



MSME

ಪಲ್ಸ್

ಆಗಸ್ಟ್ 2023





ಶ್ರೀ. ಶಿವಸುಬ್ರಮಣಿಯನ್ ರಾಮನ್

ಅಧ್ಯಕ್ಷರು ಮತ್ತು MD, SIDBI

MSME ವಲಯದ ಪುನರುತ್ಥಾನಕ್ಕಾಗಿ ಸರ್ಕಾರವು ಪರಿಚಯಿಸಿದ ಪ್ರಗತಿಪರ ಸುಧಾರಣೆಗಳು ಕ್ಷಿಪ್ರ ಉದ್ಯಮ ಚಟುವಟಿಕೆ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅಪ್‌ಟೇಕ್ ಅನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಫಲವನ್ನು ನೀಡಿವೆ. MSME ಗಳಿಗೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅವಕಾಶಗಳಿಗೆ ಸಕಾಲಿಕ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಮೂಲಕ ಈ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಬೆಂಬಲಿಸಲು ನಾವು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತೇವೆ, ತನ್ಮೂಲಕ ಸರ್ಕಾರದ USD 5 ಟ್ರಿಲಿಯನ್ ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ವಲಯ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ನಿರಂತರ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುತ್ತೇವೆ.



ಶ್ರೀ. ರಾಜೇಶ್ ಕುಮಾರ್

MD ಮತ್ತು CEO, ಟ್ರಾನ್ಸ್‌ಯೂನಿಯನ್ CIBIL ಲಿ.

ಬೇಡಿಕೆ ಪೂರೈಕೆ ಅಂತರವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು ಸಾಲದಾತರ ಆದ್ಯತೆಯ ಕರ್ತವ್ಯವಾಗಿದೆ. ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಬೇಡಿಕೆ, ಸುಧಾರಿತ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ಭರವಸೆಯ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳೊಂದಿಗೆ, ಸಾಲದಾತರು ತಮ್ಮ MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಮಯವು ಅನುಕೂಲಕರವಾಗಿದೆ. ಭಾರತವು ಸರಿಸುಮಾರು 630 ಲಕ್ಷ MSME ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್‌ಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೇವಲ 250 ಲಕ್ಷ ಮಾತ್ರ ಔಪಚಾರಿಕ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದಿವೆ. ಈ ವಲಯವು 2.5% ರಷ್ಟು ಯೋಜಿತ ಸಂಯುಕ್ತ ವಾರ್ಷಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆ ದರದಲ್ಲಿ (CAGR) ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವಾಗ, MSME ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಘಟಕಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ FY 23 ರ ವೇಳೆಗೆ 750 ಲಕ್ಷವನ್ನು ಮುಟ್ಟುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿದೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 500 ಲಕ್ಷ NTC MSMEಗಳಾಗಿರುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿದೆ. ಅರ್ಹ NTC MSMEಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಮೂಲಕ, ಅವರೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಸಾಧಿಸುವ ಮತ್ತು ಅವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವೈಯಕ್ತೀಕರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಸಾಲದಾತರು ಈ ವಿಶಾಲವಾದ ವಿಭಾಗಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಬಹುದು.

ಟ್ರಾನ್ಸ್‌ಯೂನಿಯನ್ CIBIL



ಶಾರದಾ ಪಾಟೀಲ್

Sharada.Patil@transunion.com

ಶೃತಿ ತಿವಾರಿ

Shruti.Tiwari@transunion.com

ವಿಪುಲ್ ಮಹಾಜನ್

Vipul.Mahajan@transunion.com

ಅನ್ನಿ ನಿಶಾಂಕ್

Annie.Nishank@transunion.com

ನಮ್ರತಾ ಪರಾಶರ್

Namrata.Parashar@transunion.com

SIDBI

ಸಂಜಯ್ ಜೈನ್

erdav@sidbi.in

ಚಂದ್ ಕುರೀಲ್

erdav@sidbi.in

ಹ್ಯಾಂಗ್ಜೋ ಜಿಂನ್ಸು ವಾನ್ಮಂಗ್

erdav@sidbi.in

ಸೋಹಮ್ ನಾಗ್

erdav@sidbi.in

ದಿವಿಕ್ ಸಾಹಿ

erdav@sidbi.in

ವಂದಿತ ಶ್ರೀವಾತ್ಸವ

erdav@sidbi.in



CONTENTS

ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ಸಾರಾಂಶ	4
ಉದ್ಯಮದ ಒಳನೋಟಗಳು: ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೇಡಿಕೆ, ಪೂರೈಕೆ ಮತ್ತು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೆಳವಣಿಗೆ	6
ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್ ಶೀಟ್ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲದಲ್ಲಿ - ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಮತ್ತು	
ಡಿಲಿಂಕ್ವೆನ್ಸಿ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳು	11
ವಿಂಟೇಜ್ ನಕ್ಷೆ	14
MSME ಗಳಿಗೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು:	
ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ಅಂಡರ್‌ರೈಟಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಾಗಿ NTC 'ಮೈಕ್ರೋ' MSME ಅನ್ನು	
ಗುರಿಯಾಗಿಸುವುದು	16
ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ MSME ಗಳ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು	
ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಮಾಹಿತಿ - ಸಮಗ್ರ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಮಾಹಿತಿ ವರದಿ	24

ಹಕ್ಕು ತ್ಯಾಗ:

1. ಈ MSME ಪಲ್ಸ್ ವರದಿಯಲ್ಲಿ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾದ ಎಲ್ಲಾ ಸಂಖ್ಯೆಗಳು INR (ಭಾರತೀಯ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ರೂಪಾಯಿ) ನಲ್ಲಿವೆ
2. FY Q4 2023 ಮೌಲ್ಯಗಳು ತಾತ್ಕಾಲಿಕವಾಗಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಡೇಟಾವನ್ನು ಟ್ರಾನ್ಸ್ಯೂನಿಯನ್ CIBIL ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬ್ಯೂರೋಗೆ ವರದಿ ಮಾಡಿರುವುದರಿಂದ ಪರಿಷ್ಕರಣೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ.

ಒಟ್ಟಾರೆ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಬೇತರಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಭಾರತೀಯ ಆರ್ಥಿಕತೆಯು ತನ್ನ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಅವೇಗವನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಂಡಿದೆ. ಭಾರತದ ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಬೆನ್ನೆಲುಬಾಗಿರುವ MSME ವಲಯವು ಈ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿಫಲಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸ್ಥಿರವಾದ ಸಾಲದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಪಥವನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. MSME ಪಲ್ಸ್‌ನ ಈ ಆವೃತ್ತಿಯು FY 23-Q4 ನ ವಾಣಿಜ್ಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಒಳನೋಟಗಳನ್ನು ಡಿಕ್ಲೋರ್ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಸಂಶೋಧನೆಗಳು ಇವುಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತವೆ:

- **ಮುಂದುವರಿದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಅವೇಗ:** ವಾಣಿಜ್ಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ವರ್ಷದಿಂದ ವರ್ಷಕ್ಕೆ (YOY) 15% ರಷ್ಟು ಬೆಳೆದಿದೆ ಮತ್ತು FY 23-Q4 ರಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್ INR 27.7 ಲಕ್ಷ ಕೋಟಿಗಳಲ್ಲಿದೆ.

ಭಾರತದ MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ವಲಯದ ಮ್ಯಾಪಿಂಗ್- FY 23-Q4 ಬೇಡಿಕೆ (ವಾಣಿಜ್ಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ವಿಚಾರಣೆ ಸಂಪುಟಗಳು) ಸೂಚ್ಯಂಕಿತ : FY 20-Q3 = 100		
FY 22-Q4	FY 23-Q4	YoY (%)
170	226	33%
ಪೂರೈಕೆ (MSME ವಿತರಣೆಯ ಮೊತ್ತ - ₹ ಲಕ್ಷ ಕೋಟಿಯಲ್ಲಿ)		
FY 22-Q4	FY 23-Q4	YoY (%)
2.45	2.41	- 1.6 %
720 ದಿನಗಳವರೆಗೆ ಬೆಳವಣಿಗೆ (ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್ ಶೀಟ್ MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್ - ₹ ಲಕ್ಷ ಕೋಟಿಯಲ್ಲಿ)*		
FY 22-Q4	FY 23-Q4	YoY (%)
21.7	25.3	16.6%
#ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ (ಡಿಲಿಕ್ವೆಂಸಿ ದರಗಳು)#		
90-720 ದಿನಗಳ ಹಿಂದಿನ ಬಾಕಿ (DPD) (ಉಪ-ಗುಣಮಟ್ಟ ಸೇರಿದಂತೆ)		
FY 22-Q4	FY 23-Q4	YoY (bps)
2.9%	2.4%	-0.5%

*MSME ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಇವುಗಳನ್ನು ಹೊರಗಿಡುತ್ತದೆ ~ 2.4 ಲಕ್ಷ ಕೋಟಿ 720 ಡಿಪೆಂಡಿ / ನಷ್ಟ / ಅನುಮಾನಾನ್ವಿತ ವರ್ಗವನ್ನು ಮೀರಿದ ಡೀಫಾಲ್ಟ್ ಪ್ರಕರಣಗಳು.

ಹೊಸ ಡಿಲಿಕ್ವೆಂಸಿ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನವು 720 ದಿನಗಳನ್ನು ಮೀರಿದ ಅಥವಾ ನಷ್ಟ/ಸಂಶಯಾನ್ವಿತ ಎಂದು ವರದಿ ಮಾಡಲಾದ DPD ಯು ಪಿತ್ತಾಜೀತ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸುತ್ತದೆ.

- **‘ಮೈಕ್ರೋ’-ವಿಭಾಗದ ಮೂಲಗಳ ಅತ್ಯಧಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆ:** FY 23-Q4 ಗಾಗಿ ಹೊಸ-ಮೂಲಗಳ INR 241K ಕೋಟಿಗಳಾಗಿವೆ. ‘ಮೈಕ್ರೋ’ ವಿಭಾಗ (INR 1 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್) ಮೂಲದ ಮೌಲ್ಯದಲ್ಲಿ 23% YOY ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ದಾಖಲಿಸಿದೆ ಆದರೆ ‘ಸಣ್ಣ’ ವಿಭಾಗ (INR 1 ಕೋಟಿಯಿಂದ INR 10 ಕೋಟಿಗಳ ನಡುವಿನ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್) ಕೇವಲ 1% ನಷ್ಟು ಬೆಳವಣಿಗೆ ಕಂಡಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ, ‘ಮಧ್ಯಮ’ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ (INR 10 ಕೋಟಿಗಳಿಂದ INR 50 ಕೋಟಿಗಳ ನಡುವಿನ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್) ಮೂಲದ ಮೌಲ್ಯ 19% YOY ಯಷ್ಟು ಕುಸಿತ ಕಂಡಿತು.
- **ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಕೈಗಾರಿಕೀಕರಣಕ್ಕೆ ನೇರವಾಗಿ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ:** ಹೆಚ್ಚಿನ ಕೈಗಾರಿಕೀಕರಣವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಪ್ರಾಥಮಿಕವಾಗಿ ‘ಮೈಕ್ರೋ’ ಸಾಲಗಳಿಂದ ಚಾಲಿತವಾಗಿರುವ ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶ, ಕರ್ನಾಟಕ, ತೆಲಂಗಾಣ ಮತ್ತು ಹರಿಯಾಣಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೆಳವಣಿಗೆಯು ಅತ್ಯಧಿಕವಾಗಿದೆ ಎಂದು ರಾಜ್ಯವಾರು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಿಂದ ಸಾಬೀತಾಗಿದೆ. ಈ ನಾಲ್ಕು ರಾಜ್ಯಗಳ ಪೈಕಿ ಕರ್ನಾಟಕವು 8% ರಷ್ಟು ಅತ್ಯಧಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆ ದರವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿದೆ. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ‘ಮೈಕ್ರೋ’ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಪೂರೈಕೆಯು 119% YOY ಯಷ್ಟು ಬೆಳವಣಿಗೆಯಾಗಿದೆ.
- **ಸುಧಾರಿತ MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ:** ಸಾಂಕ್ರಾಮಿಕದಿಂದ ಉಂಟಾದ ಒತ್ತಡದ ನಂತರ, ಡಿಲಿಕ್ವೆಂಸಿ ದರಗಳು ಏರಿಕೆಯಾದವು. MSMEಗಳು ತಮ್ಮ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಪೂರೈಸುವುದನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಿದ್ದರಿಂದ ಇದು ತೈಮಾಸಿಕಗಳ ಮೂಲಕ ಕ್ರಮೇಣ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ. ಎಲ್ಲಾ ಮೂರು ಸಾಲದಾತರ ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಡಿಲಿಕ್ವೆಂಸಿ ದರಗಳು ಕುಸಿದಿವೆ, ಅದು ಖಾಸಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳಲ್ಲಿ 1.4% ರಷ್ಟು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ.

