

УДК 338.65.1

Групповое кредитование как инструмент снижения кредитного риска в микрофинансировании

Менса Эдвард Йебоа

Аспирант,

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
117997, Российская Федерация, Москва, переулок Стремянный, 36;
e-mail: Edward.y.mensah@gmail.com

Аннотация

Широко признается, что исключение самых бедных кредиторов, особенно в сельских районах, из традиционной финансовой банковской системы является одним из основных препятствий на пути устойчивого развития и сокращения масштабов нищеты. Действительно, для сельских бедных людей, которые живут в более рискованных условиях и у которых отсутствует имущественный залог, формальная заработная плата и ограниченная кредитная история практически невозможно получить кредит от традиционной банковской системы, поскольку кредитование для них стало очень рискованным и очень дорогостоящим. В литературе мало споров о том, что у официального финансового сектора мало стимулов предоставлять финансовые услуги бедным клиентам. Как правило, и в соответствии с экономической теорией исключение бедных людей из традиционного банковского дела объясняется высоким уровнем асимметричной информации, такой как неблагоприятный отбор и моральный риск, что вызывает проблемы скрининга, мониторинга и обеспечения соблюдения. Было доказано, что программы микрофинансирования вносят большой вклад в сокращение бедности. Что еще более важно, было доказано, что микрофинансирование можно рассматривать как инструмент стратегии развития, позволяя бедным предпринимателям инициировать свой собственный бизнес, обучая их защите капитала, иметь дело с риском и расширять круг своих экономических видов деятельности.

Для цитирования в научных исследованиях

Менса Э.Й. Групповое кредитование как инструмент снижения кредитного риска в микрофинансировании // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. Том 8. № 3А. С. 330-337.

Ключевые слова

Микрофинансирование, стратегия развития, кредитование, конкуренция, инструменты управления.

Введение

Бедные люди, исключенные из официальных финансовых учреждений, обычно вынуждены полагаться на кредиты от неформальных ростовщиков, которые с большей вероятностью будут эксплуатировать их, предоставляя кредиты по чрезвычайно высоким процентным ставкам.

Организация Объединенных Наций (ООН) объявила цели обеспечения устойчивого развития, направленные на искоренение нищеты к 2030 году. Целью является обеспечение того, чтобы все мужчины и женщины, особенно бедные и уязвимы, имеют равные права на экономические ресурсы, а также доступ к базовым услугам, владение и контроль над землей и другими формами собственности, наследованием, природными ресурсами, соответствующими новыми технологиями и финансовыми услугами, включая микрофинансирование [Резолюция, 2015].

В связи с этим микрофинансирование в последнее время привлекло все большее внимание и доказало, что он является многообещающим инструментом для борьбы с нищетой. Эти институты микрофинансирования (МФО) выполняют функции домохозяйств, которые давно считаются «небанковскими». Посвященные улучшению положения бедных слоев населения в развивающихся странах, МФО предоставляют им много проектов предпринимательства, потребления, чтобы справиться с требованиями.

Наличие схем микрокредитования увеличивает количество малых предприятий, что, в свою очередь, создает возможности для трудоустройства для самых бедных и стимулирует, таким образом, экономическое развитие и социальную интеграцию. Помимо успеха в социальной миссии, МФО прибыльный бизнес и незарегистрированный создавая впечатляющие ставки погашения. Достижение самообеспеченности означает, что МФО должна быть самодостаточной, иметь возможность покрыть все свои текущие затраты и получать прибыль от услуг, которые они предлагают. Чтобы стать постоянным и максимизировать свою устойчивость, МФО должны применять высокую процентную ставку, в значительной степени превышающую рыночные [Панова, 2017, 442]. Это может быть за счет социальных целей, поскольку высокая процентная ставка может исключать бедных людей, особенно тех, кто живут в сельских районах. Эти двойные цели в обслуживании бедных клиентов с относительно небольшими кредитами и достижении самокупаемости даже прибыли представляют собой одну из наиболее широко обсуждаемых дилемм среди ученых и практиков микрофинансирования. Чтобы противостоять такой дилемме, для стабильности МФО жизненно важно найти наилучшую практику, повысить эффективность управления портфельными рисками, а также применять точную политику ценообразования, которая позволяет находить лучшее равновесие между устойчивостью и аутрич-работой.

