوك الخاصة . اشترى الفلاحون بالأجل من المتجر المحلي ، اشترى المتجر المحلي بالأجل من التجار في بوسطن أو فلادلفيا ، وهؤلاء بدورهم اشترىوا بالأجل من مورديهم في إنجلترا . في موسم الحصاد ، كانت سلسلة الشراء الآجل يتم تسديدها عند شحن محصول الفلاحين إلى إنجلترا . لأن الاقتصاد اعتمد بكثافة على التجارة الآجلة التي نشأت أساساً في إنجلترا ، فقد كان هناك طلب محلي محدود جداً على الخدمات المصرفية ، ولم تظهر أعمال التجار المصرفية بعد في ذلك الوقت . بنوك أرض المستعمرات . بسبب غياب البنوك ، كان الائتمان ، فيما عدا الائتمان التجاري ، نادراً . بصفة خاصة ، وجد ملاك الأراضي الأثرياء ، بدون سيولة ، أنه من الصعب تطوير ممتلكاتهم ، الضرائب التي عليهم . لتلبية حاجاتهم ، العديد من المستعمرات أنشأت بنوك الأرض . أصدرت هذه البنوك أوراق بنكنوت لترتيب قروض بضمان الأرض . في الحال تقريباً ، ظهرت مشكلات أمام هذه البنوك تمثلت في الإفراط في الإصدارات ، وتدهور قيمة تلك الأوراق النقدية . القليل الذي بقي من هذه البنوك أغلق في عام 1741 بمرسوم من إدارة المستعمرات البريطانية .

بنك الولايات المتحدة الأمريكية . أعطى الطلب على البنوك الأهلية دفعة قوية عندما قطع الائتمان البريطاني أثناء " الحرب الثورية " . صرح الكثير من

الولايات بإنشاء بنوك للمساعدة في دفع تكاليف الحرب – كان الأول " بنك أمريكا الشمالية " أسس في فلاديلفيا عام 1781 .

في عام 1791 ، تحت إلهام Alexander Hamilton صرحت الحكومة الفيدرالية بإنشاء بنك على نمط " بنك إنجلترا " . كان على " بنك الولايات المتحدة " أن يخدم احتياجات الخزنة للإئتمان قصير الأجل ولتزويدها بخدمات التسديدات . لم يكن بغرض تمويل الدين القومي ، وقد منعه قرار أنشأه بوضوح من القيام بهذا . في النهاية تعرض " بنك الولايات المتحدة " لمناورات سياسية أصبح ضحيتها ، وألغى قرار أنشأه في عام 1811 . بنك الولايات المتحدة الثاني أنشئ في عام 1816 وسقط أيضا ضحية المناورات السياسية ، وقد اعترض الرئيس Jackson في عام 1836 على تجديد قرار أنشأه .

البنوك الخاضعة لترخيص الولاية . منذ عام 1836 وحتى " الحرب الأهلية " ، كانت الأعمال المصرفية بصفة عامة في أيدي البنوك الخاضعة لترخيص الولاية . أعطيت هذه البنوك الحق في إصدار البنكنوت . نمطياً ، كانت من المتوقع أن تقرض البنوك حكومات الولاية أو المشروعات التي تمويلها الولاية مثل القناوات والسكك الحديدية .

عند قرب انتهاء هذه الفترة ، كانت هناك حركة في اتجاه " الأعمال المصرفية الحرة " . تحت هذا الترتيب ، لم تعد تراخيص البنوك الموثقة في أيدي الولاية ، كل بنك يتطلب صدور تشريع قانوني خاص . بدلاً من ذلك ، أي فرد يلبي الحد الأدنى من متطلبات الأمانة ورأس المال كان يستطيع الحصول على ترخيص من لجنة الأعمال المصرفية بالولاية .

* . سوف نسمع الكثير عن بنك الولايات المتحدة في الفصل السابع .

الأعمال المصرفية القومية . صعوبة تمويل الحرب الأهلية أسرعت بمرور "قانون البنك القومي " في عام 1863 و عام 1864 ، والذي أعاد التأكيد على سلطة الحكومة الفيدرالية للترخيص بإنشاء البنوك . أعطيت البنوك القومية بصفة خاصة حق إصدار البنكنوت . كان هذا البنكنوت يصدر لشراء الدين الفيدرالي .

عندما حرمت بنوك الولاية من حق إصدار الأوراق المصرفية إنهارت في الأساس . ومع ذلك ، بعد أن تحولت إلى الإيداعات كشكل أساسي في التزاماتها سرعان ما استعادة قوتها .

البنوك الخاصة . ظهر البنك التاجر أيضا في U.S. كمؤسسة مهمة في هذه الفترة — في نفس الوقت التي كانت هذه البنوك تلفظ أنفاسها الأخيرة في أوروبا . البنوك التاجر تسمى في الولايات المتحدة الأمريكية البنوك الخاصة — تطورت بنفس الطريقة تماماً التي حدثت في أوروبا . التاجر مع ارتباطاتهم التجارية في المدن البعيدة الوطنية والخارجية ، قدموا خدمات التحويل إلى الآخرين . جاءت بعد ذلك بصورة طبيعية الخدمات المصرفية الأخرى مثل قبول الإيداعات وترتيب القروض . حيث أن البنوك الخاصة لا تصدر أوراق البنكنوت ، فإن إنشاءها لا يتطلب صدور تشريع خاص .

المصرفيون الذين ينتمون إلى البنوك الخاصة الأمريكية الأكثر شهرة كانوا آل Morgan . Junius Morgan ، ذلك التاجر الإنجليزي الناجح ، تحرك إلى لندن عام 1854 . أدار هناك دائرة عمل مختلطة في التجارة والتمويل . موّل Morgan الصادرات الأمريكية من القطن والقمح ، والواردات الأمريكية من الحديد من أجل ازدهار صناعة السكك الحديدية . لقد تاجر أيضا في السلع لحسابه الخاص ، قبل Morgan الإيداعات ، أجرى

التسديدات ، اشترى أوراقا مالية في لندن لعملائه في أمريكا ، ورتب لمزاد لبيع الأوراق المالية الخاصة بعملائه .

البنوك القريبة من البنوك . أصلاً تتطور البنوك لخدمة حاجات التجارة . كان التجار هم عملاؤها الأساسيون . حتى بداية القرن العشرين لم تظهر البنوك اهتماماً كبيراً بالأسر العادية . قد اعتقدت هذه البنوك أن تعاملات الأسر العادية في إيداعات صغيرة وقروض صغيرة لا تستحق ما تحدثه من إزعاج. ترك هذا الاتجاه الباب مفتوحاً لفرض سوق أمام مؤسسات أخرى لسد الفراغ وانتهاز الفرص ، ونمت مؤسسات مالية عديدة لخدمة حاجات المدخرين الصغار والمقترضين الصغار . اشتملت هذه المؤسسات على بنوك التوفير ، التوفير والقروض (S & Ls) واتحادات الائتمان – مثل هذه المؤسسات يطلق عليها بصورة جماعية بنوك الإقتصاد – وأيضاً شركات التمويل وورش الضمان . فيما يتعلق بالوساطة المالية ، عملت هذه المؤسسات بما يشبه البنوك إلى حد كبير ؛ إنها بصفة عامة لم تكن مندمجة في التسديدات . لذلك سوف نطلق على هذه المؤسسات إجمالاً البنوك القريبة من البنوك .

بنوك التوفير . تجد هذه البنوك جذورها في مشكلات الرفاهية في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر . مجرد " نجدة ضعيفة " كانت حينئذ مسئولية الحكومات المحلية والهيئات الخيرية . جعلت تكلفتها المتزايدة فكرة مساعدة الذات جذابة لدافعي الضرائب المحليين .

اعتقد المدعمون لبنوك التوفير أنه يجب تشجيع الفقراء على التوفير ، بحيث أنه في وقت الحاجة يكونون في وضع أفضل لمساعدة أنفسهم . أنشأت المجالس البلدية (في ألمانيا) والجمعيات الخيرية (في بريطانيا) مؤسسات توفير خاصة ، واطعة هذا الغرض في الاعتبار . انتشرت الفكرة سريعاً في

البلدان الأخرى ، بما في ذلك الولايات المتحدة الأمريكية . كانت بنوك التوفير الأولى أساساً مؤسسات خيرية بغرض توفير أماكن إيداع آمنة لمدخرات الفقراء . لذلك كانت هذه المؤسسات محافظة جداً على هذه المدخرات ، تضعها في البنوك التجارية ، أو تستثمرها في أوراق قبض حكومية ؛ إنها لم توظفها في القروض . سمحت الإعانات التي تقدمها مجالس المدن أو المؤسسات الخيرية لبنوك التوفير بأن تدفع أسعار فائدة على تلك الإيداعات أعلى من السوق . ولكن لكي تستفيد بنوك الادخار أيضاً من هذه الإعانات ، كان هناك نمطياً حد أقصى على المبلغ الذي يمكن إيداعه .

اللوائح الصارمة في كل من بريطانيا وكندا جمدت بنوك الادخار في شكلها الأصلي حتى وقت قريب . نتيجة لذلك بقيت هذه البنوك صغيرة بالنسبة للمؤسسات المالية ، الأخرى . ومع ذلك ، في ألمانيا وفي U.S. ، تم التخفيف من القيود التنظيمية ، ومن ثم ، تطورت بنوك الإيداع بسرعة في عقد الثمانينيات (1980) ، وأصبحت نوعاً من المؤسسات المالية الكبيرة . في كلا البلدين وصلت بنوك الإيداع إلى حد أن تكون منافساً مهماً للبنوك التجارية . في ألمانيا ، في نهاية القرن التاسع عشر ، قد أصبحت آلية الإيداع الأساسية للطبقة المتوسطة ، ومصدراً مهماً للرهونات العقارية ، وتمويل البلديات . في الولايات المتحدة فقدت بنوك الإيداع بسرعة علاقتها بالفقراء وأصبحت ببساطة مكاناً آمناً لمدخرات كل الطبقات . في فترة ما قبل " الحرب الأهلية " كانت تمثل المؤسسات المالية الأسرع نمواً . وصلت في ذروتها إلى أن تكون حصتها 40 في المائة من كل الإقراض طويل الأجل . تضمنت أصولها الرهونات ، الأوراق المالية الحكومية والشركات الخاصة ، وقروض دوائر الأعمال ، وأيضاً الإيداعات في البنوك التجارية . ومع ذلك ،

على الرغم من نموها من حيث الحجم ، لم تتوسع مطلقاً إلى ما وراء المدن في الشمال الشرقي .

المدخرات والقروض (S & L) . بينما بدأت بنوك الادخار باعتبارها أوعية آمنة للمدخرات الأسرية ، لم تكن تقرض الأسر على الإطلاق ، على الرغم من أنها قد أنشئت منذ البداية لتوفير الائتمان للأسر .

شهد القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين تحضراً سريعاً في كل من أوروبا وأمريكا الشمالية . خلق نمو المدن حاجة ضخمة لتمويل الرهونات العقارية . تلبية لإشباع هذه الحاجة بدأت جماعات خاصة متنوعة تنظيم جمعيات للبناء والقروض (تسمى في بريطانيا وكندا جمعيات البناء) . يجب أن تعمل جمعية البناء والقروض كالاتي . مجموعة من الأسر (50 مثلاً) تلتزم كل منها بشراء سهم بمبلغ 100.000 دولار في الجمعية . تدفع كل أسرة قيمة حصتها على أقساط شهرية متعاقبة (100 قسط) كل قسط قيمته 1.000 دولار توضع في صندوق مشترك . عندما تتجمع الأموال تراكميا إلى 100.000 دولار ، يصبح القرض الأول جاهزاً . يختار المقترض بالقرعة من بين الأعضاء – أو بطرق أخرى متفق عليها . عندما يتجمع المزيد من الأموال يصبح المزيد من القروض متاحاً ، وينفس الطريقة . يستمر الحاصلون على القروض في دفع مبلغ 1.000 دولار شهرياً ، بالإضافة إلى الفائدة على القرض . عندما يتم دفع كل الحصص (بعد 100 شهر) تنتهي الجمعية . يستلم كل عضو قيمة حصته – 100.000 دولار . أولئك الذين تسلموا القرض ، يتسلمون حصتهم في شكل إعفاء من القرض . أولئك الذين لم يتسلموا بعد القروض يدفع لهم مبلغ 100.000 دولار نقداً .

توجد مشكلة تحفيز مع هذا الترتيب . أولئك الذين تسلموا القروض — وخاصة أولئك الذين تسلموها مبكراً — يمكن أن يهربوا من الجمعية ومن الترتيبات المنطق عليها . في الواقع ، هذا نادراً ما يحدث . تم التأكيد على السلوك الحسن من خلال الضغط الاجتماعي . نمطياً يعرف أعضاء أي جمعية كل منهم الآخر جيداً ، وغالباً هم أعضاء في نفس الكنيسة أو النادي ، أو منظمات اجتماعية أخرى .

هذا الشكل من التنظيم — " الانتهاء من البناء والقروض " — كان ناجحاً تماماً ، ولكن له حدوده . أولاً ، بسبب مشكلات التحفيز ، كان على هذه الجمعيات أن تبقى صغيرة . ثانياً ، الحصص شديدة العسر المالي : توجد جزاءات صارمة على عدم الوفاء بالمساهمة الشهرية أو الانسحاب المبكر . ثالثاً ، أولئك الذين يرغبون في الاستمرار في الإدخار بعد انتهاء الجمعية عليهم أن يجدوا سبيلاً آخر لاستثمار أموالهم .

في الولايات المتحدة الأمريكية ظهر شكل جديد من الجمعيات تعالج هذه النقائص — جمعية الخطة الدائمة — أصبحت مشهورة بصورة متزايدة منذ الثمانينات (1880) . طبقاً لجمعية الخطة الدائمة كان الأعضاء يستطيعون الإضافة إلى مدخراتهم أو السحب منها عندما يشاءون " . ويمكن التعاقد على القروض مع غير الأعضاء . أطلق على هذه الجمعيات الدائمة " الإدخار والقروض " .

الاتحادات الائتمانية . نجد هذه الاتحادات الائتمانية جذورها في التعاونيات الائتمانية في منتصف القرن التاسع عشر في ألمانيا . عندما وجدت مجموعات من الفنانين ، الفلاحين ، ورجال الأعمال الصغار أنه من المستحيل عليهم الاقتراض من البنوك كأفراد ، انشأوا التعاونيات الائتمانية . سوف تقترض الجمعية التعاونية من البنك بضمان الائتمان المشترك لكل

الأعضاء . كل منهم عليه التزام بدون حدود . تستخدم الجمعية الأموال لإقراض الأعضاء . لأن الأعضاء يعرف كل منهم الآخر ، فإنهم يستطيعون الحكم على من الذي يمثل أو لا يمثل خطر الائتمان الجيد . مبدئياً ، هذه الجمعيات لا تقبل إيداعات .

ظهرت هذه التعاونيات الائتمانية في أمريكا الشمالية في عام 1900 ، عندما أسس Alphonse Desjardins حركة Caisse Populaire في "كيوبك" . على خلاف التعاونيات الألمانية استهدف هذا النوع الإكتفاء الذاتي، الإعتماد على مدخرات الأعضاء للتمويل بدلاً من الإقتراض الخارجي . لقد تخصصوا أيضاً في القروض الاستهلاكية بدلاً من الإنتاجية . في معظم الحالات ، المجتمع الذي نشأت في إطاره مثل هذه الجمعيات كان مجتمع الكنيسة . في عام 1909 ساعد Desjardins على إنشاء أول اتحاد ائتماني في الولايات المتحدة في New Hampshire ، Manchester . ساعد أيضاً على صدور أول تشريع للاتحاد الائتماني في U.S .

تطلب التشريع أن يشارك الأعضاء في الاتحاد الائتماني في الالتزام معاً في "ميثاق مشترك" . قد يتناول الميثاق المشترك واحداً من الموضوعات الثلاثة : التوظيف ، الدين ، أو المجتمع . بصفة عامة تحافظ متطلبات الميثاق المشترك على جعل الاتحاد الائتماني صغيراً . الحجم الصغير يجعل من السهل على الأعضاء التحكم في الإدارة . نتيجة لذلك ، تبدو الاتحادات الائتمانية الأقل في عدم الكفاءة من الأنواع الأخرى من المؤسسات المالية غير الربحية .

شركات التمويل . البنوك القريبة من البنوك التي درسناها حتى الآن ، والتي تشبه البنوك من حيث أنها تقبل الودائع . موضوعنا التالي يتمثل في " شركة

التمويل " التي لا تقبل إيداعات . إنها تشبه البنوك على الجانب الآخر من كشف الميزانية ، في عملية الإقراض .

الشركات التي تبيع السلع المعمرة إلى المستهلكين (السيارات ، الأثاث ، الأجهزة الكهربائية) أو إلى دوائر الأعمال (الناقلات ، الطائرات ، الآلات ، أجهزة الكمبيوتر) لها إهتمام خاص بسهولة الحصول على الائتمان . إنه أكثر سهولة أن تبيع سيارة أو جهاز كمبيوتر ، إذا كان العميل يستطيع أن يمول الشراء بتكلفة معقولة . لأن البنوك أساساً اهتمها ضعيف في تقديم هذا النوع من التمويل ، فقد بدأ تجار التجزئة المنتجون يقرون هذا الائتمان بأنفسهم .