- ಬೇಡಿಕೆ ಪೂರೈಕೆಯ ಅಂತರವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು ಸಾಲದಾತರ ಆದ್ಯತೆಯ ಕರ್ತವ್ಯವಾಗಿದೆ: ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಬೇಡಿಕೆ, ಸುಧಾರಿತ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ಭರವಸೆಯ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳೊಂದಿಗೆ, ಸಾಲದಾತರು ತಮ್ಮ MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಸಮಯವು ಅನುಕೂಲಕರವಾಗಿದೆ. ಭಾರತವು ಸರಿಸುಮಾರು 630 ಲಕ್ಷ MSME ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್‌ಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೇವಲ 250 ಲಕ್ಷ ಮಾತ್ರ ಔಪಚಾರಿಕ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದಿವೆ. ಈ ವಲಯವು 2.5% ರಷ್ಟು ಯೋಜಿತ ಸಂಯುಕ್ತ ವಾರ್ಷಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆ ದರದಲ್ಲಿ (CAGR) ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವಾಗ, MSME ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಘಟಕಗಳ ಅಂದಾಜು ಸಂಖ್ಯೆ FY 23 ರ ವೇಳೆಗೆ 750 ಲಕ್ಷವನ್ನು ಮುಟ್ಟುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿದೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 500 ಲಕ್ಷ NTC MSME ಘಟಕಗಳಾಗಿರುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿದೆ. ಅರ್ಹ NTC MSMEಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವ ಮೂಲಕ, ಅವರೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಸಾಧಿಸುವ ಮತ್ತು ಅವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವೈಯಕ್ತೀಕರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಸಾಲದಾತರು ಈ ವಿಶಾಲವಾದ ವಿಭಾಗಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಬಹುದು.
 - MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಮುಂದಿನ ಹಂತವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಿರುವ ನ್ಯೂ-ಟಿ-ಕ್ರೆಡಿಟ್ (NTC) ಘಟಕಗಳು: MSME ಪಲ್ಸ್‌ನ ಈ ಆವೃತ್ತಿಯು 'ಮೈಕ್ರೋ' NTC MSMEಗಳ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ ಮತ್ತು MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ವರ್ಧಿಸುವಲ್ಲಿ ಈ ವಿಭಾಗದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುತ್ತದೆ. FY 23-Q4 ರಲ್ಲಿ, 56% ಮೂಲಗಳು NTC ಗೆ ಚಾಲನೆ ನೀಡಿದ್ದು, MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಮುಂದಿನ ಹಂತವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುವಲ್ಲಿ NTC ವಿಭಾಗವು ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತದೆ. NTC ವಿಭಾಗವು, 10 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದಿರುವ ಸಾಲಗಾರರ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ 'ಮೈಕ್ರೋ' ಸಾಲಗಳ ಮೂಲವನ್ನು 61% ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿದೆ. ಮಾಹಿತಿ ಮೂಲಸೌಕರ್ಯ ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ದ್ವಿಪ್ರ ಕ್ರಾಂತಿಯೊಂದಿಗೆ, MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅಂಡರ್‌ರೈಟಿಂಗ್ ಮಾಹಿತಿ ಆಧಾರಿತ, ದ್ವಿಪ್ರ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹವಾಗಿದೆ. ಅರ್ಹ NTC MSMEಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಮತ್ತು ಸುಸ್ಥಿರ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ಜಾಣ್ಮೆಯಿಂದ ಬಳಸುವುದು ಅಗತ್ಯವಾಗಿದೆ.
- 1ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಘಟಕದ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಲಾದ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ, ಮೈಕ್ರೋ: ₹ 1 ಕೋಟಿಗಳವರೆಗೆ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್ ಅತಿ ಸಣ್ಣ: < ₹ 10 ಲಕ್ಷಗಳು; ಮೈಕ್ರೋ1: ₹ 10 ಲಕ್ಷಗಳಿಂದ ₹ 50 ಲಕ್ಷಗಳ ನಡುವಿನ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್; ಮೈಕ್ರೋ2: ₹ 50 ಲಕ್ಷದಿಂದ ₹ 1 ಕೋಟಿಯವರೆಗಿನ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್.



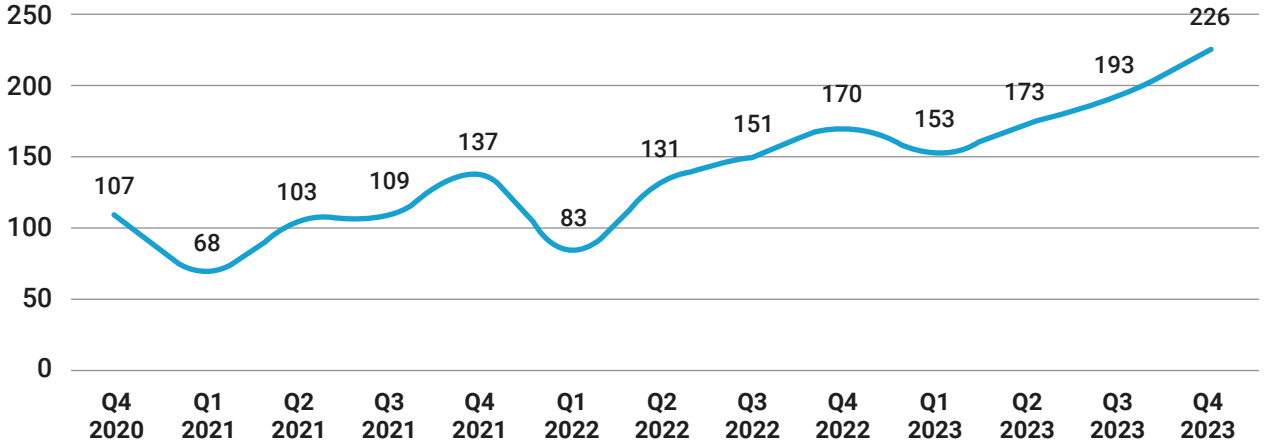
ವಾಣಿಜ್ಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೇಡಿಕೆಯು ಸ್ಥಿರವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ

ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿನ ಸುಧಾರಣೆಯು ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲಗಳ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಿದೆ, ಇದು ಕಳೆದ ವರ್ಷದ ಇದೇ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ FY 23-Q4 ಗಿಂತ 33% ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. FY 23-Q4 ಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೇಡಿಕೆ (ವಿಚಾರಣೆ) FY 20-Q4 ಗಿಂತ ದ್ವಿಗುಣವಾಗಿದೆ, ಇದು ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಗಣನೀಯ ಮತ್ತು ಗಮನಾರ್ಹ ಹೆಜ್ಜೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

FY 23-Q4 ರಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಗೆ ಬೇಡಿಕೆಯು 33% YoY ಅಧಿಕವಾಗಿದೆ

ಸೂಚ್ಯಂಕಿತ ವಾಣಿಜ್ಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ವಿಚಾರಣೆಯ ಪ್ರಮಾಣ

ವಿಚಾರಣೆ ಪ್ರಮಾಣಗಳ YoY ಬೆಳವಣಿಗೆ



ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದ ತ್ರೈಮಾಸಿಕಗಳು

ಸೂಚ್ಯಂಕ: FY 20-Q3

FY 23-Q4 ರಲ್ಲಿ, PSB ಗಳು ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೇಡಿಕೆಯು ಹಿಂದಿನ ವರ್ಷದ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕಿಂತ 1.3 ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. NBFC ಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೇಡಿಕೆಯು ಹಿಂದಿನ ವರ್ಷಕ್ಕಿಂತ 1.5 ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚುವುದರೊಂದಿಗೆ, ಅವುಗಳು ವಾಣಿಜ್ಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಜಾಗದಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿ ಕ್ಷಿಪ್ರವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮುತ್ತಿವೆ. ಉದ್ಯಮ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿನ ಸುಧಾರಣೆ, ಸಮೃದ್ಧ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಡೇಟಾದ ಲಭ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಲದ ಕ್ಷಿಪ್ರ ಅಂಗೀಕಾರವು MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೇಡಿಕೆಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಮಹತ್ವದ ಅಂಶಗಳಾಗಿವೆ.

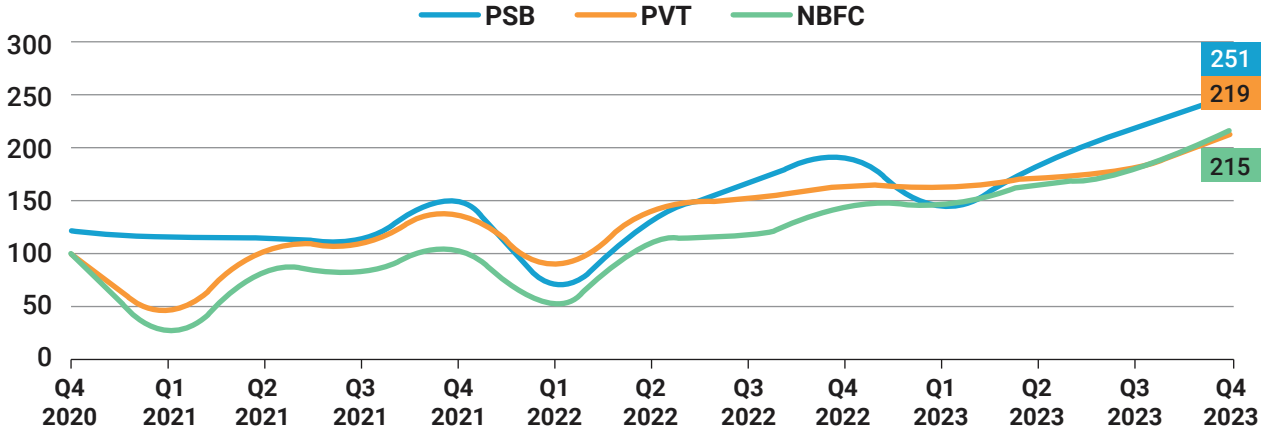
1.3x ಹೆಚ್ಚಿದ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೇಡಿಕೆ

ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೇಡಿಕೆಯ ಹೆಚ್ಚಳಕ್ಕೆ ಕಾರಣ ಇವುಗಳಿರಬಹುದು :

- ಉದ್ಯಮ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಸುಧಾರಣೆ
- ಸಮೃದ್ಧ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಡೇಟಾದ ಲಭ್ಯತೆ
- ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಲದ ಅಂಗೀಕಾರದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ

ಸಾಲದಾತರ ವಿಧದಿಂದ ಸೂಚ್ಯಂಕಿತ ವಾಣಿಜ್ಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ವಿಚಾರಣೆಗಳು

ಸಾಲದಾತರ ವರ್ಗದಿಂದ ವಿಚಾರಣೆಗಳು



ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದ ತೈಮಾನಿಕಗಳು

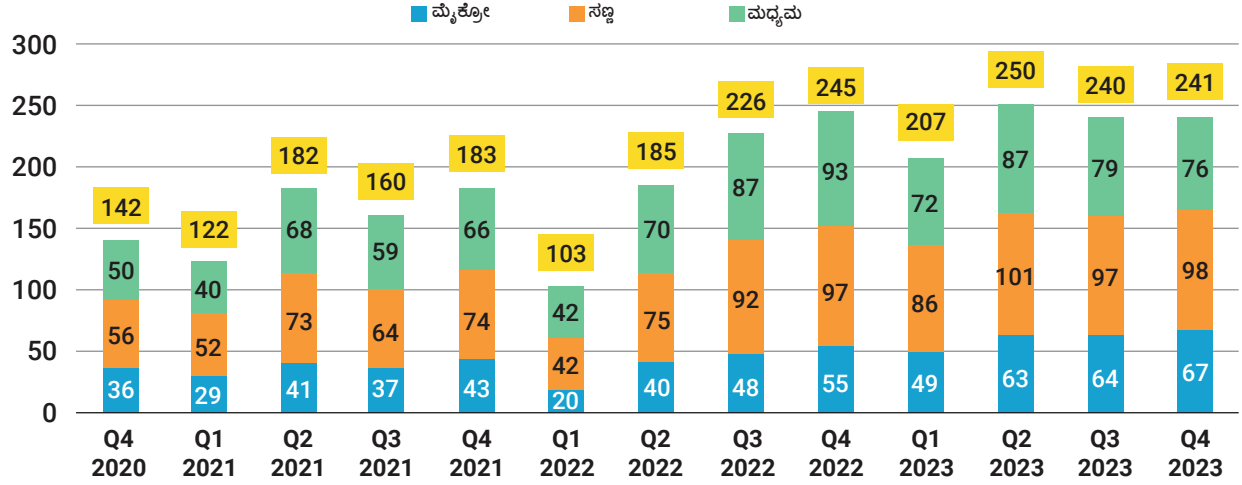
ಸೂಚ್ಯಂಕ: FY 20-Q3



ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲ ಕೊಡುವಾಗ ಸಾಲದಾತರು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯ ವಿಧಾನವನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವುದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಬೇಡಿಕೆಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ MSME ವಲಯಕ್ಕೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಹರಿವು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ. FY 23-Q4 ನಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೇಡಿಕೆಯು 33% ನಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿದರೆ ಫೊರೈಕೆಯು ಕೇವಲ 11% ನಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿತು.

FY 23-Q4 ರಲ್ಲಿ, ಹೊಸ MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಮೂಲದ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತವು INR 241K ಕೋಟಿಗಳಷ್ಟಿತ್ತು. FY 20-Q4 ಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲಗಳ ವಿತರಣೆಯು ಮಾರ್ಚ್ 2023 ರ ಹೊತ್ತಿಗೆ 1.7X ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಕಂಡಿತು.

MSME ವಿತರಣೆಯ ಮೊತ್ತ (ಸಾವಿರ ಕೋಟಿಗಳಲ್ಲಿ)

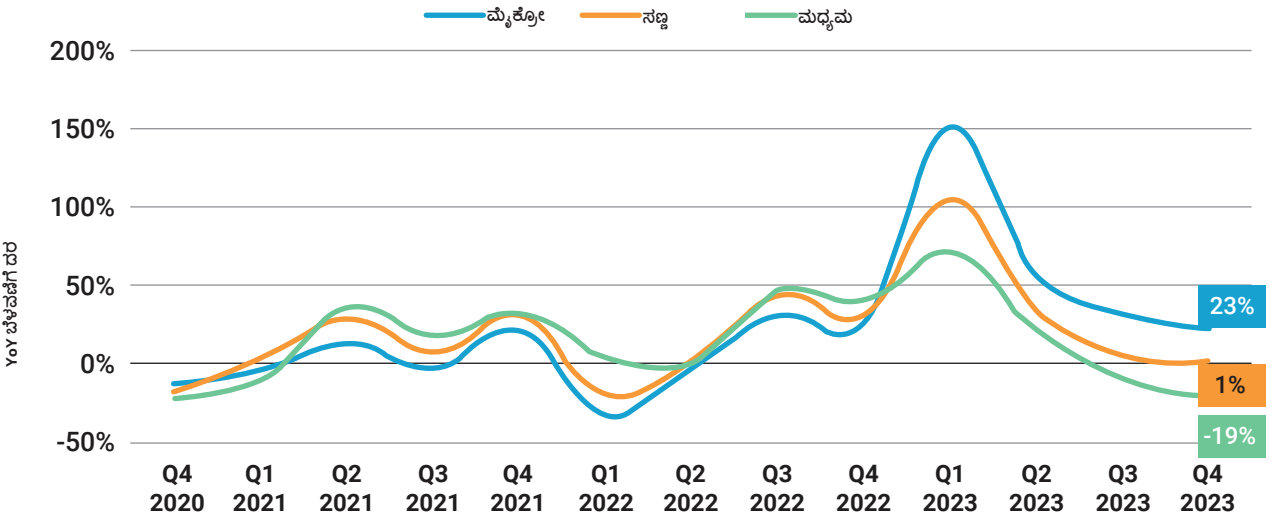


ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದ ತ್ರೈಮಾಸಿಕಗಳು

PSB ಗಳು 'ಮೈಕ್ರೋ' ಎಂಟರ್‌ಪ್ರೈಸಸ್‌ನ ಪ್ರಮುಖ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಫೊರೈಕೆದಾರರು

'ಮೈಕ್ರೋ' ಉದ್ಯಮಗಳು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದರೊಂದಿಗೆ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲದ ಮೂಲಗಳು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೇಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತವೆ. ಒಳನೋಟಗಳು INR 1 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದ ಸಾಲಗಾರರಲ್ಲಿ 23% YoY ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ತೋರಿಸಿದರೆ INR 1 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದವರ ಬೆಳವಣಿಗೆ ದರ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುವುದನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತವೆ. ತನ್ಮೂಲಕ 'ಸೂಕ್ಷ್ಮ' ಸಾಲಗಳು (1 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ) ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತಿವೆ ಎಂದು ತೋರಿಸುತ್ತವೆ.

