



MSME

நிகழ்வு

ஆகஸ்ட் 2023





திரு.சிவசுப்ரமணியன் ராமன்

தலைவர் மற்றும் MD, SIDBI

MSME துறையின் மறுமலர்ச்சிக்காக அரசாங்கத்தால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட முற்போக்கான சீர்திருத்தங்கள், தீவிரமான வணிகச் செயல்பாடுகள் மற்றும் குறு மற்றும் சிறு பிரிவுகளில் மேம்பட்ட கடன் அதிகரிப்பில் பிரதிபலிக்கும் வகையில் பலனைத் தந்துள்ளன. MSME களுக்கான கடன் வாய்ப்புகளை சரியான நேரத்தில் அணுகுவதன் மூலம் இந்த அதிகரித்து வரும் தேவையை முறையாக ஆதரிக்க கடன் துறையை ஊக்குவிப்போம், இதன் மூலம் அரசாங்கத்தின் 5 டிரில்லியன் டாலர் பொருளாதார நோக்கத்தை பூர்த்தி செய்ய துறை மற்றும் பொருளாதாரத்தின் நீடித்த வளர்ச்சிக்கு பங்களிப்போம்.



திரு. ராஜேஷ் குமார்

MD மற்றும் CEO, TransUnion CIBIL Ltd.

தேவை வழங்கல் இடைவெளியைக் குறைப்பது கடன் வழங்குபவர்களுக்கு ஒரு முன்னுரிமை அழைப்பு. அதிகரித்து வரும் தேவை, மேம்பட்ட கடன் செயல்திறன் மற்றும் நம்பிக்கைக்குரிய பொருளாதார வளர்ச்சி வாய்ப்புகள் ஆகியவற்றுடன், கடன் வழங்குபவர்கள் தங்கள் MSME கடன் இலாகாக்களை விரிவுபடுத்துவதற்கு ஏற்ற நேரம். இந்தியாவில் தோராயமாக 630 லட்சம் MSME கார்ப்பரேட்டுகள் உள்ளன, அவற்றில் 250 லட்சம் மட்டுமே முறையான ஆதாரங்களில் இருந்து கடன் பெற்றுள்ளன. இந்தத் துறையானது 2.5% என்ற திட்டமிடப்பட்ட கூட்டு வருடாந்திர வளர்ச்சி விகிதத்தில் (CAGR) தொடர்ந்து வளர்ந்து வரும் நிலையில், 23 நிதியாண்டுக்குள் MSME கார்ப்பரேட் நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை 750 லட்சத்தைத் தொடும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது, இவற்றில் சுமார் 500 லட்சம் NTC MSMEகளாக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. தகுதியான NTC MSMEகளை அடையாளம் கண்டு, அவர்களுடன் இணைத்து, அவர்களின் தேவைகளுக்கு ஏற்ப கடன் தயாரிப்புகளைத் தனிப்பயனாக்குவதன் மூலம் கடன் வழங்குபவர்கள் இந்தப் பரந்த பிரிவைத் தட்டிக் கொள்ளலாம்.

TRANSUNION CIBIL

Sharada Patil

Sharada.Patil@transunion.com

Shruti Tiwari

Shruti.Tiwari@transunion.com

Vipul Mahajan

Vipul.Mahajan@transunion.com

Annie Nishank

Annie.Nishank@transunion.com

Namrata Parashar

Namrata.Parashar@transunion.com



SIDBI

Sanjay Jain

erdav@sidbi.in

Chand Kureel

erdav@sidbi.in



CONTENTS

நிர்வாக சுருக்கம்	4
தொழில் நுண்ணறிவு: கடன் தேவை, வழங்கல் மற்றும் கடன் வளர்ச்சி	6
இருப்புநிலை வணிகக் கடன் - போர்ட்:போலியோ மற்றும் குறைபாடு போக்குகள்	11
விண்டேஜ் வளைவு	14
MSMEக்களுக்கான கடனுக்கான அணுகலை அதிகரிப்பது: NTC 'மைக்ரோ' MSME வளர்ச்சி மற்றும் எழுத்துறுதி செயல்முறைக்கு இலக்கு வைத்தல்	16
வணிக மற்றும் நுகர்வோர் கொண்ட MSMEகளின் சிறப்பியல்புகள் கடன் தகவல் - விரிவான கடன் தகவல் அறிக்கை	24

மறுப்பு:

1. இந்த MSME நிகழ்வு அறிக்கையில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள அனைத்து எண்களும் INR (இந்திய தேசிய ரூபாய்) இல் உள்ளன
2. 2.FY Q4 2023 மதிப்புகள் தற்காலிகமானவை மற்றும் கூடுதல் தரவு TransUnion CIBIL கிரெடிட் பணியகத்திற்கு தெரிவிக்கப்படுவதால் அவை திருத்தத்திற்கு உட்பட்டவை.

இந்தியப் பொருளாதாரம் அதன் வளர்ச்சி வேகத்தைத் தக்கவைத்துள்ளது, ஒட்டுமொத்தப் பொருளாதாரச் செயல்பாடுகள் நெகிழ்ச்சியுடன் உள்ளது. இந்தியாவின் பொருளாதாரத்தின் முதுகெலும்பாக இருக்கும் MSME துறை, இந்தப் போக்குகளைப் பிரதிபலிக்கிறது மற்றும் நிலையான கடன் வளர்ச்சிப் பாதையைக் காட்டுகிறது. MSME நிகழ்வின் இந்த பதிப்பு FY 23-Q4 இலிருந்து வணிக 1 கிரெடிட் நுண்ணறிவுகளை டிகோட் செய்கிறது மற்றும் அதன் கண்டுபிடிப்புகள் குறிப்பிடுகின்றன:

வணிக கடன் வளர்ச்சி வேகம் தொடர்கிறது: *வணிகக் கடன் போர்ட்:போலியோ ஆண்டுக்கு ஆண்டு (YOY) 15% வளர்ந்தது மற்றும் FY 23-Q4 இல் கடன் வெளிப்பாடு INR 27.7 லட்சம் கோடியாக இருந்தது.

இந்தியாவின் MSME கடன் துறையை மேப்பிங் செய்தல்- FY 23-Q4 தேவை (வணிக கடன் விசாரணை தொகுதிகள்) இண்டெக்ஸ் செய்யப்பட்டவை : FY 20-Q3 = 100		
FY 22-Q4	FY 23-Q4	YoY வளர்ச்சி (%)
170	226	33%
YoY வளர்ச்சி (%)		
FY 22-Q4	FY 23-Q4	YoY வளர்ச்சி (%)
2.45	2.41	- 1.6 %
720 நாட்கள் வரை வளர்ச்சி (பேலன்ஸ் ஷீட் MSME கிரெடிட் வெளிப்பாடு - லட்சம் கோடியில்)*		
FY 22-Q4	FY 23-Q4	YoY வளர்ச்சி (%)
21.7	25.3	16.6%
செயல்திறன் (குறைபாடு விகிதங்கள்)#		
கடந்த 90-720 நாட்கள் (DPD) (துணைத் தரம் உட்பட)		
FY 22-Q4	FY 23-Q4	YoY மாற்றம் (bps)
2.9%	2.4%	-0.5%

*MSME போர்ட்:போலியோ 720 DPD / இழப்பு / சந்தேகத்திற்குரிய வகைக்கு அப்பால் ~ 2.4 லட்சம் கோடி இயல்புநிலை வழக்குகளை விலக்குகிறது

புதிய குற்றவியல் வரையறையானது DPDயுடன் 720 நாட்களுக்கு அப்பால் அல்லது இழப்பு/ சந்தேகத்திற்குரியதாகப் புகாரளிக்கப்பட்ட கணக்குகளை விலக்குகிறது.

- **‘மைக்ரோ’-பிரிவு தோற்றங்களில் அதிக வளர்ச்சி:** FY 23-Q4க்கான புதிய தோற்றம் INR 241K கோடியாக இருந்தது. ‘மைக்ரோ’ பிரிவு (INR 1 கோடிக்கும் குறைவான கடன்) 23% YOY வளர்ச்சியைப் பதிவுசெய்தது, அதே சமயம் ‘சிறிய’ பிரிவு (INR 1 கோடி முதல் INR 10 கோடி வரையிலான கடன் வெளிப்பாடு) வெறும் 1% வளர்ச்சியைப் பெற்றது. மேலும், ‘நடுத்தர’ பிரிவில் (INR 10 கோடி முதல் INR 50 கோடி வரையிலான கிரெடிட் வெளிப்பாடு) மூல மதிப்பு 19% YOY குறைந்துள்ளது.
- **தொழில்மயமாக்கலுக்கு நேரடி விகிதாசார வளர்ச்சி:** அதிக தொழில்மயமாக்கல் உள்ள மாநிலங்களில் அதிக MSME கடன் வளர்ச்சி காணப்படுகிறது. மாநில வாரியான பகுப்பாய்வு, உத்தரபிரதேசம், கர்நாடகா, தெலுங்கானா மற்றும் ஹரியானாவில் கடன் வளர்ச்சி அதிகமாக இருந்தது, முதன்மையாக ‘மைக்ரோ’ கடன்களால் இயக்கப்படுகிறது. இந்த நான்கு மாநிலங்களில், கர்நாடகா 8% வளர்ச்சி விகிதத்தை வெளிப்படுத்தியது. கர்நாடகாவில் உள்ள ‘மைக்ரோ’ நிறுவனங்களுக்கு பொதுத்துறை வங்கிகளின் கடன் வழங்கல் 119% YOY அதிகரித்துள்ளது.
- **MSME கடன் செயல்திறன் மேம்படுத்தப்பட்டது:** தொற்றுநோயால் தூண்டப்பட்ட மன அழுத்தத்தைத் தொடர்ந்து, குறைபாடு விகிதங்கள் அதிகரித்தன. MSMEகள் தொடர்ந்து தங்கள் கடன் கடமைகளை சிறப்பாகச் செய்து வருவதால் காலாண்டுகளில் இது படிப்படியாகக் குறைந்துள்ளது. கடன் வழங்குபவர்களின் மூன்று வகைகளிலும் கடன்தொகை விகிதங்கள் குறைந்துள்ளன, தனியார் வங்கிகள் மிகக் குறைவாக 1.4% ஆக உள்ளன.

- **தேவை வழங்கல் இடைவெளியைக் குறைப்பது கடன் வழங்குபவர்களுக்கான முன்னுரிமை அழைப்பு:** அதிகரித்து வரும் தேவை, மேம்பட்ட கடன் செயல்திறன் மற்றும் நம்பிக்கைக்குரிய பொருளாதார வளர்ச்சி வாய்ப்புகள் ஆகியவற்றுடன், கடன் வழங்குபவர்கள் தங்கள் MSME கடன் போர்ட்-போலியோக்களை விரிவுபடுத்துவதற்கு நேரம் உகந்ததாக உள்ளது. இந்தியாவில் தோராயமாக 630 லட்சம் MSME கார்ப்பரேட்டுகள் உள்ளன, அவற்றில் 250 லட்சம் மட்டுமே முறையான ஆதாரங்களில் இருந்து கடன் பெற்றுள்ளன. இந்தத் துறையானது 2.5% என்ற திட்டமிடப்பட்ட கூட்டு வருடாந்திர வளர்ச்சி விகிதத்தில் (CAGR) தொடர்ந்து வளர்ந்து வரும் நிலையில், MSME கார்ப்பரேட் நிறுவனங்களின் தோராயமான எண்ணிக்கை FY 23க்குள் 750 லட்சத்தைத் தொடும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. இவற்றில் சுமார் 500 லட்சம் NTC MSME நிறுவனங்களாக இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. . தகுதியான NTC MSMEகளை அடையாளம் கண்டு, அவர்களுடன் இணைத்து, அவர்களின் தேவைகளுக்கு ஏற்ப கடன் தயாரிப்புகளைத் தனிப்பயனாக்குவதன் மூலம் கடன் வழங்குபவர்கள் இந்தப் பரந்த பிரிவைத் தட்டிக் கொள்ளலாம்.

- **புதிய கடன் (NTC) நிறுவனங்கள் MSME கடன் வளர்ச்சியின் அடுத்த கட்டத்தை வரையறுக்கும்:** MSME நிகழ்வின் இந்தப் பதிப்பு 'மைக்ரோ' NTC MSMEகள் பற்றிய ஆய்வை உள்ளடக்கியது மற்றும் MSME கடன் வளர்ச்சியை ஊக்குவிப்பதில் இந்தப் பிரிவின் திறனை பகுப்பாய்வு செய்கிறது. FY 23-Q4 இல், 56% தோற்றம் NTC ஆனது, MSME கடன் வளர்ச்சியின் அடுத்த கட்டத்தை வரையறுப்பதில் NTC பிரிவு கருவியாக இருக்கும். 10 லட்சத்துக்கும் குறைவான கடனைப் பெற்ற கடன் வாங்குபவர்களின் அதிகப் பங்கைக் கொண்ட 'மைக்ரோ' கடன்களுக்குள் 61% க்கும் அதிகமான பங்குகளை NTC பிரிவு வழங்கியுள்ளது.