المثال الأكثر شهرة في U.S. ، والخاص بأول نظام ائتمان عن طريق التسيط للعملاء ، قامت بتطبيقه شركة للأثاث في New York تسمى Cowperwait & Sans ، والتي بدأت هذه الممارسة في عام 1807 . انتشرت الممارسة سريعاً عبر دوائر أعمال صناعة الأثاث . وفيما بعد تبناها المنتجون للأجهزة المنزلية الأساسية في القرن التاسع عشر – آلات الحياكة، البيانو (بدأت شركة Singer تقديم نظام الأقساط في عام 1850) .

ومع ذلك ، الائتمان التسيطي انطلق حقيقة مع بداية التسويق الجماهيري للسيارات منذ حوالي 1915 . أنشأت شركات السيارات شركات تابعة متخصصة يطلق عليها شركات تمويل لتوفير الائتمان بالتسيط لمشتري السيارات ، ولتمويل معارض التجار والموردين . سرعان ما لحقت شركات تجارة التجزئة ، والشركات المنتجة للسلع الاستهلاكية والسلع المعمرة بالشركات المنتجة للسيارات – على سبيل المثال شركة Sears وشركة Roebuck . انتشرت الفكرة من الولايات المتحدة إلى كثير من الدول الأخرى .

أموال الائتمان بالتسيط يأتي معظمها من البنوك . تقترض شركات الأموال من البنوك لإعادة إقراضها إلى عملائها . أو أنها " تقطع " الأقساط المتعاقد عليها مع البنوك . عندما يكون إقراض البنك غير كاف ، تصدر شركات التمويل أوراقاً تجارية . في سوق الأموال . لذلك ، على عكس ممارسة معظم المؤسسات الوسيطة ، تقترض شركات التمويل مبالغ كبيرة ، والتي تجزئها إلى قروض أصغر .

مكاتب الرهونات Pawnshops . أعمال انسمرة القائمة على الرهونات تطورت في العصور الوسطى ، تقريباً في نفس الوقت مع البنك كصراف أموال ، و البنك التاجر . كان سماسة الرهونات في أوروبا الشمالية معظمهم إيطاليين ، وفي إيطاليا ، كان معظمهم يهود . في القرن الخامس عشر ، بدأت المدن تمول مكاتب الرهونات الخيرية لتوفير ائتمان للفلاحين والتجار . أثبتت مكاتب الرهونات في القرن الثامن عشر أنها مصدر مهم لمنح الائتمان إلى تجار التجزئة الصغار والحرفيين الذين لا يستطيعون الاقتراض من البنوك .

تستمر مكاتب الرهونات في العمل حتى اليوم . في كل من أوروبا وأمريكا اللاتينية تعتبر مؤسسات خيرية غير ربحية ، تمولها الحكومات والجمعيات الخيرية . في بريطانيا ، والولايات المتحدة تعتبر منظمات خاصة وتعمل من أجل الربح . في هذه الأيام ، تخدم مكاتب الرهونات في الولايات المتحدة الفقراء ، المقترضين ذوي الخطورة العالية ، الذين لا يتوفر لهم مصدر آخر للائتمان . يصل عملاؤها إلى ربما 10 في المائة من مجتمع الكبار . لقد نمت الصناعة منذ بداية القرن . وانتشرت من الشمال الشرقي إلى الجنوب ، وإلى الولايات الجبلية .

في عام 1988 ، كان يوجد في الولايات المتحدة ما يقرب من 6.900 مكتب رهونات ، مع حوالي 700 مليون دولار قروض قائمة (0.1 في المائة من إجمالي الائتمان الاستهلاكي) . كان متوسط القرض 50 دولار ، وتأخذ إجراءات صرفه أقل من 10 دقائق . لا توجد مراجعة ائتمانية : يعتمد القرض كلية على قيمة الرهن . تتضمن الرهونات النمطية : الحلبي ، المعدات الإلكترونية والتصويرية ، الآلات الموسيقية . معدل خطر عدم الوفاء بالسداد مرتفع .

نمطياً ، يتم تمويل مكاتب الرهونات من حقوق الملكية لأصحاب المشروع وائتمان البنك .

البنوك القريبة من البنوك في البلدان الأخرى . يتوازي تطور البنوك القريبة في البلدان الأخرى مع تطورها في الولايات المتحدة . في البلدان الأخرى ، أيضا ، يشبه تطور البنوك القريبة في البلدان الأخرى كثيراً تطورها في U.S. ولنفس الأسباب لإقتناص فرصة السوق نتيجة الفجوة التي تركتها البنوك التجارية .

لدى كثير من البلدان بنوك قريبة تمتلكها أو تمويلها الحكومات . يشبه بعضها المؤسسات الوسيطة الخاصة : بنوك الادخار الألمانية (نوقشت سابقاً) أحد الأمثلة . ومع ذلك ، الشكل الأكثر شيوعاً في مؤسسات الحكومة الإيداعية يتمثل في " بنك إيداعات مكاتب البريد " . غالباً يدار انطلاقاً من فروع مكاتب البريد العادية كجزء من خدمة عادية .

أنشأت U.S. بنك إيداعات مكاتب البريد في عام 1911 ، والذي نما بسرعة خلال فترة الكساد الكبيرة ، بإعتباره أكثر أمنياً من المؤسسات الخاصة . استمر في النمو أثناء الحرب العالمية الثانية ، عندما قدم أسعار فائدة أفضل من المنافسين في القطاع الخاص . وصلت إيداعاته إلى ذروتها

عام 1947 عندما بلغت ثلث S & Ls على المستوى القومي . بعد ذلك بدأ هذا البنك في الإنهيار ، والتي انتهت بغلاق أبوابه في عام 1967 . مع إيداعات البنوك المؤمنة ، ومع البنوك التي تقدم أسعار فائدة مساوية أو أفضل ، لم يعد هناك طلب أكبر على خدماته . أغلقت كندا أبواب بنك إيداعات مكاتب البريد في عام 1968 لنفس الأسباب .

ومع ذلك ، في دول أخرى كثيرة تستمر بنوك ادخار مكاتب البريد في الإزدهار . تقدم اليابان نظام الإدخار البريدي الأكثر نجاحاً . إنه مؤسسة الإدخار الوحيدة الأكبر على مستوى العالم ، لديه إيداعات 2.2 تريليون دولار في عام 2000 ، 34 في المائة من إجمالي الإيداعات الأسرية في اليابان . بسبب الأزمة المصرفية في اليابان ، قد حرك المودعون مبالغ ضخمة من إيداعاتهم في البنوك التجارية إلى نظام الادخار البريدي . يحول نظام الادخار البريدي في اليابان أمواله إلى وزارة المالية ، والتي تستخدمها في تمويل الاقتراض الحكومي ومشروعات التنمية التي تمولها الحكومة .

البنوك القريبة من البنوك وتغطية البنوك التجارية . في بداية القرن العشرين أظهر نجاح البنوك القريبة بوضوح للبنوك التجارية أن التعامل مع الأسر العادية – الأعمال المصرفية في مجال تجارة التجزئة – يمكن أن يكون مربحاً . نتيجة لذلك ، بدأت البنوك التجارية ذاتها تتنافس على هذه الدائرة من الأعمال . عندما ووجهت البنوك القريبة بهذه المنافسة ، لجأت إلى توسيع وتنويع مجال أنشطتها – الإمساك بإقتصديات الحجم وإتصديات المجال – وأصبحت أشبه كثيراً بالبنوك التجارية ذاتها . اليوم ، تقدم معظم البنوك القريبة ، في الولايات المتحدة عمليات الإيداع وخدمات التسديدات ، تقرض دوائر الأعمال، أو تفعل الاثنتين معاً . في بلدان أخرى أيضاً ، اقتربت البنوك المذكورة كثيراً من البنوك التجارية .

في عام 1908 ، سمح لبنوك الإيداع الألمانية أن تقدم خدمات التسديدات ، وكان لها وجود مؤثر في وضع نظام " giro " الألماني للتسديدات (يساوي الأعمال الشيكية) * . لقد بدأت سريعاً في قبول عمليات الإيداعات ، وفي إجراء ترتيبات القروض قصيرة الأجل . في عقد الثلاثينيات (1930) ، فيما عدا المالكين لهذه البنوك ، والتي كانت لا تزال مجالس البلدية ، كانت لا تختلف كثيراً عن البنوك التجارية .

بدأت جمعية البناء البريطانية بنفس الطريقة ، كما هو الحال مع S & Ls في الولايات المتحدة الأمريكية ، ولكن تاريخها كان أقل اضطراباً إلى حد كبير . نمت جمعيات البناء في خطوات ثابتة إلى الأمام ، واليوم إجمالي أصولها يساوي تقريباً أصول البنوك التجارية البريطانية . في عقد الثمانينيات ، حصلت على ترخيص بتقديم الإيداعات الشيكية ، وتقدم الآن تشكيلة من الخدمات لا تختلف تقريباً عن تلك الخاصة بالبنوك التجارية** .

قد تتأخر عملية التقارب أحياناً بسبب اللوائح التنظيمية التي تحد من الأنشطة المختلفة في المؤسسات المالية ، وتبقيها بشكلها الأصلي . أحد أمثلة اللوائح التنظيمية التي تعرقل التقارب كانت تلك التي منعت شركات الإقتصاد الأمريكية Thrifts من تقديم ودائع شيكية . حكاية كيف تغلبوا على هذه العقبة حكاية مثيرة ، لأنها توضح كيف تكون المؤسسات المالية قادرة أحياناً على تخطي الحواجز التي تضعها اللوائح التنظيمية من خلال الابتكار .

شركات الإقتصاد والإيداعات الشيكية ، كما رأينا في الفصل الثالث ، جزء من الخدمة التنظيمية الحكومية التي صدرت أثناء " الكساد الكبير " كانت قسماً من أقسام قانون Glass-Steagall الذي منع البنوك من دفع فوائد على

* - سوف نناقش تسديدات " giro " وكيف يختلف عن الشيكات في الفصل الثامن .
** - لتتغير البريطاني لبنوكها الإيداعية التبادلية ، اندمجت في عقد الثمانينيات (1980) لتكون مؤسسة واحدة : (TSP) Trustee Savings Bank ، تحولت إلى شكل شركة . صدر مرسوم TSP بإجبارها بنكا تجارياً واندمجت مع بنك اللويدز لتشكل Lloyds TSP .

الإيداعات الشيكية (التي تخلقها البنوك) . على مدى سنوات عديدة . كانت هذه اللائمة ، مع ذلك ، غير ملائمة . في الحالة التي بقيت عليها أسعار الفائدة في السوق منخفضة ، فإن التضحية المتعلقة بترك الأموال في الإيداعات الشيكية ذات الفائدة صفر كانت تضحية صغيرة ، وأن القيد الذي أوجدته اللائحة لا يعني شيئاً . ومع ذلك ، في أواخر الستينيات (1960) ، قد دفع التضخم بأسعار الفائدة إلى أعلى حيث أصبحت التضحية لافته . كانت الاستجابة المباشرة أن سحب المودعون أموالهم من الحسابات الشيكية البنكية لكي يكسبوا أكثر في مكان آخر .

خلق هذا فرصة ثمينة أمام المؤسسات المالية غير البنكية لجذب الأعمال من البنوك التجارية إذا استطاعوا أن يجدوا طريقة لتقديم فائدة على الإيداعات الشيكية . كانت المشكلة تتمثل في أن اللائحة التنظيمية منعت الشركات الاقتصادية Thrifts من تقديم إيداعات شيكية بالمرة . ومع ذلك ، في عام 1970 وجد بنك إيداعات المستهلك في ولاية Massachusetts طريقة للإلتفاف حول هذه اللائحة ، وذلك بإبتكار ما أطلق عليه . إذن تحويل الحساب

المسحوب (Now) account (negotiated order of withdrawal)

الفكرة بسيطة . لنفرض أنك تريد أن تدفع لشركة Acme للأثاث 100 دولار . قبل حساب Now ، إذا كان لديك إيداع في بنك إيداعات . عليك أن تستوفى بينات إذن سحب بقيمة 100 دولار ، تأخذه إلى بنك الإيداعات ، ثم تأخذ النقدية على Acme . بدلاً من ذلك ، يسمح لك حساب Now بمجرد التوقيع على إذن السحب إلى Acme . تستطيع Acme حينئذ أن تذهب إلى بنك ادخارك لسحب النقدية ، أو حتى أسهل ، إنها تستطيع أن توقع على الإذن إلى البنك الخاص بها للحصول .

على الرغم من أن إذن تحويل السحب يشبه تماماً الشيك ، ويعمل تماماً كالشيك ، فإن المحاكم قد قررت أنه قانوناً ليس شيكاً . ومن ثم ، كانت

بنوك المدخرات لا تقدم إيداعات شيكية ، وبالتالي كانت غير مخالفة للقانون. حساب Now كان مصرحاً به في الولاية التي ابتكر بها ، وبعد ذلك في كل أرجاء New England .

اتخذت الاتحادات الائتمانية نفس المسار . كانت ترجمتها للإيداعات الشيكية التي لم تكن كذلك ، على أنها حوالات مصرفية على شكل أسهم Share draft ، والتي أول ما ظهرت كانت في عام 1974 . عميل الاتحاد الائتماني التي يكتب مثل هذه الحوالة المصرفية على إيداعاته الشيكية ، أنه يكتب في الواقع شيكاً على وديعة محفوظة لدى الاتحاد الائتماني وموضوعة في بنك تجاري مناسب . يتم تسوية الحوالة المصرفية من خلال نظام المقاصة العادي ، وترسل تفاصيل العملية إلكترونياً إلى الاتحاد الائتماني (لا يعود الشيك مرة أخرى إلى الدافع) . القسم 11 من قانون Glass-Steagall لم يذكر الاتحادات الائتمانية تحديداً ، وقد استغلت الاتحادات هذه الثغرة لتقديم فوائد على الإيداعات الشيكية إلى دوائر الأعمال .

زودت حسابات NOW والحوالات المصرفية الشركات الاقتصادية بميزة تنافسية على البنوك التجارية ، لأنها تستطيع أن تقدم فائدة إيداعاتها الشيكية . حاربت البنوك للحصول على نفس الحقوق ، وقد أعطاهما التشريع المصرفي لعام 1980 حق تقديم حسابات Now .

نمط تطور البنك

يوضح تطور الأعمال المصرفية بعض الأنماط دقيقة المعالم لهذا التطور . لقد تطورت البنوك التجارية التي وُحِّدَتْ وظائف التسديدات ، والوساطة المالية خمسة أنواع رئيسية من المؤسسات – وحدات تشغيل التسديدات ،

بنوك التجار ، شركات الأوراق المالية ، البنوك القريبة والبنوك الموثقة قانوناً . أمثلة من كل نوع في اللوحة التالية

اللوحة رقم 6 - 2

المؤسسات التي أصبحت بنوكاً تجارية

نوع المؤسسة	الأمثلة	الأصل
وحدات تشغيل التسديدات	صرافة الأموال في العصور الوسطى ، بنوك الصانغ الإنجليزية بنوك الإيداعات العمة	التسديدات
بنوك التجار	بنوك فلورانس ، بنوك الريف الإنجليزي ، البنوك الخاصة في الولايات المتحدة	التحويلات وأعمال الأوراق المالية
شركات الأوراق المالية	كتابة العقود الرسمية ، والبنوك الشاملة	أعمال الأوراق المالية والوساطة
البنوك الموثقة قانوناً	بنك إنجلترا ، البنوك التجارية في أمريكا	أنشئت كبنوك
البنوك القريبة	بنوك الإقراض ، الإقراضات والقروض ، اتحادات الائتمان	الوساطة المالية

وحدات تشغيل التسديدات وبنوك التجار بدأت مع وظائف التسديدات، ولكن اقتصاديات المجال أدت إلى الوساطة . يحفظ العملاء ، بصورة طبيعية احتياطياتهم السائلة مع وحداتهم لتشغيل التسديدات وبنوك التجار كودائع . وفر التجميع التراكمي لهذه الإيداعات ، وتشبيك طلبات التسديدات أموالاً قابلة للاستثمار . كان الإقراض وسيلة طبيعية مساعدة لتوفير خدمات التسديدات . يحتاج التجار إلى الاقتراض لتمويل تجارتهم . وحدات تشغيل التسديدات لديها الأموال المتاحة للإقراض .

بدأ الممر الثوري الثاني مع الوساطة وأضاف وظائف التسديد . كان هذا هو الحال مع شركات الأوراق المالية والبنوك القريبة . جزء من مهمة شركات الأوراق المالية أن تجد استثمارات لعملائها . يحفظ العملاء الأموال معها في انتظار استثمارها . تقديم خدمات التسديدات انطلاقاً من هذه

الإيداعات يمثل عملية توسع طبيعية لمهمتها . وجدت الشركات الاقتصادية Thrifts نفسها في وضع يشبه كثيراً شركات الأوراق المالية بحفظ العملاء أموالهم معها في إيداعات بدون عمليات تشغيل ؛ من الطبيعي أن تقدم للعملاء خدمات عمليات . قد أزاح تفكيك اللوائح حديثاً - في الولايات المتحدة وفي أماكن أخرى - العقبات اللاتحوية أمام قيامها بهذه المهام الوظيفية .

على الجانب الآخر من قصص التطور هذه ، أنشئت البنوك الموثقة قانوناً منذ البداية باعتبارها بنوكاً ذات احتياطي نسبي بالكامل . أنشأتها الحكومات أساساً كآلية للتمويل العام . إنها تستخدمها لتمويل المصروفات الحكومية المباشرة - غالباً في فترة الحروب - وتمويل مشروعات التنمية التي تديرها الحكومة . تبقى البنوك التجارية حتى هذا اليوم المشتري المهم لديون الحكومة .