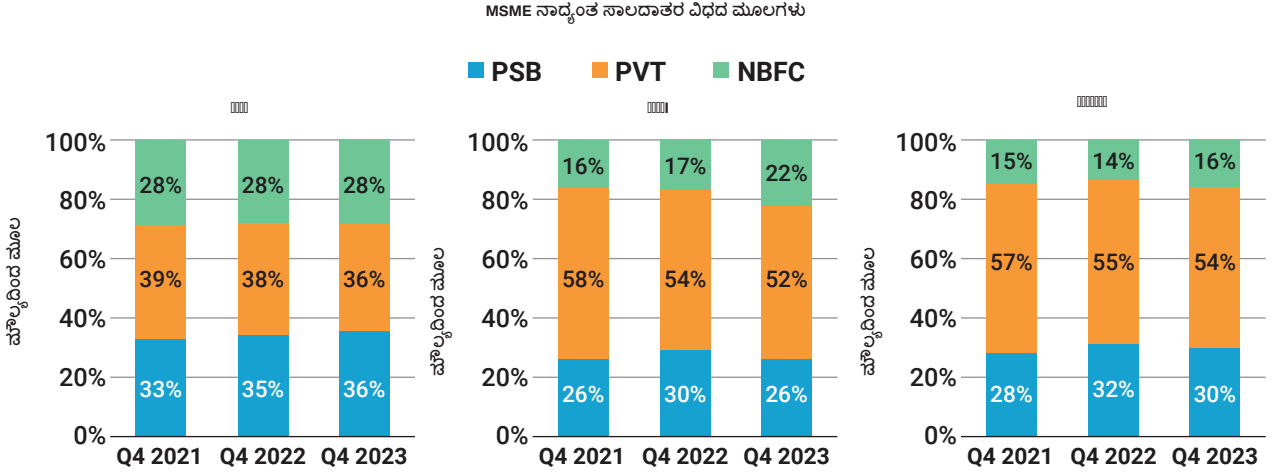
MSME ವಿಭಾಗದಿಂದ ಮೌಲ್ಯ ಮೂಲಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆ



ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದ ತ್ರೈಮಾಸಿಕಗಳು

ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲಗಳ ಮೂಲದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ MSME ವಲಯಕ್ಕೆ ಸಾಲ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿವೆ. ಆದರೆ, NBFC ಗಳು FY 23-Q4 ನಲ್ಲಿ 'ಸಣ್ಣ' ವಿಭಾಗಗಳಾಗಿದ್ದರೂ ಕೂಡ ಗಣನೀಯ ಏರಿಕೆಯೊಂದಿಗೆ ವೇಗವಾಗಿ ಪಾಲನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ. ಖಾಸಗಿ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲ ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ ಅಲ್ಪ ಪ್ರಮಾಣದ ಕುಸಿತ ಕಂಡುಬಂದಿದ್ದರೂ, NBFC ಗಳು ತಮ್ಮ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಧನಾತ್ಮಕ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುವ ಉತ್ತೇಜಕ ಪಥವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತವೆ.

ಸಾಲಗಾರರ ವಿಧದ ಮೂಲಕ ಸಾಲದಾತರಿಂದ ಮೂಲ ಸಮತೋಲನದ ಪ್ರಮಾಣಬದ್ಧ ಪಾಲು



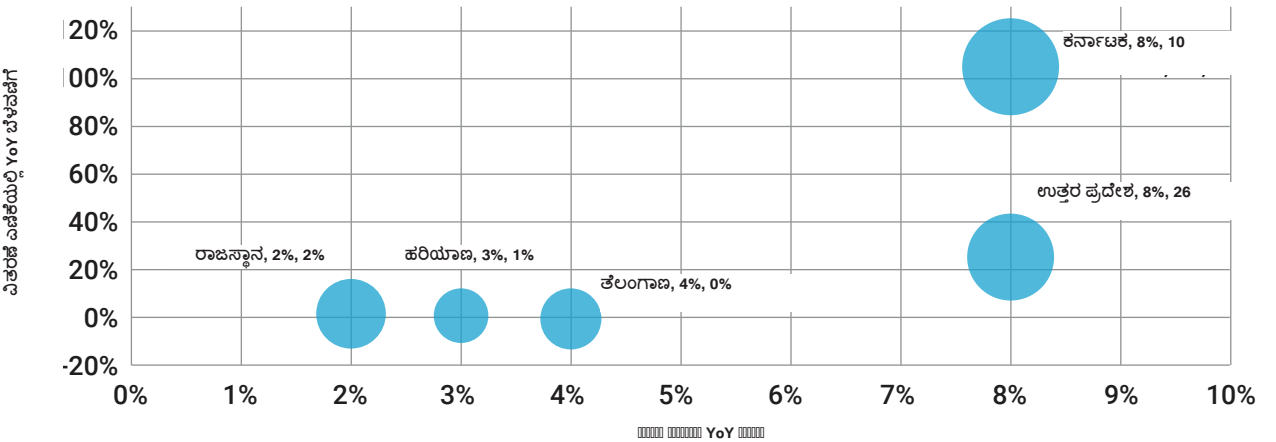
ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದ ತೈಮಾಸಿಕಗಳು

MSME ಘಟಕಗಳಿಗೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲ ನೀಡುವಿಕೆಯು ಹೆಚ್ಚಿನ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತವಾಗಿದೆ. ಮೂಲಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕ ಮತ್ತು ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶಗಳು ಡ್ವಿಪ್ರ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಕಂಡಿವೆ.

FY 23-Q4 ರಲ್ಲಿ ~8% ನಷ್ಟು ಕುಸಿತದ ಹೊರತಾಗಿಯೂ ಒಟ್ಟು ಮಂಜೂರಾದ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ರಾಜ್ಯಗಳು (ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರ, ಗುಜರಾತ್ ಮತ್ತು ತಮಿಳುನಾಡು) ಮೂಲ ಮೌಲ್ಯದ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಅಧಿಕ ಪಾಲನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಂಡಿವೆ.

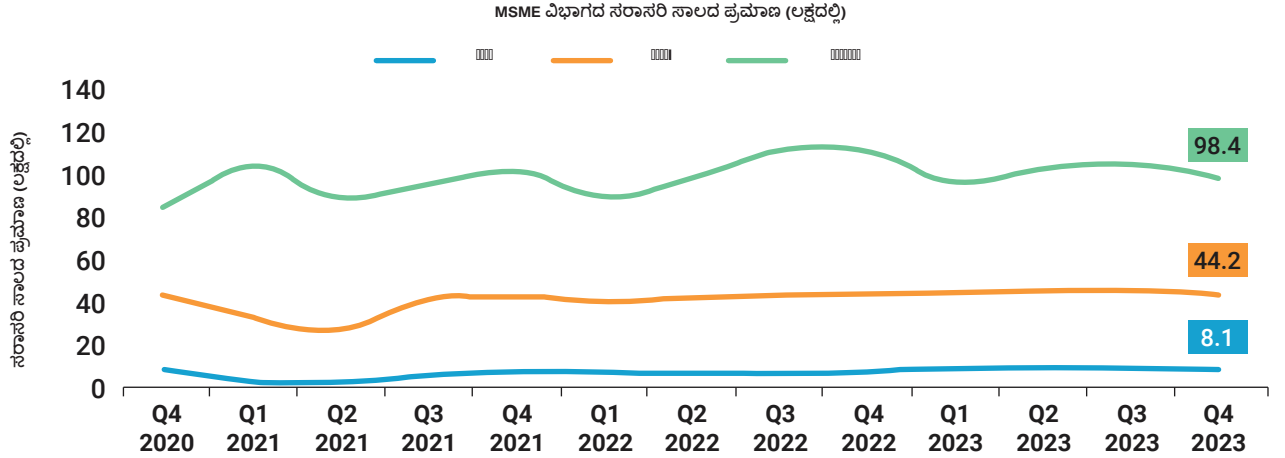
ಈ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುವ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಅನುಕೂಲಕರವಾದ ಉದ್ಯಮ ವಾತಾವರಣ ಮತ್ತು ಅನುಕೂಲಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಕಾರಣವೆಂದು ಹೇಳಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಮೂಲಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆ ನಕ್ಷೆ: ಅಗ್ರ 5 ರಾಜ್ಯಗಳು (FY 22-23 Q4)



FY 23-Q4 ರಲ್ಲಿ MSME ಘಟಕಗಳು ಪಡೆದುಕೊಂಡ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲಗಳ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಅದರಲ್ಲೂ ವಿಶೇಷವಾಗಿ INR 1 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಸಾಲಗಾರರಲ್ಲಿ ಇಳಿಕೆ ಕಂಡುಬಂದಿದೆ. ಈ ಬದಲಾವಣೆಯು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಸಾಲ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಆದ್ಯತೆಗಳು ಮತ್ತು ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿಫಲಿಸುವುದರೊಂದಿಗೆ MSME ಘಟಕಗಳ ನಡುವೆ ಸಣ್ಣ ಸಾಲದ ಪ್ರಮಾಣಗಳ ಕಡೆಗಿನ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

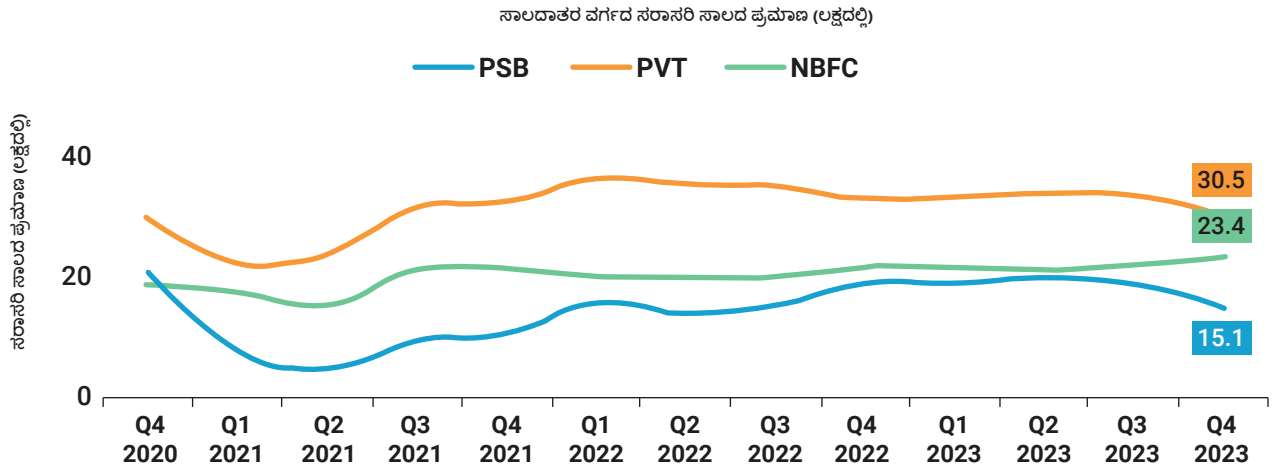
MSME ವಿಭಾಗದ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲದ ಪ್ರಮಾಣ (ಲಕ್ಷದಲ್ಲಿ).



ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದ ತ್ರೈಮಾಸಿಕಗಳು

ಸಾಲದಾತರ ಸಂಪ್ರದಾಯವಾದಿ ವಿಧಾನ, ಅಪಾಯದ ಅಪೇಕ್ಷೆಯ ಇಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಣೆಗಳ ಹೆಚ್ಚಿನ ವೆಚ್ಚವು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯ ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲದ ಪ್ರಮಾಣದ ಇಳಿಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿವೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿನ ಸಾಲದ ಟಿಕೆಟ್ ಪ್ರಮಾಣವು ಕ್ರಮವಾಗಿ 21% ಮತ್ತು 7% ರಷ್ಟು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ, ಆದರೆ FY 23-Q4 ಗಾಗಿ NBFC ಗಳಲ್ಲಿ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲದ ಪ್ರಮಾಣ 9% ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ.

ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿನ ಸಾಲದ ಟಿಕೆಟ್ ಪ್ರಮಾಣ ಕ್ರಮವಾಗಿ 21% ಮತ್ತು 7% ರಷ್ಟು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದ್ದರೆ NBFC ಯಲ್ಲಿ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲದ ಪ್ರಮಾಣ 9% ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ.



ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದ ತ್ರೈಮಾಸಿಕಗಳು

ಮಾರ್ಚ್ 2023 ರಲ್ಲಿ ಚೇತರಿಕೆಯನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಂಡ ವಾಣಿಜ್ಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೆಳವಣಿಗೆ

ಲಕ್ಷ ಕೋಟಿಗಳ ಸರಿಸುಮಾರು 9% - 720 ದಿನಗಳನ್ನು ಮೀರಿದ DPD (ದಿನಗಳ ಹಿಂದಿನ ಬಾಕಿ) ಅಥವಾ ನಷ್ಟ/ಸಂಶಯಾಸ್ಪದ ಎಂದು ವರದಿ ಮಾಡಲಾದ DPD ಯ ಪಿತ್ತಾಜಿತ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಈ MSME ಪಲ್ಸ್ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ, ನಮ್ಮ ಗಮನವನ್ನು 720 DPD ಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಇರುವ ಖಾತೆಗಳು ಮತ್ತು FY 23-Q4 ರಲ್ಲಿ ಗಣನೀಯ INR 25.3 ಲಕ್ಷ ಕೋಟಿಗಳಷ್ಟು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದ, ವರ್ಷದಿಂದ ವರ್ಷಕ್ಕೆ 16% ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವ ಉಪ-ಗುಣಮಟ್ಟದ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಬಾಕಿಯಿರುವ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್‌ಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, 'ಮೈಕ್ರೋ' ಸಾಲದಾರರು (INR 1 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ) ಸರಿಸುಮಾರು 26% ರಷ್ಟು ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ, ಇದು INR 6.5 ಲಕ್ಷ ಕೋಟಿಗಳಷ್ಟು ಗಮನಾರ್ಹ ಮೊತ್ತವಾಗಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ, 'ಸಣ್ಣ' ಸಾಲದಾರರು (INR 1 ಕೋಟಿಯಿಂದ INR 10 ಕೋಟಿಗಳ ನಡುವೆ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವವರು) ಮತ್ತು 'ಮಧ್ಯಮ' ಸಾಲದಾರರು (INR 10 ಕೋಟಿಗಳಿಂದ INR 50 ಕೋಟಿಗಳ ನಡುವೆ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವವರು) ಒಟ್ಟಾರೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬಾಕಿಯಿರುವ ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್‌ನ 74% ರಷ್ಟು ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ, ಇದು INR 18.9 ಲಕ್ಷ ಕೋಟಿಗಳಷ್ಟು ಗಮನಾರ್ಹ ಮೊತ್ತವಾಗಿದೆ.

'ಮೈಕ್ರೋ', 'ಸಣ್ಣ' ಮತ್ತು 'ಮಧ್ಯಮ' ವಿಭಾಗದ ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್‌ಗಳು ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ರಮವಾಗಿ 18%, 17% ಮತ್ತು 15% YoY ನಷ್ಟು ವೃದ್ಧಿಯಾಗುತ್ತಲೇ ಇವೆ.

ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್ ಶೀಟ್ ಕಮರ್ಷಿಯಲ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್‌ನಲ್ಲಿ (ಲಕ್ಷ ಕೋಟಿಯಲ್ಲಿ)

'ಮೈಕ್ರೋ', 'ಸಣ್ಣ' ಮತ್ತು 'ಮಧ್ಯಮ' ವಿಭಾಗದ ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್‌ಗಳು ಕ್ರಮವಾಗಿ 18%, 17% ಮತ್ತು 15% YoY ನಷ್ಟು ವೃದ್ಧಿಯಾಗುತ್ತಲೇ ಇವೆ.

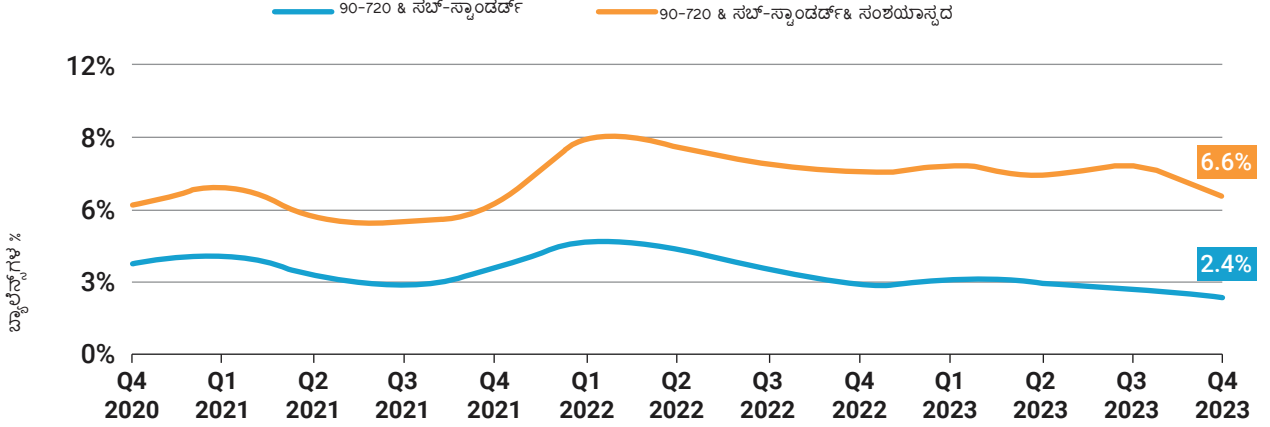
	<=720 DPD, ಸೆಬ್-ಸ್ಕಾಂಡರ್ಡ್	720+ DPD/DBT/ನಷ್ಟ	ಒಟ್ಟು
Q4 2020	18.5	1.7	19.7
Q1 2021	17.8	1.8	19.6
Q2 2021	18.4	1.8	20.2
Q3 2021	18.8	1.9	20.7
Q4 2021	19.6	1.9	21.5
Q1 2022	19.4	2.1	21.5
Q2 2022	19.9	2.2	22.1
Q3 2022	20.7	2.3	23.0
Q4 2022	21.7	2.4	24.2
Q1 2023	22.1	2.4	24.5
Q2 2023	23.3	2.5	25.8
Q3 2023	24.2	2.6	26.8
Q4 2023	25.3	2.4	27.7
	16%	-1%	15%

	ಮೈಕ್ರೋ	ಸಣ್ಣ	ಮಧ್ಯಮ	ಒಟ್ಟು
Q4 2020	4.6	7.5	6.0	18.0
Q1 2021	4.5	7.3	5.9	17.8
Q2 2021	4.7	7.6	6.1	18.4
Q3 2021	4.8	7.8	6.2	18.8
Q4 2021	5.0	8.1	6.4	19.6
Q1 2022	5.0	8.0	6.3	19.4
Q2 2022	5.1	8.3	6.5	19.9
Q3 2022	5.2	8.6	6.8	20.7
Q4 2022	5.5	9.1	7.2	21.7
Q1 2023	5.5	9.2	7.3	22.1
Q2 2023	5.9	9.7	7.7	23.3
Q3 2023	6.2	10.1	7.9	24.2
Q4 2023	6.5	10.6	8.3	25.3
YOY Q4 2023	18%	17%	15%	16%



ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಡೇಟಾ ಪರಿಶೀಲನೆಯು FY 23 ರಲ್ಲಿ ಡಿಲಿವರಿ ದರದ ಇಳಿಕೆಯನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುತ್ತದೆ. 90-720 DPD ಮತ್ತು ಸಬ್-ಸ್ಪಾಂಡರ್ಸ್‌ಗೆ FY 23-Q4 ರಲ್ಲಿ ಡಿಲಿವರಿ ದರಗಳು 2.4% ಆಗಿವೆ. ಇದು ಕಳೆದ 2 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿಯೇ ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ ಡಿಲಿವರಿ ದರವಾಗಿದೆ.

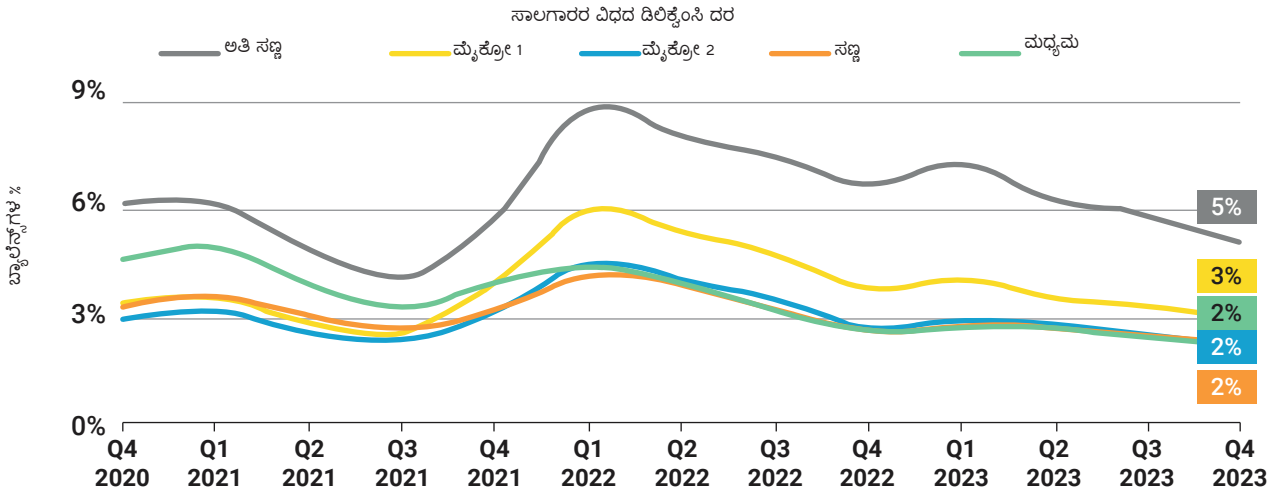
MSME: ಒಟ್ಟಾರೆ ಡಿಲಿವರಿ ದರಗಳು



ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೊ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯು ಎಲ್ಲಾ ಸಾಲಗಾರರ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಡಿಲಿವರಿ ದರ ಕುಸಿತವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತದೆ.

ಡಿಲಿವರಿ ದರ	Q4 2020	Q4 2021	Q4 2022	Q4 2023
'ಮೈಕ್ರೋ'	3.7%	4.0%	3.9%	3.1%
'ಸಣ್ಣ'	3.1%	3.1%	2.4%	2.0%
'ಮಧ್ಯಮ'	4.1%	3.5%	2.3%	1.9%

ಹಾಗೆಯೇ ಉಪ-ವಿಭಾಗದ ಪ್ರಕಾರ ಬ್ರೇಕ್-ಅಪ್ MSME ಯ 'ಮೈಕ್ರೋ' ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ 'ಸಣ್ಣ' ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ (10 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್) 5% ನಷ್ಟು ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಡಿಲಿವರಿ ದರಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತದೆ.



ಎಲ್ಲಾ ಮೂರು ಸಾಲದಾತ ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಡಿಲಿಕ್ವೆಂಸಿ ದರಗಳು ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತಿವೆ. NBFC ಗಳು FY 22-Q4 ರ ಡಿಲಿಕ್ವೆಂಸಿ ದರ 5.0% ಗಿಂತ FY 23-Q4 ರಲ್ಲಿ 3.6% ನಷ್ಟು ಅತಿಹೆಚ್ಚು ಇಳಿತವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿದವು.

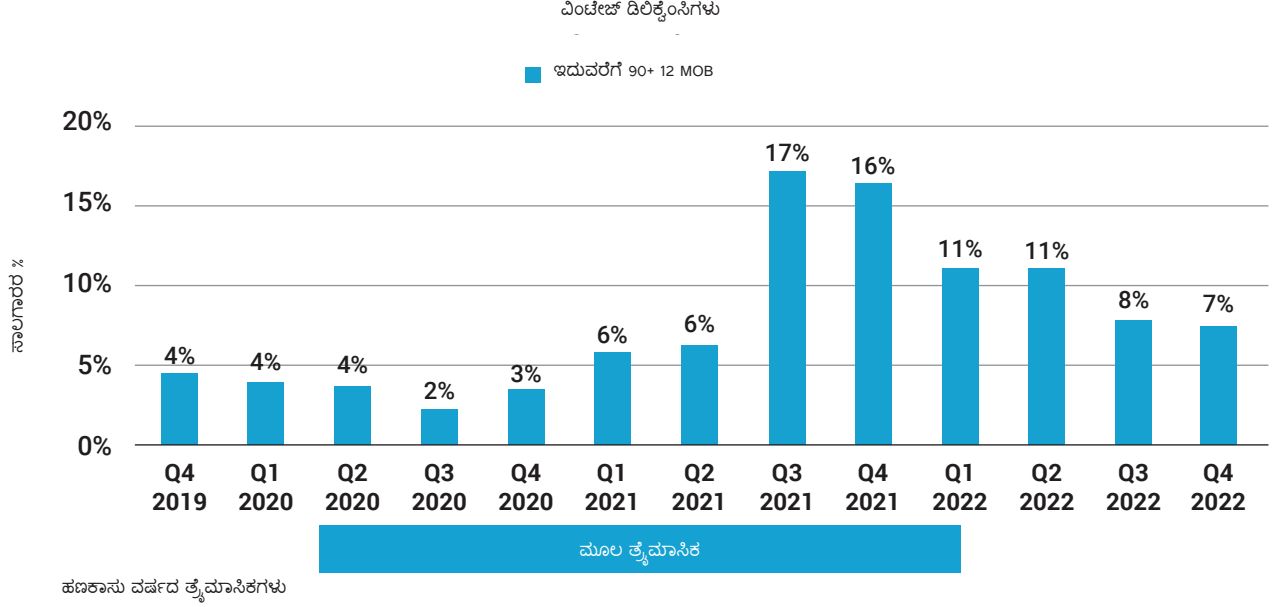
ಎಲ್ಲಾ ಮೂರು ಸಾಲದಾತ ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಡಿಲಿಕ್ವೆಂಸಿ ದರಗಳು ಇಳಿಕೆಯಾಗುತ್ತಿವೆ - NBFC ನಲ್ಲಿ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಇಳಿಕೆ

ಡಿಲಿಕ್ವೆಂಸಿ ದರ	Q4 2020	Q4 2021	Q4 2022	Q4 2023
PSBs	5.3%	4.6%	3.7%	3.0%
PVT	2.1%	2.4%	1.6%	1.4%
NBFC	4.6%	5.0%	5.0%	3.6%



