

एमएसएमई पल्स

ऑगस्ट २०२३





श्री. शिवसुब्रमण्यम रामन

अध्यक्ष आणि एमडी, सिडबी

एमएसएमई क्षेत्राच्या पुनरुत्थानासाठी सरकारने सुरु केलेल्या प्रगतीशील सुधारणांचे फलदायी व्यावसायिक क्रियाकलाप आणि सूक्ष्म आणि लहान विभागांमध्ये सुधारित कर्ज घेण्याचे परिणाम दिसून आले आहेत. MSMEs साठी वेळेवर क्रेडिट संधी उपलब्ध करून देऊन या वाढत्या मागणीला समर्थन देण्यासाठी आम्ही क्रेडिट उद्योगाला प्रोत्साहन देऊ, ज्यामुळे सरकारचे USD 5 ट्रिलियन अर्थव्यवस्थेचे उद्दिष्ट पूर्ण करण्यासाठी या क्षेत्राच्या आणि अर्थव्यवस्थेच्या शाश्वत वाढीस हातभार लागेल.



श्री. राजेश कुमार

एमडी आणि सीईओ, ट्रान्सयुनियन सिबिल लि.

मागणी पुरवठ्यातील तफावत भरून काढणे हे कर्जदात्यांसाठी अग्रक्रमाचे कॉल-टू-एॅक्शन आहे. वाढती मागणी, सुधारित पत कार्यप्रदर्शन आणि आश्वासक आर्थिक वाढीच्या शक्यतांसह, कर्जदात्यांना त्यांच्या MSME क्रेडिट पोर्टफोलिओचा विस्तार करण्यासाठी अनुकूल वेळ आहे. भारतात अंदाजे 630 लाख MSME कॉर्पोरेट्स आहेत त्यापैकी फक्त 250 लाखांनी औपचारिक स्रोतांकडून क्रेडिट घेतलेले आहे. हे क्षेत्र %2.5 च्या अंदाजित चक्रवाढ वार्षिक वाढ दराने (CAGR) वाढत असताना, MSME कॉर्पोरेट संस्थांची संख्या FY 23 पर्यंत 750 लाखांवर जाण्याची अपेक्षा आहे, त्यापैकी सुमारे 500 लाख NTC MSMEs असण्याची अपेक्षा आहे. कर्जदाता पात्र NTC MSMEs ओळखून, त्यांच्याशी जोडून आणि त्यांच्या गरजांसाठी क्रेडिट उत्पादने सानुकूलित करून या विशाल विभागात टॅप करू शकतात.

रान्सयुनियन सिबिल

शारदा पाटील

Sharada.Patil@transunion.com

श्रुती तिवारी

Shruti.Tiwari@transunion.com

विपुल महाजन

Vipul.Mahajan@transunion.com

अंनी निशांक

Annie.Nishank@transunion.com

नम्रता पराशर

Namrata.Parashar@transunion.com

SIDBI

संजय जैन

erdav@sidbi.in

चांद कुरील

erdav@sidbi.in

हॅंगझो जिंगशुअनमुंग

erdav@sidbi.in

सोहम नाग

erdav@sidbi.in

दिविक साहनी

erdav@sidbi.in

वंदिता श्रीवास्तव

erdav@sidbi.in



CONTENTS

कार्यकारी सारांश	4
इंडस्ट्री इनसाइट्स: क्रेडिट डिमांड, सप्लाय आणि क्रेडिट ग्रोथ	6
बॅलन्स शीटवर व्यावसायिक कर्ज - पोर्टफोलिओ आणि डिलिंकवेन्सी ट्रेंड	11
विंटेज कव्ह	14
एमएसएमईसाठी क्रेडिटचा वाढता प्रवेश :	
वाढ आणि अंडररायटिंग प्रक्रियेसाठी NTC 'मायक्रो' MSME ला लक्ष्य करणे व्यावसायिक आणि ग्राहक असलेल्या एमएसएमईची वैशिष्ट्ये	16
क्रेडिट माहिती - सर्वसमावेशक क्रेडिट माहिती अहवाल	24

अस्वीकरण:

1. या एमएसएमई पल्स अहवालात नमूद केलेले सर्व संख्या INR (भारतीय राष्ट्रीय रुपया) मध्ये आहेत
2. आर्थिक वर्षाच्याची 2023 Q4 मूल्ये तात्पुरती आहेत आणि अतिरिक्त डेटा ट्रान्सयुनियन CIBIL क्रेडिट ब्युरोला कळवण्यात आल्याने ते पुनरावृत्तीच्या अधीन आहेत.