تطور الأصول البنكية

The Evolution of Bank Assets

لقد رأينا كيف تطورت البنوك التجارية كمؤسسات . مهمتنا التالية أن نرى كيف تطورت أعمالها . نقسم النقاش إلى ثلاثة أجزاء - الأصول ، الخصوم ، والأنشطة من غير الوساطة .

الإقراض التجاري

الكمبيالة التجارية ومبدأ الكمبيالة التجارية . أقرضت البنوك في البداية إلى فئتين من المقترضين أساساً - التجار والحكومات . أخذ الإقراض إلى التجار

عادة، شكل قطع discounting الكمبيالات التجارية . كانت الكمبيالة IOU المعيارية التي استخدمها التجار (انظر اللوحة التالية : الكمبيالة التجارية : الابتكار المالي المبكر) .

الكمبيالة التجارية

الابتكار المالي المبكر

الورقة المالية المعيارية التي ظهرت في العصور الوسطى كانت السند . إنه وثيقة قانونية تمثل إقراراً صريحاً بالدين . إنه يحمل التزاماً شخصياً من المدين ، والذي يكون قد أقسم اليمين أمام محكمة أو موثق عام . تحصيل الدين عن طريق المحكمة سهل . الدفاع الوحيد الممكن يتمثل في القول بان السند ليس أصيلاً . ومع ذلك ، لأن السند قد أقرت به علناً ، فإن هذا الدفاع غير مقبول .

عيب السند كان في تكلفة عملياته العالية . يجب أن يصاغ السند على يد قانوني محترف - كاتب العقود الرسمية - الذي يحتفظ غالباً بسجل عن السند ذاته كدليل إضافي . كان يتطلب حينئذ أن يقسم عليه علناً . استغرقت العملية وقتاً ، وتوقع كل المشاركين السداد .

وجد التجار أن هذه الآلية متعبة جداً ومكلفة بالنسبة للديون التي تعتبر من الأمور الطبيعية المتكررة في التجارة . قبل أن يشحن البضاعة إلى ب ، سوف يطلب وعداً من ب بالتسديد . وحيث أن الشحن يأخذ وقتاً ؛ أحياناً شهوراً ، فإن تاريخ السداد يؤجل إلى حين استلام البضاعة . تطور الكمبيالة التجارية كطريقة أقل تكلفة في التعامل مع مثل هذه الوعود بالسداد . أصبحت الكمبيالة وثيقة شخصية وغير رسمية ، يكتبها الأطراف أنفسهم . إنها تتضمن اعترافاً شخصياً وليس علنياً بالدين . بينما استخدام الكمبيالة خفض كثيراً من تكاليف العمليات ، فقد كان لها عيوب كبيرة . لأن

الإجراءات القانونية الصحيحة لم تتبع ، فإن الكمبيالة ليست وثيقة واجبة النفاذ في المحكمة .

لم تمثل العيوب مشكلة كبيرة للديون التجارية . الديون التجارية عادة قصيرة الأجل ونسبياً صغيرة . يضاف إلى ذلك أن المدينين لديهم دافع قوى للسداد . كان مجتمع التجار صغيراً وتعامل التجار بصورة متكررة كل منهم مع الآخر . كانت سمعة الأمانة حيوية جداً : شعار التاجر : " كلمتي هي مستندي " . التاجر الذي ينكر أو يخلف وعده بالنسبة للكمبيالة سوف لا يجد أحداً يتاجر معه .

الأكثر من هذا ، عدم توفير وضعاً شرعياً لوثيقة قانونية يعطي الكمبيالة بعض المزايا . لأن النظام القانوني غير مشارك ، كانت الكمبيالة أكثر سهولة في التحويل من السند . الدين الذي على (أ) إلى (ب) يكون قابلاً للتحويل إذا استطاع (ب) أن يظهره - أي يوقع عليه لصالح طرف ثالث . حينئذ يصبح الدين من (أ) إلى (ح) . في حالة السند ، كان التحويل يحتاج إلى التسجيل في المحكمة ، ويتطلب موافقة (أ) أساساً لحماية (ح) . في حالة الكمبيالة لا التسجيل ولا الموافقة مطلوبان .

كانت سهولة التحويل مفيدة . عند شحن البضاعة إلى (أ) فإن (ب) لم يرغب في الانتظار شهوراً ليتسلم مبلغ البضاعة ، كان يمكنه أن يحصل على النقدية في الحال بتحويل كمبيالة (أ) إلى (ح) (نمطياً عبارة عن بنك) .

كانت فائدة الكمبيالات أكثر تدعياً عندما ، في بداية القرن السادس عشر ، أصبحت قابلة للتحويل . إذا حول (ب) دين (أ) إلى (ح) ، فإن عدم التزام (أ) بالسداد تصبح مشكلة (ح) منفرداً . ومع ذلك ، إذا كان الدين قابل للقطع وفشل (أ) في السداد ، حينئذ يستطيع ح أن يحصل

من (ب) . إذا تم تظهير الكمبيالة أكثر من مرة ، حينئذ يكون كل الموقعين مسؤولين ، بترتيب توقيعاتهم عن الدين . الكمبيالة القابلة للقطع تكون أسهل في البيع ، لأنها أساساً مضمونة من كل الموقعين عليها .

في نهاية القرن الثامن عشر ، مرت إنجلترا سلسلة من القوانين أعطت الكمبيالة مركزاً قانونياً كاملاً . أعطت هذه القوانين إنجلترا ميزة مهمة في التنمية المالية على منافسيها الإقتصاديين ، الذين لم يستطيعوا أن يعطوا إقراراً قانونياً للكمبيالة التجارية . أصبحت الكمبيالة آلية أساسية في الائتمان التجاري والصناعي ، والمدخل الحيوي في تنمية النظام المصرفي .

على سبيل المثال ، لنفرض أن أحد التجار احتفظ بمستند IOU من تاجر آخر بمبلغ 100 جنيه إسترليني يستحق بعد 3 أشهر . استطاع التاجر الأول أن يحول هذه الكمبيالة إلى نقدية في الحال وذلك عن طريق بيعها إلى مصرفه . يشتري البنك الكمبيالة على أساس القيمة الحالية للسداد الموعود ، مثلاً بمبلغ 95 جنيهاً إسترلينياً . يعني هذا أن البنك سوف يشتري الكمبيالة بقطعها .

بالإضافة إلى الإقراض إلى التجار ، أقرضت البنوك في مراحل إنشائها الأولى ، وبصورة متكررة الحكومات . كانت الحكومات دائماً في حاجة إلى الائتمان . إنهم كانوا يحثون البنوك الحديثة حينئذ على إقراضها في مقابل منح البنوك حقوقاً تجارية . أو تعتبر الحكومات مثل هذا الإقراض كشرط لفتح فرع جديد . فيما بعد ، صرحت الحكومة نفسها للبنوك باعتبارها مصادر للائتمان . كان الإقراض إلى الحكومة أو إلى أسباب تدعمها الحكومة يشكل عامة شرطاً للحصول على الترخيص بمزاولة النشاط .

كان الإقراض إلى الحكومات يمثل المصدر العام للمشكلات المصرفية . كان الإقراض إلى الحكومات غير آمن : عدم التزام الحكومات

بوعودها في السداد كان سبباً في غلق كثير من البنوك التجارية أبوابها . كانت قروض الحكومة أيضاً لا تحقق سيولة . على خلاف القروض التجارية، لم تكن مرتبطة بعملية اقتصادية والتي سوف توفر الأموال اللازمة لتسديد القرض .

استناداً إلى هذه الخبرة ، طور الإقتصاديون في القرن الثامن عشر مبدأ للأعمال المصرفية والذي أصبح معروفاً بأنه مبدأ الكمبيالات التجارية ، والذي أكد على أن الإقراض المصرفي يجب أن يكون محدوداً بالكمبيالات قصيرة الأجل المقطوعة على البنك استناداً إلى عملية تجارية صحيحة . كان مثل هذا الإقراض آمناً وسائلاً . كان أيضاً مضموناً بالسلع التي تتناولها العمليات التجارية ، وأن البيع الوشيك لها سوف يوفر الأموال اللازمة لتسديد البنك .

كان مبدأ الكمبيالات التجارية يقصد تحديداً منع الإقراض إلى الحكومات . بحلول القرن التاسع عشر كان مبدأ الكمبيالات التجارية مقبولاً على نطاق واسع كأساس سليم للعمل المصرفي . ومع ذلك ، في مواجهة فرص الربح الجديدة . كان المبدأ يمجّد أكثر في المخالفة منه في التقيد به . في الواقع لم يتم التمسك أبداً بمبدأ الكمبيالات التجارية . حيث أن معظم التجار الأمريكيين اعتمدوا على الائتمان من إنجلترا ، فإن توريد الكمبيالات التجارية إلى البنوك الأمريكية كان محدوداً . على الجانب الآخر ، كان هناك طلب قوي على القروض لتمويل التنمية . لذلك ، أخذ الإقراض التجاري في U.S. شكل " السلف " - قروض مباشرة من البنوك إلى عملائها . أثناء القرن العشرين ، أصبح هذا الشكل من الإقراض التجاري سائداً في كل البلدان .

انتعاش سوق الورقة التجارية . منذ عقد السبعينيات (1970) ، قد رأت الكمبيالة التجارية - في شكلها الحديث المعدل قليلاً تحت مسمى الورقة التجارية - عملية إحياء ملحوظة* . كانت القوة الدافعة أساساً تتمثل في الجمع بين أسعار فائدة السوق المتصاعدة ، وفترة الكساد الكبير التي تضع قيوداً على الأسعار التي يمكن أن تدفعها البنوك على إيداعاتها (نفس عملت الجمع التي قد رأينا أنها ادخلت الشركات الاقتصادية في الأعمال المصرفية) . الفجوة المتزايدة بين أسعار إقراض البنوك ، وأسعار اقتراض البنوك خلقت تحفيزاً جمع بين المقرضين والمقرضين معاً بطرق لم تشرك معهم البنوك . على سبيل المثال ، لنفرض أن البنوك تدفع 5 في المائة على الودائع ، وتتقاضى 20 في المائة على القروض . إذا وجدت طريقة مختلفة تجمع بين المقرضين والمقرضين معاً ، يمكنك أن تقدم للمقرضين 10 في المائة ، وتطلب من المقرضين 15 في المائة ، ولا تزال تحظى بأرباح معقولة ؛ وسوف تحصل على الكثير من الأعمال .

سوق الورقة التجارية ، الذي أصبح رائجاً منذ عقد الثلاثينيات أخذ شكلاً جديداً ، حيث تحول العديد من المقرضين إليه باعتباره البديل الأرخص من البنوك . قد اقترضت شركات التمويل أساساً من البنوك ، ولكنها باعت أيضاً بعض الأوراق التجارية . منذ الستينيات فصاعداً (1960)، بدأت تعكس هذه النسب . أنواع جديدة من المصدرين ، بما في ذلك الشركات غير الربحية ، تبيع أيضاً الورقة التجارية . استطاع

* تختلف الورقة التجارية عن الكمبيالة التجارية التقليدية من حيث أنها " ورقة وحيدة الاسم " مدعومة بثقة المصدر فقط . كانت الكمبيالة التجارية IOU اثبتت في التجارة ، استخدمها مشتري البضاعة ليتعرف بدينه الذي يدفعه ثمناً لها في وقت متفق عليه في المستقبل . الدائن الذي يستلم الكمبيالة يظهرها ويبيعها ، مقابل خصم (قطع) إلى بنك أو شخص ما آخر . إذا لم يسدد المدين الأصلي ، يصبح الدائن الذي قد ظهر وباع الكمبيالة حينئذ ملتزماً . مثل هذه الكمبيالة " ورقة ذات إسمين "

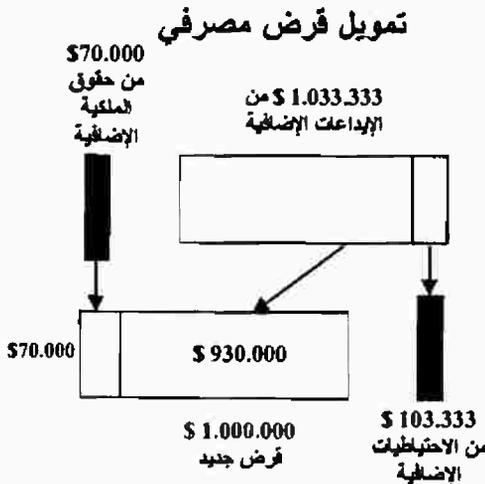
المقرضون الذين يشترون الورقة التجارية أن يحققوا عائدات أفضل كثيراً من تلك التي تقدمها بنوك الإيداعات المنتظمة .

الميزة التكاليفية المستمرة للورقة التجارية . بينما القيود على أسعار الإيداعات البنكية كانت السبب وراء إنتعاش سوق الورقة التجارية ، عندما ألغيت هذه القيود في الثمانينيات (1980) لم تختفي السوق . كان هذا لأن الورقة التجارية توفر طرق نقادي عدد من التكاليف اللائحية التي استمرت القوانين تفرضها على البنوك .

- يجب أن تحتفظ البنوك باحتياطيات مقابل ودائعها .
 - يجب أن تدفع البنوك أقساط تأمين ودايع .
 - يجب أن تحقق البنوك النسبة المطلوبة لحقوق الملكية إلى القروض .
- أضافت هذه المتطلبات المزيد من التكاليف إلى ترتيبات القرض . لكي نفهم لماذا ، دعنا نأخذ المثال التالي .

تحتاج " شركة الكمبيوتر المتحدة " أن تزيد رأسمالها العامل بما قيمته 1 مليون دولار ، لذلك تقدمت بطلب قرض من مصرفها Valley National . يظهر الشكل (3-6) التالي الطريقة التي يمول بها القرض .

شكل 3 - 6



لنفرض أن بنك Valley National يجب أن يحقق نسبة حقوق الملكية إلى القروض 7 في المائة . يعني هذا أنه إذا أضاف 1 مليون إلى قروضه ، يجب أن يضيف 70.000 دولار إلى حقوق ملكيته . لذلك 70.000 من 1 مليون مطلوبة لتمويل القرض يجب أن تأتي من حقوق ملكية إضافية . سوف يأتي الباقي 930.000 من إيداعات إضافية - مثلاً شهادات إيداع قابلة للتحويل (NCD) Negotiable Certificates of Deposit . لنفرض أنه يجب على هذا البنك أيضاً أن يحقق نسبة احتياطي 10 في المائة على هذه NCDs . ثم يجب أن تذهب 10 في المائة من الأموال التي يجمعها البنك من الإيداعات الإضافية إلى الاحتياطيات (يجب أن تودع في Fed) . لذلك ، لكي يصل إلى صافي 930.000 دولار التي يحتاج إليها يجب أن يأخذ مبلغ إيداعات أكبر . مبلغ الإيداعات الذي يحتاجه عبارة عن (القيمة بالدولارات) :

$$1.0333.333 \text{ دولار} = \frac{930.000}{0.90}$$

من هذا المبلغ سوف يضاف 10 في المائة على الاحتياطيات . الباقي 930.000 دولار سوف تذهب لتمويل القرض . على الرغم من أن البنك يستطيع أن يقرض فقط 930.000 دولار يجب أن يدفع فائدة على إجمالي مبلغ 1.033.333 الإيداعات الإضافية .

لنفرض أن معدل العائد على حقوق الملكية الذي يستهدفه البنك 20 في المائة ، وسعر الفائدة على الإيداعات الإضافية 5 في المائة ، ويجب أن يدفع البنك 0.23 في المائة قسطاً لتأمين الإيداعات . حينئذ تكون تكلفة تمويل القرض (القيمة بالدولار) :

$$\text{حقوق ملكية الإيداعات الإضافية} = 0.20 \times 70.000 = 14.000$$

$$\text{الفائدة على الإيداعات} = 0.05 \times 1.033.333 = 51.666$$

$$2.377 = 0.0023 \times 1.033.333 = \text{تأمين الإيداعات}$$

$$68.043 = \text{الإجمالي}$$

لكي يكون القرض مجزياً ، سوف يطلب بنك Valley National عائد متوقع على القرض على الأقل 6.8 في المائة* . في هذا المثال ، تفرض اللوائح التنظيمية هامشاً من على الأقل 180 نقطة أساسية حول أسعار الإقراض المصرفي .

وطبيعياً ، حتى بدون لوائح ، سوف لا يظل هناك هامشاً . سوف يظل بنك Valley National يحقق نسبة معينة لحقوق الملكية إلى القرض ، وسوف يظل يحتفظ باحتياطيات . ومع ذلك ، في غيبة اللوائح التنظيمية ، فإن نسبته في العلاقة بين حقوق الملكية والقرض ، ونسبته في الاحتياطي سوف تكون منخفضة كثيراً . بينما يضيف قسط التأمين إلى التكاليف ، فإن تأمين الإيداعات يخفض من خطر الإيداعات المصرفية ، وأيضاً سعر الفائدة الذي يدفعه البنك على مثل هذه الإيداعات . هذه صفقة جيدة بالنسبة لبنك صغير ، بينما يعتبر أقل أمناً ، يجب أن يدفع قسط أكبر على إيداعاته . بالنسبة للبنك الكبير ، تعتبر الصفقة غير مواتية إلى حد كبير ، ولذلك يضيف تأمين الإيداعات الكثير على تكاليف تمويل القروض .