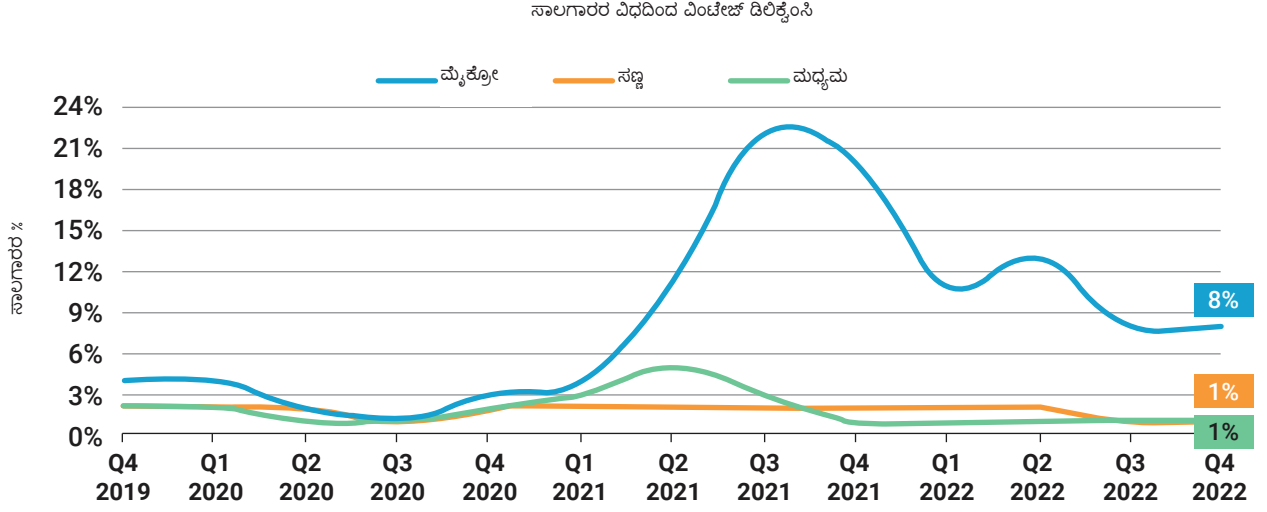
ಸುಧಾರಿತ MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುವ ಕುಸಿಯುತ್ತಿರುವ ವಿಂಟೇಜ್ ಡಿಲಿಂಕ್ಸ್‌ನಿ

ಇತ್ತೀಚಿನ ಮೂಲಗಳ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಗೆ ಆಳವಾದ ಒಳನೋಟಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು, ಟ್ರಾನ್ಸ್‌ಯೂನಿಯನ್ CIBIL ವಿಂಟೇಜ್ ಡಿಲಿಂಕ್ಸ್‌ನಿ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತದೆ. ಆರಂಭಿಕ ಡಿಲಿಂಕ್ಸ್‌ನಿ ಈ ಮಾಪನವು FY 19-Q4 ರಿಂದ FY 22-Q4 ವರೆಗಿನ ಮೂಲ ಅವಧಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾಲಾವಧಿಯಲ್ಲಿ, FY 21-Q3 ಮತ್ತು FY 21-Q4 ಯಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾದ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಆರಂಭಿಕ ಡಿಲಿಂಕ್ಸ್‌ನಿ ಉತ್ತುಂಗಕ್ಕೇರಿತು. 22-23 ಹಣಕಾಸು ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮೂಲಗಳ ವಿಂಟೇಜ್ ಡಿಲಿಂಕ್ಸ್‌ನಿ ಪೂರ್ವ-ಕೋವಿಡ್ ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಅತ್ಯಧಿಕವಾಗಿಯೇ ಮುಂದುವರಿದಿದೆ, FY 22-Q4 ನಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾದ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಸುಧಾರಣೆಯನ್ನು ಗಮನಿಸಲಾಗಿದೆ



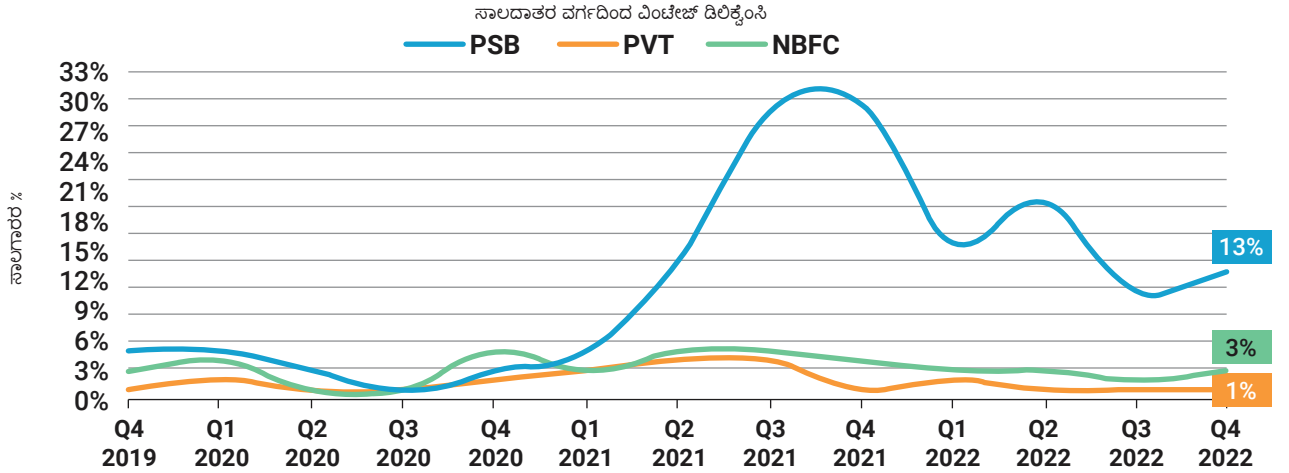
ಸಾಲಗಾರರ ವರ್ಗದಿಂದ

ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಅರೆ-ನಗರ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳ ಮೂಲದ ಕೊಡುಗೆಯಾದ ವಿಂಟೇಜ್ ಡಿಲಿಕ್ವೆಂಸಿ 'ಮೈಕ್ರೋ' ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ 8% ರಷ್ಟಿದೆ.



ಸಾಲದಾತರ ವಿಧದಿಂದ

PSB ಮೂಲಗಳಿಗೆ ವಿಂಟೇಜ್ ಡಿಲಿಕ್ವೆಂಸಿಯು 13% ರಷ್ಟು ಅತ್ಯಧಿಕವಾಗಿದೆ.

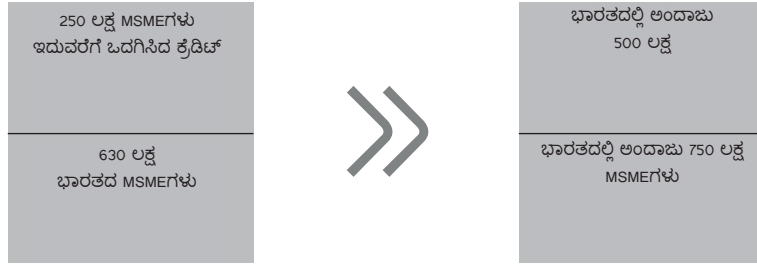


ನ್ಯೂ-ಓ-ಕ್ರೆಡಿಟ್ (NTC) 'ಮೈಕ್ರೋ' MSME- ಸುಸ್ಥಿರ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಚಾಲಕರು

ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ಗೆ ಅರ್ಹವಾಗಿರುವ ಉದ್ಯೋಗ್ಮುಖ ಉದ್ಯಮ ಘಟಕಗಳು MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಮುಂದಿನ ಹಂತದ ಚಾಲಕರಾಗಬಹುದು. ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವೈಯಕ್ತಿಕರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಈ ಉದ್ಯೋಗ್ಮುಖ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ಸಾಲದ ಪೂರೈಕೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಡೆಲಿವರಿಯು ಈ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಹರಿವುಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಮತ್ತು ತಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಸುಗಮವಾಗಿ ನಡೆಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. NTC MSME ಗಳಿಗೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವುದು ಆರ್ಥಿಕ ಸೇವೆಗಳ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು GDP ಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ವೇಗ ಹಾಗೂ ರಫ್ತು ಪಾಲನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದ ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತದೆ.

ಭಾರತವು ಸರಿಸುಮಾರು 630 ಲಕ್ಷ MSME ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್‌ಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಅದರಲ್ಲಿ ಕೇವಲ 250 ಲಕ್ಷ ಮಾತ್ರ ಮನ್ನಣೆ ಪಡೆದಿವೆ. ಈ ವಲಯವು 2.5% ರ ಯೋಜಿತ ಸಂಯುಕ್ತ ವಾರ್ಷಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆ ದರದಲ್ಲಿ (CAGR) ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವಾಗ, ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ, MSME ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಘಟಕಗಳ ಅಂದಾಜು ಸಂಖ್ಯೆ 750 ಲಕ್ಷವನ್ನು ಮುಟ್ಟುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 500 ಲಕ್ಷ NTC MSME ಘಟಕಗಳಾಗಿರಬಹುದು ಎಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಲಾಗಿದೆ.

ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಘಟಕದ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಲಾದ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿವಿಧ ವಿಭಾಗಗಳಾಗಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ. 100 ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು 'ಮೈಕ್ರೋ' ಉದ್ಯಮಗಳು ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ 'ಮೈಕ್ರೋ' ಘಟಕಗಳನ್ನು INR 10 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್‌ನ 'ಅತಿ ಸಣ್ಣ', INR 10 ಲಕ್ಷದಿಂದ 50 ಲಕ್ಷದ ನಡುವಿನ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್ ಅನ್ನು 'ಮೈಕ್ರೋ2' ಮತ್ತು INR 50 ಲಕ್ಷದಿಂದ 100 ಲಕ್ಷದ ನಡುವಿನ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್ ಅನ್ನು 'ಮೈಕ್ರೋ3' ಎಂಬ ಮೂರು ಸಾಲಗಾರರ ವರ್ಗಗಳಾಗಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ. NTC MSME ಘಟಕಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಮೊದಲ MSME ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ತೆರೆಯುವವರು ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇವರು ಮೊದಲ-ಪೀಳಿಗೆಯ ಉದ್ಯಮಗಳು, ಮೊದಲ ಬಾರಿಯ ರಫ್ತುದಾರರು ಮತ್ತು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಉದ್ಯಮಗಳ ವಿಸ್ತರಣೆ ಅಥವಾ ತಾಂತ್ರಿಕ ಅವಿಷ್ಕಾರಗಳಿಗೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಹುಡುಕುವವರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

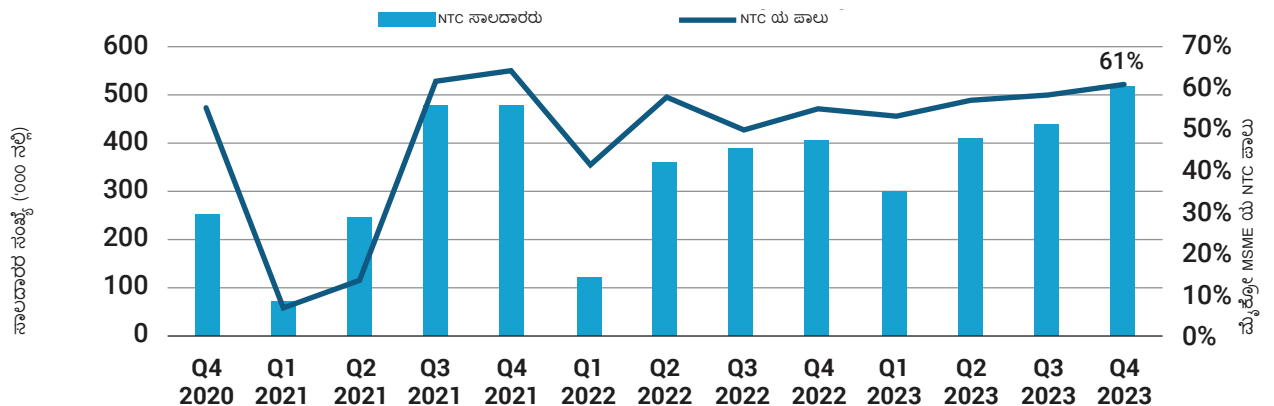


ಆಕರ: ಮೈಕ್ರೋ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಉದ್ಯಮಗಳ ಸಚಿವಾಲಯ

NTC ಸಾಲದಾರರು ಸಾಲದಾತರಿಗೆ ಗಮನಾರ್ಹ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಕಾರಣ 'ಮೈಕ್ರೋ' ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ (1 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ) NTC ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಒಳನೋಟಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವುದು ಮಹತ್ವದ್ದಾಗಿದೆ.

FY 23-Q4 ರಲ್ಲಿ, MSME ಎರವಲು ಜಾಗದಲ್ಲಿ NTC ಸಾಲದಾರರು 56% ಹೊಸ ಸಾಲದ ಮೂಲವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ 'ಮೈಕ್ರೋ' ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ (100 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ), ಈ ಸಾಲದಾರರು 61% ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಮೂಲಗಳನ್ನು ಕೊಡುಗೆ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ. ಈ 'ಮೈಕ್ರೋ' ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೇಡಿಕೆ, ಸಾಲದಾತರ ಧನಾತ್ಮಕ ಭಾವನೆ ಮತ್ತು ದೃಢವಾದ ಬೇಡಿಕೆಯ ಸಂಯೋಜನೆಯಿಂದಾಗಿ NTC ಸಾಲಗಾರರ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಿದೆ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಆರ್ಥಿಕ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಗಣನೀಯವಾಗಿ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡಿದೆ.