தகவல் உள்கட்டமைப்பு மற்றும் தொழில்நுட்பத்தின் விரைவான பரிணாம வளர்ச்சியுடன், MSME கடன் எழுத்துறுதியானது தகவல் சார்ந்த, விரைவான மற்றும் நம்பகமானதாக மாறியுள்ளது. தகுதியான NTC MSMEகளை அடையாளம் காணவும், நிலையான வளர்ச்சியை அளவிடுவதற்கு அவர்களுக்குக் கடன் வழங்கவும் கடன் நிறுவனங்கள் கவனமாக தரவுகளின் சக்தியைப் பயன்படுத்த வேண்டும்.

1நிறுவன அளவில் திரட்டப்பட்ட கடன் வெளிப்பாடு அடிப்படையில் வகைப்படுத்தப்பட்ட வணிகக் கடன்கள், மைக்ரோ: ₹ 1 கோடி வரை வெளிப்பாடு மிகச் சிறியது: < ₹ 10 லட்சம்; மைக்ரோ1: வெளிப்பாடு ₹ 10 லட்சம் முதல் ₹ 50 லட்சம் வரை; மைக்ரோ2: வெளிப்பாடு ₹ 50 லட்சம் முதல் ₹ 1 கோடி வரை.



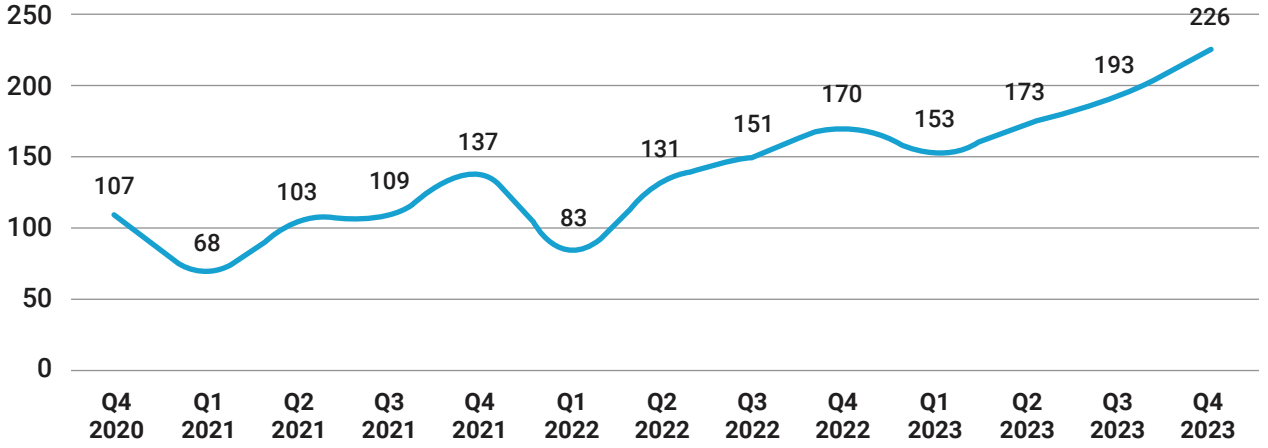
வணிகக் கடன் தேவை சீராக வளர்கிறது

பொருளாதார நடவடிக்கைகளில் ஏற்பட்ட முன்னேற்றம், கடந்த ஆண்டு இதே காலத்துடன் ஒப்பிடும் போது, நிதியாண்டின் 23-காலாண்டில் 33% வளர்ச்சியடைந்த வணிகக் கடன்களுக்கான தேவையைத் தூண்டியுள்ளது. FY 23-Q4 இல் கடன் தேவை (விசாரணை) FY 20-Q4 இல் இருந்ததை விட இரட்டிப்பாக இருந்தது. இது கடன் வாங்கும் நடவடிக்கையில் கணிசமான மற்றும் குறிப்பிடத்தக்க அதிகரிப்பைக் குறிக்கிறது.

வணிகத்திற்கான தேவை ஆண்டுக்கு கடன் 33% அதிகரித்துள்ளது FY 23-Q4 இல்

குறியீட்டு வணிகக் கடன் விசாரணை தொகுதி

விசாரணை தொகுதிகள் ஆண்டு வளர்ச்சி



நிதி ஆண்டு காலாண்டுகள்
குறியீட்டு: FY 20-Q3

கடன் வழங்குபவர் வகையின்படி கடன் தேவை

FY 23-Q4 இல், PSB கள் மற்றும் தனியார் துறை வங்கிகளில் கடன் தேவை முந்தைய ஆண்டு தொகுதிகளை விட 1.3 மடங்கு அதிகரித்துள்ளது. NBFC களின் கடன் தேவை முந்தைய ஆண்டை விட 1.5 மடங்கு அதிகரித்துள்ளதால், அவை வணிகக் கடன் துறையில் போட்டியாளர்களாக வேகமாக வளர்ந்து வருகின்றன. வணிக நடவடிக்கைகளில் முன்னேற்றம், செறிவூட்டப்பட்ட கடன் தரவு கிடைப்பது மற்றும் டிஜிட்டல் கடன்களை விரைவாக செயல்படுத்துதல் ஆகியவை MSME கடன் தேவையின் வளர்ச்சியை உந்தும் முக்கியமான காரணிகளாகும்.

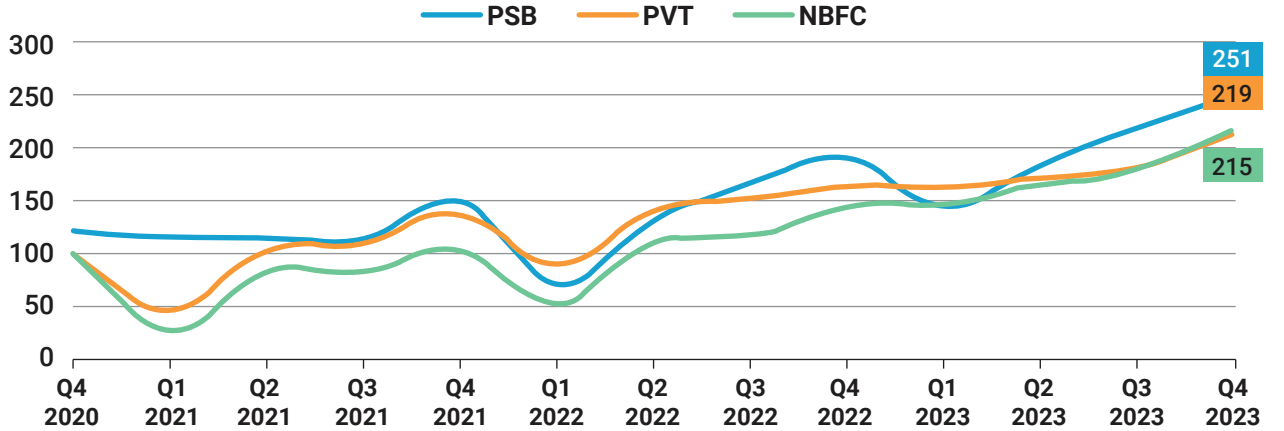
பொது மற்றும் தனியார் கடன் தேவை துறை வங்கிகள் 1.3 மடங்கு வளர்ச்சி

கடன் தேவை அதிகரிப்பதற்கு காரணமாக இருக்கலாம்:

- வணிக நடவடிக்கைகளில் முன்னேற்றம்
- செறிவூட்டப்பட்ட கடன் தரவு கிடைக்கும்
- டிஜிட்டல் கடன் வழங்குவதை ஏற்றுக்கொள்வதில் அதிகரிப்பு

கடன்ளிப்பவர் வகையின் குறியீட்டு வணிகக் கடன் விசாரணைகள்

கடன்வழங்குபவர்வகையின்விசாரணைகள்



நிதி ஆண்டு காலாண்டுகள்
குறியீட்டு: FY 20-Q3

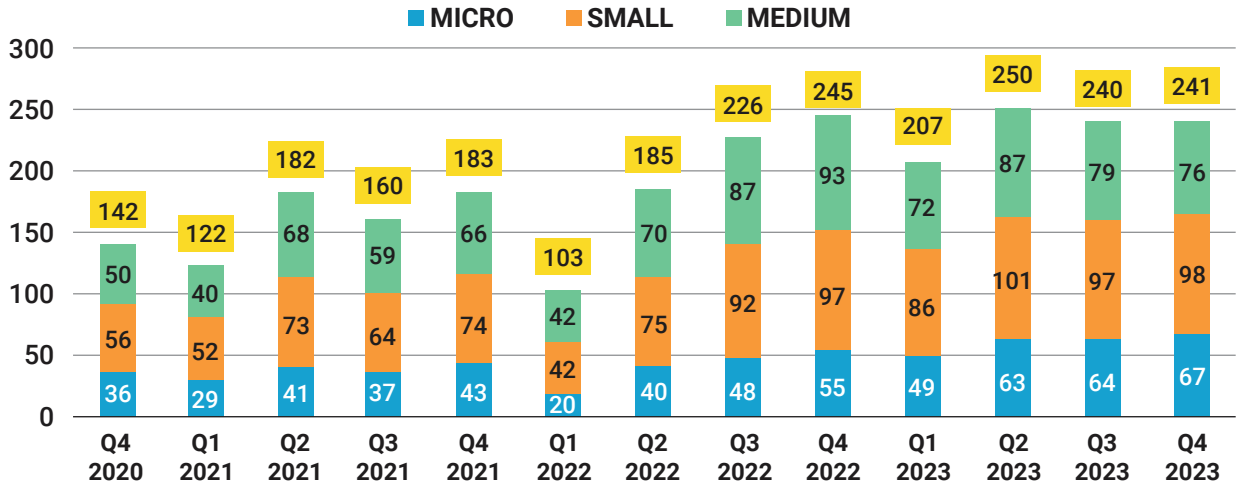


கடன் வழங்கல் தேவை குறைவாக உள்ளது

வணிகக் கடன் வழங்குவதில் கடன் வழங்குநர்கள் எச்சரிக்கையான அணுகுமுறையைப் பின்பற்றுவதால், அதிகரித்து வரும் தேவையுடன் ஒப்பிடும்போது MSME துறைக்கான கடன் ஓட்டம் மெதுவாக உள்ளது. FY 23-Q4 இல் கடன் தேவை 33% அதிகரித்துள்ளது.

FY 23-Q4 இல், புதிய MSME கடன் மூலங்களின் மொத்தத் தொகை INR 241K கோடிகள். FY 20-Q4 உடன் ஒப்பிடும்போது, மார்ச் 2023 நிலவரப்படி வணிகக் கடன்கள் வழங்கல் 1.7X வளர்ச்சியைக் கண்டது.

MSME விநியோகத் தொகை (ஆயிரம் கோடியில்)

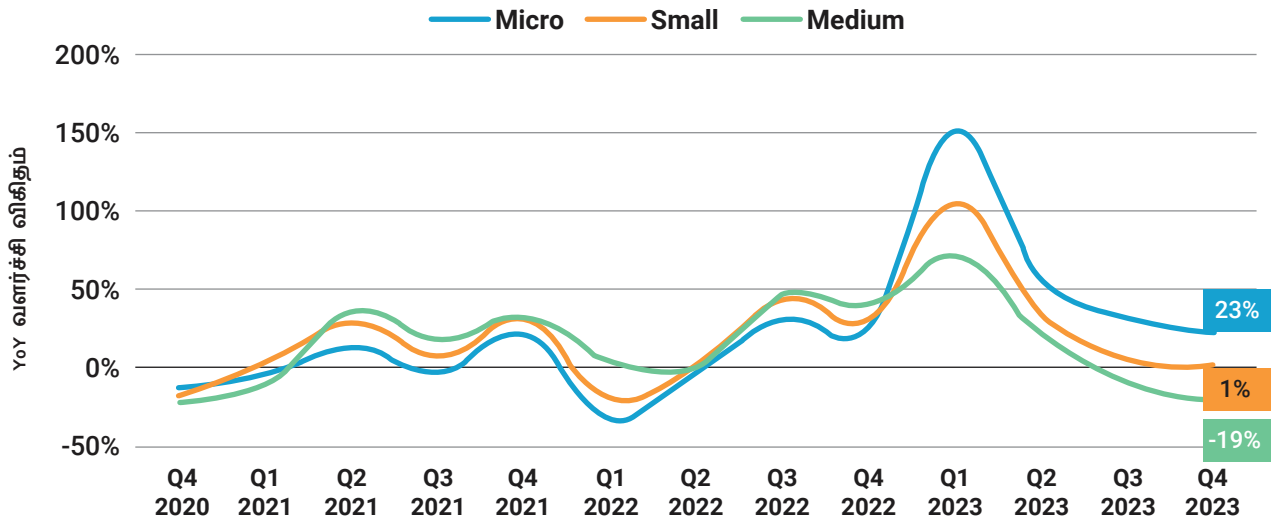


நிதி ஆண்டு காலாண்டுகள்

PSBகள் 'மைக்ரோ' நிறுவனங்களுக்கு கடன் வழங்குவதில் முன்னணியில்

'மைக்ரோ' நிறுவனங்கள் முக்கியத்துவம் பெறுவதால், வணிகக் கடன் தோற்றம் கடன் தேவையில் காணப்பட்ட அதே போக்குகளைக் காட்டுகிறது. INR 1 கோடிக்கு மேல் கடன் பெற்ற கடன் வாங்குபவர்களின் 23% ஆண்டு வளர்ச்சியை நுண்ணறிவு காட்டுகிறது. இவ்வாறு, 'மைக்ரோ' கடன்கள் (1 கோடிக்கும் குறைவானது) கடன் வளர்ச்சியை உந்துகின்றன என்பதைக் காட்டுகிறது.