لقد كانت الأهمية النسبية للتكاليف اللائحية المختلفة متقبلة بمضي الوقت . ما بين عامي 1983 و عام 1990 كانت نسبة 3 في المائة كإحتياطي مطلوب على NCDs تمثل تكلفة كبيرة . عندما ألغي هذا

* في الواقع العمليات الحسابية أكثر تعقيداً من هذا بسبب اعتبارات الضرائب والتكاليف الأخرى . هذا فقط السعر المحقق المطلوب . إذا كان هناك خطر عدم السداد ، فإن السعر الذي يطلب من شركة الكمبيوتر المتعددة " يجب أن يكون أعلى لأخذ كل هذا في الاعتبار (أنظر الفصل الخامس المعاملة [5.2] حول العلاقة بين السعر المحقق والسعر التعاقدى) .

الاحتياطي اختفت التكاليف . ومع ذلك ، في عام 1989 نسبة حقوق الملكية إلى القرض ارتفعت آلياً وأصبحت مشكلة كبيرة . ارتفع قسط التأمين على الودائع مع أزمة البنوك في بداية التسعينيات (1990) ، ولكنها سقطت فيما بعد .

يتفادي الإقراض من خلال السوق كل التكاليف اللائحية . لا توجد احتياطات ملزمة ، أو نسبة حقوق ملكية إلى الأصول ملزمة ، ولا قسط تأمين ودايع ملزم . ولذلك ، تكاليف الجمع بين المقرضين والمقترضين خلال السوق النقدية عادة أقل منها في حالة الوساطة المصرفية .

لذلك ، حيث أن الورقة التجارية غير آمنة ، فإن السوق مفتوح فقط أمام المقترضين الكبار والأكثر ثقة . يضاف إلى ذلك ، كما هو الحال مع أي من الإصدار العام ، يتضمن بيع الورقة التجارية تكاليف ثابتة كبيرة . لذلك ، المقترضون التجاريون الكبار والأكثر ثقة هم الذين يجدون في تعاملاتهم مع البنوك أن سوق الورقة التجارية جذاباً .

قد فقدت البنوك الكثير من أعمال القروض المصرفية لحساب سوق الورقة التجارية . ومع ذلك ، الأعمال التي فقدتها البنوك ليست مربحة : هامش الربح على قروض مثل هؤلاء المقترضين صغير . الأكثر من ذلك ، كانت البنوك قادرة على إحلال بعض دخل القروض التي قد افتقدوها بدخل من الخدمات التي يقدمونها إلى مصدري الورقة التجارية . تحصل البنوك على دخل في صورة أتعاب ضمان الاكتتاب في الورقة التجارية - من مساعدة عملاتها على وضع الورقة التجارية مع المقرضين .

توحيد القرض وتوحيد البنوك . بعض القروض إلى عدد كبير من المقترضين في دوائر الأعمال لا يمكن تحويلها إلى سوق الورقة التجارية لأن خطورتها كبيرة . يضاف إلى ذلك ، سوف يكون البنك متردداً أن يرتب بنفسه قرضاً

شديد الخطورة بعيداً عن اعتبارات التنوع . تتمثل طريقة حل هذه المشكلة في مجموعة من البنوك تجتمع معاً لترتيب القرض من خلال توحيد القرض أو توحيد البنوك .

في توحيد القرض يوجد اتفاق قرض مشترك (توحيد قرض) بين المقرض وعدد من البنوك ، ولكن كل بنك من هذه البنوك يقرض بصورة منفصلة إلى المقرض . في " توحيد البنوك " يدخل بنك رائد مع المقرض ، وفي اتفاق مشاركة منفصلة مع كل من مجموعة بنوك أخرى . توفر البنوك الأخرى الأموال ، وتحصل تبادلياً على الحق في جزء من القرض من خلال البنك الرائد.

إقراض الأعمال الصغيرة وتكنولوجيا المعلومات (IT)

كما رأينا في الفصل الثاني ، يوجد عنصر تكلفة كبير في ترتيب القروض . يجب أن يقيم المقرض مصداقية المقرض ، ويكتب العقد سواء كانت قيمته 1.000 أو 1 مليون دولار . يجعل هذا القروض الصغيرة أكثر تكلفة بالنسبة للمقرض وغير مربحة بالنسبة للمقرض . ومع ذلك ، قد ساعدت IT على تخفيض تكاليف القروض الصغيرة ، ومن ثم حسنت سهولة الحصول على الائتمان الخاص بدوائر الأعمال الصغيرة . بدلاً من الاعتماد على العنصر البشري - موظف قروض - ليقرر إمكانية إجراءات ترتيب القروض الصغيرة يعتمد البنك على نظام آلي (كمبيوتر) لقياس الثقة المالية . يوجه إلى المقرض المحتمل سلسلة من الأسئلة حول مركزه (أو مركزها) المالي وتاريخه الائتماني . تغذي الإجابات إلى نموذج إحصائي ، استناداً إلى خبرات مصرفية مع المقرضين ، والذي يتوقع إمكانية التسديد . استناداً إلى الإجابة يمنع أو يمنح البنك القرض المطلوب . لأن البنك يرتب للكثير من

مثل هذه القروض . فإن التنوع يؤكد أن أداء حافظة القروض تساير بمعقولية وإلى حد كبير توقعات النموذج الإحصائي . ظهر قياس الثقة المالية بداية في كروت الائتمان التي تمثل الإقراض للمستهلكين ، ولكن منذ بداية عقد التسعينيات (1990) طبق هذا القياس على قروض دوائر الأعمال الصغيرة حتى 100.000 دولار .

من السهل تحويل كل الإجراء إلى الكمبيوتر ، الذي يخفض بدرجة ملحوظة تكاليف العمليات ويحقق السرعة التي يتم على أساسها التنفيذ . يضاف إلى ذلك أن IT جعلت التاريخ الائتماني للمقترض متاحاً بسهولة ، لذلك يستطيع البنك فحص دقة معلومات المقترض تقريباً بصورة تلقائية . يوجد الآن مقرضين على خط الإنترنت يستطيعون أن يعدوا المقترضين من دوائر الأعمال الصغيرة بالرد على طلباتهم في أقل من 5 دقائق . يضاف إلى ذلك ، أن التكاليف المنخفضة على مثل هذه القروض تمكن البنوك من عرض خطوط ائتمان لدوائر الأعمال الصغيرة في حدود 5.000 دولار . قد كانت النتيجة الشاملة زيادة لافتة في الإقراض إلى دوائر الأعمال الصغيرة . كانت القروض الأقل من 100.000 دولار الفئة الأسرع نمواً في قروض الأعمال في أواخر عقد التسعينيات . قد كان المالكون للأعمال الصغيرة قادرين على الاعتماد على تمويل البنوك ، بدرجة أكبر من اعتمادهم على الأسرة والأصدقاء .

الإقراض إلى المقترضين غير التجاريين

قد نمت تشكيلة أصول البنك باستمرار على مدى سنوات . اتسعت قائمة المقترضين من التجار والحكومات لتشمل ملاك الأراضي ، بنوك أخرى ، شركات صناعية ومستهلكين . قد سار هذا التوسع على نمط واضح . عندما

تطور الاقتصاد ، واجهت البنوك طلباً متزايداً على الائتمان من طبقات جديدة. بصفة عامة ، قد وعدت تلبية هذه الطلبات الجديدة البنوك بإيرادات أكثر ارتفاعاً من أصولها التقليدية . ومع ذلك ، قد زادت هذه الأنواع الجديدة من الأخطار بصورة نمطية وخفضت السيولة أيضاً . ومن ثم ، قد تعرضت البنوك لكثير من الصعوبات .

الإقراض العقاري . طبفاً لمبدأ الكمبيالات التجارية ، قد اعتبر " الإقراض العقاري " - الإقراض مقابل ضمان عقاري - غير ملائم للبنوك التجارية . القروض العقارية طويلة الأجل وغير سائلة . أسعار العقارات مشهورة بالتقلبات .

ومع ذلك ، كانت بنوك الريف دائماً تحت ضغط ملاك العقارات المحليين لكي يقرضوا مقابل العقارات . بالنسبة للبنوك الأمريكية ، كانت العقارات هي الشكل الوحيد للضمان الذي يملكه عملاؤها . وحتى البنوك الحضرية في المدن سحبت للدخول في الإقراض بضمان العقارات . أدت الهجرة من الريف إلى المدن في القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين إلى ازدهار أسواق العقارات في المدن الحضرية . قد كان يتم تلبية الطلب على الرهونات العقارية أساساً عن طريق " البنوك القريبة من البنوك " مثل S & I's . ومع ذلك ، الإيرادات العالية التي يمكن تحقيقها من القروض العقارية قدمت إغراء " للبنوك لم تستطع مقاومتها ، وبحلول عقد العشرينيات (1920) كانت منخرطة بشدة في الإقراض العقاري .

لقد كان الإقراض العقاري مصدراً مزمناً للمشكلات المصرفية تقريباً في كل بلدان العالم . إنه التمويل التجاري وليس العقار المقيم هو مصدر المشكلة . على سبيل المثال ، كانت خسائر القروض العقارية السبب الجوهري في المشكلات المصرفية في الولايات المتحدة الأمريكية في عقد

الثمانينيات (1980) ، وبداية عقد التسعينيات (1990) . لقد لعبت دوراً بارزاً في مشكلات النظام المصرفي في " اليابان " وكان مصدراً مهماً في خسائر البنوك في الأزمة المالية الآسيوية التي بدأت في عام 1997 . إقراض المستهلكين . الإقراض إلى المستهلكين يعتبر نشاطاً حديثاً نسبياً في مجال العمل المصرفي . بدأ في U.S في عقد العشرينيات (1920) ولكنه أصبح مهماً فقط بعد الحرب العالمية الثانية . كما قد رأينا ، لم تكن البنوك رائدة في هذا المجال . إنها اتبعت الطريق الذي سلكته البنوك القريبة - وخاصة الاتحادات الائتمانية وشركات التمويل - عندما أصبح واضحاً أن إقراض المستهلكين عملاً مربحاً .

مبدئياً ، أخذ إقراض البنوك للمستهلك شكل ائتمان الأقساط على السلع المعمرة . تطور حديثاً في U.S إلى كارت ائتمان ، والذي يمثل الآن ، مصدراً مهماً في الإقراض المريح للبنوك . لقد خفض قياس الائتمان و IT تكاليف هذا النوع من الإقراض إلى حد كبير . بحلول عام 1996 ثلثاً الأسر الأمريكية تملك كروت الائتمان المصرفي 1 .

في البلدان الأخرى ، كروت الائتمان أقل شعبية ، ويبقى الإقراض عن طريق السحب على المكشوف الشكل السائد في قروض المستهلك . في نظام السحب على المكشوف يوفر البنك خط ائتمان يسحب منه آلياً إذا لم يكن هناك أموال كافية لتغطية الشيك . أسعار الفائدة على هذا النوع من الائتمان تشبه تماماً تلك الخاصة بكروت الائتمان . تقدم بعض بنوك U.S حالات سحب على المكشوف ، ولكنها أكثر شيوعاً في أعالي البحار . في بعض البلدان - ألمانيا على سبيل المثال ، يعتبر السحب على المكشوف الشكل

* سوف نتناول المزيد عن قروض الائتمان في الفصل الثامن

الأساسي في ديون المستهلك ، كما هو الحال مع كروت الائتمان في أمريكا - الحياة على كروت الائتمان .

التحول إلى مركزية الأوراق التجارية . بينما وجدت البنوك أنه من المربح الترتيب لعقد القروض العقارية ، وقروض المستهلك ، لأسباب سوف نكتشفها في الفصول التالية ، فإنها غالباً لا ترغب في ظهور هذه الأنواع من القروض على كشوف ميزانياتها . ولجعلها خارج كشوف ميزانياتها ، إنها تحتاج إلى بيع هذه القروض إلى جهة ما أخرى . توحيد القروض وتوحيد البنوك أحدى الطرق لتنفيذ هذا التوجه : عملياً ، " يبيع " البنك الرائد جزءاً من القرض إلى بنوك أخرى . ومع ذلك ، هذا الحل ليس مناسباً للقروض العقارية وقروض المستهلك ، لسبب أساسي أنها صغيرة جداً . سوف تكون تكلفة العمليات لبيع قروض فردية كبيرة بصورة غير معقولة .

بالنسبة لهذا النوع من القروض وجدت البنوك حلاً مختلفاً - التحول إلى مركزية الأوراق التجارية ، والتي أطلق عليها Securitization . في هذا النظام ، يضع البنك حزمة من القروض الصغيرة معاً ويبيعها أو جزء منها إلى بنوك أو مستثمرين آخرين .

تطوير الخصوم البنكية

The Evolution of Bank Liabilities

قد دفعت قوتان تطور الخصوم البنكية . أولاً ، عندما توسعت البنوك في نطاق إقراضها قد ازدادت حاجتها إلى الأموال . قدمت الأنواع الجديدة من الخصوم مصادر أموال جديدة ، ثانياً ، غالباً ، تضع اللوائح المصرفية قيوداً على طبيعة وشروط الخصوم القائمة بالفعل لذلك جاءت البنوك ببدائل مختلفة

لتزويدها بالأموال التي كانت تحتاج إليها . تشبه الأنواع الجديدة من الخصوم الأنواع الجديدة من الأصول ، من حيث أنه غالباً تكون مصدراً للاضطراب . لقد كانت المشكلة الأكثر عمومية متمثلة في " عدم الاستقرار " : إنها غالباً " أموال ساخنة " معرضة للسحب في أي وقت . لقد شكل استحقاق الخصوم الجديدة أحياناً مشكلة ، تعرض البنوك إلى خطر متزايد في سعر الفائدة .

الإيداعات الشيكية ، الأوراق النقدية (البنكنوت) ،

والإيداعات الوقتية

على الرغم من أن الخصوم التقليدية في البنوك هي الإيداعات الشيكية ، فإنه في القرن الثامن عشر والتاسع عشر ، كانت الأوراق النقدية منافساً قوياً . كانت الأوراق النقدية جذابة بصفة خاصة للبنوك في الريف والمناطق القروية . في مثل هذه المناطق ، تجري معظم العمليات بالعملة المتداولة يدأ بيد ، وكان استخدام الودائع محدوداً . في المدن الكبيرة وبالنسبة للعمليات المصرفية بين التجار ورجال الصناعة بقيت الإيداعات بصفة عامة الخصوم الأساسية للبنك . في مدن U.S الأساسية ، قد تجاوز مبلغ الإيداعات بالفعل مبالغ البنكنوت بحلول عام 1830 .

بنهاية القرن التاسع عشر ، أخذت الحكومات على عاتقها في معظم البلدان حق إصدار البنكنوت ، وبذلك أجبرت البنوك على البحث عن أنواع أخرى من الخصوم . في الولايات المتحدة حرم قانون الأعمال المصرفية القومي عملياً البنوك المرخص لها من الولايات المختلفة من حق إصدار البنكنوت . تحولت بنوك الولايات إلى الودائع بصورة متزايدة .

كانت الودائع الوقتية قليلة الأهمية لدي البنوك التجارية في U.S . حتى أواخر القرن التاسع عشر ، كانت مجرد بنوك قريبة من البنوك - بنوك

ادخار ، اتحادات ائتمان وأيضاً S&Ls ، والتي - قبلت معظم الإيداعات الأسرية طويلة الأجل . ومع ذلك ، إنطلاقاً من فقد حق إصدار العملات الورقية ، توسعت البنوك الريفية في قبول الودائع الوقتية . بحلول نهاية القرن أكثر من نصف إيداعاتها كانت ودايع وقتية . بدأت بنوك المدن الحضرية تقبل الودائع الوقتية فقط في عام 1913 ، عندما سمح لأول مرة للبنوك القومية بأن تعمل كأوعية إيداعية . أصبحت الإيداعات الوقتية مصدراً مهماً للأموال بالنسبة لبنوك الحضر في عقد العشرينات (1920) .

الإيداعات بين البنوك

في كثير من البلدان في القرن التاسع عشر ، كانت الإيداعات في البنوك الريفية مصدر رئيسي لأموال بنوك المدينة . بالنسبة لبنوك الريف التي لديها أموال تزيد على فرص القروض الجيدة ، فإن الإيداع في بنك المدينة يمثل طريقة جذابة للأموال الزائدة . أكدت المنافسة بين بنوك المدينة أن هذه " الإيداعات بين البنوك " حققت إيرادات لافتة . الأكثر من هذا ، لأنها كانت أكثر سيولة ، فإنها شكلت احتياطي ثانوي ممتاز .

في نهاية القرن ، عندما تقدمت التكنولوجيا ، طورت بنوك الحضر في معظم البلدان نظاماً فرعياً كثيفاً التي حلت محل أو أمتصت البنوك الصغيرة في الريف (سوف نناقش هذا في الفصل السابع) . وبالتالي تراجعت الأرصدة بين البنوك في الأهمية ، ليحل محلها انتقال الأموال بين الأفرع داخل البنك الواحد . ومع ذلك في U.S عطلت القيود التي كانت مفروضة على إقامة الفروع بين الولايات المختلفة أو حتى داخل الولاية الوحدة هذه العملية ، واستمرت الأرصدة بين البنوك تمثل مصدراً مهماً للأموال في بنوك المدينة الحضرية .