एकूणच आर्थिक गतिविधी लवचिक राहिल्याने भारतीय अर्थव्यवस्थेने वाढीचा वेग कायम ठेवला आहे. MSME क्षेत्र, जे भारताच्या अर्थव्यवस्थेचा कणा आहे, हे ट्रेड प्रतिबिंबित करते आणि स्थिर पत वाढीचा मार्ग दर्शवते. एमएसएमई पल्सची ही आवृत्ती आर्थिक वर्ष -23 Q4 मधील कमर्शियल क्रेडिट इनसाइट्स डीकोड करते आणि त्याचे निष्कर्ष सूचित करतात:

- **व्यावसायिक क्रेडिट वाढीचा वेग कायम आहे:** व्यावसायिक क्रेडिट पोर्टफोलिओ वर्ष-दर-वर्ष (YOY) %15 वाढला आणि आर्थिक वर्ष -23Q4 मध्ये क्रेडिट एक्सपोजर 27.7 लाख कोटी रुपये झाले.

भारताच्या एमएसएमई क्रेडिट क्षेत्राचे मॅपिंग - FY 23-Q4		
मागणी (व्यावसायिक क्रेडिट चौकशी खंड) अनुक्रमित: FY 20-Q3 = 100		
FY 22-Q4	FY 23-Q4	YoY वाढ (%)
170	226	33%
पुरवठा (एमएसएमई वितरण रक्कम - ₹ लाख कोटी मध्ये)		
FY 22-Q4	FY 23-Q4	YoY Growth (%)
2.45	2.41	- 1.6 %
720 दिवसांपर्यंत वाढ (बॅलन्स शीट एमएसएमई क्रेडिट एक्सपोजर - ₹ लाख कोटीमध्ये)*		
FY 22-Q4	FY 23-Q4	YoY Growth (%)
21.7	25.3	16.6%
कामगिरी (विलंब दर)#		
देयाच्या 90-720 दिवसानंतर (DPD) (उप-मानकांसह)		
FY 22-Q4	FY 23-Q4	YoY बदल (bps)
2.9%	2.4%	-0.5%

* एमएसएमई पोर्टफोलिओमध्ये ₹ 2.4 लाख कोटी 720 DPD/तोटा/संशयास्पद श्रेणीच्या पलीकडे डीफॉल्ट प्रकरणे वगळली जातात.

नवीन गुन्ह्यांची व्याख्या 720 दिवसांहून अधिक काळातील DPD सह लेगसी खाती वगळते किंवा तोटा/संशयास्पद म्हणून नोंदवली जाते.

- **‘मायक्रो’-सेगमेंटच्या उत्पत्तीमध्ये सर्वाधिक वाढ:** FY 23-Q4 साठी नवीन-उत्पत्ती INR 241K कोटी होती. ‘मायक्रो’ सेगमेंटने (INR 1 कोटी पेक्षा कमी क्रेडिट एक्सपोजर) मूळ मूल्यामध्ये 23% YOY वाढ नोंदवली आहे तर ‘स्मॉल’ सेगमेंट (INR 1 कोटी ते INR 10 कोटी दरम्यान क्रेडिट एक्सपोजर) केवळ 1% वाढली आहे. तसेच, ‘मिडीयम’ सेगमेंटमधील मूळ मूल्य (INR 10 कोटी ते INR 50 कोटी दरम्यानचे क्रेडिट एक्सपोजर) 19% YOY ने घसरले.
- **औद्योगिकीकरणाच्या थेट प्रमाणात वाढ:** ज्या राज्यांमध्ये औद्योगिकीकरण जास्त आहे त्या राज्यांमध्ये एमएसएमई कर्जाची उच्च वाढ दिसून येते. राज्यनिहाय विश्लेषण दर्शविते की उत्तर प्रदेश, कर्नाटक, तेलंगणा आणि हरियाणामध्ये पत वाढ सर्वाधिक होती, प्रामुख्याने ‘सूक्ष्म’ कर्जांमुळे. या चार राज्यांपैकी कर्नाटकाने सर्वाधिक ८% विकास दर दर्शविला. कर्नाटकातील ‘सूक्ष्म’ उद्योगांना सार्वजनिक क्षेत्रातील बँकांकडून क्रेडीट सप्लाय 119% YOY ने वाढला.
- **एमएसएमई क्रेडिट कामगिरी सुधारली:** साथीच्या रोगामुळे उद्भवलेल्या तणावानंतर, गुन्ह्यांचे दर वाढले होते. MSMEs त्यांच्या क्रेडिट जबाबदाऱ्याचा चांगल्या प्रकारे पार पाडत राहिल्याने तिमाहीत ते हळूहळू कमी होत गेले. कर्जदाराच्या तीनही श्रेणींमध्ये कर्जाचे दर कमी झाले आहेत, खाजगी बँका सर्वात कमी 1.4% आहेत.