MSME பிரிவின் மூலம் மதிப்பு தோற்றத்தில் வளர்ச்சி

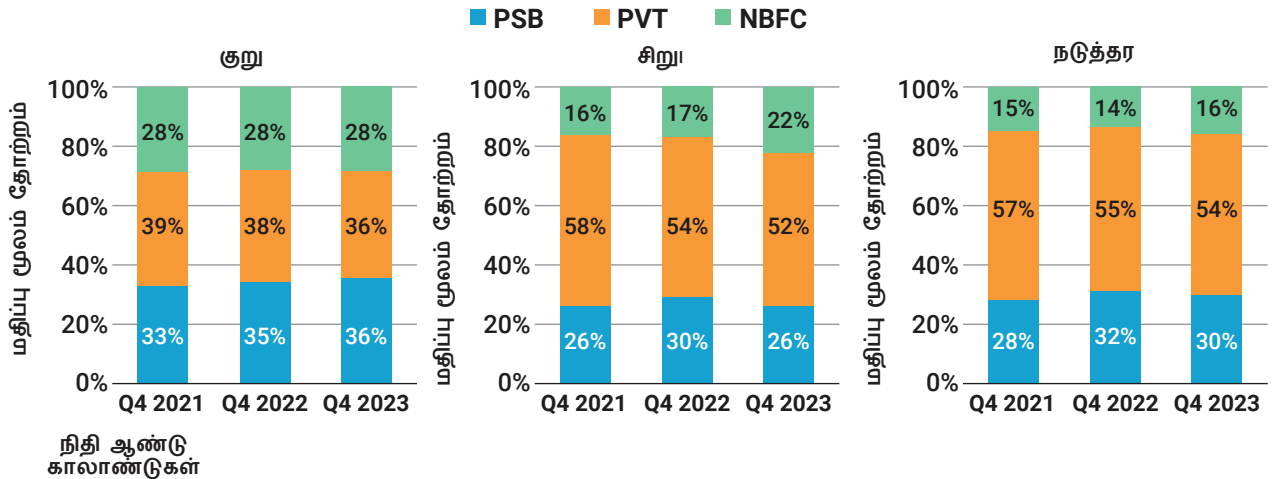


நிதி ஆண்டு காலாண்டுகள்

வணிகக் கடன்களின் தோற்றத்தில் அதிக பங்கைக் கொண்டு MSME துறைக்கு கடன் வழங்குவதில் தனியார் வங்கிகள் முன்னணியில் உள்ளன. இருப்பினும், NBFCகள் FY 23-Q4 இல் கணிசமான அதிகரிப்புடன் பங்குகளை விரைவாகப் பெறுகின்றன, இருப்பினும் 'சிறிய' பிரிவுகளில். தனியார் மற்றும் பொதுத்துறையின் வணிகக் கடன் வழங்குவதில் ஓரளவு சரிவு ஏற்பட்டுள்ளது. வங்கிகள், NBFCகள் ஊக்கமளிக்கும் பாதையை வெளிப்படுத்துகின்றன, இது அவர்களின் கடன் வழங்கும் நடவடிக்கைகளில் நேர்மறையான போக்கைக் குறிக்கிறது.

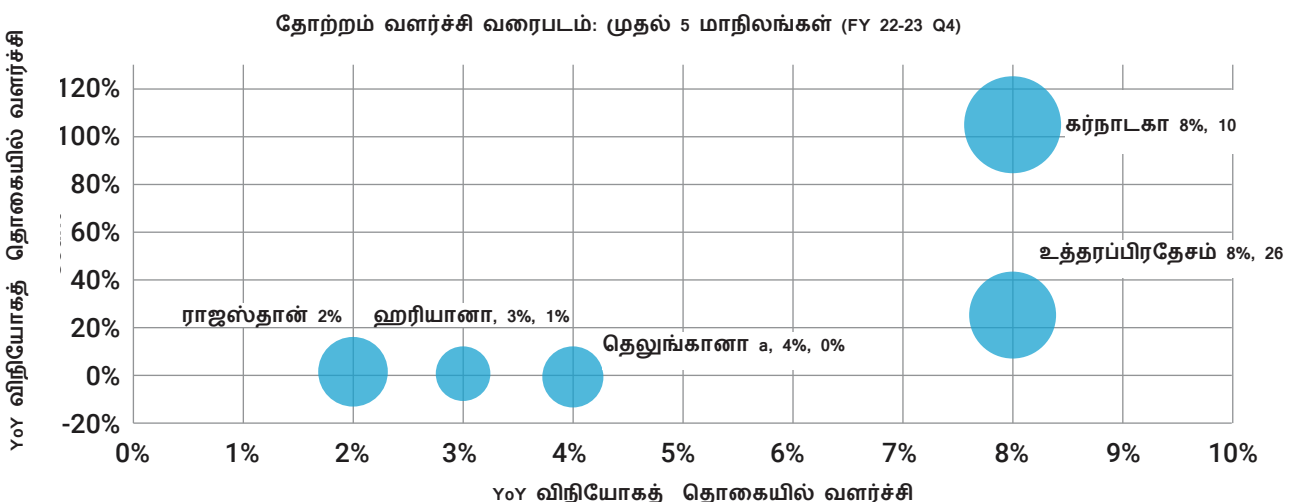
கடன் வாங்கியவர் வகை முழுவதும் கடன் வழங்குபவர்களின் மூல இருப்பின் விகிதாசாரப் பங்கு

MSME முழுவதும் கடன் கொடுத்தவர் வகை



MSME நிறுவனங்களுக்கு வணிகக் கடன் வழங்குவது அதிக தொழில்மயமாக்கல் உள்ள மாநிலங்களில் தொடர்ந்து குவிந்துள்ளது. கர்நாடகா மற்றும் உத்தரப்பிரதேசம் ஆகியவை பிறப்பிடம் அடிப்படையில் வேகமாக வளர்ந்தன. மொத்த அனுமதிக்கப்பட்ட தொகையின் அடிப்படையில் உயர் தொழில்மயமான மாநிலங்கள் (மகாராஷ்டிரா, குஜராத் & தமிழ்நாடு) 23-காலாண்டு நிதியாண்டில் ~8% வீழ்ச்சியடைந்த போதிலும், தோற்ற மதிப்பின் அடிப்படையில் மிகப்பெரிய பங்கைப் பராமரித்தன.

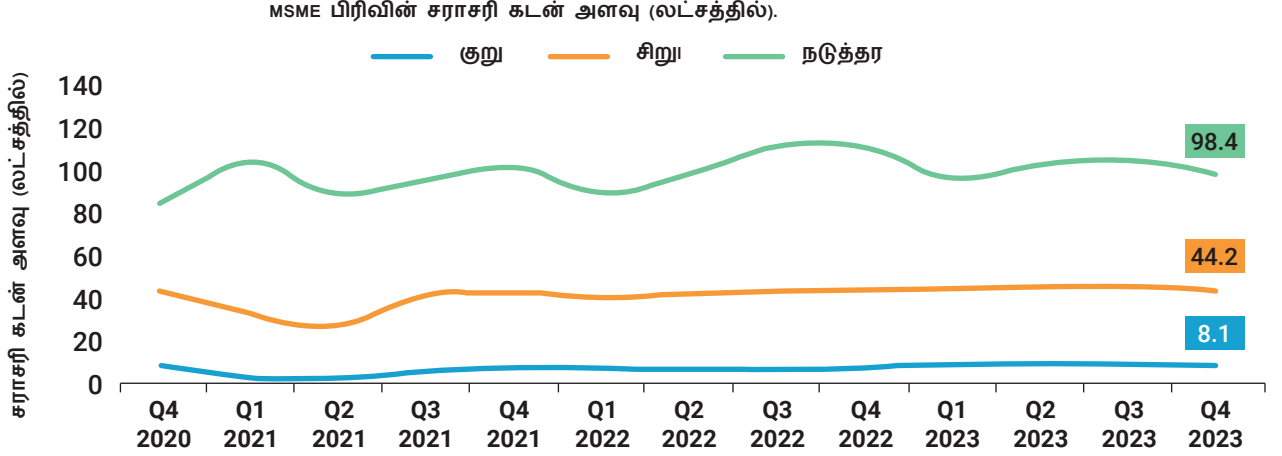
இந்த மாநிலங்களில் காணப்படும் வளர்ச்சிக்கு சாதகமான வணிகச் சூழல் மற்றும் வணிகம் செய்வதை எளிதாக்கும் சாதகமான சூழ்நிலைகள் காரணமாக இருக்கலாம்.



MSME கடன் வாங்குபவர்கள் பிரிவில் சராசரி கடன் அளவு குறைந்துள்ளது

FY 23-Q4 இல் MSME நிறுவனங்களால் பெறப்பட்ட வணிகக் கடன்களுக்கான சராசரி கடன் அளவு குறைந்துள்ளது, குறிப்பாக INR 1 கோடிக்கு மேல் கடன் வாங்குபவர்களுக்கு. இந்த மாற்றம் MSME நிறுவனங்களிடையே சிறிய கடன் அளவுகளை நோக்கிய போக்கைக் குறிக்கிறது. இது சந்தையில் கடன் வாங்கும் விருப்பங்களையும் தேவைகளையும் மாற்றுகிறது.

MSME பிரிவின் சராசரி கடன் அளவு (லட்சத்தில்).

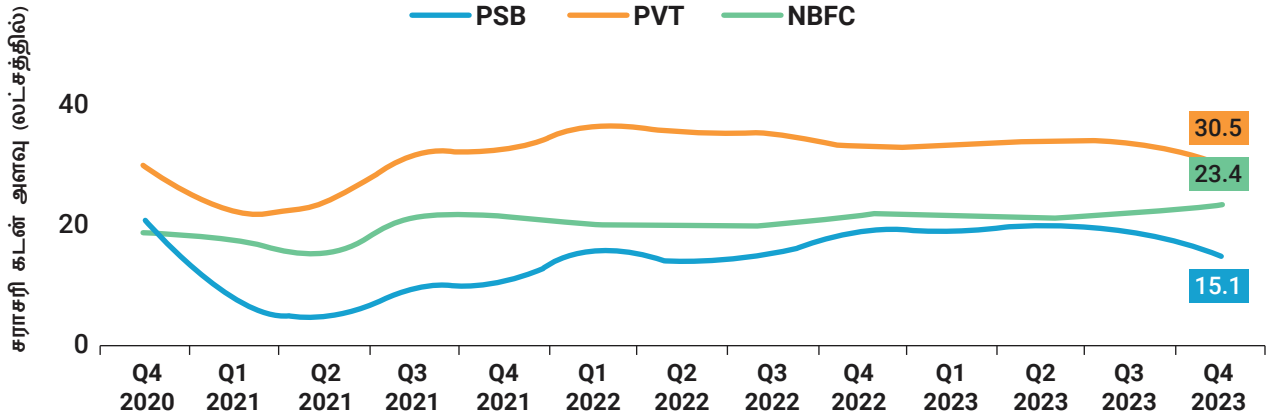


நிதி ஆண்டு காலாண்டுகள்

கடன் வழங்குபவர்களின் பழமைவாத அணுகுமுறை, குறைந்த அளவு தேவை மற்றும் அதிக செலவுவதால் மூலம் பொதுமக்களிடம் சராசரி கடன் அளவு குறைந்துள்ளது. துறை மற்றும் தனியார் வங்கிகள். பொதுத்துறை வங்கிகள் மற்றும் தனியார் வங்கிகளில் கடன் டிக்கெட் அளவு முறையே 21% மற்றும் 7% குறைக்கப்பட்டது, அதே சமயம் NBFC களின் சராசரி கடன் அளவு FY 23-Q4 இல் ஆண்டுக்கு 9% அதிகரித்துள்ளது.

பொதுத்துறை வங்கிகள் மற்றும் தனியார் வங்கிகளில் கடன் டிக்கெட் அளவு முறையே 21 % மற்றும் 7 % குறைக்கப்பட்டது, அதே நேரத்தில் NBFC இல் சராசரி கடன் அளவு 9% அதிகரித்துள்ளது.

கடனளிப்பவர் வகையின்படி சராசரி கடன் அளவு (லட்சத்தில்).