أودعت البنوك الريفية أموالها الزائدة في بنوك المدينة . وهذه الأخيرة أودعت أموالها في المراكز المالية الأكبر - أساساً فلادلفيا وبوسطن ، وأخيراً نيويورك . استخدمت المراكز المالية الكبيرة هذه الأموال لترتيب إعطاء قروض تحت الطلب ، يطلق عليها call loans (قابلة للتسديد عند طلب البنك المقرض) وبصفة عامة إلى المضاربين وتجار الأوراق التجارية . كانت سهولة الحصول على القروض تحت الطلب عاملاً مهماً في النمو اللافت لسوق الأوراق المالية في نيويورك من عقد التسعينيات (1890) فصاعداً . وبحلول عام 1900 وصلت نسبة قروض الأوراق التجارية إلى ما يزيد على 40 في المائة من كل حالات الإقراض التي تقدمها البنوك الموثقة قانوناً .

أوجد قانون الاحتياطي الفيدرالي عام 1913 نوعاً جديداً للإقراض بين البنوك . كان مطلوباً من كل البنوك الخاضعة لنظام الاحتياطي الفيدرالي الجديد أن تضع احتياطياتها في شكل أرصدة لدي البنوك المنشأة حديثاً في شأن الاحتياطي الفيدرالي . تلبية لهذا المطلب ، كان على بعض البنوك أن تقترض من Fed من خلال " شبك القطع " . في نفس الوقت ، وجدت كثير من البنوك أن لديها أموالاً زائدة في إيداعاتها .

اعتباراً من عام 1921 ، ظهر سوق جديد ، حيث البنوك ذات الاحتياطيات الزائدة في ودائعها يمكنها أن تقرضها إلى تلك البنوك التي لديها عجز في هذه الاحتياطيات . أصبح هذا السوق معروفاً " بسوق أموال Fed " . كانت قروض أموال Fed ليس فقط أرخص من قروض القطع ، ولكنها أيضاً تحرر المقرض من الحاجة إلى تجميع ضمان . كانت القروض ترتب عبر التليفون . كان القرض ينفذ خلال تبادل الشيكات المسحوبة على Fed . عندما توسع السوق ، بدأ المضاربون في الأوراق المالية الحكومية يأخذون

دوراً - أولاً كمشاركين ، ثم كمنشئ أسواق . أيضاً بدأ سمسرة القروض عند الطلب يتعاملون في أموال Fed .

كان هذا النظام للإيداعات فيما بين البنوك مصدراً كبيراً في عدم الاستقرار . منذ الحرب الأهلية وحتى الكساد الكبير ، هزت سلسلة من الأزمات المصرفية الاقتصاد القومي . لعبت الإيداعات بين البنوك دوراً محورياً في معظمها . نمطياً التهاقت على البنوك لسحب الودائع أدّى إلى أن تسحب البنوك الريفية ودائعها التي بين البنوك الحضرية مما أشاع الأزمة في كل أرجاء النظام المصرفي . كان الهدف من التشريع الذي منع الفائدة على الإيداعات الشيكية أن يخفض الإيداعات فيما بين البنوك ، وذلك يجعلها غير جذابة .

يستمر سوق أموال Fed في دوره المهم اليوم ، ولكنه ليس سوق ما بين البنوك الوحيد ، أو حتى الأكثر أهمية . يجب أن يشارك على مسرح النظام المالي مع السوق العالمي الواسع بالنسبة لقروض ما بين البنوك - سوق ما بين بنوك الإيورو دولار . هذه البنوك تقع مراكزها خارج U.S وتقبل الإيداعات الوقتية بالدولار الأمريكي وترتب قروضاً أيضاً بالدولار الأمريكي .

حيث أن البنوك لها حرية أن يقرض كل منها الآخر أما في سوق أموال Fed ، أو في أسواق ما بين البنوك الإيورو دولار ، فإن أسعار الفائدة في السوقين شديدة الارتباط . يعرف السعر بالنسبة للسوق الأول : سعر أموال Fed ، أما الثاني فيعرف بأن السعر الذي تقدمه سوق ما بين البنوك في لندن .

قيود سعر الفائدة ، والثورة في خصوم البنك

لقد رأينا كيف أن القيود على أسعار الفائدة التي وضعها قانون - Glass Steagall جعلت الموقف التنافسي للبنوك ضعيفاً عندما بدأت أسعار الفائدة في الارتفاع في الستينيات (1960) . كان المودعون الكبار مثل الشركات المساهمة والمؤسسات أول من أظهرت ردود الفعل وبدأت تسحب أموالها النقدية من الإيداعات الشيكية ذات الفائدة " صفر " في البنوك التجارية لتستثمرها بدلاً من ذلك في الأوراق المالية الخاصة بسوق الأموال السائلة . الإيداعات البنكية ، التي كانت تمثل ثلثي كل الأصول المالية في عام 1947 قد هبطت إلى الثلث في عام 1980 . لوقف هذا التدهور ، كان على البنوك أن تكون قادرة على المنافسة لجذب أموال الإيداعات . كان يعني هذا العثور على طرق التفاف حول قيود سعر الفائدة (اختراع حساب Now مثلاً) .

وجدت البنوك طرقاً ماهرة عديدة لرفع فائدة على إيداعاتها الشيكية لعملائها الكبار . تضمنت هذه اليورو دولار ليلة واحدة ، وشراء أموال Fed فيما بين البنوك ، وما يطلق عليه repo البنك .

ريبو البنك The Bank Repo . إحدى الطرق التي قد وجدها أمناء الصندوق (أو الخزينة) في الشركات لكي يكسبوا فوائد على احتياطياتهم السائلة أن يرتبوا عقد قروض مؤمنة قصيرة الأجل جداً ، يطلق عليها repos إلى المضاربين على الأوراق المالية الحكومية . ابتكرت البنوك the bank repo هذه الطريقة لجذب إيداعات هذه الشركات . فيما يلي كيف تعمل طريقة repo .

لدى شركة (GC) General Computor وديعه في بنك Gotham . في نهاية كل يوم ، تتحول وديعة GC ألياً إلى قرض علي مدي الليل إلي البنك Gothams ومضموناً بأوراق الحكومة المالية. في الصباح

يعاد تسديد القرض إليها إلى وديعة GC لكي يستطيع البنك استخدام الأموال أثناء النهار .

على سبيل المثال ، لنفرض أنه في الساعة 3.30 مساءً كان لدي GC 20 مليون دولار في إيداعاتها الشيكية . يحول البنك هذا المبلغ آلياً إلى قروض مؤمن عليها . يتمثل القرض في بيع البنك أذون خزانة إلى GC ، وفي نفس الوقت ألترم البنك أن يعيد شراءها مرة أخرى صباح اليوم التالي بسعر متفق عليه . يبيع البنك أوراق أذون الخزانة إلى GC مقابل 20 مليون دولار ويوافق على شرائها مرة ثانية في الساعة التاسعة صباحاً (9.00a.m) في اليوم التالي مقابل 2.000.370 دولار . المبلغ الإضافي 370 قيمة سعر الفائدة 0.0185 في المائة لمدة ليلة واحدة ، وهذا السعر يكافئ 7.0 في المائة سنوياً .

في الصباح التالي ، كما هو متفق ، يضيف البنك وديعة شركة GC بقيمة 2.000.370 دولار وتستعيد GC إمكانية استخدام أموالها . أثناء النهار تتدفق الأموال من وإلى الوديعة . في الساعة 3.30 p.m من اليوم التالي ، يكون الرصيد قد انخفض إلى 1 مليون دولار . مرة أخرى يبيع البنك إلى GC أذون خزانة بقيمة هذا الرصيد ، مع الاتفاق بشرائها مرة أخرى في صباح اليوم التالي .

بالنسبة لشركة GC يعني هذا الترتيب إيداعات شيكية ذات فوائد . ليست هناك تضحية في أن تفقد استخدام أموالها أثناء الليل حيث يكون البنك مغلقاً حينئذ . أيضاً يحقق هذا الترتيب ميزة للبنك .

لكي نفهم مزايَا Gotham ، ندرس تأثير Repo على كشف

ميزانيته (القيمة بالمليون) :

2.0 -	إيداعات أوراق مالية بيعت طبقاً لاتفاق إعادة شرائها
2.0 +	

الاحتياطيات المطلوبة من بنك Gotham تتحدد بكمية إيداعاته في الساعة p.m. 4 كل يوم

وحيث تحولت الإيداعات repos ، فقد اختفت من كشف الميزانية الساعة 3.30 مساءً ، ويستطيع البنك أن يحتفظ باحتياطيات أقل . إذا كان الاحتياطي المطلوب 10 في المائة ، يستطيع البنك أن يخفض احتياطياته بمبلغ 200.000 دولار ، بما يمكنه من الحصول على فائدة على ذلك المبلغ. ولأن الأوراق المالية قد بيعت طبقاً لاتفاق بإعادة شرائها ، فإنها تعتبر اقتراضاً وليس إيداعاً ، بمعنى أنها لا تدخل ضمن متطلبات الاحتياطي . الاقتراضات لا يتم تغطيتها بودائع مؤمنة ، لذلك ، يوفر Gotham أيضاً قسط التأمين . لا تهتم GC بنقص التأمين ، لأنها محمية من أي خسارة بملكيته لأذون الخزنة .

إيرودولارات Eurodollars لليلة واحدة . طريقة أخرى وجدها أمناء الصندوق في الشركات للحصول على فائدة لاحتياطياتهم السائلة تتمثل في أن يدعوا أموالهم في بنوك خارج U.S - بنوك إيرودولار . مثل هذه البنوك ليست خاضعة لأية قيود بالنسبة للسعر الذي تدفعه على ودائعها . وكما وجدت البنوك طريقة لمحاكاة repo المضاربين في الأوراق المالية وابتكرت repo

البنوك ، فقد وجدت أيضاً طريقة لمحاكات ايداعات ايرودولار ، وابتكرت ايرودولار لليلة واحدة . دعنا نرى كيف طبق Gotham هذا . في كل يوم ، بدلاً من تحويل ودیعة GC الشیكية إلى repo ، يتحول الرصيد بصورة رسمية إلى قرض لليلة واحدة لدي بنك Gotham التابع له في لندن . الأموال التي اقترضها البنك التابع في لندن يعيدها مرة أخرى إلى البنك الرئيسي في U.S. . إذا كانت الوديعة الأصلية 1 مليون ، فإن صافي التأثيرات على كشف الميزانية في البنك التابع في لندن كالآتي :

Gotham الرئيس (القيمة بالمليون)

ايداعات	- 1.0
اقتراضات ايرودولار	+ 1.0

Gotham لندن (القيمة بالمليون)

ايداعات	+ 1	قروض	Gotham 1 +
---------	-----	------	------------

في كل صباح يتم تسديد قروض الليلة الواحدة ، وتستعيد GC سهولة التصرف في أموالها طوال النهار .

يشبه التأثير الصافي على كشف ميزانية Gotham كثيراً ذلك التأثير بالنسبة لطريقة repo . كل ما يحدث حقيقة أن Gotham يحول مبلغ 1مليون دولار من فئة خصوم ، الإيداعات ، إلى فئة أخرى اقتراضات ايرودولار . يسمح هذا بأن يدفع البنك فوائد عليها . أيضاً لأن إقتراضات ايرودولار هي اقتراض وليس ايداع ، فإنه ليس مطلوباً احتياطات أو أقساط تأمين .

توجد ميزة لبنك Gotham من عملية إيراد دولار لليلة واحدة غير متوفرة في repo . الأموال التي يجمعها في هذا الشكل متاحة لأي استخدامات يختارها . تحديداً يمكنه استخدامها لتمويل القروض . الأموال المجموعة عن طريق repo ترتبط بالضرورة بالأوراق المالية الحكومية ، ومن ثم تكون غير متاحة لتمويل القروض .

أموال Fed بالمراسلة . وجدت البنوك آلية ثالثة تمكنها من دفع فائدة على الإيداعات . كانت هذه الآلية مستهدفة أساساً في إيداعات ما بين البنوك . تستغل الآلية السوق القائم على أموال Fed . إنه يعمل كالآتي :

لدي أحد البنوك في مدن الولاية - بنك المدينة الصغيرة - إيداعات في بنك Gotham . لنفرض أن البنكين أجريا العملية ذات الخطوتين التالية :

الخطوة (1) : يسحب " بنك المدينة الصغيرة " 5 مليون دولار من رصيده في إيداعات ما بين البنوك في Gotham في شكل أموال Fed .

الخطوة (2) : ثم يقرض " بنك المدينة الصغيرة " في صورة أموال Fed إلى Gotham . يظهر التأثير المتجمع من العمليتين على كشوف ميزانية البنكين كالآتي :

بنك Gotham (القيمة بالمليون دولار)

إيداعات المدينة الصغيرة	- 5.0
أموال Fed شراء المدينة الصغيرة	+ 5.0
بنك المدينة الصغيرة (القيمة بالمليون دولار)	

إيداعات لدي Gotham	- 5.0
أموال Fed مباعه إلى Gotham	+ 5.0

في الواقع ، المرحتان مندمجتان في خطوة واحدة . يحول Gotham ببساطة مبلغ 5.0 مليون دولار من فئة الخصوم ، الإيداعات ، إلى فئة أخرى، أموال Fed المشتراه . في الواقع لم تسحب أموال Fed أو تقرض . للتمييز بين هذا النوع من عملية أموال " Fed " ، وبين الإقتراض والإقراض من أموال Fed ، يطلق على النوع الأول : التعامل مع أموال Fed بالمراسلة .

الإقراض والإقتراض من أموال Fed يسمى " أموال Fed المشتراه " من المقرض ، " وأموال Fed المبيعة " من المقرض . يؤرخ لهذه المصطلحات منذ مبدأ الكمبيالات التجارية ، عندما ظهرت حالة عبوس للقروض فيما بين البنوك . إنها ببساطة محاولة ضعيفة لإخفاء الطبيعة الحقيقية للعملية .

الغرض من أموال Fed بالمراسلة مثل الغرض من repo أو من إيرودولار ، السماح لبنك Gotham لدفع فائدة على الإيداعات . كما هو الحال مع الآليتين الأخرين ، يستفيد Gotham من أموال Fed المشتراه باعتبارها إقتراض وليست إيداعات : لا توجد مطالب احتياطيات أو أقساط تأمين . أموال Fed المشتراه مثل إيرودولار لليلة واحدة غير مضمونة . وغير مؤمن عليها ، ومن ثم يجب أن يكون عائدها عالياً لتعويض ما يحيط بها من أخطار .

يمكن تحويل الإيداعات إلى أموال Fed مشتراه فقط في حالة أن يكون للمودع - من حيث المبدأ على الأقل - إيداعات في بنك الاحتياطي الفيدرالي . إنه قاصر فقط على البنوك ، الشركات الاقتصادية ، هيئات U.S. ، المضاربين في الأوراق الحكومية ، والمكاتب المحلية للبنوك الأجنبية.

شهادات الإيداع القابلة للتحويل NCD وإيداعات تجارة الجملة الأخرى . كما قد رأينا، النمو السريع سوق الأموال في عقد السبعينيات (1970) تنافس من أجل أموال إيداعات البنوك . لقد قدم لها أسعار سوق أعلى ، في وقت كانت فيه الأسعار على الإيداعات مقيدة باللوائح الحكومية . سرعان ما أدركت البنوك أن أسواق المال لم تكن فقط مشكلة ، إنها كانت أيضاً فرصة . إنها استطاعت أن تزودها بمصدر جديد مهم من الأموال .

لا تستطيع البنوك أن تصدر بنفسها الأوراق التجارية : الورقة التجارية بقصد تمويل تجارة ما ، وقد لا تكون البنوك منخرطة في التجارة . ومع ذلك ، الشركات القابضة على البنوك تستطيع أن تصدر الورقة التجارية وهي تفعل هذا . ثم جعلت بعد ذلك الأموال متاحة للبنوك التابعة سواء من خلال الإيداعات ، أو باستخدام الأموال في شراء الأصول من البنك التابع . هذا الترتيب أقل من أن يكون تاماً من وجهة نظر البنوك ، لأنه فشل في أن يستغل تأمين الودائع : خصوم الشركة القابضة ليست مؤمنة . يعني هذا أنه يجب على البنك أن يدفع سعر فائدة على خصوم الشركة القابضة أكثر مما تدفع هي على خصومه .

حل Citibank هذه المشكلة في عام 1961 عند ابتكار شهادة الإيداع القابلة للتحويل (NCD) إنها أساساً ورقة تجارية في شكل شهادة إيداع . عدلت NCD في شهادة الإيداع العادية CD بطرق عديدة لجعلها أكثر جاذبية لسوق المال . CD العادية عبارة عن وديعة وقتية ذات استحقاق محدد . وحيث إنه يمكن سحبها قبل تاريخ الاستحقاق فقط مع توقيع جزاء ، فإنها تعتبر نسبياً ليست سائلة . يجعلها هذا غير جذابة أمام مستثمر سوق الأموال التقليدية - أمين صندوق الشركة الذي يدير احتياطاتها النقدية . تغلبت NCD على هذه الصعوبة بجعلها قابلة للتحويل . على الرغم من أنه

لا يمكن استرداد مبلغها مبكراً كما هو الحال مع CD العادية ، فإنه يمكن بيعها إلى شخص ما آخر . إمكانية التحويل جعلت من NCD ورقة متنافسة مع الورقة التجارية أو أذون الخزانة .

قد خلقت البنوك تباينات على NCD . عندما فرض المنظمون في وقت ما 3 في المائة كاحتياطي مطلوب على NCDs مع تاريخ استحقاق أقل من 18 شهراً ، تحولت البنوك سريعاً إلى بديل ذي أجل أطول تحت عنوان إن إيداع ذي تاريخ استحقاق حتى 5 سنوات .