Быстро растущий объем средств для микрокредитов, растущая конкуренция на рынках микрокредитов, растущая чрезмерная задолженность среди микропредпринимателей и экономика постфинансового кризиса повышают кредитный риск и, следовательно, приводят к растущей потребности в оценке риска дефолта микрофинансовых заемщиков [Аджиева, Каракчиева, 2017, 427]. В целях улучшения как социального охвата, так и финансовой устойчивости в условиях все более ограниченной среды разработка мощных инструментов управления кредитными рисками в МФО становится более чем когда-либо решающей.

Материалы и методы

Отсутствие залога и асимметричной информации.

Обычно у бедных людей:

- (1) низкие доходы
- (2) нет стабильных источников дохода и
- (3) никакого залога.

Пункты 1 и 2 сами по себе являются разумными причинами для банков не давать кредиты. Здесь, однако, мы фокусируемся на пункт 3- отсутствие залога. Без залога банки не могут собирать долг в случае дефолта. Однако недостаток залога означает больше, в сочетании с информационной асимметрией оно вызывает неблагоприятный отбор, моральный риск и стратегический дефолт.

При достаточной стоимости обеспечения стоимость дефолта заемщика представляет собой потерю залога, которая сопоставима с суммой кредита, но без обеспечения денежная стоимость заемщика по умолчанию равна нулю, хотя могут быть некоторые неденежные затраты, такие как постоянное давление и потеря репутации банка.

Заемщики, которые не подвержены риску, имеют инвестиционные проекты, требующие одной единицы капитала, но они не могут финансировать капитал сами по себе и не имеют залога [Маланов, Тумурова, 2017, 47]. Банк, которому грозит капитальная стоимость (K) за одну единицу капитала, предлагает им кредит с процентной ставкой (i). Инвестиционный проект заемщика может потерпеть неудачу и ничего не даст. Банк не может ничего собирать, если проект не работает, потому что нет залога. Мы предполагаем, что кредитный рынок является конкурентоспособным, и в равновесии прибыль банка равна нулю.

Результаты и обсуждение

Предположим, есть два типа заемщиков: тип А (безопасный) и тип Б (рискованный). У индивидуума типа А есть проект, который дает выгоду Y_A с вероятностью B_A и У индивидуума типа Б есть проект, который дает выгоду Y_B с вероятностью B_B , где $B_A > B_B$, $Y_A < Y_B$ и проект типа А дают более высокий ожидаемый доход, $B_A Y_A > B_B Y_B$. Отношение индивидуумов типа А составляет α , а отношение типа Б – $(1-\alpha)$. Кредитование по типу А является социально оптимальным, но кредитование типа В не является: $B_A Y_A > 1 + K > B_B Y_B$.

Когда проект терпит неудачу, заемщик ничего не теряет, потому что нет залога и получает нулевой выигрыш. Таким образом, ожидаемый выигрыш для типа А от займа составляет $B_A [Y_A - (1 + i)]$, тогда как для типа Б - $B_B [Y_B - (1 + i)]$. Если ожидаемый выигрыш является неотрицательным, они будут обращаться за кредитами. Банк будет зарабатывать $B_A (1 + i) - (1 + K)$, когда он поддается типу А и $B_B (1 + i) - (1 + K)$, когда он поддается типу Б.