நிதி ஆண்டு காலாண்டுகள்

வணிகக் கடன் வளர்ச்சி தொடர்ந்து மிதக்கும் நிலையில் உள்ளது மார்ச் 2023

மொத்த வணிகக் கடன் வெளிப்பாடு FY 23-Q4 இன் படி 27.7 லட்சம் கோடியாக உள்ளது. இருப்பினும், இந்தப் புத்தகத்தின் ஒரு பகுதி - சுமார் 9% தொகையான INR 2.4 லட்சம் கோடிகள், 720 நாட்களுக்கு அப்பால் உள்ள DPD (கடந்த நாட்கள்) அல்லது இழப்பு/சந்தேகத்திற்குரிய கணக்குகளைக் கொண்ட மரபுக் கணக்குகளைக் கொண்டுள்ளது. இந்த MSME பல்ஸ் பகுப்பாய்வின் நோக்கத்திற்காக, எங்கள் கவனம் 720 DPD க்கும் குறைவான மற்றும் துணைத் தரம் கொண்ட கணக்குகளில் இருக்கும், இது FY 23-Q4 நிலவரப்படி கணிசமான INR 25.3 லட்சம் கோடியாக இருக்கும், இது ஆண்டுக்கு ஆண்டு 16% வளர்ச்சியைக் காட்டுகிறது. கிரெடிட் நிலுவையைத் தொகையின் அடிப்படையில், 'நுண்' கடன் வாங்குபவர்கள் (INR 1 கோடிக்கும் குறைவான கடனைப் பெறுபவர்கள்) சுமார் 26% பங்களிப்பார்கள், இது குறிப்பிடத்தக்க INR 6.5 லட்சம் கோடிகளைக் கொண்டுள்ளது. மறுபுறம், 'சிறிய' கடன் வாங்குபவர்கள் (INR 1 கோடி முதல் INR 10 கோடி வரை கடன் பெறுகிறார்கள்) மற்றும் 'நடுத்தர' கடன் வாங்குபவர்கள் (INR 10 கோடி முதல் INR 50 கோடி வரை கடன் பெறுகிறார்கள்) மொத்தமாக வணிக நிலுவையில் 74% உள்ளது, இது குறிப்பிடத்தக்க INR 18.9 லட்சம் கோடிகளுக்கு சமம். 'குறு', 'சிறு' மற்றும் 'நடுத்தர' பிரிவினருக்கான நிலுவைகள் வணிகக் கடன் வழங்கும் இடத்தில் முறையே 18%, 17% மற்றும் 15% ஆண்டு வளர்ச்சியைத் தொடர்கின்றன.

'குறு', 'சிறு' மற்றும் 'நடுத்தர' பிரிவினரான இருப்புக்கள் 18%, 17% மற்றும் 15% ஆண்டுதோறும் வளர்ந்து வருகின்றன.

இருப்பினும் வணிகக் கடன் வெளிப்பாடு (லட்சம் கோடியில்)

	<=720 DPD, துணை வகுப்பு	720+ DPD/இழப்பு	மொத்த
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%

	சிறு	குறு	நடுத்தர	மொத்த
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%

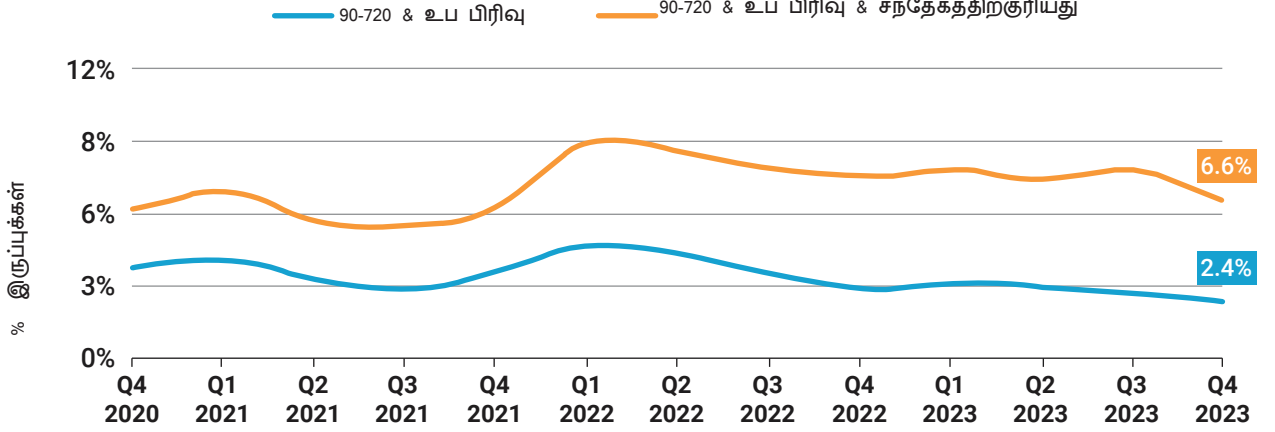


MSME கடன் வாங்குபவர்கள் பிரிவில் சராசரி கடன் அளவு குறைந்துள்ளது

'குறு', 'சிறு' மற்றும் 'நடுத்தர' பிரிவிற்கான இருப்புக்கள் 18%, 17% மற்றும் 15% ஆண்டுதோறும் வளர்ந்து வருகின்றன.

வணிகக் கடன் தரவுகளின் ஆய்வு FY 23 ஆம் ஆண்டில் கடனீட்டு விகிதத்தில் குறைவை வெளிப்படுத்துகிறது. 90-720 DPD & உப பிரிவு FY 23-Q 4 இல் குற்ற விகிதங்கள் 2.4% ஆக உள்ளது. இது கடந்த 2 ஆண்டுகளில் மிகக் குறைந்த குற்ற விகிதமாகும்..

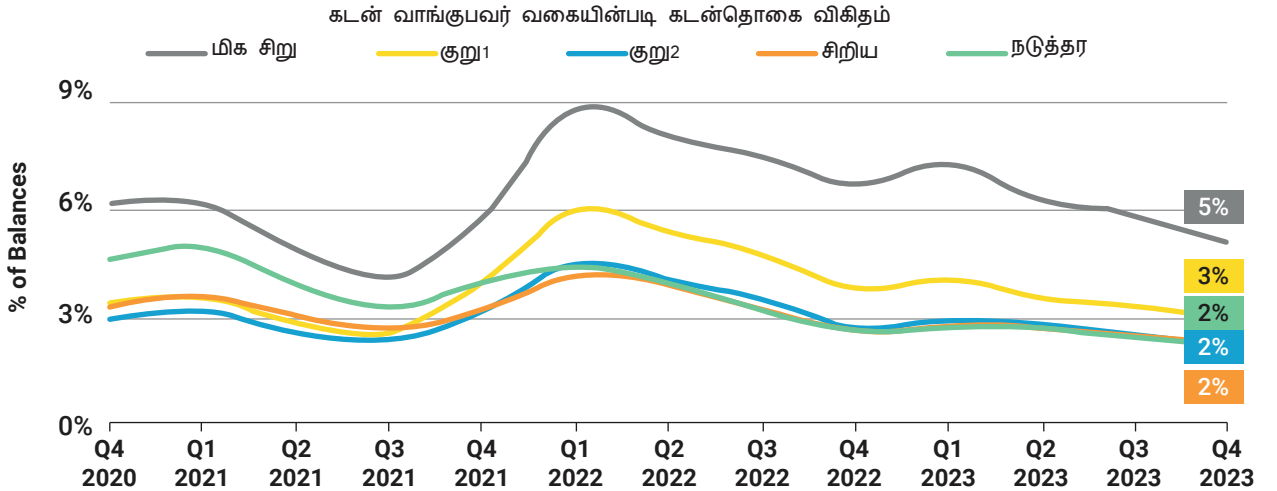
MSME: ஒட்டுமொத்த குறைபாடுகள்



போர்ட்-போலியோ செயல்திறன் அனைத்து கடன் வாங்குபவரின் பிரிவுகளிலும் குறைபாட்டின் சரிவைக் காட்டுகிறது

குறைபாடு விகிதம்	Q4 2020	Q4 2021	Q4 2022	Q4 2023
சிறு	3.7%	4.0%	3.9%	3.1%
குறு	3.1%	3.1%	2.4%	2.0%
நடுத்தர	4.1%	3.5%	2.3%	1.9%

மேலும் துணை-பிரிவு வாரியான முறிவு, MSME இன் 'நுண்' பிரிவில் உள்ள மிக 'சிறிய' பிரிவில் (கிரெடிட் வெளிப்பாடு 10 லட்சத்திற்கும் குறைவானது) 5% அதிக குறைபாடு விகிதங்களைக் காட்டுகிறது.



கடன் வழங்குபவர்களின் மூன்று வகைகளிலும் கடன்தொகை விகிதங்கள் குறைந்து வருகின்றன. NBFCகள், FY 22-Q4 இல் 5.0% இலிருந்து, FY 23-Q4 இல் 3.6% இல் குறைபாடுவிகிதங்களில் மிகப்பெரிய சரிவைக் காட்டியுள்ளன.

கடன் வழங்குபவர்களின் மூன்று வகைகளிலும் குறைபாடு விகிதங்கள் குறைந்து வருகின்றன - மிகப்பெரிய வீழ்ச்சி NBFC

குறைபாடுவிகிதம்	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%

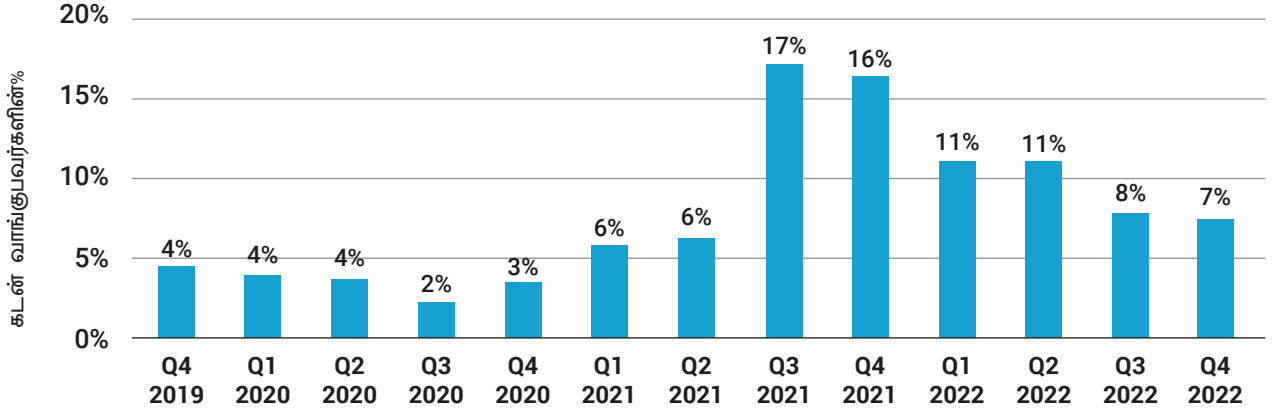


வீழ்ச்சியடைந்த விண்டேஜ் குறைபாடானது மேம்படுத்தப்பட்ட MSME கடன் செயல்திறனை குறிக்கிறது.

சமீபத்திய தோற்றங்களின் செயல்திறனைப் பற்றிய ஆழமான நுண்ணறிவுகளை வழங்க, TransUnion CIBIL பழங்கால குறைபாடுகளை காட்டுகிறது. ஆரம்பகால குறைபாடுகளின் இந்த அளவிடு FY 19-Q4 முதல் FY 22-Q4 வரையிலான தொடக்க காலத்தை உள்ளடக்கியது. இந்த காலக்கட்டத்தில், FY 21-Q3 மற்றும் FY 21-Q4 இல் தொடங்கப்பட்ட வணிகக் கடன்களுக்கான ஆரம்பக் கடன் உச்சத்தை எட்டியது. 22-23 நிதியாண்டில் ற்றுவிக்கப்பட்ட பழங்கால குறைபாடுகள், கோவிட்-க்கு முந்தைய தோற்றங்களுடன் ஒப்பிடும்போது உயர்ந்ததாக இருந்தாலும், FY 22-Q4 இல் பெறப்பட்ட கடன்களில் முன்னேற்றம் காணப்பட்டது.