هذه الأنواع الجديدة من الإيداعات الوقتية صدرت كلها في مبالغ 100.000 دولار أو أكثر . مع الإيداعات العادية يجب أن تنتظر البنوك سلباً على أمل وصول الأموال . إذا كان البنك " كامل العدد والكمية " في القروض ، لن يستطيع ببساطة ترتيب قروض إضافية . لكي يمنع تعرضه لهذه المواقف . يجب أن يطبق الاحتياطات الثانوية ، مثل الأوراق المالية الحكومية التي يمكن تسيلها عند الحاجة لترتيب حالات إقراض جديدة . مع إيداعات تجارة الجملة المؤقتة وإقراضات سوق الأموال الأخرى ، لم تعد البنوك تنتظر في حالة سلبية بعد من أجل وصول إيداعات جديدة . عندما يريد البنك أن يرتب قرصاً إضافياً ، فإنه يستطيع أن يجمع الأموال . عندما يريد ، وذلك من خلال بيع إيداعات تجارة الجملة المؤقتة في سوق الأموال .

الابتكارات في إيداعات المستهلكين

أدى الاعتماد الكثيف على التمويل من سوق المال إلى مشكلات خطيرة في بداية عقد الثمانينيات (1980) . كانت هذه الأموال " أموالاً ساخنة " . إنها أموال من السهل اكتسابها ، ولكن من السهل أيضاً فقدها . نتيجة لهذه المشكلات ، إعادة البنوك اكتشاف أهمية " الإيداعات الأصلية - الإيداعات

الشيكية، - والإيداعات الوقتية القصيرة - هذه أقل احتمالاً للتبخر إذا تعرض البنك إلى صعوبات .

إحدى الطرق التي قد حاولت البنوك استخدامها لزيادة إيداعاتها الأصلية تمثلت في تسويق CDs كتجارة تجزئة من خلال شركات الأوراق المالية . تحقق شركات السمسرة المالية عمولة من بيع استثمارات إلى عملائها - أساساً في شكل أسهم ، سندات ، وأموال متبادلة . إنهم يكونون سعداء بقدرتهم على إتمام تشكيلة منتجاتهم وذلك بعرض CDs مؤمنة أيضاً. لأن هذا النوع من إيداعات التجزئة الخاضعة للسمسرة نمطياً له توارخ استحقاق متعددة السنوات ، فإنها ليست في الأصل شديدة السيولة . ومع ذلك، يسوقها سمسرة الأوراق المالية على أنهم غالباً على استعداد لخلق سوق ثانوية .

بحلول نهاية عام 2000 كان يوجد ما يقرب من 219 بليون دولار إيداعات تجزئة خاضعة للسمسرة مستحقة . تقريباً المبلغ بالكامل كان في البنوك الكبيرة . قد استفادت البنوك من مصدر الأموال المستقر الإضافي . قد استفاد المستهلكون من الأسعار الأفضل حيث تتنافس البنوك على أعمالهم.

تطوير أنشطة البنك

The Evolution of Bank Activities

يظهر لنا تطور أصول وخصوم البنك كيفية نمو جانب الوساطة في أعمال البنك . ولكن البنوك أكثر من أنها مؤسسات وسيطة . كما قد رأينا تطورت الأعمال المصرفية كتوحيد بين الوساطة والتسديدات المالية . أيضاً

اقتصاديات المجال أدخلت البنوك في خطوط أعمال عديدة أخرى ذات ارتباط بوظائفها الأساسية .

اقتصاديات المجال المرتبطة بالتسديد

توفر البنوك خدمات التسديدات ليس فقط إلى القطاع المنزلي ودوائر الأعمال، ولكن أيضاً إلى السوق المالية . إن النظام الكفاء والذي يعتمد عليه في تسوية العمليات المالية ضروري للعمليات الصحيحة في إطار وظائف أسواق الأوراق المالية . بالإضافة إلى التسديدات الصحيحة توفر البنوك خدمات مرتبطة متنوعة . كما رأينا في الفصل الخامس ، إنها تقدم خدمات إدارة النقدية التي تمكن الشركات من تسريع التسديدات التي يتسلمونها وإبطاء التسديدات التي يدفعونها . تزود البنوك أيضاً عملاءها بالصرف الأجنبي لتمكينهم من إجراء التسديدات في البلدان الأجنبية . إنها توفر أيضاً كروت ائتمان ، وتشغل حسابات كروت الائتمان للبنوك الصغيرة ، وجهات الإصدار غير البنكية . التسديدات وأنشطة التسديدات المرتبطة مهمة جداً إلى حد أننا نخصص لها فصلاً مستقلاً بالكامل - الفصل الثامن .

اقتصاديات المجال المرتبطة بالوساطة

في عملية الوساطة نقيم البنوك المصدقية الائتمانية للمقترضين ، وتدعم حكمها بضمان عائد للمقرضين . يمكن أن تشارك البنوك في هذين النشاطين - تقييم المصدقية الائتمانية وتوفير الضمانات - دون التوسط في القرض بصورة فعلية . يعني هذا أنه يمكنها أن تسمسر وتضمن ، بصورة علنية أو ضمنية ، الإقراض المباشر من المقرض إلى المقترض . على خلاف الوساطة الفعلية ، يترك هذا كشف ميزانية البنك بدون تغيير .

أعمال الأوراق المالية . كما رأينا سابقاً في هذا الفصل ، بعض أنواع الشركات المنخرطة في أعمال الأوراق التجارية (كتبة العقود الرسمية ، وشركات الاستثمار) تطورت إلى بنوك . فعلت ذلك ، مع الاحتفاظ بأرصدة عملاتها ، فقد كان طبيعياً بالنسبة لهذه الشركات تقديم خدمات العمليات المرتبطة بهذه الأرصدة . لقد رأينا أن هناك حركة أيضاً في الاتجاه الآخر - من العمل المصرفي في أعمال الأوراق المالية (البنوك الشاملة) .

السبب في أن الأعمال المتعلقة بالأوراق المالية جذابة للبنوك يتمثل مرة أخرى في اقتصاديات المجال . يوجد حجم كبير من التشابه والتكامل بين العمل المرتبط بالوساطة المالية والعمل المرتبط بتغطية الاكتتاب والمتاجرة علناً في الأوراق المالية القابلة للتداول . بصفة خاصة ، تتطلب كل من الوساطة وأعمال الأوراق المالية جمع وتشغيل المعلومات حول المصدقية الائتمانية للمقترضين ومراقبة سلوكهم بعد منحهم الائتمان . يضاف إلى ذلك ، إذا كانت إحدى الشركات مقترضة بالفعل من البنك ، سوف يكون البنك على دراية بمصداقيتها الائتمانية ، وسوف يكون في موقف جيد لمساعدة الشركة على إصدار أوراق مالية ، أو يعمل على تسويق أوراقها المالية.

لذلك ، تتضمن أنشطة الأوراق المالية في البنوك ضمان الإكتتاب في الإصدارات الجديدة ، ترتيبات التسويق في الأوراق القائمة ، النصائح للشركات في عمليات الاندماج أو التملك ، المراقبة والإشراف على إدارة الشركة باسم المستثمرين . يقدم كثير من البنوك ، بالإضافة إلى ذلك خدمات الثقة والإيداع بصفة أمانة . إنها تدير حوافز الأوراق المالية للشركات ، المؤسسات ، والأفراد ، وتدير الأموال المتبالة² . إنها تحفظ الأوراق المالية

* سوف نناقش إدارة الحوافز المالية بمزيد من التفصيل في الفصل العاشر .

لصالح عملائها . إنها تنفذ تسديد الفائدة والكوبونات لمصدري الأسهم والسندات ، وتنفذ المشتريات وإصدار الأوراق المالية في حالة الاندماج والتملك مع الشركات الأخرى . إنها تراقب التطابق مع شروط التعاقد المرتبطة بإصدار السندات .

تنظيم القروض . في ضمان الاكتتاب في الأوراق المالية تقيم البنوك المصدقية الائتمانية ولكنها لا توفر الأموال ذاتها . توجد طرق إضافية تستطيع البنوك من خلالها أن تنشئ القرض ولكن لا تموله . البنك الزائد في توحيد القرض وتوحيد البنك يفعل هذا ، وأيضاً يفعل البنك الذي يجمع القروض تراكمياً ويبيعها في صورة أوراق مالية . في كل من هذه الحالات ، يحصل البنك على أتعاب نظير إنشائه القرض ، نظير خدمته ، وربما نظير ضمانه .

الضمانات . عندما يضمن البنك الإكتتاب في الأوراق المالية ، فإنه لا يوفر أولئك الذين يستثمرون في الأوراق المالية تحت أي ضمانات . في توحيد القرض وتحويله إلى أوراق مالية الضمانات ممكنة ولكنها غير عادية . ومع ذلك ، في بعض الظروف ، تقدم البنوك ضمانات بالفعل . مثل هذه الضمانات مهمة ، على سبيل المثال ، في السوق ، بالنسبة للورقة التجارية .

تاريخ استحقاق الورقة التجارية قصيرة جداً ، نمطياً 30 يوماً أو أقل . عادة يدور المصدرون ورقتهم التجارية : يعني هذا ، أنهم يصدرون ورقة تجارية جديدة لتسديد القيمة عندما يحين تاريخ استحقاقها . يقلق المقرضون بأن المصدر ، لسبب ما أو لآخر ، قد لا يستطيع تدوير ورقته التجارية ، ولذلك ، سوف لايفي بوعوده . لحماية المقرضين من هنا الخطر ، يمكن أن يوفر البنك للمصدر خطأً من الائتمان . يعد البنك ، أنه عند الضرورة يقرض الشركة المصدرة الأموال لتسديد الورقة القديمة (عملياً ، تحويل الورقة التجارية إلى دين مصرفي) . التنوع في هذا الترتيب يتمثل في خطاب

اعتماد الائتمان (Standby letter of credit (SLC) . إنه التزام من البنك أن يدفع إذا فشل العميل في تسديد القرض أو لم يفي ببعض الالتزامات التعاقدية الأخرى . طبيعياً يتقاضى البنك أتعاب على تدعيمه الورقة التجارية سواء عن طريق خط الائتمان أو خطاب اعتماد الائتمان . القبول المصرفي . يوجد تنوع في الورقة التجارية - القبول المصرفي - الذي يتضمن أن البنك يكون أكثر قرباً في ضمانه ائتمان العميل . قبول البنك أساساً يتناول ضمان تسديد الشيك الذي يتأخر سداده . لكي نفهم كيف يعمل القبول نتناول المثال التالي .

تستورد شركة أمريكية ؛ (UC) United Computers ، بما قيمته 1 مليون شرائح كمبيوتر من شركة Km للإلكترونيات في كوريا . من الطبيعي، عندما تشتري شركة من أخرى فإن البائع يقدم للمشتري ائتماناً تجارياً - وقتاً للسداد . ومع ذلك ، لا تعرف Kim شيئاً عن المصادقية الائتمانية للشركة الأمريكية ، وغير مستعدة لمنحها الائتمان . في نفس الوقت، ليس لدي UC الأموال لتدفع ثمن الشرائح مقدماً . يوفر القبول طريقة لإنجاز الصفقة بتحويل الائتمان إلى بنك UC .

ترسل UC إلى Kim مع طلب الشراء " خطاب الاعتماد " من مصرفها Chase Manhattan ينص الخطاب على أن Chase سوف يكون على استعداد أن يصدر قبولاً . عندما تصل الشرائح ترسل UC إلى Kim " كمبيالة لأجل " بمبلغ 1 مليون دولار . مع وثائق الاعتراف باستلام البضاعة. الكمبيالة أمر من UC إلى Chase بأن يدفع إلى Kim 1 مليون دولار في خلال 90 يوماً - في حالة أن الشيك لم يسدد نقداً حتى التاريخ المستقبلي الوارد بالكمبيالة .

لأن الشيك ، بالطبع ، قد يكون مرفوض الدفع ، فإن Kim ترسل الكمبيالة (مع الوثائق) إلى Chase لإحاطته علماً . يضع Chase على هذه المستندات كلمة " مقبول " ليشير إلى أنه سوف يضمن السداد . تعاد المستندات مرة أخرى إلى Kim .

تستطيع Kim أن تحتفظ بالقبول إلى تاريخ الاستحقاق . ومع ذلك ، نمطياً ، تفضل الشركة الحصول على الأموال في الحال . لذلك تبيع القبول (تقطعه) إلى مصرفها الخاص . مصرف Kim لديه أيضاً الاختيار : إما أن يحتفظ بالقبول كاستثمار ، ولكنه أيضاً يفضل أن يبيعه . لذلك يبيع القبول في سوق القبول في نيويورك من خلال البنك مراسله هناك .

عندما يحين استحقاق القبول ، بصرف النظر عن الذي يحمله ، في الوقت الذي يقدمه للسداد إلى Chase (يعامل معاملة الشيك) ، UC تدفع 1 مليون دولار إلى Chase لتغطية السداد .

يبدو القبول على أنه طريقة تدوير أو التغاف لأداء الأشياء . إنه ببساطة يبدو بالنسبة لشركة UC على أنه جمع الأموال التي يحتاجها ليدفع إلى Kim عن طريق بيع ورقة تجارية . ومع ذلك ، يمكن أن يكون هذا مستحيلاً إذا كانت UC شركة صغيرة بدون الثقة الائتمانية المطلوبة لإصدار ورقة تجارية . تستطيع أن تفكر في هذا القبول المصرفي كطريقة بالنسبة للبنك Chase ليمنح ائتمانه إلى UC لكي يمكنها من الإقراض من سوق الأموال .

الأعمال البنكية البعيدة عن كشف الميزانية . تكسب البنوك دخلاً في صورة أتعاب نتيجة ضمانها الأوراق التجارية ، ومن تقديم القبول المصرفي - بمعنى إحلال الائتمان . البنوك قادرة على إحلال ائتمانها بهذه الطريقة لأن تقييم خطر الائتمان بالنسبة لعملائها ، ومراقبة أداء قروضهم يمثل الأنشطة التي

تتميز البنوك في أدائها . في الواقع ، مساعدة العميل على إصدار ورقة سوق مالية يسمح للبنك بأداء الكثير من وظيفة الإقراض التقليدية التي من صميم اختصاص البنوك ، دون أن يظهر القرض بالفعل في دفاتر البنك . مثل هذه " الأعمال البنكية البعيدة عن كشوف الميزانية " لها عدد من المزايا التي يستفيد بها البنك . كما قد رأينا ، إنه يتفادي تكاليف اللوائح التنظيمية المترتبة على القروض الخاضعة للتنظيم . بالنسبة للمثال الذي أوردناه تحت عنوان " الميزة التكاليفية المستمرة للورقة التجارية " . مع خط الائتمان المصرفي ، قد تكون شركة الكمبيوتر المتحدة قادرة على أن تبيع ورقة تجارية بسعر 5.5 في المائة (هذا أعلى قليلاً من 5 في المائة التي يجب أن يدفعها Valley National على إيداعاته ، لأن الورقة التجارية ليست مغطاة بتأمين الودائع). إذا تقاضي Valley من UC أتعباً على أساس 80 نقاط أساسية ، فإن UC لا تزال تقترض بأسعار أرخص كثيراً ، والبنك يحقق أرباحاً جديدة.

تزيد الأعمال المصرفية البعيدة عن كشف الميزانية ، الرافعة المالية للبنك . يزيد البنك من تعرضه إلى خطر الائتمان ، ولكن لأن القرض لا يظهر على كشف ميزانيته ، فإن نسبة حقوق ملكيته على القروض الرسمية لا تتأثر . قد أدرك المنظور واضعو اللوائح هذا والآن يطلبون من البنوك أن تحتفظ بأموال رأسمالية مقابل الأخطار التي لا تظهر في كشوف الميزانية . سوف يكون لدى البنوك الرد على هذا أيضاً .

تحرر الأعمال المصرفية البعيدة عن كشف الميزانية أيضاً من خطر السيولة الذي يلزم تمويل القرض ذاته . نمطياً ، الإيداعات التي تستخدم لتمويل القرض لها تواريخ استحقاق أقصر من القرض نفسه . إذا رغبت المودعون في سحب أموالهم قبل تسديد القرض نفسه ، فلا بد أن يجد البنك

الأموال اللازمة بطريقة أو بأخرى . مع الأعمال المصرفية البعيدة عن كشف الميزانية ، لم يعد البنك مسئولاً عن سيولة القرض ، ولم يعد يتحمل التكاليف المرتبطة به .

العمليات الآجلة . كما رأينا في الفصل الثاني ، يوجد الكثير من التشابه بين الإقراض والعمليات الآجلة . تتضمن العمليات الآجلة ، مثلها مثل القروض ، وعوداً ، وأنها تبعاً لذلك ، تعاني من نفس الصعوبات . حيث تخصص البنوك في التعامل مع مثل هذه الصعوبات بتقييم المصدقية الائتمانية وتوفير الضمانات ، فإنه من الطبيعي أن توسع أنشطتها إلى العمليات الآجلة .

تقدم البنوك العمليات الآجلة في العملات الأجنبية . إن شراء وبيع المبادلات بين العملات الأجنبية يمثل تميزاً طبيعياً في أعمال البنوك في مجال صرف العملات الأجنبية . تقدم البنوك أيضاً العمليات الآجلة في أسعار الفائدة . الأكثر أهمية تتمثل في المبادلة swap . إنها ترتيب يسمح للمقترضين بتبادل التسديد بفائدة ثابتة ، بالتسديد الذي يخضع لتقلبات أسعار السوق القائمة . توحد البنوك العمليات الآجلة في أسعار الفائدة مع الإقراض ، عندما تجري ترتيبات التزامات قروض — التزامات بأن تقرض عملاءها في المستقبل بأسعار يسبق ترتيبها .