Если банк знает типы претендентов на получение кредита, он может предлагать различные процентные ставки для типа А и типа Б. Пусть i^A и i^B обозначают процентную ставку для типов

А и типа Б соответственно. В условиях отсутствия прибыли в банке подразумевается, что:

$$1 + i^A = \frac{1 + K}{B_A}$$

И

$$1 + i^B = \frac{1 + K}{B_B}$$

$i^A < i^B$ отражает более низкую рискованность типа А. Ожидаемые выигрыши для типов А и В составляют $\frac{B_A Y_A}{B_A Y_A - (1 + K)}$ и $\frac{B_B Y_B}{B_B Y_B - (1 + K)}$ соответственно. По предположению $\frac{B_A Y_A}{B_A Y_A - (1 + K)} > 1 + \frac{B_B Y_B}{B_B Y_B - (1 + K)}$, тип А всегда будет брать кредит, а тип Б не будет применяться к кредиту.

Однако, если банк не знает, кто является Типом А и который является Типом Б, он должен установить единую процентную ставку для каждого заявителя. Предположим, что применяются как тип А, так и тип Б. Тогда ожидаемая прибыль для банка равна $(\alpha \frac{B_A Y_A}{B_A Y_A - (1 + K)} + (1 - \alpha) \frac{B_B Y_B}{B_B Y_B - (1 + K)}) (1 + i) - (1 + K)$. Условие нулевой прибыли означает, что

$$1 + i^e = \frac{1 + K}{\alpha \frac{B_A Y_A}{B_A Y_A - (1 + K)} + (1 - \alpha) \frac{B_B Y_B}{B_B Y_B - (1 + K)}}$$

Поскольку $\frac{Y_A}{B_A} < \frac{Y_B}{B_B}$, когда применяется тип А, применяется тип Б. Обратите внимание: если тип А не применяется, тип Б не применяется, поскольку, если на рынке существует только тип Б, процентная ставка будет равна

$$1 + i^B = \frac{1 + K}{B_B} > \frac{Y_B}{B_B}$$

Поэтому, только если тип А имеет стимул к применению, то есть $\frac{Y_A}{B_A} \geq 1 + i^e$, произойдет кредитование. Теперь условие будет:

$$Y_A = \frac{1 + K}{\alpha \frac{B_A Y_A}{B_A Y_A - (1 + K)} + (1 - \alpha) \frac{B_B Y_B}{B_B Y_B - (1 + K)}}$$

Если α , $\frac{Y_A}{B_A}$ и / или $\frac{Y_B}{B_B}$ недостаточно высоки, кредитование не будет осуществимым и кредитного рынка не будет.

Одним из основных механизмов, которыми пользуются большинство МФО, является групповое кредитование. Групповое кредитование относится конкретно к договоренностям лиц без обеспечения, которые собираются вместе и формируют группы с целью получения займов у кредитора [Microfinance revolution, 2010].

Когда МФО становятся старше, возрастает потребность в разработке индивидуальных кредитов для их зрелых клиентов. На практике члены сети ACCION International, среди первых практиков группового кредитования в Латинской Америке, теперь неуклонно поворачиваются к индивидуальному кредитованию. Эта тенденция также очень ясна в Восточной Европе и России. Например, доверительные банки Opportunity International, а также программы,

поддерживаемые Европейским Банком Реконструкции и Развития (ЕБРР) в России, Казахстане и Боснии, охватывают индивидуальное кредитование как основной компонент микрокредитования. Более того, в развивающихся странах, где индивидуальные потребности в финансировании микропредпринимателей более обширны, многие прибыльные МФО предпочитают поощрять индивидуальный микрокредит, а не групповое кредитование [Competition and Microfinance McIntosh and Wydick, 2005].

Индивидуальное кредитование может быть введено в качестве второго этапа кредитования после группового кредитования. Благодаря групповому кредитованию МФО могут аккумулировать кредитную историю членов групп в течение продолжительных периодов времени, что позволяет МФО делать более расчетные и обоснованные решения по отдельным приложениям нагрузки.