விண்டேஜ் குறைபாடுகள்

■ எப்போதும் 90+ 12 MOB

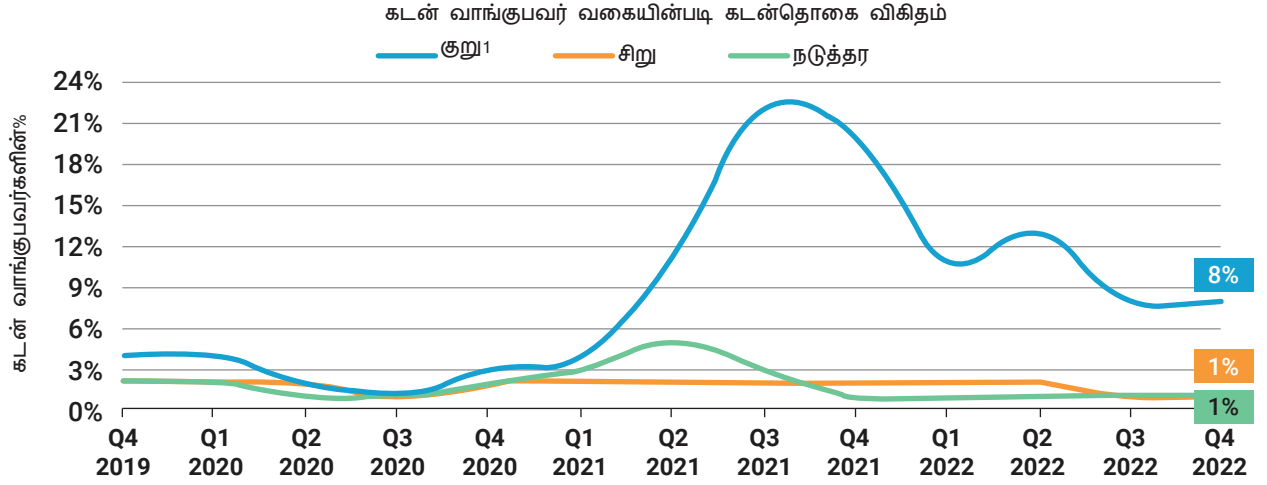


நிதி ஆண்டு காலாண்டுகள்

நிதி ஆண்டு காலாண்டுகள்

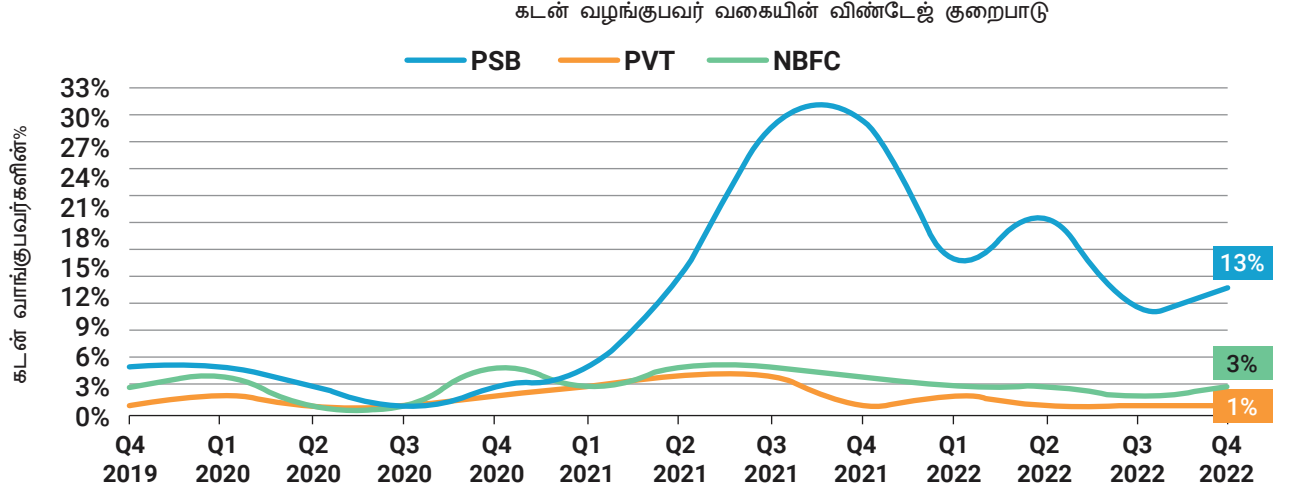
கடன் வாங்குபவர் வகை மூலம்

'நுண்' பிரிவில் முக்கியமாக வளர் நகர்ப்புற பகுதியில் பொதுத்துறை வங்கிகளின் தோற்றம் 8% விண்டேஜ் குற்றங்கள் மிக அதிகமாக உள்ளது.



கடன் வாங்குபவர் வகை மூலம்

PSB தோற்றத்திற்கு விண்டேஜ் குறைபாடு 13% ஆக உயர்ந்துள்ளது



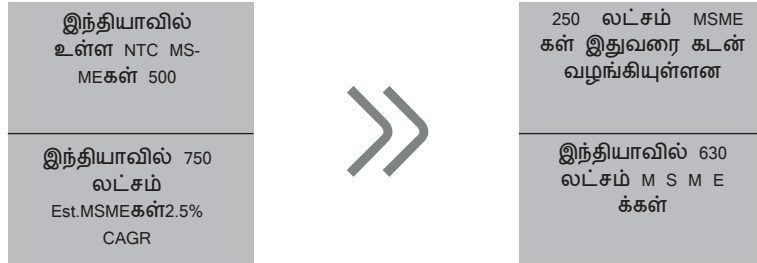
புதிய கடன் (NTC) 'மைக்ரோ' MSMEs- நிலையான வளர்ச்சியின் இயக்கிகள்

கடன் பெறத் தகுதியுடைய வளர்ந்து வரும் வணிக நிறுவனங்கள் MSME கடன் வளர்ச்சியின் அடுத்த கட்டத்தின் இயக்கிகளாக இருக்கலாம். கடன் தயாரிப்புகளைத் தனிப்பயனாக்குவதன் மூலம் இந்த வளர்ந்து வரும் நிறுவனங்களுக்கு சரியான நேரத்தில் கடன் வழங்குதல் மற்றும் அவற்றின் தேவைகளின் அடிப்படையில் வழங்குதல் ஆகியவை இந்த நிறுவனங்களுக்கு பணப்புழக்கங்களை நிர்வகிக்கவும், தங்கள் வணிக நடவடிக்கைகளை சீராக நடத்தவும் உதவும். NTC MSMEக்களுக்கான கடன் அணுகலைச் செயல்படுத்துவது, பொருளாதார வளர்ச்சிக்கு ஊக்கமளிக்கும் அதே வேளையில், மொத்த உள்நாட்டு உற்பத்தியில் பங்களிப்பதன் மூலமும், ஏற்றுமதிப் பங்கை அதிகரிப்பதன் மூலமும், பெரிய அளவிலான வேலைவாய்ப்பை உருவாக்குவதன் மூலமும் நிதிச் சேர்க்கை இலக்குகளை ஆதரிக்கும்.

இந்தியாவில் தோராயமாக 630 லட்சம் MSME கார்ப்பரேட்டுகள் உள்ளன, அவற்றில் 250 லட்சம் மட்டுமே இதுவரை வரவு வைக்கப்படவில்லை. இந்தத் துறையானது 2.5% என்ற திட்டமிடப்பட்ட கூட்டு வருடாந்திர வளர்ச்சி விகிதத்தில் (CAGR) தொடர்ந்து வளரும் அதே வேளையில், வரும் காலங்களில், MSME கார்ப்பரேட் நிறுவனங்களின் தோராயமான எண்ணிக்கை 750 லட்சத்தைத் தொடும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. இந்த மதிப்பீட்டில், சுமார் 500 லட்சம் NTC MSME நிறுவனங்களாக இருக்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

வணிகக் கடன்கள் பல்வேறு பிரிவுகளாக வகைப்படுத்தப்படுகின்றன, அவை நிறுவன மட்டத்தில் திரட்டப்பட்ட கடன் வெளிப்பாடு. 100 லட்சம் ரூபாய்க்கு மேல் முதலீடு செய்யாத நிறுவனங்கள் நுண் நிறுவனங்களாக வரையறுக்கப்படுகின்றன. இந்த 'மைக்ரோ' நிறுவனங்கள் மேலும் மூன்று கடன் வாங்குபவர்களின் வகைகளாக வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. 'மிகச் சிறியது', கடன் வெளிப்பாடு INR 10 லட்சத்துக்கும் குறைவாக இருந்தால், 'மைக்ரோ1' INR 10 லட்சம் முதல் 50 லட்சம் வரையிலும், 'micro2' INR 50 லட்சம் முதல் 100 லட்சம் வரை கடன் வெளிப்பாடு இருந்தால்.

NTC MSME நிறுவனங்கள் தங்கள் முதல் MSME கடன் தயாரிப்பைத் திறப்பவர்கள் என வரையறுக்கப்படுகின்றன. இவர்கள் முதல் தலைமுறை தொழில்முனைவோர், முதல் முறையாக ஏற்றுமதி செய்பவர்கள் மற்றும் ஏற்கனவே உள்ள வணிகங்களில் விரிவாக்கம் அல்லது தொழில்நுட்ப கண்டுபிடிப்புகளுக்கு கடன் தேடுபவர்கள்.

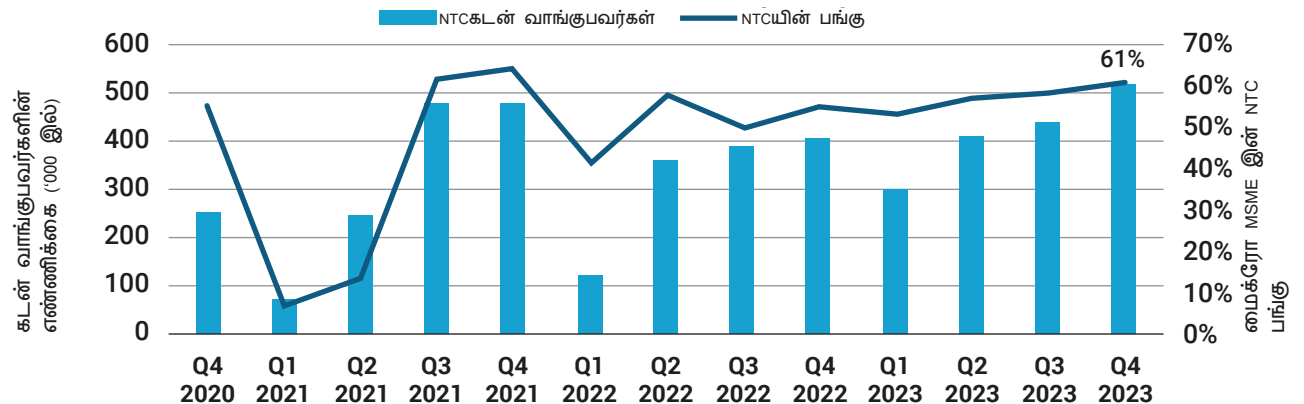


ஆதாரம்: குறு, சிறு மற்றும் நடுத்தர தொழில்கள் அமைச்சகம்

NTC கடன் வாங்குபவர்கள் கடன் வழங்குபவர்களுக்கு குறிப்பிடத்தக்க வளர்ச்சி திறனைக் கொண்டிருப்பதால், 'நுண்' பிரிவில், (1 கோடிக்கும் குறைவாக) NTC க்கு அதிக கடன் அணுகலை வழங்குவதற்கான நுண்ணறிவுகளைக் கண்டறிவது மிகவும் முக்கியமானது.

FY 23-Q4 இல், MSME கடன் வழங்கும் இடத்தில் NTC கடன் வாங்கியவர்கள் 56% புதிய கடன்களை பெற்றனர். குறிப்பாக 'நுண்' பிரிவில் (100 லட்சத்திற்கும் குறைவானது), இந்த கடன் வாங்கியவர்கள் 61% க்கும் அதிகமான மூலப்பொருட்களை வழங்கியுள்ளனர். இந்த 'மைக்ரோ' பிரிவில் உள்ள வணிகக் கடன்களுக்கான அதிக கடன் தேவை, நேர்மறை கடனளிப்பவர் உணர்வு மற்றும் வலுவான தேவை ஆகியவற்றுடன் இணைந்து, NTC கடன் வாங்குபவர்களின் வளர்ச்சியைத் தூண்டி, அதிக நிதிச் சேர்க்கைக்கு கணிசமாக பங்களித்துள்ளது.