إقتصاديات المجال في التسويق . العلاقة بين البنك وعملائه . كلا من المودعين والمقترضين ، توفر له الفرصة لأن يبيع إليهم منتجات أخرى . الأكثر من هذا ، أن شبكة فروع البنك ، والصرافين الذين يوفرهم الخدمات لعملائه تمثل بصفة عامة تكلفة ثابتة . إذا كان يمكن إستخدامها لبيع منتجات إضافية ، سوف يزيد الدخل مقابل زيادة بسيطة في التكلفة .

هذه تكلفة مهمة في إقتصاديات المجال بين الأعمال المصرفية وأعمال الأوراق المالية . الإصدارات الجديدة ينبغي أن تباع إلى المستثمرين

: توفر فروع البنك شبكة توزيع ، ويوفر مودعوها عملاء طبيعيين . كان هذا سببا مهماً في نجاح البنوك الشاملة الألمانية عندما دخلت دائرة أعمال الأوراق المالية . عندما يحتفظ المودعون – المستثمرون بالأوراق المالية ، يستطيع البنك مساعدة عملائه على المتجارة بها .

توجد فرص لتسويق منتجات أخرى . أحد المنتجات الذي يبدو طبيعياً بالنسبة لتسويقه إلى عملاء البنك يتمثل في التأمين . لا توجد إقتصاديات مجال واضحة بين الأعمال المصرفية وأعمال التأمين . ولكن ليس من المطلوب أن يكون البنك جهة تأمين لكي يبيع التأمين . إنه في وضع جيد لأن يبيع إلى عملائه بوالص التأمين التي توفرها شركات التأمين ذاتها .

تبيع البنوك أيضاً إلى عملائها منتجات مالية أخرى والتي لا يخلقونها بأنفسهم . على سبيل المثال ، عندما إنهارت أسعار الفائدة في U.S. أثناء وبعد الكساد في عام 1990 – 1991 ، فقدت البنوك مبالغ ضخمة من إيداعات الوقت ، حيث تحول المودعون إلى إيرادات أعلى ، استثمارات طويلة الأجل – وخاصة الأموال المتبادلة . استجابت البنوك بأن تقدمت بنفسها إلى بيع الأموال المتبادلة إلى عملائها . بينما باعت بعض البنوك الأموال المتبادلة التي يديرونها بأنفسهم باعت أخرى أموالاً متبادلة تديرها شركات غير مرتبطة . ساعدت العمولات المكتسبة من هذه المبيعات على تعويض الخسارة في دخل الوساطة من ودائع البنوك الوقتية المنهارة.

القيود التنظيمية أمام التوسع في أنشطة البنوك

Regulatory Obstacles to the Expansion of Bank Activities

قدرة البنوك على إستغلال إقتصاديات الحجم عن الطريق التوسع في أنشطة مرتبطة ، قد كانت محدودة أحيانا بالقيود اللائحية . يعطي تاريخ الأعمال المصرفية في الولايات المتحدة الأمريكية مثالا صارخاً .
الولايات المتحدة الأمريكية

البنوك الشاملة في U.S. في عقد الثمانينات من القرن التاسع عشر (1880) ، أصبحت البنوك الخاصة في U.S. مندمجة بقوة في تمويل السكك الحديدية ، وبعد ذلك في عقد التسعينيات (1890) في تمويل الشركات الصناعية الجديدة . عندما إزدهرت أعمالها ، وجدت بنوك مثل and Kuhn Loeb Morgan, Brown, Brothers نفسها في حاجة ماسة إلى مبالغ متزايدة باستمرار للتمويل قصير الأجل . الكثير منها حقق سيطرة على البنوك التجارية الموثقة قانوناً . البنوك التجارية بدورها ، وهي ترى الأرباح الضخمة التي تحققها الجهات التي تضمن الإكتتاب في الأوراق المالية ، فقد توسعت إلى أعمال الأوراق المالية ذاتها ، وذلك بإنشاء وحدات تابعة للأوراق المالية* . بحلول عام 1929 ، كانت البنوك والبنوك التجارية الموثقة قانوناً تسير جداً في طريقها نحو الأنصهار إلى نمط جديد والذي يجمع بين الأعمال المصرفية التجارية وأعمال الأوراق المالية .

الفصل بين الأعمال المصرفية التجارية والأعمال المصرفية الاستثمارية . إنتهى كل هذا مع الإنهيار المالي الكبير في عام 1929 ، والكساد الإقتصادي الذي تبعه . كما رأينا في الفصل الثالث ، التدهور الذي لحق بالنظام المالي

* - كان على البنوك الموثقة قانوناً أن تنشئ مثل هذه الوحدات .

وبالإقتصاد سُرِع موجة التشريعات المالية التي حولت النظام المالي وجمدته في مكانه على مدى سنوات كثيرة . قسمت القوانين الجديدة الهيكل المالي بصورة جامدة بحجة المحافظة على البنوك بعيداً عن الخطر . تطلب قانون 1933 أن يقتصر نشاط البنوك التجارية على التسيديت والوساطة ؛ وأن تقتصر أعمال الأوراق المالية على " بنوك استثمارية متخصصة " . كان مطلوباً من البنوك التجارية أن تبعد نفسها عن عمليات الأوراق المالية . البنوك الخاصة التي ترغب في الانخراط في أعمال الأوراق المالية (أن تكون بنوكاً استثمارية) كان عليها أن تبعد نفسها من التبعية للبنوك التجارية . على سبيل المثال ، Morgan Bank إنقسم إلى بنك تجاري ، J.P. Morgan ، وبنك استثماري ، Morgan Stanley . هذا التقسيم تم تدعيمه عن طريق التشريعات التي صدرت فيما بعد مثل قانون الشركة القابضة للمصارف 1956 ، والذي قيد التبعية بين الشركات المصرفية والشركات غير المالية (الفصل بين الأعمال المصرفية والتجارة) .

ومع ذلك ، لم يكن الفصل بين الأعمال المصرفية التجارية وعمليات الأوراق المالية كاملاً بالمرة . - قانون Glass-Steagall, 1933 طبق فقط على الأوراق المالية للشركات : البنوك التابعة للشركات القابضة المصرفية كان يسمح لها دائماً بالتعامل في أوراق الخزانة ، والإلتزام العام بضمان الإكتتاب في سندات البلدية . الأكثر من هذا أن قانون 1933 ، له علاقة فقط بالأوراق المالية ذات التعامل الجماهيري : كانت البنوك نشيطة تماماً في السوق النامية في الديون ذات الطبيعة الخاصة . أخيراً ، طبق القانون 1933 داخل U.S. فقط . بنوك U.S. التجارية إنخرطت أيضاً في أعمال الأوراق

التجارية عبر البحار ، وشركات U.S. للأوراق المالية (البنوك الاستثمارية) كان لديها شركات تابعة عبر البحار انخرطت في الأعمال المصرفية* . الضغوط من أجل نقض اللوائح . في عقد الثمانينيات (1980) بدأت الضغوط تنمو للتخلص من قيود القانون 1933 . كما قد رأينا ، حركت القيود على البنوك التجارية الدافع أمام المؤسسات المالية الأخرى لكي تحاول الدخول في الأعمال المصرفية وإثراء عملياتها . وكما هو الحال مع الشركات الإقتصادية وجدت شركات الأوراق المالية الطريق إلى الأعمال المصرفية . كانت الطريقة المفضلة البنك غير البنك . عرف قانون الشركة القابضة للمصارف " البنك " على أنه المؤسسة التي تقبل الإيداعات الشيكية وتجري ترتيبات القروض التجارية . وبالتالي ، المؤسسة التي تؤدي واحدة فقط من هذه الوظائف ، لم تكن من الناحية القانونية بنكاً . على سبيل المثال ، أنشأت Merrill Lynch بنك Merrill Lynch " وشركة مالية " Trust Company في " نيو جيرسي " . هذه المنشأة غير البنكية لم تقبل الودائع الشيكية ، ولكن قبلت بالفعل الإيداعات الوقتية المؤمنة ، وأجرت ترتيبات القروض التجارية . وضع تشريع عام 1987 الحواجز الكبيرة أمام التوسع الزاحف من البنوك غير البنكية .

لم تقف البنوك التجارية مكتوفة الأيدي بينما تغزو شركات الأوراق المالية وشركات أخرى مناطق إختصاصاتها . كانت إستجابتها المحاولة بنفسها التوسع في الأنشطة التي حرّمها عليها قانون 1933 . كان المشرعون متعاطفين ، ولجأوا إلى فطنتهم في تفسير القانون لكي يكون في صالح البنوك بقدر ما يستطيعون . في عام 1983 سمح المشرعون للبنوك في الإخراط

* - كانت هذه بصفة عامة بنوك إيرودولار . لدينا الكثير حول هذا الموضوع في الفصل السابع .

في أعمال سمسرة القطع (تنفيذ التجارة دون تقديم نصائح إستثمارية) ؛ بحلول عام 1990 ، ما يقرب من 2.000 بنك ، كانوا يقدمون هذه الخدمة . في عام 1989 سمحت Fed لشركات الأوراق المالية التابعة بالإنخراط في عمليات محدودة لضمان الإكتتاب في سندات الشركات . شركات الأموال : Chase, Citi, J.P. ، سارعت للحصول إلى تراخيص . في عام 1990 توسعت Fed لتضيف أسهم الشركات . كان J.P. Morgan البنك الأول الذي حصل على ترخيص لضمان الإكتتاب في الأسهم العادية .

كان المصدر الثاني في الضغوط من أجل نقض اللوائح الزيادة المتواصلة في العولمة globalization للنظام المالي الدولي . الكثير والكثير من البنوك ، وشركات الأموال الأمريكية وجدت أنفسها في منافسة من أجل الحصول على الأعمال ، سواء داخلياً أو خارجياً ، مع الشركات المنافسة اليابانية والأوربية . لو أن هناك إقتصاديات مجال بين الأعمال المصرفية ، والأنشطة المالية الأخرى ، حينئذ ، كان يمكن أن يضع منع المؤسسات المالية الأمريكية من توحيد هذه الأنشطة في موقف يحرمها من المنافسة في السوق العالمي .

إلغاء قانون Glass-Steagall, 1933 ، بعد الكثير من المحاولات الفاشلة ، وافق الكونجرس في النهاية على تفكيك قوانين فترة الكساد التي أدت إلى تقسيم النظام المالي ، وتمرير قانون : Gramm-Leach Bliley, 1999 . هذا التشريع فعل ثلاثة أشياء .

- ألغى الفصل الذي فرضه قانون 1933 بين الأعمال المصرفية التجارية وبين أعمال الأوراق التجارية .
- خفف من القيود المفروضة طبقاً " لقانون الشركة القابضة المصرفية " على تملك الشركات المالية غير البنكية للبنوك .

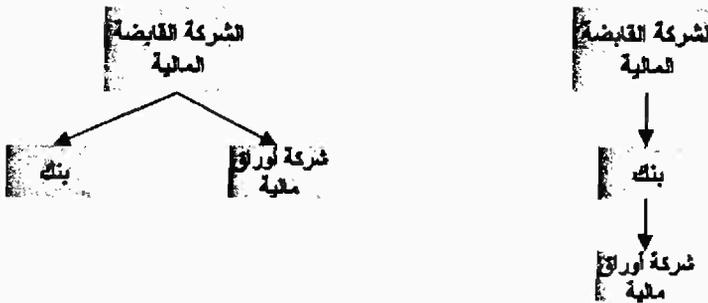
- سمح للبنوك التابعة بالإنخراط في تشكيلة واسعة من الأنشطة المالية التي لا يزال غير مصرح بها للبنوك الأصلية ذاتها .

أوجد القانون إطارين جديدين يمكن للبنوك من خلالهما الإنخراط في أنواع جديدة من النشاط المالي أو التكامل مع أنواع أخرى من الشركات المالية .

تستطيع أي شركة قابضة مالية (FHC) Financial holding company أن تباشر أنشطة جديدة من خلال شركة قابضة ملتحة بأحد البنوك طبقاً لترتيبات مجلس إدارة الإحتياطي الفيدرالي . تسمح الشركة التابعة المالية بأن يباشر النشاط الجديد من خلال مساعدة البنك الخاضع للمنظم الطبيعي لذلك البنك . على سبيل المثال ، لكي ينخرط البنك في أعمال الأوراق المالية أو في التأمينات ، فإنه يستطيع أن ينشئ أو يشتري شركة أوراق مالية أو شركة تأمين . يمكن أن تكون الشركة الجديدة أو الشركة المشتراة حديثاً معاونة للشركة القابضة المالية التي تمتلك أيضا البنك (بما يجعل الشركة الجديدة تابعة للبنك) أو ، إنها يمكن أن تكون معاونة للبنك نفسه . هذان الإحتمالان تصورهما اللوحة 6 – 4 التالية .

اللوحة 6 – 4

الهيكل التنظيمية البديلة طبقاً لقانون Gramm-Leach-Bliley :
الشركة القابضة المالية



قد تتخرب الشركة القابضة المالية في أي نوع من النشاط المالي ، وحتى ، في بعض الظروف في أنشطة غير مالية . المسموح به علناً يتمثل في أنشطة الأوراق المالية ، التأمينات ، وإستثمار الأسهم العادية في الشركات المالية وغير المالية . لا تحتاج FHC أن تطلب إذناً للقيام بأي من هذه الأشياء : إن عليها فقط أن تحيط منظمها – the Fed – علماً ، بعد ترتيب الواقع . الشركات أو البنوك التابعة للبنوك أكثر تقييداً : على سبيل المثال ، قد لا تتخرب في ضمان الإكتتاب في بوالص التأمين ، تنمية العقارات ، أو الإستثمار في الأسهم . بتمرير قانون 1999 ، أصبح الطريق الآن واضحاً أمام المؤسسات المالية الأمريكية للدخول في الأنشطة التي تحقق إقتصاديات المجال دون أية قيود .

البلدان الأخرى

دعنا ننظر بإيجاز إلى الموقف في بعض البلدان لنرى كيف تقارن مع موقفنا في ضوء حرية مؤسساتنا المالية لتوسيع أنشطتها . كندا . الأعمال المصرفية في كندا ، كانت تاريخياً أقل خضوعاً للتنظيم اللائحي مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية . ومع ذلك ، حتى عام 1987 ، كانت أسواق الأوراق المالية تحت تنظيم لائحي صارم ، وكانت البنوك مستبعدة من هذه الأعمال . في عام 1987 ألغت كندا القيود على أسواق الأوراق المالية ، وسمحت لأي شركة بما في ذلك البنوك وشركات التأمين لفتح شركات أوراق مالية تابعة . أزال هذا بفعالية حالات التمييز بين شركات الأوراق المالية ، البنوك التجارية ، وشركات الأموال . قد تحركت البنوك الكندية والأمريكية إلى سوق الأوراق الكندية ، وغالباً بشراء بنوك الإستثمار الكندية القائمة .

قانون 1991 ، عند تطبيقه أزال الكثير من الحواجز الباقية بين الأنواع المختلفة من المؤسسات المالية . أصبح مسموحاً الآن للبنوك أن تمتلك شركات تأمين وشركات أموال ، وأن توفر الخدمات المصرفية والاستثمارية المتنوعة والتي كانت ممنوعة من مزاولتها (ومع ذلك ، لا يزال غير مسموح لها تسويق التأمين من خلال فروعها) . أزيلت القيود الخاصة بالإقراض من شركات التأمين وشركات الأموال ، وأصبح من السهل على هذه الشركات أن تتنافس مباشرة مع البنوك . يسمح أيضاً للبنوك الكندية أن تمتلك شركات تأمين .

المملكة المتحدة UK . لقد كان النظام المالي في المملكة المتحدة متحرراً إلى حد كبير من قيود التنظيم اللائحي الرسمي منذ 1870 . ومع ذلك أنشأت خطوطاً متخصصة حتى عقد الثمانينيات (1980) . البنوك التجارية (ذات الجذور في البنوك الريفية ، بنوك الصائغ ، وكتبه العقود الرسمية) قبلت الإيداعات الشيكية وأجرت ترتيبات القروض . تخصصت بنوك التجار في أعمال الأوراق المالية . قبلت جمعيات البناء (النظير لمنشآتنا التوفير والقروض) قبلت الإيداعات الوقتية ، وأجرت القروض العقارية .

في عقد الثمانينيات ، بدأ هذا التقسيم ينهار . إمتد نشاط البنوك التجارية على أعمال الأوراق المالية ، سمسرة التأمينات ، وأنشطة أخرى ، أساساً من خلال تملك الشركات . بدأت جمعيات البناء ، وأنواع مؤسسات الإدخار الأخرى تقديم إيداعات شيكية .

أوروبا

الإتحاد الأوروبي EU في طريقه إلى إزالة كل الحواجز الداخلية أمام التجارة في السلع والخدمات وكجزء من هذا البرنامج " مجال التمويل الأوروبي " متكاملأ خاضع الآن للتخطيط .