Типичная групповая кредитная схема имеет следующие термины и характеристики:

- (1) Каждый член несет солидарную ответственность за кредит друг друга,
- (2) Если какие-либо члены не выплачивают вознаграждение, все участники наказываются (часто в форме отказа в доступе к кредиту в будущем) и
- (3) Предполагаемые заемщики должны сами формировать группы.

Модель группового кредитования привлекла огромное количество публичного и академического внимания, главным образом, после успеха программы группового кредитования в Grameen Bank.

Многие экономические работы по микрофинансированию сосредоточены на стимулах, вызванных совместной ответственностью в групповых кредитных контрактах, и почти все авторы доказали, что групповое кредитование обеспечивает совместные механизмы ответственности, включает заемщиков в обмене информацией, а затем уменьшает асимметричную информацию [Group lending , repayment incentives and social collateral, 1993]; Была использована информация о 168 кредитных группах на Мадагаскаре и показывает, что группа эффективно генерирует страховку, трансляцию скрининга и мониторинга расходов от банка к заемщикам, обеспечивая эффективный способ для МФО преодолеть неблагоприятный отбор, моральный риск и проблемы с соблюдением, что приводит к лучшей эффективности погашения.

На теоретической основе и опираясь на теорию контрактов, групповое кредитование это инновационный кредитный договор, который по существу позволяет бедным заемщикам выступать в качестве гарантов друг для друга. В договоре группового кредитования заемщики должны формировать группы, и вся группа несет ответственность за погашение кредита любого члена, который не может заплатить [Тарханова, Ковелин, 2017, 80]. Каждый заемщик получает кредит для своего индивидуального проекта, но ответственность является совместной. Эта совместная ответственность побуждает членов группы самостоятельно выбирать друг друга и обеспечивает стимулы для мониторинга сверстников, поэтому каждый заемщик в группе будет иметь информацию о действиях другого [Кузнецова, Трифионов, 2017, 52].

Следовательно, считается, что эта взаимозависимость между заемщиками помогает смягчить проблемы, вызванные неблагоприятным отбором и моральным риском, и, следовательно, вносит значительный вклад в получение высоких ставок погашения.

Во-первых, выбор экспертной группы в модели группового кредитования обеспечивает механизм отбора для характера заемщика, выбор инвестиционного проекта и предлагаемого использования кредита, что может помочь уменьшить неблагоприятный отбор [Group lending, local information and peer selection, 1999], [The Microfinance Promise, 1999] предоставляет

оригинальные теоретические модели для объяснения того, как групповое кредитование с совместной ответственностью влияет на проблему неблагоприятного отбора. Они отметили, что заемщики в групповом кредитовании прекрасно знают своих партнеров, и каждый человек хочет создать группу с безопасными заемщиками. Этот механизм выбора и отбора сверстников делает эффективную стоимость заимствования более низкой для более безопасных заемщиков и, следовательно, повышает ставки погашения и эффективность. В своем исследовании Веннер [Wenner, Mark, 1995, 32] использует информацию о 25 кредитных картах Коста-Рики и показывает, что группы кредитования используют личную информацию для отбора своих сверстников и что этот механизм отбора увеличивает эффективность погашения группы.