நுண் MSME NTC தோற்றம்



நிதி ஆண்டு காலாண்டுகள் (அந்தந்த பிரிவில் உள்ள கடன்களின்%)



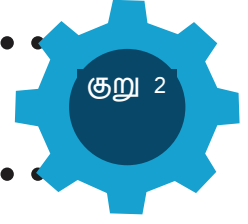
INR 10 லட்சத்துக்கும் குறைவான வெளிப்பாடு

NTCin தோற்றத்தில் 75% பங்கு



INR 10 லட்சம் மற்றும் INR 50 லட்சம் இடையே கடன் வெளிப்பாடு

தொடக்கத்தில் NTCயின் 40% பங்கு



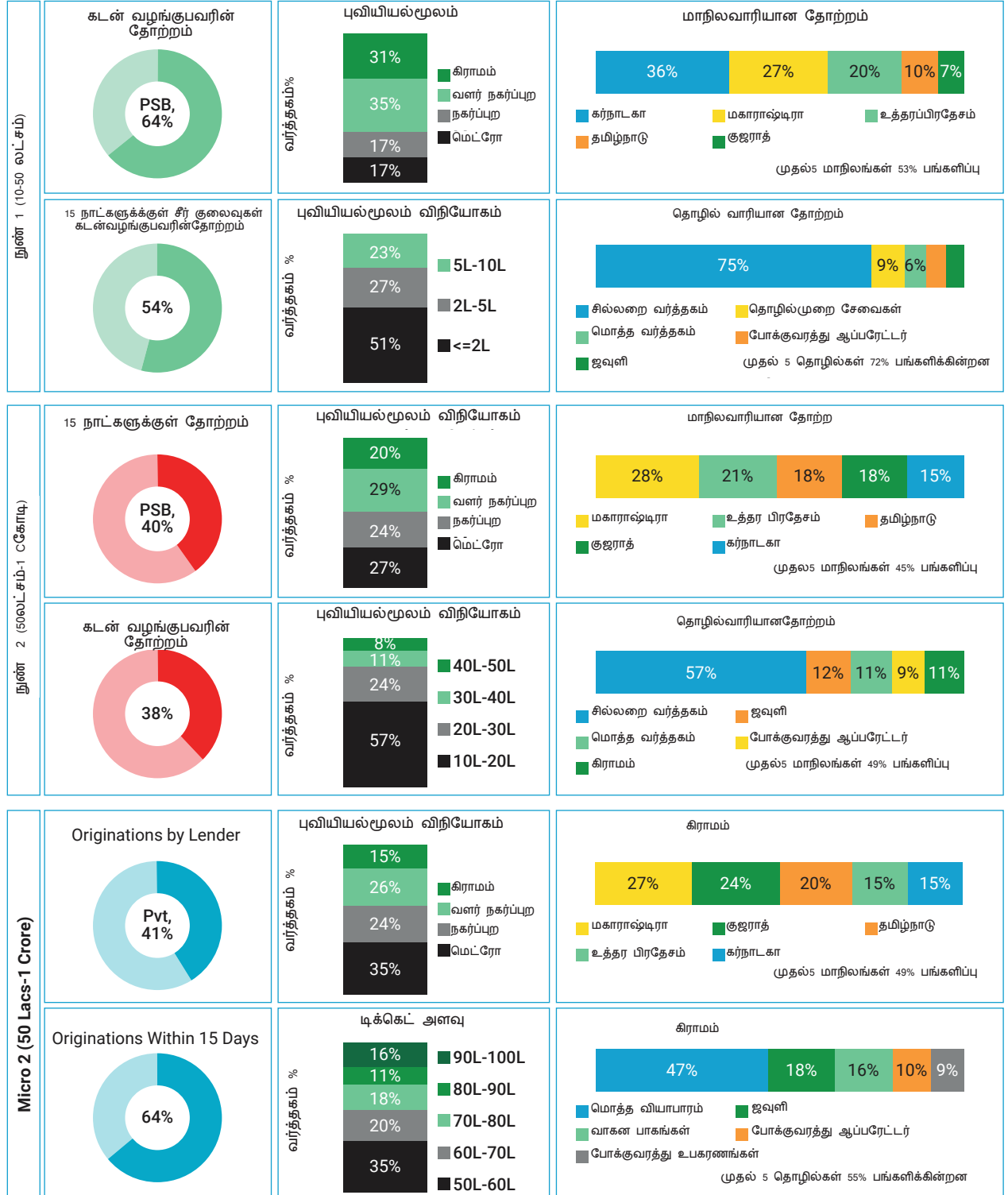
INR 50 லட்சம் மற்றும் INR 100 லட்சம் இடையே கடன் வெளிப்பாடு

தொடக்கத்தில் NTCயின் 16% பங்கு

நிதி ஆண்டு காலாண்டுகள் (அந்தந்த பிரிவில் உள்ள கடன்களின்%)



நுண் MSME பிரிவில், NTC கடன் வாங்குபவர்கள் ஈர்க்கக்கூடிய 61% தோற்றுவாய்களைக் கொண்டுள்ளனர்



- INR 50 லட்சத்திற்கும் குறைவான கடனைக் கோரும் NTC கடன் வாங்குபவர்களுக்கு பொதுத்துறை வங்கிகள் ஆதிக்கம் செலுத்துகின்றன, அதே நேரத்தில் தனியார் வங்கிகள் INR 50 லட்சம் முதல் 1 கோடி வரை கடன் வழங்குவதில் முன்னணியில் உள்ளன ('மைக்ரோ 2')
- பல்வேறு புவியியல் பகுதிகளில் கடன் அணுகல் கிடைக்கிறது. இதன் மூலம் கிராமப்புற மற்றும் வளர்நகர்ப்புறங்களில் இருந்து NTC கடன் வாங்குபவர்கள் INR 10 லட்சத்திற்கும் குறைவான டிக்கெட் அளவு கடன்களைப் பெற முடியும்.
- INR 50 லட்சத்திற்கும் குறைவான கடன்களைப் பெறும் NTC கடன் வாங்குபவர்களில் 50% க்கும் அதிகமானோர் சிறிய டிக்கெட் அளவு கடன்களுடன் தங்கள் பயணத்தைத் தொடங்குகின்றனர்.
- NTC கடன் வாங்குபவர்களில் சில்லறை வர்த்தகர்கள் மிகப்பெரிய விகிதத்தில் உள்ளனர்.
- டிஜிட்டல் மையமாக்கலின் முன்னேற்றம் மற்றும் தகவலுக்கான மேம்பட்ட அணுகல் ஆகியவற்றுடன், நுண் கடன்கள் (INR 100 லட்சத்திற்கும் குறைவானது) முழுவதும் திரும்பப் பெறும் நேரம் கணிசமாக மேம்பட்டுள்ளது. INR 50 லட்சம் மற்றும் 1 கோடி ('மைக்ரோ 2') கடன் பிரிவில் விரைவான செயலாக்க நேரம்.
- மேலும், INR 50 லட்சம் முதல் INR 1 கோடி வரை கடன் வாங்குபவர்கள் கடனைத் தேடும் பிரிவுகளில் ஆழமாக ஊடுருவிச் செல்வதற்கு ஏராளமான வாய்ப்புகள் உள்ளன. வெவ்வேறு வகை கடன் வழங்குநர்கள் குறிப்பிட்ட NTC அல்லது சேவை செய்யப்படாத கடன் வாங்குபவர்களுக்கு சேவை செய்வதில் நிபுணத்துவம் பெற்றவர்கள், இதன் மூலம் பல்வேறு கடன் வாங்குபவர் பிரிவுகளில் அதிக கடன் அணுகலை எளிதாக்குகின்றனர்.

'நுண்' MSME பிரிவில் புதிய கடன் (NTC) மற்றும் தற்போதுள்ள கடன்

வாங்குபவர்களின் ஒப்பீட்டு பார்வை

இந்த ஆய்வில், NTC கடன்களை தற்போதுள்ள கடன் (ETC) கடன் வாங்குபவர்களுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்க, 'நுண்' MSMEகளின் சந்தைப் பண்புகளை ஆராய்ந்தோம். ETC மக்கள்தொகை நிறுவப்பட்ட கடன் வரலாற்றைக் கொண்ட நிறுவனங்களைக் கொண்டுள்ளது, இது நுண்ணறிவு பகுப்பாய்வுக்கான அடிப்படையை வழங்குகிறது.

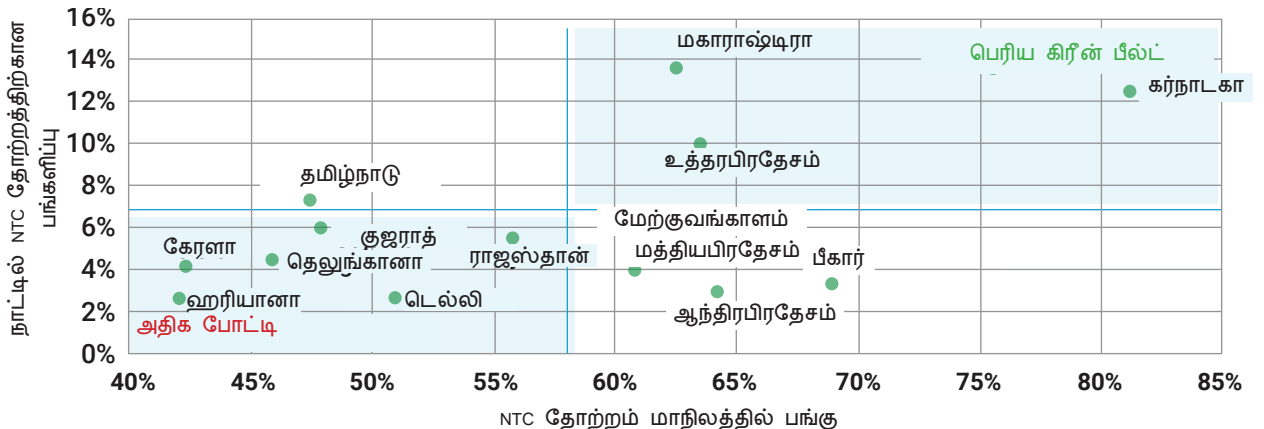
NTC கடன் வாங்குபவர்கள் INR 1 கோடிக்கும் குறைவான கடன்களை ('மைக்ரோ') தேடும் கடன் வாங்குபவர்களிடையே கடன் தோற்றத்தில் வளர்ச்சியை ஏற்படுத்துவதை நாங்கள் கவனித்தோம். அதிகரித்து வரும் கடன் வாங்குபவர்களின் எண்ணிக்கை குறைந்த டிக்கெட் அளவு கொண்ட கடன்களைப் பெறுகிறது என்று புள்ளிவிவரங்கள் காட்டுகின்றன. 10 லட்சத்திற்கும் குறைவான கடனைப் பெறுபவர்கள் NTC மற்றும் ETC ஆகிய இரண்டு பிரிவுகளிலும் குறிப்பிடத்தக்க பங்களிப்பை வழங்கினாலும், NTC கடன் வாங்குபவர்களுக்கு இந்த பங்களிப்பு அதிகமாக உள்ளது. 10 லட்சத்துக்கும் குறைவான ('மிகச் சிறியது') கடன்களைப் பெறும் கடனாளிகள் பிரிவில் அதிக கவனம் செலுத்துவதன் மூலம் கடன் வழங்குபவர்கள் தங்கள் உத்திகளை உருவாக்குவது இது கட்டாயமாக்குகிறது.

பிராந்திய விநியோகத்தைப் பற்றி பேசுகையில், கடன் வழங்குநர்கள் பிராந்தியங்கள் முழுவதும் நிலையான கடன் கொள்கைகளைப் பராமரிப்பதால், NTC மற்றும் ETC இல் மூல விநியோகத்தின் ஒரே பங்கு உள்ளது. அனைத்து அடுக்குகளிலும் அதிகரித்து வரும் கோரிக்கைகளுக்கு கடன் வழங்குபவர்கள் ஆதரவளிப்பதைக் குறிக்கிறது. ஆயினும்கூட, தொலைதூர புவியியல் NTC வளர்ச்சிக்கு அதிக வாய்ப்பை வழங்குகின்றன, ஏனெனில் நிதி உள்ளடக்கத்தில் அதிக கவனம் செலுத்துகிறது. உத்தரப்பிரதேசம், மகாராஷ்டிரா மற்றும் கர்நாடகா போன்ற மாநிலங்கள் தோற்றம் மற்றும் விகிதாசாரத்தைப் பொறுத்து NTC பங்கில் நிலையான வளர்ச்சி முறையைக் கொண்டுள்ளன. மறுபுறம் ஹரியானா, டெல்லி மற்றும் கேரளா ஆகியவை அதிக போட்டித்தன்மை கொண்ட சந்தைகளைக் கொண்டுள்ளன, அவை வளர்ச்சி மற்றும் வாய்ப்புக்கான சிறந்த திறனைக் காட்டுகின்றன. கடனளிப்பவர்கள் ஆழமான இருப்பை நிலைநிறுத்த இந்த புவியியல் பகுதிகளில் வலுவான கையகப்படுத்தும் உத்தியில் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

NTC கடன் வாங்குபவர்கள் 1 கோடிக்கும் குறைவாக கடன் வாங்குபவர்களிடையே கடன் தோற்றத்தில் வளர்ச்சியை உண்டாக்குகின்றனர்.

ஏனெனில் நிதிச் சேர்க்கையில் அதிகரித்து வரும் கவனம் தொலைதூர புவியியல் NTC வளர்ச்சிக்கு அதிக வாய்ப்பை வழங்குகிறது.

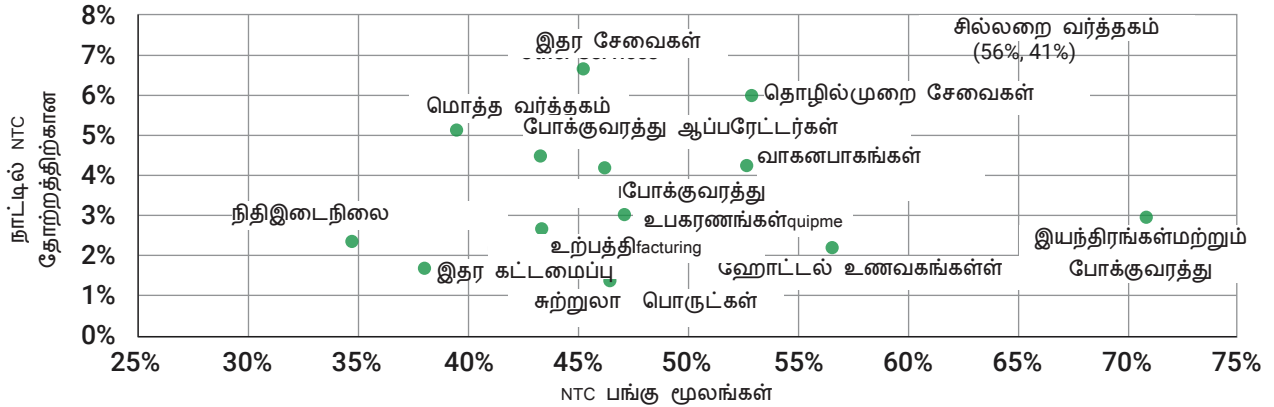
FY 23-Q4: மாநில வாரியாக 'மைக்ரோ' MSME இன் NTC தோற்றம்



சில்லறை விற்பனை மற்றும் இயந்திரங்கள் மற்றும் போக்குவரத்து உபகரணத் துறைகளில் உள்ள வர்த்தகர்களும் NTC கடன் வாங்குபவர்கள் பிரிவில் வளர்ச்சியைக் காண்கிறார்கள்.