ಮೈಕ್ರೋ MSME NTC ಮೂಲಗಳು



ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದ ತೈಮಾನಿಕಗಳು (ತಮ್ಮ ವರ್ಗದಲ್ಲಿನ ಸಾಲಗಳ %)



INR 10 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್
ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್

ಮೂಲಗಳಲ್ಲಿ NTC ಯು 75% ಪಾಲು



INR 10 ಲಕ್ಷ ಮತ್ತು INR 50 ಲಕ್ಷದ ನಡುವಿನ
ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್

ಮೂಲಗಳಲ್ಲಿ NTC ಯು 40% ಪಾಲು

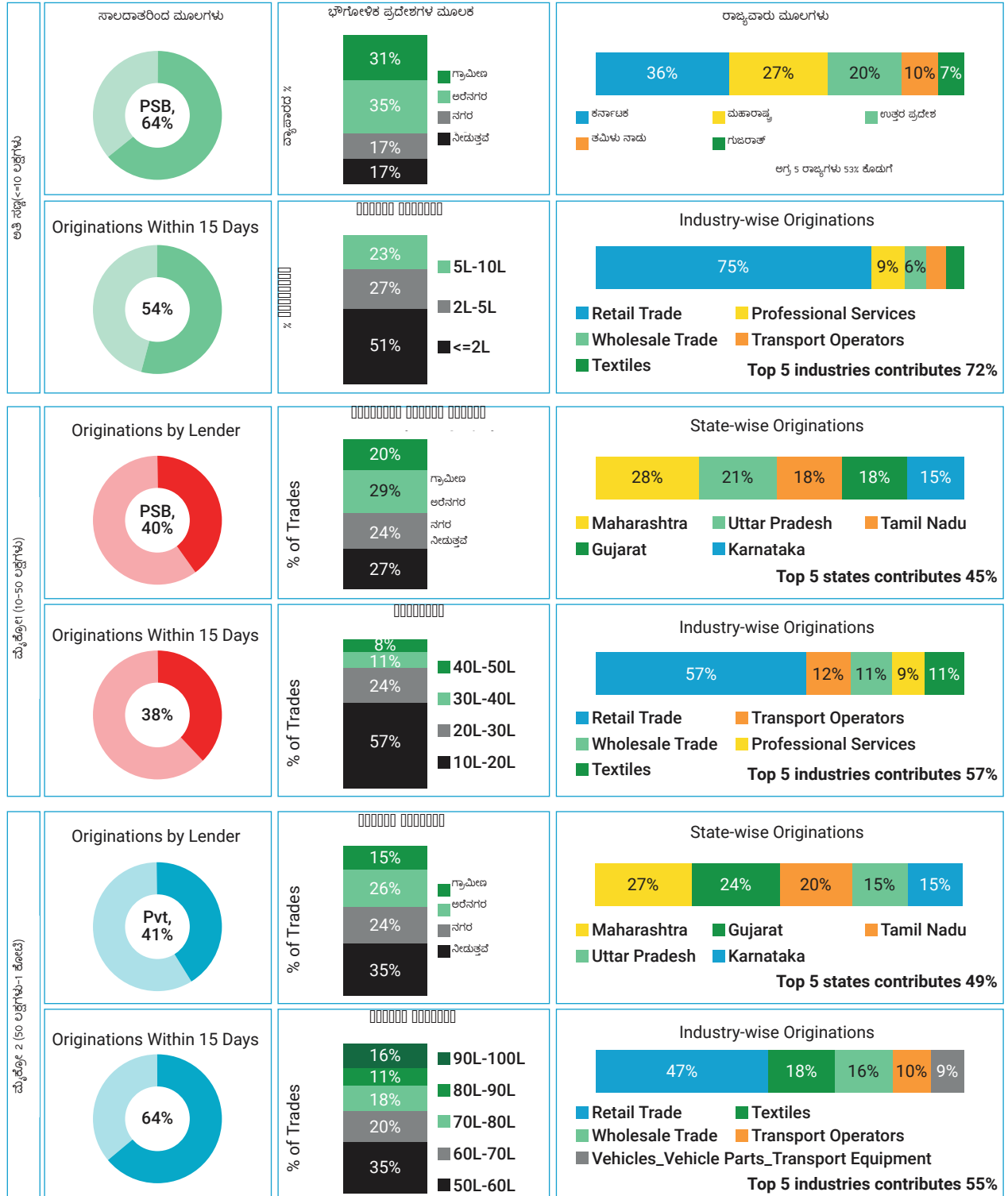


INR 50 ಲಕ್ಷ ಮತ್ತು INR 100 ಲಕ್ಷದ ನಡುವಿನ
ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್

ಮೂಲಗಳಲ್ಲಿ NTC ಯು 16% ಪಾಲು

ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದ ತೈಮಾಸಿಕಗಳು (ತಮ್ಮ ವರ್ಗದಲ್ಲಿನ ಸಾಲಗಳ %)





- INR 50 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಾಲವನ್ನು ಬಯಸುವ NTC ಸಾಲದಾರರಿಗೆ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳು ಪ್ರಮುಖ ಸಾಲದಾತರಾಗಿದ್ದಾರೆ, ಆದರೆ ಖಾಸಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳು INR 50 ಲಕ್ಷದಿಂದ 1 ಕೋಟಿಯವರೆಗಿನ ಸಾಲದ ಪೂರೈಕೆದಾರರಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿವೆ ('ಮೈಕ್ರೋ 2')
- ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಅರೆ-ನಗರ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಂದ NTC ಸಾಲಗಾರರು INR 10 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತದ ಟಿಕೆಟ್ ಗಾತ್ರದ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತೆ ವಿವಿಧ ಭೌಗೋಳಿಕ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ರವೇಶ ಲಭ್ಯವಿದೆ.
- INR 50 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವ 50% ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು NTC ಸಾಲದಾರರು ಸಣ್ಣ-ಟಿಕೆಟ್ ಗಾತ್ರದ ಸಾಲಗಳಿಂದ ತಮ್ಮ ಪ್ರಯಾಣವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತಾರೆ.
- NTC ಸಾಲದಾರರಲ್ಲಿ ರೀಟೇಲ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ.
- ಡಿಜಿಟಲೀಕರಣದ ಪ್ರಗತಿ ಮತ್ತು ಮಾಹಿತಿ ಸುಧಾರಿತ ಪ್ರವೇಶದೊಂದಿಗೆ, ಮೈಕ್ರೋ ಸಾಲಗಳ (INR 100 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ) ಟರ್ನ್‌ಅರೌಂಡ್ ಸಮಯವು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಸುಧಾರಿಸಿದೆ. INR 50 ಲಕ್ಷ ಮತ್ತು 1 ಕೋಟಿ (ಮೈಕ್ರೋ 2) ಸಾಲ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ವೇಗದ ಸಂಸ್ಕರಣ ಸಮಯ ದಾಖಲಾಗಿದೆ.

ಹಾಗೆಯೇ, ಸಾಲದಾರರು INR 50 ಲಕ್ಷ ಮತ್ತು INR 1 ಕೋಟಿ ನಡುವೆ ಸಾಲವನ್ನು ಬಯಸುತ್ತಿರುವ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ವಿಶಾಲ ಪ್ರವೇಶಾತಿಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಅವಕಾಶ ಲಭ್ಯವಿದೆ. ವಿವಿಧ ವರ್ಗದ ಸಾಲದಾತರು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ NTC ಅಥವಾ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸದ ಸಾಲದಾರರಿಗೆ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವಲ್ಲಿ ಪರಿಣತಿ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ, ಇದರಿಂದಾಗಿ ವಿವಿಧ ಸಾಲದಾರರ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ರವೇಶ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

'ಮೈಕ್ರೋ' MSME ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನ್ಯೂ-ಒ-ಕ್ರೆಡಿಟ್ (NTC) ಮತ್ತು ಎಕ್ಸ್‌ಪ್ರೆಸ್-ಒ-ಕ್ರೆಡಿಟ್ (ETC) ನೋಟ

ಸಾಲದಾರರ ತುಲನಾತ್ಮಕ

ಈ ಅಧ್ಯಯನದಲ್ಲಿ, NTC ಸಾಲವನ್ನು ಎಕ್ಸ್‌ಪ್ರೆಸ್-ಒ-ಕ್ರೆಡಿಟ್ (ETC) ಸಾಲದಾರರೊಂದಿಗೆ ಹೋಲಿಸಲು ನಾವು 'ಮೈಕ್ರೋ' MSME ಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ್ದೇವೆ. ETC ಜನಸಂಖ್ಯೆಯು ಒಳನೋಟವುಳ್ಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗೆ ಆಧಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಸ್ಥಾಪಿತ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಇತಿಹಾಸದೊಂದಿಗೆ ಘಟಕಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

NTC ಸಾಲಗಾರರು INR 1 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ('ಮೈಕ್ರೋ') ಬಯಸುವ ಸಾಲದಾರರಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಮೂಲದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ನಾವು ಗಮನಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಸಾಲದಾರರು ಕಡಿಮೆ ಟಿಕೆಟ್ ಗಾತ್ರದ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಒಳನೋಟಗಳು ತೋರಿಸುತ್ತವೆ. 10 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಸಾಲದಾರರು NTC ಮತ್ತು ETC ವಿಭಾಗಗಳೆರಡಕ್ಕೂ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ, NTC ಸಾಲದಾರರಿಗೆ ಈ ಕೊಡುಗೆಯು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇದು ಸಾಲದಾತರಿಗೆ 10 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ('ಅತಿ ಸಣ್ಣ') ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಸಾಲದಾರರ ವಿಭಾಗದ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನಹರಿಸುವ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಲು ಇದು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ವಿತರಣೆಯ ಕುರಿತು ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಸಾಲದಾತರು ಪ್ರದೇಶಗಳಾದ್ಯಂತ ಸ್ಥಿರ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವುದರಿಂದ, NTC ಮತ್ತು ETC ಯಲ್ಲಿ ಮೂಲ ವಿತರಣೆಯ ಪಾಲು ಒಂದೇ ರೀತಿಯದಾಗಿದೆ. ಸಾಲದಾತರು ಎಲ್ಲಾ ಸ್ತರಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ಇದು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

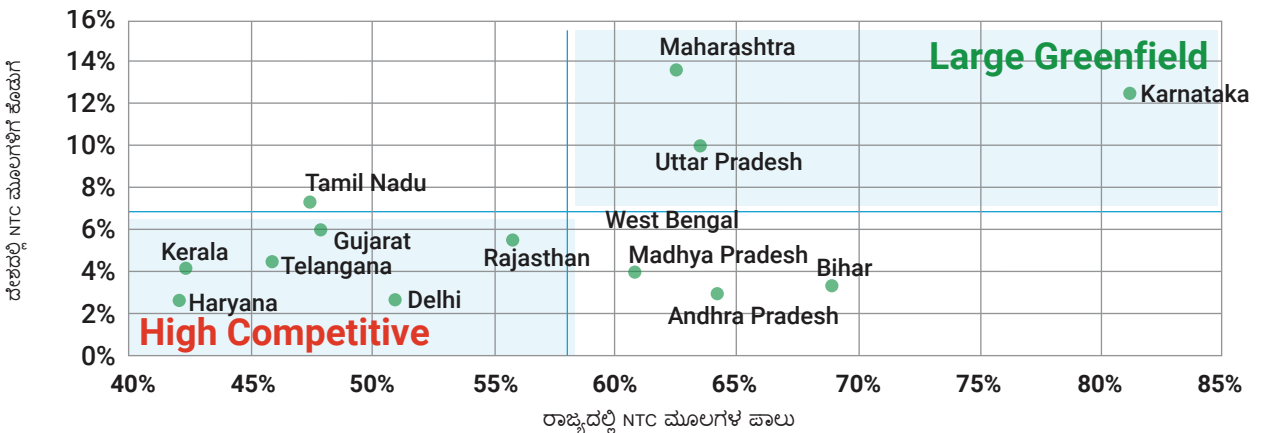
ಅದೇನೇ ಇದ್ದರೂ, ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಗಳ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಗಮನದಿಂದಾಗಿ ದೂರಸ್ಥ ಭೌಗೋಳಿಕ ಪ್ರದೇಶಗಳು NTC ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶ, ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರ ಮತ್ತು ಕರ್ನಾಟಕದಂತಹ ರಾಜ್ಯಗಳು ಮೂಲ ಮತ್ತು ಅನುಪಾತಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ NTC ಪಾಲಿಸಿ ಸ್ಥಿರವಾದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ ಹರಿಯಾಣ, ದೆಹಲಿ ಮತ್ತು ಕೇರಳವು ಹೆಚ್ಚು ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಅದು ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ಅವಕಾಶದ ಉತ್ತಮ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ.

ಆಳವಾದ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಸಾಲದಾತರು ಈ ಭೌಗೋಳಿಕ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಬಲ ಸ್ಪಾದ್ಧೀನ ತಂತ್ರದ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಬೇಕು.