" الدليل المصرفي الثاني للإتحاد الأوروبي " ، والذي أصبح نافذاً في عام 1993 يسمح للبنوك في أي دولة عضو للتوسع في أي دولة أخرى . وأي نشاط مسموح به في الدولة الأم سوف يسمح به في الدولة المضيفة ، بصرف النظر عما إذا كانت هذه الأنشطة مسموحاً بها في المؤسسات المحلية هناك (ما لم يكن النشاط محظوراً في الدليل المصرفي الثاني) . سوف يسمح " دليل خدمة الإستثمارات المقترحة " نفس الحرية لشركات الأوراق المالية ، التي قد تكون أو لا تكون مصرفية .

الأعمال المصرفية في العهد الجديد تخضع لنموذج البنوك الشاملة الألمانية ، والتي تعتبر متحررة في الإنخراط في أي نشاط تفضله : إنها توفر لعملائها قروضاً طويلة الأجل وأسهما عادية ، وأيضا ائتمان قصير الأجل ، وتضمن الإكتتاب وتسويق الإصدارات العامة (تعمل كشركات أوراق مالية) .

لقد سمح منذ وقت طويل للبنوك الشاملة الألمانية بنوع من الربط مع شركات التأمين ، كما هو الحال مع البنوك في فرنسا وبريطانيا . قيدت أو منعت دول أوروبية أخرى مثل هذا الربط ، والتأمين أحد الأنشطة التي استبعدتها " الدليل المصرفي الثاني " . ومع ذلك ، الربط بين الأعمال المصرفية والتأمينات قد كان منتشراً إلى بلدان أخرى . يوجد حديثاً حالات شراء واندماج بين شركات التأمين في أسبانيا ، هولندا ، إيطاليا ، السويد ، وسويسراً (التي ليست عضوا في EU) .

اليابان

أنشأ التنظيم اللانحي بعد الحرب في اليابان نظاماً مالياً ، قائماً على النموذج الأمريكي . لقد خلق عدداً من أنواع متميزة من البنوك – بنوك إئتمان طويلة الأجل ، بنوك تجارية ، وبنوك استثمار – وفصل شركات الأوراق المالية . المادة 65 من القانون الياباني ، تشبه تماماً القانون الأمريكي 1933 . ومع ذلك ، على الرغم من أن البنوك اليابانية لا تستطيع ضمان الإكتتاب في الأوراق التجارية ، سمح لها بامتلاك الأسهم في شركات أخرى . في الواقع ، وصل حجم ما تملكه البنوك وشركاتها التابعة إلى 30 في المائة من كل الأسهم العادية في اليابان . التقاطع بين حاملي الأسهم واسع الإنتشار بين البنوك ، شركات التأمين ، وشركات الأوراق المالية ، والشركات غير المالية . يسمح هذا الترتيب بالتكامل اللافت في الممارسة ، على الرغم من أن اللوائح التنظيمية تمنعه .

يوجد تفكيك تدريجي للوائح التنظيم المصرفي الياباني ، أطلقته الأزمة المالية التي كانت تجري أحداثها هناك منذ عام 1990 . أزيلت تدريجياً أيضاً أسقف أسعار الفائدة على الودائع . وكما في U.S. وضع هذا ضغطاً على أرباح البنوك ، وأجبر البنوك على البحث عن دخل من خارج أنشطة كشوف الميزانية . سمح للبنوك وشركات الأوراق المالية تدريجياً بدخول كل منها دائرة عمل الأخرى من خلال الوحدات التابعة . في عام 1992 سمح للبنوك بأن تضمن الإكتتاب في إصدارات الأوراق المالية للشركات ، ولكن لا تشارك في السوق الثانوية ، في عام 1999 ، وحدات الأوراق المالية التابعة للبنوك أعطيت كل الصلاحيات المتعلقة بالأوراق المالية . لا تزال اللوائح تفصل بين الأعمال المصرفية والتأمينية .

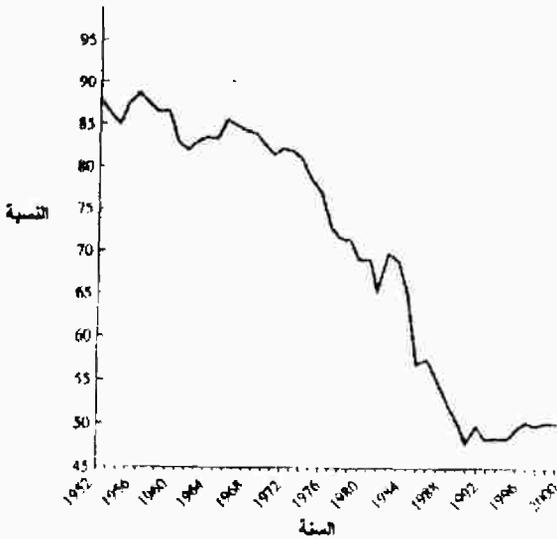
إنهيار البنك

The Decline of The Bank

قد ظهرت البنوك التجارية في U.S. كما لو كانت في حالة إنهيار من حيث أهميتها لبعض الوقت . رأينا في الفصل الخامس أن حصة البنوك من إجمالي الأصول في كل الشركات الوسيطة المالية قد تدهورت منذ بداية القرن . توضح اللوحة 6 - 5 أنه حتى في المنطقة التي تعتبر تقليدياً ضمن نفوذ البنوك - الإقراض قصير الأجل إلى دوائر الأعمال - قد إنهارت حصة البنوك التجارية في السوق منذ الحرب العالمية الثانية ، وبصفة خاصة ، ازداد الإنحدار منذ عقد السبعينيات (1970) . ليست U.S. هي الوحيدة في هذا ؛ الأهمية النسبية للبنوك ، يبدو أنها قد بدأت تنهار أيضا في فرنسا وفي اليابان .

الشكل 6 - 5

حصة البنوك في الإئتمان قصير الأجل لدوائر الأعمال



Source: Flow of Funds Accounts

الظواهر غالباً خادعة . النظر إلى الأصول والإقراض بذاتهما ، لا يعطي صورة كاملة . على سبيل المثال ، كما قد رأينا ، تخلت البنوك طواعية عن الإقراض ، إلى مقترضين في دوائر أعمال ذات مصداقية عالية، لأن هذا الإقراض غير مربح . بدلاً من ذلك ، تساعد البنوك اليوم مثل هؤلاء العملاء أن يجدوا تمويلاً مباشراً في سوق الأموال ، وتكسب البنوك أتعاب دخل للقيام بهذا .

والأكثر عمومية ، حيث أن الأعمال التقليدية للبنوك في قبول الإيداعات وترتيب القروض قد أصبح أقل ربحية ، فقد أصبحت أنشطة أخرى غير أعمال الوساطة أكثر أهمية كمصدر للإيرادات . يأتي مقياس هذا التحول من نسبة الدخل غير القائم على الفوائد في إجمالي دخل البنوك . توضح اللوحة 6 - 6 كيف تغيرت هذه النسبة بمضي الوقت في عدد من البلدان .

اللوحة 6 - 6

الدخل غير القائم على الفوائد كنسبة مئوية
من إجمالي دخل البنوك في عدد من البلدان

2000	1995	1990	1985	1981	
52	35	31	24	-	كندا
67	55	20	14	16	فرنسا
29	21	27	30	29	ألمانيا
38	20	27	32	26	إيطاليا
12	2	24	21	18	اليابان
62	57	50	48	53	سويسرا
40	43	40	38	36	بريطانيا
43	35	33	27	24	الولايات المتحدة

يمكنك أن ترى أن نسبة الدخل غير القائم على الفوائد قد ارتفع باستمرار بالنسبة للبنوك الولايات المتحدة منذ 1981 ، وأن البنوك في البلدان الأخرى قد مرت بمثل هذا الإتجاه . لقد كانت النسبة المنوية للدخل غير القائم على الفوائد في تلك البلدان هي الأعلى مع القليل من القيود على أنشطة البنوك ، كما هو الحال في ألمانيا ، سويسرا ، وبريطانيا . لقد ارتفعت النسبة بصورة مستمرة في الولايات المتحدة حيث تأكلت القيود على أنشطة البنك ، وأخيراً تم إلغاؤها .

يعتبر حجم أصول البنك مؤشراً ضعيفاً حول أهمية الأعمال المصرفية التجارية . أولاً ، إنها تتناول فقط واحداً من وظائف البنك الأساسية - الوساطة المالية . الأخرى - التسديدات - مصدر مهم للإيرادات . في عام 1996 ، وصلت نسبة الإيرادات من الأنشطة المرتبطة بالتسديدات إلى ما بين 30 إلى 40 في المائة من إجمالي الإيرادات التشغيلية لأكثر من 25 بنكاً في U.S. . ثانياً ، كما قد رأينا ، أن أهمية الأنشطة خارج كشوف الميزانية تنمو بسرعة كبيرة .

أخذت البحوث الحديثة هذه العوامل في الإعتبار ، ودرست أيضاً المقاييس البديلة لأهمية البنوك مثل القيمة المضافة ، والتوظيف . لقد وجدت هذه البحوث عدم وجود إنهييار للبنوك في الولايات المتحدة . لقد تحول الإتجاه إلى أنه ليس البنوك هي التي تنهار في مستوى الأهمية ، ولكن لأن الإجابة على السؤال " ما هو البنك ؟ " تأخذ طريقها إلى التغيير .

التلخيص

- قد تطورت البنوك انطلاقةً من خمس أنواع من المؤسسات - منشآت تشغيل التسديدات ، بنوك التجار ، شركات الأوراق المالية ، البنوك الموثقة قانوناً ، والبنوك القريبة .

- مؤسسات تشغيل التسديدات (بنوك صرافة الأموال ، بنوك الإيداعات ، بنوك الصائغ) بدأت بتوفير خدمات التسديدات المحلية ، وتوسعت إلى الإقراض .
- بدأت بنوك التجار مع التجارة ، وتوسعت إلى التحويلات ، الأوراق المالية ، التسديدات المحلية والإقراض ، وتوسعت إلى التسديدات .
- شركات الأوراق المالية (كتبة العقود الرسمية ، شركات الأموال ، وبنوك الاستثمار) بدأت مع الأوراق المالية والإقراض ، وتوسعت إلى التسديدات .
- البنوك الموثقة قانوناً نشأت منذ البداية كبنوك . كان غرضها الربط بين الإحتياطي النسبي للأعمال المصرفية إلى خدمة التمويل العام . كان بنك إنجلترا هو الأول في التوثيق . ثم أصبح النموذج للبنوك الأمريكية الموثقة قانوناً .
- بدأت البنوك القريبة من البنوك كوساطة مالية والتي لم تحظى بإهتمام البنوك . إنها أضافت أحياناً التسديدات لكي تصبح بنوكاً أو إمتصتها البنوك الأصلية .
- قد تطورت البنوك في ثلاثة أبعاد : في نوع الإقراض الذي يرتبونه (الأصول) ، وفي نوع الإقتراض الذي يقومون به (الخصوم) ، وفي الأنشطة الإضافية التي ينخرطون فيها . هذا التطور كان دافعه البحث عن الأرباح ، قد تم تقييده باللوائح التنظيمية الحكومية .
- بدأ الإقراض المصرفي مع " قطع " السندات التجارية ، ومع شراء الأوراق التجارية الحكومية . امتد هذا العمل إلى مجالات أخرى ، مثل الإقراض العقاري ، الإقراض ما بين البنوك ، الإقراض إلى الشركات الصناعية ، والإقراض إلى المستهلكين ، حيث هذه الأنواع

من القروض أصبحت مربحة .

• بدأ الإقتراض المصرفي مع الإيداعات الشيكية وأوراق البنكنوت .
الآن أضيفت أنواع جديدة من الخصوم تلبية لحاجات البنوك المتزايدة
إلى الأموال . أصبحت إيداعات ما بين البنوك مصدراً مهماً للأموال
لبنوك نيويورك التي توفر التمويل لأسواق الأوراق المالية .

• القيود على أسعار الفائدة التي استطاعت البنوك دفعها على
الإيداعات، مع أسعار فائدة السوق المتصاعدة ، سمحت للمؤسسات
المالية غير البنكية لإغراء عملاء البنوك من خلال آليات مثل
NOW ، والأموال المتبادلة في سوق النقدية .

• استجابة البنوك بتطوير repo البنوك ، إيرودولار الليلة واحدة ،
أموال Fed بالمراسلة ، وبتبني حساب NOW ، كلها بإعتبارها
طرقاً لدفع فائدة على الإيداعات الشيكية . لقد طورت البنوك أيضاً
NCDs ، وإيداعات بيع بالجملة أخرى لإختيار سوق النقدية للأموال
ذاتها .

• قد سعت البنوك إلى إقتصاديات المجال للتوسع المستمر في أنشطتها
في الخدمات المرتبطة بالتسديد ، وفي الخدمات المرتبطة بالوساطة .
تتضمن الأخيرة أعمال الأوراق المالية ، تنظيم القروض ،
الضمانات، والعمليات الآجلة . تشتق البنوك نسبة متزايدة في دخلها
من مثل هذه الأعمال المصرفية من بنود خارج كشوف الميزانية .

• كانت البنوك في U.S. مقيدة طويلاً في توسعها نحو أعمال الأوراق
المالية ، وفي التأمينات نتيجة لوائح تنظيمية متعددة . أزيل الكثير من
القيود إستناداً إلى قانون Gramm,1999 .

• في بلدان أخرى مثل بريطانيا وألمانيا ، تمتعت البنوك دائماً بحرية

كبيرة في أنواع الأنشطة المسموح بها .

- تقترح بعض القياسات بأن أهمية البنوك تتهاور . ومع ذلك ، هذا إلى حد كبير وهم نتيجة الطبيعة المتغيرة لنشاط البنوك .

أسئلة للمناقشة

1- أعط خمسة أمثلة لأنواع الشركات التي يمكن أن تتطور إلى بنوك ، إذا سمحت اللوائح المنظمة . في كل حالة اشرح اقتصاديات المجال الممكنة .

2- كيف اختلف تطور البنوك في أمريكا من النمط الذي رأيناه في إنجلترا وأوروبا ؟ هل لا يزال نرى آثاراً لهذه الاختلافات ؟

3- لماذا نعتقد أن البنوك كانت أصلاً غير مهتمة بخدمة حاجات الأسر العادية ؟ لماذا هذه الأعمال ، مع ذلك ، جذبت الأنواع المختلفة من البنوك القريبة ؟ كيف اختلفت دوافعها ؟ كيف كان هيكلها متلائماً مع هذا النوع من الأعمال ؟ لماذا غيرت البنوك تفكيرها في النهاية ؟

4- لماذا نعتقد بأن الحكومات كانت على حق عندما سحبت إصدار البنكنوت من البنوك واحتفظت به لنفسها .

5- ما هي التغييرات في النظام المصرفي الأمريكي التي تتسبب إلى اللوائح الحكومية والتي قيدت سعر الفائدة التي يمكن أن تدفعه البنوك على الإيداعات ؟ هل كانت هذه التغييرات إلى الأفضل ؟

6 - وضع حسابات T للتغيرات التالية على ميزانية " البنك القومي الأول " .

أ - مشتريات القومي الأول 2 مليون دولار في الأموال الفيدرالية من بنك المراسلة .

ب - قرر عميل عدم الموافقة على تحويل 1مليون دولار إلى repo لليلة واحدة.

- 7 - ماذا كانت نتائج قيود سعر الفائدة على خصوم البنك ؟ ما الخصوم الجديدة التي لجأت إليها البنوك ؟ اشرح كل منها .
- 8 - ما هي الأعمال المصرفية التي تعتبر خارج كشوف الميزانية ؟ أعط أمثلة . اشرح لماذا تكون للبنوك ميزة في هذه الأنشطة ؟ لماذا إنخرطت البنوك في الأعمال المصرفية التي خارج كشوف الميزانية؟ لماذا حصة البنوك في إجمالي أصول الوساطة المالية آخذة في الإنكماش ؟ هل يعني هذا أن البنوك قد أصبحت أقل أهمية ؟ لماذا أو لماذا لا ؟

BIBLIOGRAPHY

المراجع

- Alton, Gilbert R. "Requiem for Regulation Q: What It Did and Why It Passed Away." *Economic Review of the Federal Reserve Bank of St. Louis*, February 1986, 22-37.
- Born, Karl Erich, *International Banking in the 19th and 20th Centuries*. New York: St. Martin's Press, 1983.
- Boyd, J. H., and M. Gertler. "Are Banks Dead? Or Are the Reports Greatly Exaggerated?" *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, summer 1994, 2-23.
- Cameron, Rondo. *Banking in the Early Stages of Industrialization*. New York: Oxford University Press, 1967.
- Caskey, John P., and Brian J. Zikijund. "Pawnshops: The Consumer's Lender of Last Resort." *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, March-April 1991, 5-18.
- Collins, Michael. *Money and Banking in the U.K.: A History*. London: Croom Helm, 1988.
- Frankel, Allen B., and John D. Montgomery. "Financial Structure: An International Perspective." *Brookings Papers on Economic Activity* 1 (1991):257-310.
- Hammond, Bray. *Banks and Politics in America*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1957. James, John A. *Money and Capital Markets in Postbellum America*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1978. Kindleberger, Charles P. *A Financial History of Western Europe*. London: George Allen & Unwin, 1984. Krooss, Herman E., and Martin R. Blyn. *A History of Financial Intermediation*. New York: Random House, 1971. *Organization for Economic Cooperation and Development. Bank Profitability. Statistical Supplement*. Paris: OECD, 1991.
- Radecki, Lawrence J. "Banks' Payment-Driven Revenues." *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, July 1999, 53-66. Roover, Raymond de. *Business, Banking, and Economic Thought*. Chicago: University of Chicago Press,