Кроме того, совместная ответственность в групповом кредитовании может уменьшить проблему морального риска за счет увеличения стимулов заемщика для контроля друг за другом, а затем для погашения кредита. Оригинальные теоретические модели, касающиеся влияния группового кредитования с совместной ответственностью по моральному риску, можно найти в работе Стиглице [Peer monitoring and Credit Markets]. Это исследование заключает, что совместная ответственность может побуждать заемщиков в группе контролировать друг друга, тем самым устраняя проблемы морального риска. Тем не менее, Коно и Такаши продвигают это групповое кредитование, устраняя проблему морального риска только в том случае, если группа может координировать решения своих членов и добиваться более высоких ставок погашения, только если доходность достаточно высока. Моральный риск может быть уменьшен также социальными санкциями против дефолтных заемщиков в группе. Например, Безли и Кот [Group lending, 1993] создают модель для сравнения эффективности погашения между групповым кредитованием с использованием социальных санкций и без него и утверждают, что социальные санкции могут повысить ставки погашения при групповом кредитовании. Функция социального штрафа, которая описывает наказание, подразумевает, что члены сообщества, которые не возвращают свою долю, могут быть в форме плохой репутации, потеряли доверие среди членов группы и могут быть исключены из группы. Следствием может быть то, что правонарушителю-заемщику будет трудно найти партнеров, которые будут готовы координировать свои будущие займы. Социальные связи, отношения и доверие среди членов в групповом кредитовании, которые часто называют социальным капиталом, способствуют высоким ставкам погашения [Microfinance beyond group lending, 2000]. Социальный капитал влияет на показатели группы по ставкам погашения, групповому страхованию и моральному риску.

Заключение

В целом, механизм группового кредитования может потенциально иметь дело с информационной асимметрией, поэтому снижает риск и повышает уровень погашения кредитора. Секрет высоких ставок погашения по кредитам тесно связан с использованием групповых кредитных договоров. Помимо преимуществ группового кредитования в снижении информационной асимметрии, групповое кредитование может быть эффективным и эффективным способом снижения высоких транзакционных издержек как при поиске надежных заемщиков, так и в обеспечении возврата кредита.

Тем не менее, групповое кредитование на практике страдает от некоторых недостатков, таких как эффект домино или риск заражения, если один из членов не может выполнить выплаты

Библиография

1. Аджиева А.Ю., Каракчиева А.Э. Роль потребительского кредитования в повышении благосостояния населения страны // Аллея науки. 2017. Т. 3. № 13. С. 425-428.
2. Кузнецова Е.Г., Трифонов Д.А. Современные проблемы банковского кредитования населения // Вектор экономики. 2017. № 5 (11). С. 52.
3. Маланов В.И., Тумурова Э.А. Влияние потребительского кредитования на трансформацию потребительского поведения и благосостояние населения страны // Молодой ученый. 2017. № 41 (175). С. 46-49.
4. Панова А.Ю. Влияние финансового поведения населения на рынок розничного кредитования // Молодой ученый. 2017. № 15 (149). С. 441-444.
5. Гарханова Е.А., Ковелин Д.М. Развитие рынка банковского кредитования населения в России: оценка, проблемы и перспективы // Экономика. Бизнес. Банки. 2017. № 1 (18). С. 76-85.
6. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября 2015 года 70/1. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года.
7. Competition and Microfinance McIntosh and Wydick, 2005.
8. Group lending, local information and peer selection // Maitreesh Ghatak Journal of Development Economics. 1999. Vol. 60.
9. Group lending, repayment incentives and social collateral. Timothy Besley, Stephen Coate, 1993.
10. Microfinance beyond group lending. Beatriz Armendariz de Aghion, Jonathan Murdoch, 2000.
11. Microfinance revolution: its effects, innovations, and challenges. Hisaki Kono, Kazushi Takahashi, 11 march 2010.
12. Peer monitoring and Credit Markets // The world economic review. Vol. 1. №3.
13. The Microfinance Promise, Jonathan Murdoch // Journal of Economic Literature. 1999. Vol XXXVII.
14. Wenner M. A means to improve information transfer and loan repayment performance // Journal of Development Studies. 1995. Vol. 32

Group lending as an instrument to mitigate credit risk in microfinance

Edward Y. Mensa

Postgraduate,
Plekhanov Russian University of Economics,
115093, 36, Stremyannyi lane, Moscow, Russian Federation;
e-mail: Edward.y.mensah@gmail.com