1 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಾಲವನ್ನು ಬಯಸುವ ಸಾಲದಾರರಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಮೂಲದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತಿರುವ NTC ಸಾಲದಾರರು

ದೂರಸ್ಥ ಭೌಗೋಳಿಕ ಪ್ರದೇಶವು ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಗಳ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಗಮನದಿಂದಾಗಿ NTC ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ

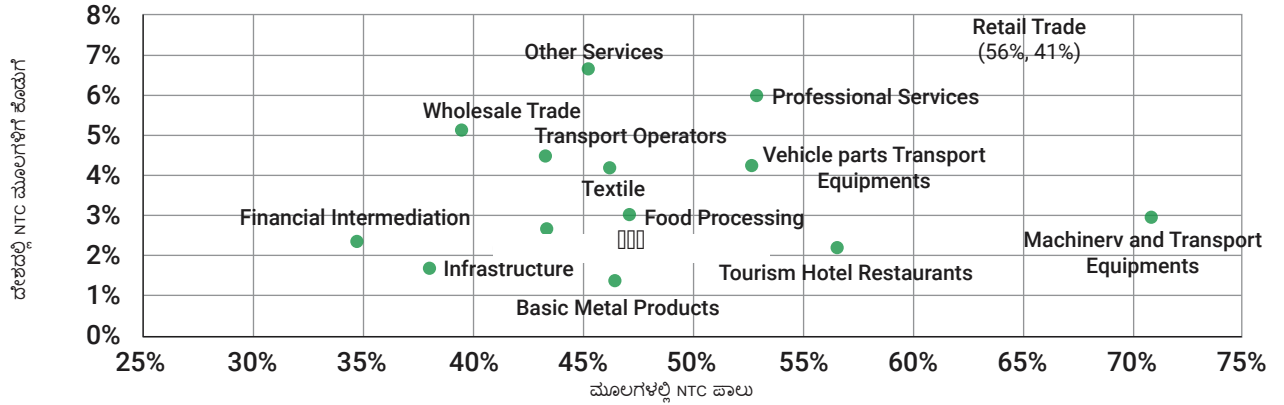
FY 23-Q4: ರಾಜ್ಯವಾರು 'ಮೈಕ್ರೋ' MSME ಯ NTC ಮೂಲ



ರೀಟೇಲ್ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳು ಮತ್ತು ಸಾರಿಗೆ ಸಲಕರಣೆ ವಲಯದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು NTC ಸಾಲದಾರರ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

NTC ಯಲ್ಲಿ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುತ್ತಿರುವ ರೀಟೇಲ್ ಮತ್ತು ಯಂತ್ರೋಪಕರಣ/ಸಾರಿಗೆ ಸಲಕರಣೆ ವಲಯಗಳ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು

FY 23-Q4 : ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಂದ 'ಮೈಕ್ರೋ' MSME ಯ NTC ಮೂಲ



NTC ಸಾಲದಾರರು vs ETC ಸಾಲದಾರರ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ರೊಫೈಲ್

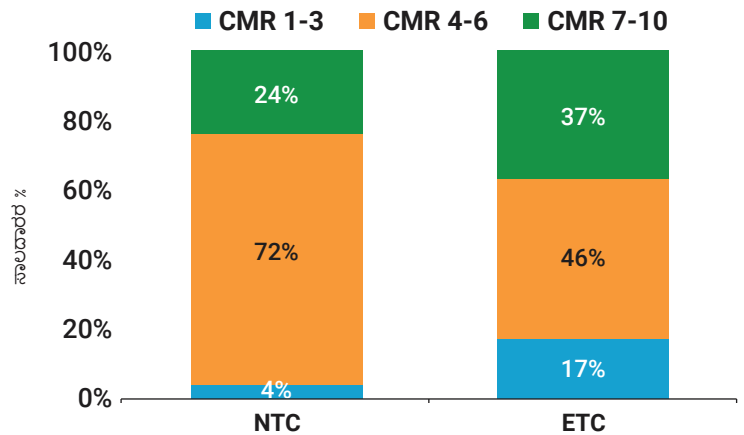
ಈ ವಿಭಾಗಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಇನ್ನಷ್ಟು ವಿಸ್ತರಿಸಲು, NTC ಮತ್ತು ETC ಸಾಲದಾರರ ಪ್ರಯಾಣವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿದೆ. ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ, ನಾವು ಅಕ್ಟೋಬರ್ 2020 ರಿಂದ ಮಾರ್ಚ್ 2021 ರ ನಡುವಿನ ಅವಧಿಯ ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿದ್ದೇವೆ. ETC ಸಾಲದಾರರಿಗೆ, ನಾವು ಪರಿಗಣಿಸಿದ ಅವಧಿಗಿಂತ ಕನಿಷ್ಠ ಎರಡು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದಿನ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವವರನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪರಿಗಣಿಸಿದ್ದೇವೆ. MSME ಸಾಲದಾರರ ವರ್ಗ ಮತ್ತು CIBIL MSME ಶ್ರೇಣಿಯನ್ನು (CMR) "1" ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಅಳೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ, ಆದರೆ NTC ಸಾಲದಾರರಿಗೆ CMR ಶ್ರೇಣಿಯನ್ನು "1+6" ನಲ್ಲಿ ಅಳೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಒಳನೋಟಗಳಲ್ಲಿ 'ಮೈಕ್ರೋ' NTC ಸಾಲದಾರರನ್ನು ಅಪಾಯ ಹಂಚಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಾಲದಾರರ ವರ್ಗದಲ್ಲಿ ETC ಸಾಲದಾರರೊಂದಿಗೆ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿ ಹೋಲಿಸಿರುವುದನ್ನು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

NTC ಸಾಲದಾರರಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ETC ಸಾಲದಾರರು ತುಂಬಾ ವಿಭಿನ್ನವಾದ ಅಪಾಯದ ಪ್ರೊಫೈಲ್ ಅನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. NTC ಸಾಲದಾರರಿಗೆ ರಚಿಸಲಾದ ಅರಂಭಿಕ CMR ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಧ್ಯಮ-ಅಪಾಯದ ವರ್ಗಕ್ಕೆ (CMR 4-6) ಸೇರುತ್ತದೆ, ಇದು ಸರಿಸುಮಾರು 72% ಸಾಲದಾರರನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ, ಸ್ಥಾಪಿತ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಇತಿಹಾಸಗಳ 46% ಸಾಲದಾರರನ್ನು ಮಧ್ಯಮ-ಅಪಾಯದ ಶ್ರೇಣಿಯಲ್ಲಿ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಆದ್ದರಿಂದ, ಎರಡು ಜನಸಂದಣಿಯ ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಹೋಲಿಸಲು, ಅಪಾಯ ಮತ್ತು 'ಮೈಕ್ರೋ' MSME ಉಪ ವಿಭಾಗಗಳ ETC ಯ ಪ್ರೊಫೈಲ್ ಅನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

CMR ಪಟ್ಟಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಹಂಚಿಕೆ



NTC ಸಾಲದಾರರು ಮತ್ತು ETC ಸಾಲದಾರರ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ (ಅಂದರೆ, ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಮತ್ತು ಟಿಕೆಟ್-ಗಾತ್ರ) ನಮ್ಮ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯು ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೇಡಿಕೆಯ ಕುರಿತು ಅವರ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಮತ್ತು ಅದ್ಭುತಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಿದೆ. ಪ್ರತಿ ಇಬ್ಬರು NTC ಸಾಲದಾರರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು ಕಡಿಮೆ ಪ್ರವೇಶದೊಂದಿಗೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೂ ತಮ್ಮ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ರಯಾಣವನ್ನು ಬೇಡಿಕೆಯ ಸಾಲದ (ಸಾಲದಾತರು ಬೇಡಿಕೆಯಿಟ್ಟಾಗ ಸಾಲದಾರನು ಮರುಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಸಾಲ) ಮೂಲಕ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿರುವುದನ್ನು ನಾವು ಗಮನಿಸಿದ್ದೇವೆ, ETC ಸಾಲದಾರರ ಇತ್ತೀಚಿನ ಸಾಲದ ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಸರಿಸುಮಾರು 61% ರಷ್ಟು 1 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯ ಟಿಕೆಟ್ ಗಾತ್ರದ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ

ಉತ್ಪನ್ನಗಳು	NTC	ETC	ಟಿಕೆಟ್ ಗಾತ್ರ	NTC	ETC
ದೀರ್ಘಾವಧಿ ಸಾಲ	8%	15%	<1 ಲಕ್ಷ	61%	36%
ಮಧ್ಯಂತರ ಸಾಲ	7%	14%	1-2 ಲಕ್ಷ	7%	15%
ಬೇಡಿಕೆ ಸಾಲ	54%	12%	2-5 ಲಕ್ಷ	11%	25%
ನಗದು ಕ್ರೆಡಿಟ್	11%	7%	5-10 ಲಕ್ಷ	10%	17%
ಅಸುರಕ್ಷಿತ ಉದ್ಯಮ ಸಾಲ	3%	6%	10-25 ಲಕ್ಷ	7%	48%
ಓವರ್‌ಡ್ರಾಫ್ಟ್	7%	6%	25 ಲಕ್ಷ+	4%	29%

ಉತ್ಪನ್ನ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನ:

ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಸಾಲ: 3 ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಅಧಿಕ ಅವಧಿಗೆ ಸಾಲ

ಮಧ್ಯಂತರ ಸಾಲ: 1 ವರ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಅಧಿಕ ಮತ್ತು 3 ವರ್ಷಗಳೊಳಗಿನ ಅವಧಿಗೆ ಸಾಲ

ಬೇಡಿಕೆ ಸಾಲ: ಕಾರ್ಯನಿರತ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಸಾಲ

ನಗದು ಕ್ರೆಡಿಟ್: ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಸಾಲವು ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಮತ್ತು ಕಂಪನಿಯ ಸ್ವೀಕೃತಿಗಳಿಂದ ಬೆಂಬಲಿತವಾಗಿದೆ ಅಸುರಕ್ಷಿತ ಉದ್ಯಮ ಸಾಲ: ಯಾವುದೇ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಮೇಲಾಧಾರ

ಓವರ್‌ಡ್ರಾಫ್ಟ್ ಆಗಿ ಒತ್ತೆ ಇಡದೆ ಪಡೆದ ಸಾಲಗಳು: ಯಾವುದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹಿಂಪಡೆಯಲು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಸೌಲಭ್ಯ

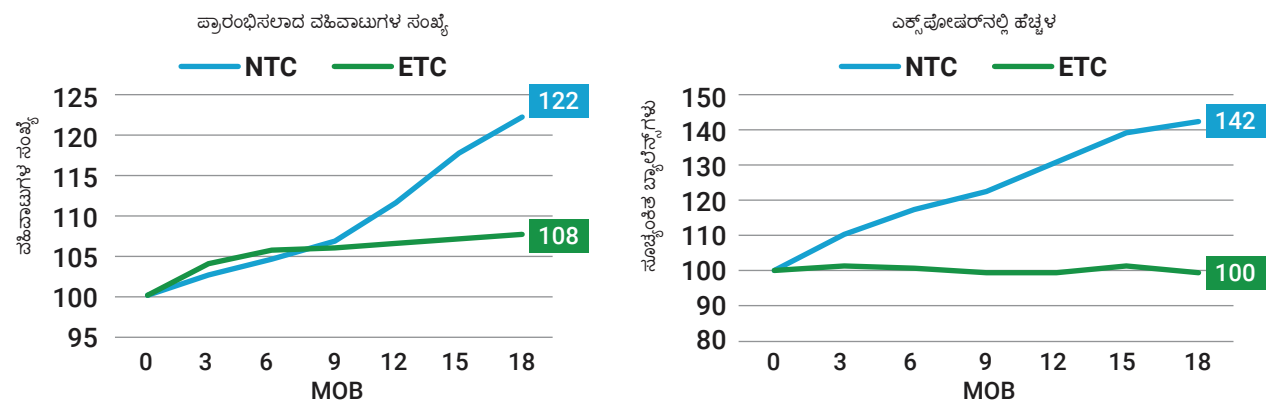
** NTC ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ 90% ರಷ್ಟು ಅಗ್ರ 6 ಸಾಲ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

NTC ಸಾಲದಾರರು - ಮುಂದಿನ 18 ತಿಂಗಳುಗಳ ಒಳನೋಟಗಳು ಮತ್ತು ಪಥ

ಈ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ, NTC ಸಾಲದಾರರ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಿಂದ ಪಡೆದ ಲಾಭದಾಯಕತೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ನಾವು ಅವರ ನಿಜವಾದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ. ಅವರ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ರಯಾಣವನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ, ಈ ಸಾಲದಾರರ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಗಣನೀಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಅನಾವರಣಗೊಳಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ನಾವು ಹೊಂದಿದ್ದೇವೆ.

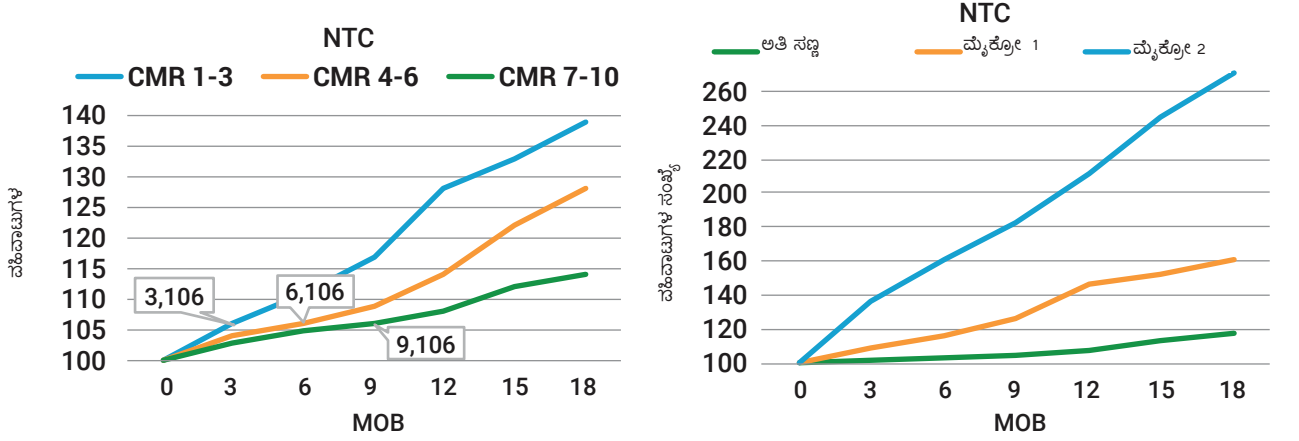
ಮೌಲ್ಯಯುತವಾದ ಒಳನೋಟಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು, ಅಕ್ಟೋಬರ್ 2020 ಮತ್ತು ಮಾರ್ಚ್ 2021 ರ ನಡುವೆ MSME ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಿದಾಗಿನಿಂದ 18 ತಿಂಗಳ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ NTC ಸಾಲದಾರರ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ರಯಾಣದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಯನ್ನು ನಾವು ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ. NTC ಸಾಲದಾರರಿಗೆ '1+6' ನಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ETC ಸಾಲದಾರರಿಗೆ '1' ಯಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಸ್ಕೋರ್ ವರ್ಗಾವಣೆಯನ್ನು ಹೋಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಸ್ವಾಸ್ಥ್ಯದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಧ್ವೇಷ ಅಥವಾ ಸುಧಾರಣೆಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಎರಡೂ ವರ್ಗದಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ನಾವು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ.

NTC 'ಮೈಕ್ರೋ' MSME ಸಾಲದಾರರು ತಮ್ಮ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ರಯಾಣವನ್ನು ಸಣ್ಣ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತದೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರೂ ಅವರು ಅಸಾಧಾರಣ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದು ನಮ್ಮ ಸಂಶೋಧನೆಗಳಿಂದ ಬಹಿರಂಗವಾಗಿದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವಿಕೆಯ ದರದೊಂದಿಗೆ, ಈ ಸಾಲದಾರರು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ರವೇಶದಲ್ಲಿ ಮತ್ತಷ್ಟು ಸುಧಾರಣೆಗೆ ಬಲವಾದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮೊದಲ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಲೋನ್ ಮೂಲದ ನಂತರದ 18 ತಿಂಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ, NTC MSME ಸಾಲದಾರರು ETC ಸಾಲದಾರರಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ 1.4 ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್‌ಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವ ಮೂಲಕ ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿದರು.