சில்லறை விற்பனை மற்றும் இயந்திரங்கள் மற்றும் போக்குவரத்து உபகரணத் துறைகளில் உள்ள வர்த்தகர்களும் NTC கடன் வாங்குபவர்கள் பிரிவில் வளர்ச்சியைக் காண்கிறார்கள்.

FY 23-Q4: தொழில்களால் 'நுண்' MSME இன் NTC தோற்றம்

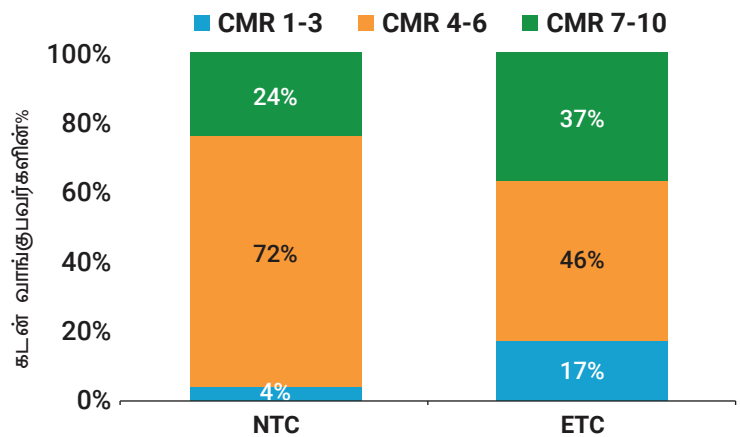


NTC கடன் வாங்குபவர் மற்றும் ETC கடன் வாங்குபவரின் கடன் விவரம்

இந்தப் பிரிவுக்கான அணுகலை மேலும் விரிவுபடுத்த, NTC மற்றும் ETC கடன் வாங்குபவர்களின் பயணத்தைப் புரிந்துகொள்வது அவசியம். இந்த நோக்கத்திற்காக, அக்டோபர் 2020 முதல் மார்ச் 2021 வரையிலான காலப்பகுதிக்கு இடைப்பட்ட வணிகக் கடன்களை நாங்கள் பரிசீலித்தோம். ETC கடன் வாங்குபவர்களுக்கு, குறிப்பிட்ட காலகட்டத்திற்கு குறைந்தபட்சம் இரண்டு வருடங்கள் கடன் வரலாறு உள்ளவர்களை மட்டுமே நாங்கள் கருத்தில் கொண்டோம். MSME கடன் வாங்குபவர் வகை மற்றும் CIBIL MSME தரவரிசை (CMR) ஆகியவை “1” நேரத்தில் அளவிடப்பட்டன, அதே நேரத்தில் NTC கடன் வாங்குபவர்களுக்கான CMR தரவரிசை “1+6” இல் அளவிடப்பட்டது.

‘நுண்’ NTC கடன் வாங்குபவர்கள், இடர் விநியோகம் மற்றும் கடன் வாங்குபவர் வகைகளில் ETC கடன் வாங்குபவர்களுடன் ஒப்பிடும்போது வித்தியாசமாக இருப்பதாக நுண்ணறிவு காட்டுகிறது. NTC கடன் வாங்குபவர்களுடன் ஒப்பிடும்போது ETC கடன் வாங்குபவர்கள் மிகவும் தனித்துவமான இடர் சுயவிவரத்தைக் கொண்டிருந்தனர். NTC கடன் வாங்குபவர்களுக்காக உருவாக்கப்பட்ட ஆரம்ப CMR பொதுவாக நடுத்தர ஆபத்து வகைக்குள் (CMR 4-6) வரும், இது சுமார் 72% கடன் வாங்குபவர்களுக்குக் கணக்கு. மறுபுறம், நிறுவப்பட்ட கடன் வரலாறுகளைக் கொண்ட 46% கடன் வாங்குபவர்கள் நடுத்தர ஆபத்து வரம்பில் வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளனர். எனவே, இரண்டு மக்கள்தொகைப் பிரிவுகளுக்கிடையிலான ஒப்பீட்டை உறுதிப்படுத்த, ETC இன் சுயவிவரமானது ஆபத்து மற்றும் ‘நுண்’ MSME துணைப் பிரிவுகளுக்குக் கட்டுப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

CMR பட்டைகளின்படி விநியோகம்



NTC கடன் வாங்குபவர்கள் மற்றும் ETC கடன் வாங்குபவர்களுக்கான கடன் பங்கேற்பு (அதாவது, கடன் தயாரிப்புகளின் வகை மற்றும் டிக்கெட் அளவு) பற்றிய எங்கள் பகுப்பாய்வு வணிகக் கடன்களுக்கான கடன் தேவைக்கு வரும்போது அவர்களின் தனித்துவமான பண்புகள் மற்றும் விருப்பங்களை வெளிப்படுத்தியது. NTC கடன் வாங்குபவர்களில் இருவரில் ஒருவர் தங்கள் கடன் பயணத்தை டிமாண்ட் லோன் (கடன் வழங்குபவர் கோரும்போதெல்லாம் கடன் வாங்கியவர் திருப்பிச் செலுத்த வேண்டிய குறுகிய காலக் கடன்) மூலமாகத் தொடங்குவதை நாங்கள் கவனித்தோம், அதேசமயத்தில் ஏறக்குறைய 61% பேர் டிக்கெட்டின் கடனைப் பெற்றுள்ளனர். ETC கடன் வாங்கியவர்களின் சமீபத்திய கடன்களுடன் ஒப்பிடும் போது, 1 லட்சத்திற்கும் குறைவான அளவு.

தயாரிப்புகள்	NTC	ETC	டிக்கெட் அளவு	NTC	ETC
நீண்ட கால கடன்	8%	15%	<1 லட்சம்	61%	36%
இடைக்கால கடன்	7%	14%	1-2 லட்சம்	7%	15%
கடன் தேவை	54%	12%	2-5 லட்சம்	11%	25%
பண வரவு	11%	7%	5-10 லட்சம்	10%	17%
பாதுக்காப்பற்ற வணிககடன்	3%	6%	10-25 லட்சம்	7%	48%
மிகைப்பற்று	7%	6%	25 லட்சம் +	4%	29%

தயாராப்பு வரையறை:

நீண்ட கால கடன்: 3 ஆண்டுகளுக்கு மேல் உள்ள கடன்

இடைக்கால கடன்: 1 ஆண்டுக்கு மேல் மற்றும் 3 ஆண்டுகள் வரை கடன்

கடன் தேவை: செயல்பாட்டு மூலதனத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்ய குறுகிய கால கடன்

பண வரவு: சரக்கு மற்றும் நிறுவனத்தின் பெறத்தக்கவைகளால் ஆதரிக்கப்படும் குறுகிய கால கடன்

பாதுக்காப்பற்ற வணிககடன்: எந்தச் சொத்தையும் அடகு வைக்காமல் கொடுக்கும் கடன்

மிகைப்பற்று: எந்த நேரத்திலும் ஒரு தொகையை எடுக்க கடன் வசதி

** NTC தோற்றத்தில் 90% பங்கு வகிக்கும் முதல் 6 கடன் தயாரிப்புகள்

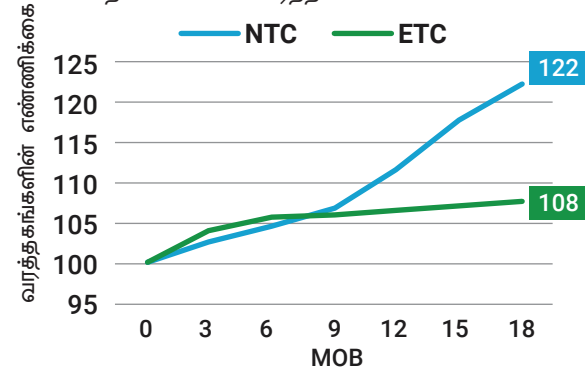
NTC கடன் வாங்குபவர்கள் - அடுத்த 18 மாதங்களுக்கான நுண்ணறிவு மற்றும் பாதை

இந்த பிரிவில், NTC கடன் வாங்குபவர்களின் கடன் இருப்பு வளர்ச்சியிலிருந்து பெறப்பட்ட லாபத்தை ஆராய்வதன் மூலம் அவர்களின் உண்மையான திறனை நாங்கள் ஆராய்வோம். அவர்களின் கடன் பயணத்தை முழுமையாக மதிப்பீடு செய்வதன் மூலம், இந்த கடன் வாங்குபவர் பிரிவில் உள்ள கணிசமான வாய்ப்புகளை வெளிக்கொணருவதை நோக்கமாகக் கொண்டுள்ளோம்.

மதிப்புமிக்க நுண்ணறிவுகளைப் பெற, அக்டோபர் 2020 முதல் மார்ச் 2021 வரை MSME சந்தையில் நுழைந்ததில் இருந்து 18 மாதங்களுக்கு NTC கடன் வாங்குபவர்களின் கடன் பயணத்தை நாங்கள் உன்னிப்பாகக் கண்காணித்தோம். மற்றும் ETC கடன் வாங்குபவர்களுக்கு 'Y' இல், கடன் ஆரோக்கியத்தில் ஏதேனும் சரிவு அல்லது முன்னேற்றத்தைக் கண்டறிய, இரு மக்களுக்காகவும் புதிதாக உருவாக்கப்பட்ட கடன் தயாரிப்புகளின் கடன் செயல்திறனை மதிப்பீடு செய்தோம்.

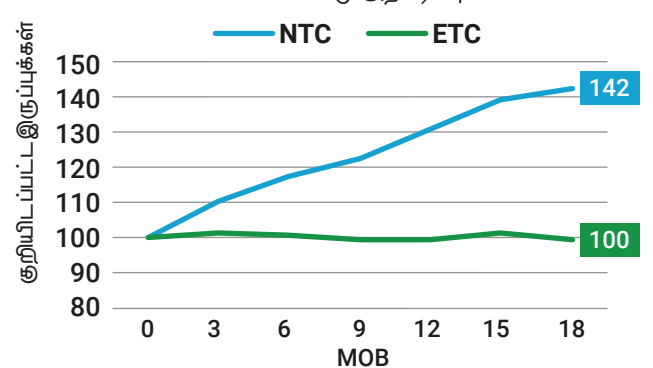
எங்கள் கண்டுபிடிப்புகள் NTC 'மைக்ரோ' MSME கடன் வாங்குபவர்கள் சிறிய கடன் தொகைகளுடன் தங்கள் கடன் பயணத்தைத் தொடங்குகிறார்கள், ஆனால் அவர்கள் ஒரு விதிவிலக்கான வளர்ச்சி வாய்ப்பை வழங்குகிறார்கள். அதிக கணக்கு திறப்பு விகிதத்துடன், இந்த கடன் வாங்குபவர்கள் கடன் அணுகலில் மேலும் முன்னேற்றத்திற்கான வலுவான திறனைக் காட்டுகின்றனர். முதல் கிரெடிட் கடன் தொடங்கப்பட்ட 18 மாதங்களில், NTC MSME கடனாளிகள் குறிப்பிடத்தக்க கடன் வளர்ச்சியை வெளிப்படுத்தினர், ETC கடன் வாங்கியவர்களுடன் ஒப்பிடும்போது 1.4 மடங்கு அதிகமாக நிலுவைகளை உருவாக்கியுள்ளனர்.