Abstract

Poor people excluded from formal financial institutions are usually forced to rely on loans from informal money lenders who are more likely to exploit them by lending at extremely high interest rates. It is widely recognized that the exclusion of the poorest creditors, particularly in rural areas, from the traditional financial banking system is a major obstacle to sustainable development and poverty reduction. Indeed, for rural poor people who live in more risky conditions and lack collateral, formal wages and a limited credit history, it is almost impossible to obtain credit from the traditional banking system, because lending to them has become very risky and very expensive. There is little debate in the literature that the formal financial sector has little incentive to provide financial services to poor clients. As a rule, and in accordance with economic theory the exclusion of poor people from traditional banking due to the high level of asymmetric information such as adverse selection and moral hazard, which causes problems of screening, monitoring and enforcement. Microfinance programmes have been proven to make a significant contribution to poverty reduction. More importantly, it has been proven that microfinance can be seen as an

instrument of development strategy, enabling poor entrepreneurs to start their own businesses by educating them to protect capital, deal with risk and expand their economic activities.

For citation

Mensa E.Y. (2018) Gruppovoe kreditovanie kak instrument snizheniya kreditnogo riska v mikrofinansirovani [Group lending as an instrument to mitigate credit risk in microfinance]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 8 (3A), pp. 330-337.

Keywords

Microfinance, development strategy, lending, competition, governance instruments.

References

1. Adzhieva A.Yu., Karakchieva A.E. (2017) Rol' potrebitel'skogo kreditovaniya v povyshenii blagosostoyaniya naseleniya strany [The role of consumer lending in improving the welfare of the country's population]. *Alleya nauki* [Avenue of Science], 3, 13, pp. 425-428.
2. (2005) *Competition and Microfinance McIntosh and Wydick*.
3. (1999) Group lending, local information and peer selection *Maitreesh Ghatak Journal of Development Economics*, 60.
4. (1993) *Group lending, repayment incentives and social collateral*. Timothy Besley, Stephen Coate.
5. Kuznetsova E.G., Trifonov D.A. (2017) Sovremennye problemy bankovskogo kreditovaniya naseleniya [Modern problems of bank crediting of the population]. *Vektor ekonomiki* [Vector of economy], 5 (11), p. 52.
6. Malanov V.I., Tumurova E.A. (2017) Vliyanie potrebitel'skogo kreditovaniya na transformatsiyu potrebitel'skogo povedeniya i blagosostoyanie naseleniya strany [Influence of consumer lending on the transformation of consumer behavior and the welfare of the population of the country]. *Molodoi uchenyi* [Young Scientist], 41 (175), pp. 46-49.
7. (2000) *Microfinance beyond group lending*. Beatriz Armendariz de Aghion, Jonathan Murdoch.
8. (2010) *Microfinance revolution: its effects, innovations, and challenges*. Hisaki KONO, Kazushi TAKAHASHI.
9. Panova A.Yu. (2017) Vliyanie finansovogo povedeniya naseleniya na rynek roznichnogo kreditovaniya [Influence of the financial behavior of the population on the retail lending market]. *Molodoi uchenyi* [Young Scientist], 15 (149), pp. 441-444.
10. Peer monitoring and Credit Markets. *The world economic review*, 1, 3.
11. *Rezolyutsiya, prinyataya General'noy Assambleey 25 sentyabrya 2015 goda 70/1. Preobrazovanie nashego mira: Povestka dnya v oblasti ustoychivogo razvitiya na period do 2030 goda* [Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015 70/1. Transformation of our world: An Agenda for Sustainable Development for the period up to 2030].
12. Tarkhanova E.A., Kovelin D.M. (2017) Razvitie rynka bankovskogo kreditovaniya naseleniya v rossii: otsenka, problemy i perspektivy [Development of the market of bank crediting of the population in Russia: an estimation, problems and prospects]. *Ekonomika. Biznes. Banki* [Economy. Business. Banks], 1 (18), pp. 76-85.
13. (1999) The Microfinance Promise, Jonathan Murdoch. *Journal of Economic Literature*, XXXVII.
14. Wenner M. (1995) A means to improve information transfer and loan repayment performance. *Journal of Development Studies*, 32.