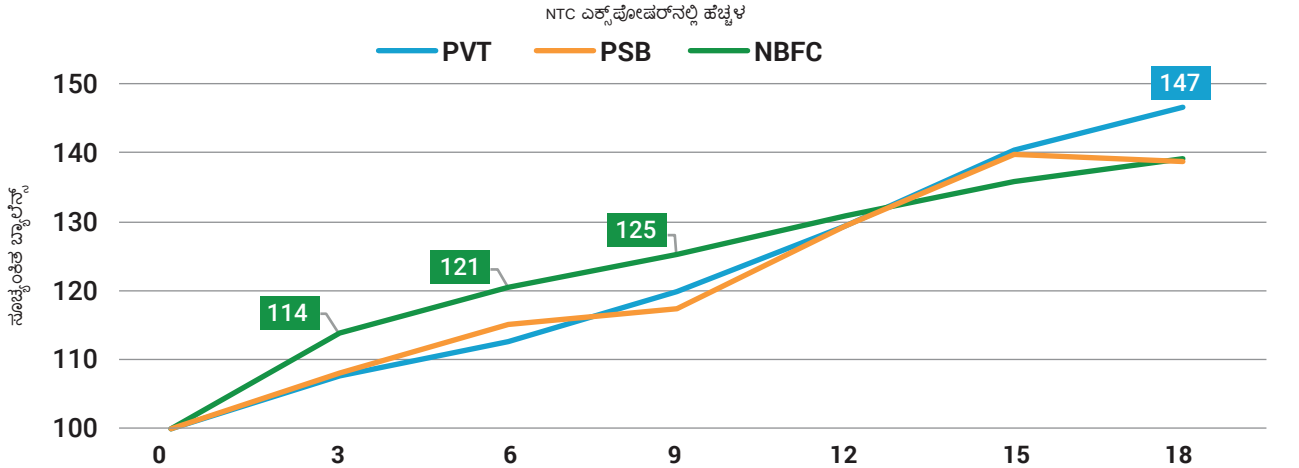


MOB0 ನಲ್ಲಿ ಇಂಡೆಕ್ಸ್ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ

ನಮ್ಮ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗಳಿಂದ 9-12 ತಿಂಗಳ ನಡುವೆ ಸೃಷ್ಟವಾದ ಒಳಹರಿವಿನ ಬಿಂದುವಿನೊಂದಿಗೆ ಕಡಿಮೆ-ಅಪಾಯದ ವಿಭಾಗವು (CMR 1-3) ವೇಗವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ ಎಂದು ಒಹಿರಂಗವಾಗಿದೆ. ಇದು ಉತ್ತಮ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಗುಣಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಸಾಲದಾತರ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ತೋರಿಸುವುದಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೇ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವಿಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಬಲಭಾಗದ ನಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ, 50 ಲಕ್ಷ ಮತ್ತು 100 ಲಕ್ಷದ ನಡುವಿನ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಸಾಲದಾರರು 50 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಸಾಲದಾರರಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಮುಂದಿನ ತಿಂಗಳುಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಒಲವು ತೋರುತ್ತಾರೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ನಾವು 'ಮೈಕ್ರೋ' ಉಪ ವಿಭಾಗಗಳ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದೆ.



MOBO ನಲ್ಲಿ ಇಂಡೆಕ್ಸ್ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ
ಆರಂಭಿಕ ಹಂತದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಲಿಡ್ ಪಾಲನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಮೈಕ್ರೋ ವರ್ಗದಲ್ಲಿ NTC ಸಾಲದಾರರಿಗೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ಸಾಲವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಸಾಲದಾತರನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಸಾಲದಾರರು ಕ್ರಾಸ್-ಸೆಲ್ಲಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಅಪ್-ಸೆಲ್ಲಿಂಗ್ಗೆ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಒದಗಿಸಿ ಸಾಲದಾತರು ತಮ್ಮ ಗಳಿಕೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸಲು ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತಾರೆ.



NTC ಗ್ರಾಹಕರು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ, ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತೆರೆಯುತ್ತಾರೆ, ಅವರು ತಮ್ಮ ETC ಕೌಂಟರ್‌ಪಾರ್ಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸುಧಾರಣೆಯ ದರವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತಾರೆ. NTC ಸಾಲದಾರರ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅರ್ಹತೆಯ ಮೇಲೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದರ ಧನಾತ್ಮಕ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಇದು ಒತ್ತಿಹೇಳುತ್ತದೆ.

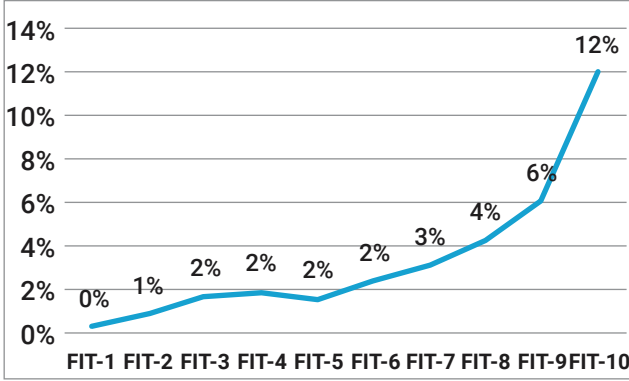
NTC ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ETC ಕೌಂಟರ್‌ಪಾರ್ಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಅಧಿಕ ಸುಧಾರಣೆ ದರವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತಾರೆ.

12 MOB ನಲ್ಲಿ ಎಂದಿಗೂ 90+ DPD	NTC	ETC
ಅತಿಸಣ್ಣ	26%	22%
ಮೈಕ್ರೋ 1	2%	9%
ಮೈಕ್ರೋ 2	2%	5%

ಆದರೆ, ಡಿಲಿಕ್ವೆಂಸಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ, NTC ಸಾಲದಾರರು ETC ಸಾಲದಾರರಷ್ಟು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ. INR 10 ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ (ಅತಿ ಸಣ್ಣ) ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವವರು 12 ತಿಂಗಳುಗಳಲ್ಲಿ 4% ಹೆಚ್ಚಿನ ಡಿಲಿಕ್ವೆಂಸಿಯನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸಿದ್ದಾರೆ, ಇದು ಅಪಾಯವನ್ನು ನಿಖರವಾಗಿ ನಿರ್ಣಯಿಸಲು ವರ್ಧಿತ ಅಂಡರ್‌ವೈಟಿಂಗ್ ಡೇಟಾ ಮತ್ತು ಉಪಕರಣಗಳು ಮಹತ್ವವಾಗಿವೆ ಎಂದು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ನಮ್ಮ ಅಧ್ಯಯನವು ಆಗಸ್ಟ್ 2018 ಮತ್ತು ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್ 2019 ರ ನಡುವೆ ನೀಡಲಾದ 'ಮೈಕ್ರೋ' MSME NTC ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು FIT ಶ್ರೇಣಿಗೆ ಮ್ಯಾಪ್ ಮಾಡಿದೆ. 1-5 ರ ನಡುವಿನ FIT ಶ್ರೇಣಿಯ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ FIT ಶ್ರೇಣಿ 5 ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲಗಳು ಡಿಫಾಲ್ಟ್ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಭವನೀಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ ಎಂದು ನಾವು ಗಮನಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಸಾಲದಾತರು ವಿಶೇಷವಾಗಿ NTC ಸಾಲದಾರರ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ, ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅರ್ಹತೆಯನ್ನು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಉಳಿಸಲು ವರ್ಧಿತ ಡೇಟಾ ಮತ್ತು ಸಾಧನಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅವರನ್ನು ತಗ್ಗಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. NTC ವಿಭಾಗವು ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇರ್ಪಡೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗಿದ್ದರೂ, 'ಮೈಕ್ರೋ' MSME (1 ಕೋಟಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಎಕ್ಸ್‌ಪೋಷರ್) ಗ್ರಾಹಕರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಾಯದ ಕಡೆಗೆ ವಾಲುತ್ತಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, 'ಮೈಕ್ರೋ' MSME NTC ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅಂಡರ್‌ರೈಟಿಂಗ್ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಮಹತ್ವದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸಲು ಮತ್ತು ಅನುಕೂಲಕರ ಅಪಾಯ-ಪ್ರತಿಫಲ ಅನುಪಾತವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಡಿಜಿಟಲ್ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ದಾಖಲೆಗಳು, ಆದಾಯ ಡೇಟಾ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಡೇಟಾ (ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸ್ಟೇಟ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗಳು, GST, ITR, ಇತ್ಯಾದಿ) ನಂತಹ ಪರ್ಯಾಯ ಡೇಟಾ ಮೂಲಗಳು ಅವಶ್ಯವಾಗಿವೆ. ಇದಲ್ಲದೆ, NTC ವಿಭಾಗಕ್ಕೆ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡುವ ಸಾಲದಾತರು ಅವಾಯದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಅಳೆಯಲು ಮತ್ತು MSME ಯನ್ನು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಲು FIT ಡೇಟಾದ ಬಳಕೆಯಿಂದ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಡಿಫಾಲ್ಟ್ ನಕ್ಷೆಯ ಸಂಭವನೀಯತೆ



FIT ಶ್ರೇಣಿ	ಡಿಫಾಲ್ಟ್ ಸಂಭವನೀಯತೆ		
	ಅತಿ ಸಣ್ಣ	ಮೈಕ್ರೋ 1	ಮೈಕ್ರೋ 2
ಕಡಿಮೆ (FIT 1-3)	1.8%	2.4%	1.7%
ಮಧ್ಯಮ (FIT 4-8)	3.6%	4.3%	5.5%
ಅಧಿಕ (FIT 9-10)	12.3%	11.7%	14.9%



ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ MSMEಗಳ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು - ಸಮಗ್ರ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಮಾಹಿತಿ ವರದಿ (CCIR)

ಈ CCIR ಅಧ್ಯಯನದಲ್ಲಿ, ನಾವು ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕೋದ ಮಾಲೀಕತ್ವ-ಮಟ್ಟದ ಡೇಟಾವನ್ನು ತೀವ್ರವಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ್ದೇವೆ, ನಂತರ ನಾವು ಗ್ರಾಹಕರ ಬ್ಯಾಂಕೋದ ಪ್ರತ್ಯೇಕ PAN ಮಾಹಿತಿಯೊಂದಿಗೆ ಅಡ್ಡ-ಉಲ್ಲೇಖವನ್ನು ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ. ನಮ್ಮ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯು ಇತ್ತೀಚಿನ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಡೇಟಾವನ್ನು ಆಧರಿಸಿದೆ, ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಮಾರ್ಚ್ 2023 ರಂತೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಬ್ಯಾಂಕೋಗಳ ಲೈವ್ ಫೋರ್‌ಫೋಲಿಯೋಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿದೆ.

ನಾವು ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲದಾರರ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದ್ದೇವೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಸ್ಟೋರ್‌ಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಡೊಮೇನ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಅವರ ಮೊದಲ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಅನ್ವೇಷಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ, ಕನಿಷ್ಠ 20% ವಾಣಿಜ್ಯ ಘಟಕಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಬ್ಯಾಂಕೋದಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ ಎಂದು ನಾವು ಕಂಡುಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ, ಇದು ಉದ್ಯಮ ಮತ್ತು ರೀಟೇಲ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ನಡುವೆ ಗಮನಾರ್ಹ ಅತಿಕ್ರಮಣವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ, ಸರಿಸುಮಾರು 80% ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಮೊದಲೇ ಗ್ರಾಹಕರ ಬ್ಯಾಂಕೋದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರು.

ಗ್ರಾಹಕರ ಬ್ಯಾಂಕೋ ಡೇಟಾವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವಾಗ, ನಾವು ಮೂರು ಪ್ರಮುಖ ಉತ್ಪನ್ನ ವರ್ಗಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿದ್ದೇವೆ: ಬಳಕೆ ಸಾಲಗಳು, ವಾಹನ ಸಾಲಗಳು ಮತ್ತು ಅಡಮಾನ ಸಾಲಗಳು. ಈ ವರ್ಗಗಳು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಅನ್ನು ಬಯಸುವ ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಅಗ್ರ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವುದರೊಂದಿಗೆ, ಅವರ ವಾಣಿಜ್ಯ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಹಸಗಳ ನಡುವಿನ ಪರಸ್ಪರ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ಒತ್ತಿಹೇಳುತ್ತವೆ.

ಮೊದಲ ಮೂಲ	ಸಾಲದಾತರ %
ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ಸಾಲ	78%
ವಾಣಿಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ಸಾಲ	14%
ಅದೇ ಸಮಯ	8%

ಉತ್ಪನ್ನ	ಸಾಲದಾತರ %
ಬಳಕೆ ಸಾಲಗಳು	58%
ವಾಹನ ಸಾಲಗಳು	42%
ಅಡಮಾನ ಸಾಲಗಳು	34%
ಕೃಷಿ ಸಾಲಗಳು	14%
ಇತರ ಸಾಲಗಳು	63%





ಟ್ರಾನ್ಸ್‌ಯೂನಿಯನ್ CIBIL ಲಿಮಿಟೆಡ್

ಒನ್ ವರ್ಲ್ಡ್ ಸೆಂಟರ್, ಟವರ್ 2A-2B, 19 ನೇ ಮಹಡಿ, ಸೇನಾಪತಿ ಬಾಪತ್ ಮಾರ್ಗ, ಲೋವರ್ ಪರೇಲ್, ಮುಂಬೈ - 400 013

© 2023 ಟ್ರಾನ್ಸ್‌ಯೂನಿಯನ್ CIBIL ಲಿಮಿಟೆಡ್ ಎಲ್ಲಾ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಕಾಯ್ದಿರಿಸಲಾಗಿದೆ