தொடங்கப்பட்ட வர்த்தகங்களின் எண்ணிக்கை

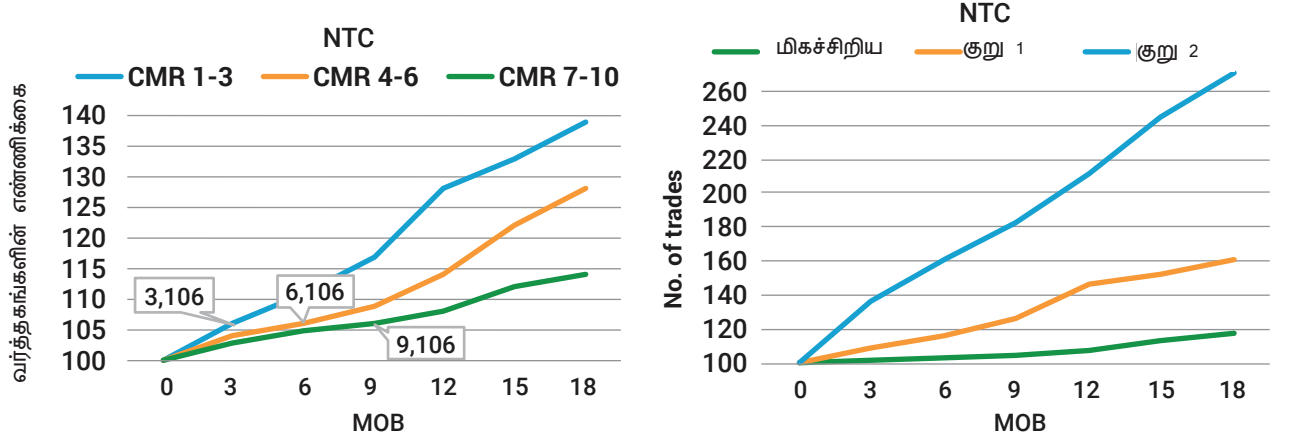


MOB0 இல் குறியிடப்பட்டது

வெளிப்பாடு அதிகரிப்பு

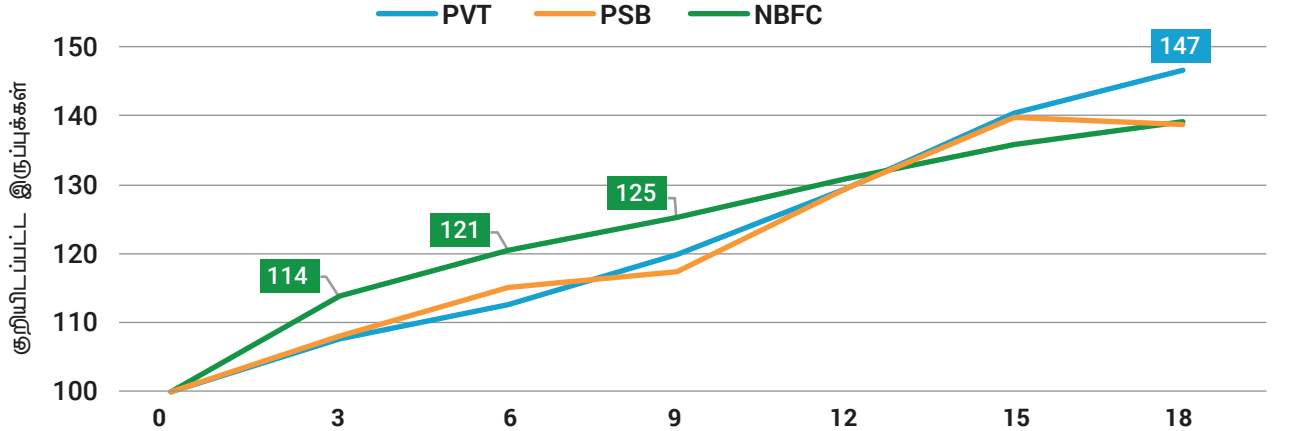


9 - 12 மாதங்களுக்கு இடையில் தெளிவான ஊடுருவல் புள்ளியுடன், குறைந்த ஆபத்துப் பிரிவு (CMR 1-3) வேகமாக வளர்கிறது என்பதை எங்கள் பகுப்பாய்வு மேலும் வெளிப்படுத்துகிறது. இது நல்ல கடன் தரத்தில் கடனளிப்பவரின் நம்பிக்கையைக் காட்டுவது மட்டுமல்லாமல், மேலும் கடன் கணக்கு திறப்புகளாக மொழிபெயர்க்கிறது. வலது கை விளக்கப்படத்தில், 50 லட்சம் முதல் 100 லட்சம் வரையிலான கடனைப் பெறுபவர்கள், 50 லட்சத்துக்கும் குறைவான கடன்களைப் பெறும் கடனாளிகளுடன் ஒப்பிடும்போது, அடுத்த மாதங்களில் அதிக எண்ணிக்கையிலான கடன்களைப் பெற முனைவதை 'மைக்ரோ' துணைப் பிரிவுகளின் கண்ணோட்டத்தில் பார்க்கலாம்.



MOB0 இல் குறியிடப்பட்டது

ஆரம்பத்திலேயே வாலட் பங்கை அதிகரிக்க, மைக்ரோ பிரிவில் என்டிசி கடன் வாங்குபவர்களுக்கு மேலும் கடன்களை விரிவுபடுத்த கடன் வழங்குநர்கள் ஊக்குவிக்கப்படுகிறார்கள். இந்த கடனாளிகள் குறுக்கு விற்பனை மற்றும் அதிக விற்பனைக்கு ஒரு சிறந்த வாய்ப்பை வழங்குகிறார்கள், கடன் வழங்குபவர்கள் தங்கள் சம்பாதிக்கும் திறனை அதிகரிக்க அனுமதிக்கிறது.



NTC நுகர்வோர் கடன் அணுகலைப் பெறும்போது, வரலாற்றை உருவாக்கும்போது, மேலும் பல தயாரிப்புகளைத் திறக்கும்போது, அவர்கள் ETC சகாக்களை விட வேகமான முன்னேற்ற விகிதத்தை வெளிப்படுத்துகிறார்கள். NTC கடன் வாங்குபவர்களின் கடன் தகுதியில் கடன் அணுகலின் நேர்மறையான தாக்கத்தை இது வலியுறுத்துகிறது.

NTC நுகர்வோர் தங்கள் ETC சகாக்களை விட விரைவான முன்னேற்ற விகிதத்தை வெளிப்படுத்துகின்றனர்.

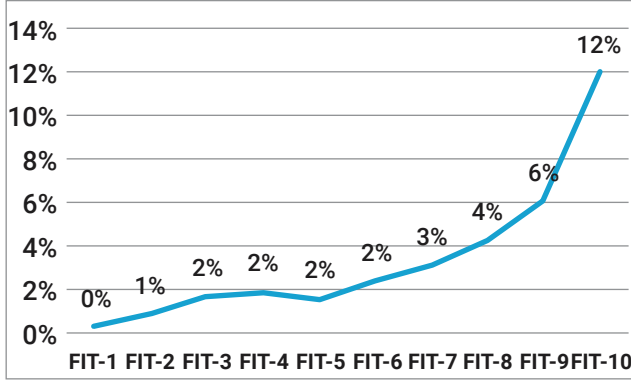
12 MOB இல் எப்போதும் 90+ DPD	NTC	ETC
மிகச்சிறிய	26%	22%
குறு 1	2%	9%
குறு 2	2%	5%

எவ்வாறாயினும், குறைபாட்டைப் பொறுத்தவரை, ETC கடன் வாங்குபவர்களை விட NTC கடன் வாங்குபவர்கள் ஓரளவு மோசமாகச் செயல்படுகின்றனர். INR 10 லட்சத்திற்கும் குறைவான கடனைப் பெறுபவர்கள் ('மிகச் சிறியது') 12 மாதங்களில் 4% அதிக குறைபாடுகளைக் காட்டியுள்ளனர், இது ஆபத்தை துல்லியமாக மதிப்பிடுவதற்கு மேம்படுத்தப்பட்ட எழுத்துறுதி தரவு மற்றும் கருவிகள் முக்கியமானவை என்பதைக் குறிக்கிறது.

FIT தரவரிசை

எங்கள் ஆய்வு ஆகஸ்ட் 2018 மற்றும் செப்டம்பர் 2019 க்கு இடையில் உருவான 'நுண்' MSME NTC கடன்களை ஆராய்ந்து அவற்றை FIT தரவரிசைக்கு எதிராக வரைபடமாக்கியது. 1-5 வரையிலான FIT தரவரிசையில் உள்ள கடன்களுடன் ஒப்பிடும்போது, FIT ரேங்க் 5க்கு அப்பால் உள்ள கடன்கள் இயல்புநிலை நிகழ்தகவு கணிசமாக அதிகமாக இருப்பதைக் கண்டறிந்தோம். கடன் வழங்குபவர்கள், குறிப்பாக NTC கடன் வாங்குபவர் பிரிவில், கடன் தகுதியை சிறப்பாகக் கணிக்க, மேம்படுத்தப்பட்ட தரவு மற்றும் கருவிகளைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் ஆபத்தைத் தணிக்க முடியும். NTC பிரிவு அதிக நிதி சேர்க்கைக்கு வழிவகுக்கும் அதே வேளையில், 'நுண்' MSME (1 கோடிக்கும் குறைவான வெளிப்பாடு) நுகர்வோர் அதிக ஆபத்தை நோக்கிச் செல்கிறார்கள். எனவே, 'மைக்ரோ' MSME NTC நுகர்வோருக்கு அண்டர்ரைட்டிங் செய்வதில் முக்கியப் பங்காற்றக்கூடிய டிஜிட்டல் மற்றும் நிதிப் பதிவுகள், வருமானத் தரவு மற்றும் வர்த்தகத் தரவு (வங்கி அறிக்கைகள், GST, ITR போன்றவை) போன்ற மாற்றுத் தரவு ஆதாரங்களின் தேவை உள்ளது. மற்றும் ஒரு சாதகமான ஆபத்து-வெகுமதி விகிதத்தை பராமரித்தல். மேலும், NTC பிரிவிற்கு கடன் வழங்கும் கடன் வழங்குபவர்களும் FIT தரவைப் பயன்படுத்தி ஆபத்தை தகுந்த முறையில் விலை நிர்ணயம் செய்து MSMEயை மதிப்பிடலாம்.

இயல்புநிலை வளைவின் நிகழ்தகவு



FIT தரவரிசை	இயல்புநிலை நிகழ்தகவு		
	மிகவும் சிறிய	குறு 1	குறு 2
குறைந்த (FIT 1-3)	1.8%	2.4%	1.7%
நடுத்தர (FIT 4-8)	3.6%	4.3%	5.5%
அதிக (FIT 9-10)	12.3%	11.7%	14.9%



வணிக மற்றும் நுகர்வோர் கடன் தகவல்களைக் கொண்ட MSMEகளின் சிறப்பியல்புகள் - விரிவான கடன் தகவல் அறிக்கை (CCIR)

இந்த CCIR ஆய்வில், வணிகப் பணியகத்திலிருந்து தனியுரிமை நிலை தரவை நாங்கள் விரிவாக ஆய்வு செய்தோம், பின்னர் நுகர்வோர் பணியகத்தின் தனிப்பட்ட PAN தகவலுடன் குறுக்கு-குறிப்பிடப்பட்டோம். எங்கள் பகுப்பாய்வு, மிகச் சமீபத்திய கிடைக்கக்கூடிய தரவை அடிப்படையாகக் கொண்டது, குறிப்பாக மார்ச் 2023 நிலவரப்படி வணிக மற்றும் நுகர்வோர் பணியகங்களின் நேரடி போர்ட்-போலியோக்கள்.

வணிக ரீதியாக கடன் வாங்குபவர்கள் மீது நாங்கள் கவனம் செலுத்தி, நுகர்வோர் பொருட்கள் மற்றும் கிரெடிட் ஸ்கோர்கள் உட்பட வணிக மற்றும் நுகர்வோர் களங்களில் அவர்களின் முதல் வர்த்தகத்தை ஆராய்ந்தோம். குறிப்பிடத்தக்க வகையில், குறைந்தபட்சம் 20% வணிக நிறுவனங்கள் நுகர்வோர் பணியகத்தில் இருப்பதைக் கண்டறிந்தோம், இது வணிகம் மற்றும் சில்லறை நடவடிக்கைகளுக்கு இடையே குறிப்பிடத்தக்க ஒன்றுடன் ஒன்று இருப்பதைக் குறிக்கிறது. இந்த நுகர்வோரில், ஏறத்தாழ 80% பேர் வணிகக் கடன் பெறுவதற்கு முன்பு நுகர்வோர் பணியகத்தில் முந்தைய வர்த்தக வரலாற்றைக் கொண்டிருந்தனர்.

நுகர்வோர் பணியகத் தரவை ஆராய்ந்து, மூன்று முக்கிய தயாரிப்பு வகைகளை நாங்கள் அடையாளம் கண்டுள்ளோம்: நுகர்வுக் கடன்கள், வாகனக் கடன்கள் மற்றும் அடமானக் கடன்கள். இந்த பிரிவுகள் கடன் தேடும் நுகர்வோர் மத்தியில் சிறந்த தேர்வுகளை பிரதிநிதித்துவப்படுத்துகின்றன, மேலும் அவர்களின் வணிக மற்றும் தனிப்பட்ட நிதி முயற்சிகளுக்கு இடையே உள்ள தொடர்பை மேலும் அடிக்கோடிட்டுக் காட்டுகிறது.

முதல் தோற்றம்	கடன் வாங்குபவர் %
நுகர்வோர் முதல் கடன்	78%
வணிகத்தில் முதல் கடன்	14%
அதே நேரம்	8%

தயாரிப்பு	கடன் வாங்குபவர் %
நுகர்வு கடன்கள்	58%
வாகன கடன்கள்	42%
அடமான கடன்கள்	34%
விவசாய கடன்கள்	14%
மற்ற கடன்கள்	63%





TRANSUNION CIBIL LIMITED

One World Center, Tower 2A-2B, 19th Floor, Senapati Bapat Marg, Lower Parel, Mumbai - 400 013

© 2023 TransUnion CIBIL Limited All Rights Reserved