- **मागणी पुरवठ्यातील तफावत भरून काढणे हे कर्जदात्यांसाठी अग्रक्रमाचे कॉल-टू-अॅक्शन आहे:** वाढती वाढती मागणी, सुधारित क्रेडीट कामगिरी आणि आश्वासक आर्थिक विकासाच्या शक्यतांमुळे, कर्जदात्यांना त्यांच्या MSME क्रेडिट पोर्टफोलिओचा विस्तार करण्यासाठी वेळ अनुकूल आहे. भारतात अंदाजे 630 लाख एमएसएमई कॉर्पोरेट्स आहेत ज्यापैकी फक्त 250 लाखांनी औपचारिक स्त्रोतांकडून क्रेडिट घेतले आहे. हे क्षेत्र %2.5 च्या अंदाजित चक्रवाढ वार्षिक वाढ दराने (CAGR) वाढत असताना, एमएसएमई कॉर्पोरेट संस्थांची अंदाजे संख्या FY 23 पर्यंत 750 लाखांवर जाण्याची अपेक्षा आहे. त्यापैकी सुमारे 500 लाख NTC एमएसएमई संस्था असण्याची अपेक्षा आहे.
- **नवीन-ते-क्रेडिट (NTC) संस्था MSME क्रेडिट वाढीचा पुढील टप्पा परिभाषित करतील:** MSME MSME Pulse च्या या आवृत्तीमध्ये 'मायक्रो' NTC MSMEs वरील अभ्यासाचा समावेश आहे आणि MSME क्रेडिट वाढ उत्प्रेरित करण्यासाठी या विभागाच्या संभाव्यतेचे विश्लेषण केले आहे. FY -23Q4 मध्ये, %56 उत्पत्ती NTC ने घरी पोहोचवल्या होत्या की NTC विभाग MSME क्रेडिट वाढीचा पुढील टप्पा परिभाषित करण्यासाठी महत्त्वपूर्ण ठरेल. NTC सेगमेंटने 'सूक्ष्म' कर्जांमध्ये %61 पेक्षा जास्त योगदान दिले आहे ज्यांनी 10 लाखांपेक्षा कमी कर्ज घेतले आहे. माहितीच्या पायाभूत सुविधा आणि तंत्रज्ञानाच्या जलद उल्लांतीसह, MSME क्रेडिट अंडररायटिंग माहिती देणारे, जलद आणि अधिक विश्वासार्ह बनले आहे. पतसंस्थांनी योग्य NTC MSMEs ओळखण्यासाठी आणि शाश्वत वाढ मोजण्यासाठी त्यांना क्रेडिट पुरवठा करण्यासाठी डेटाची ताकद चातुर्याने वापरणे आवश्यक आहे.

एंटीटी स्तरावर एकत्रित केलेल्या क्रेडिट एक्सपोजरच्या आधारावर वर्गीकृत केलेली व्यावसायिक कर्जे, मायक्रो: एक्सपोजर ₹ 1 कोटी पर्यंत खूप लहान: < ₹ 10 लाख; मायक्रो 1: ₹ 10 लाख आणि ₹ 50 लाख दरम्यान एक्सपोजर; मायक्रो 2: ₹ 50 लाख आणि ₹ 1 कोटी दरम्यान एक्सपोजर.



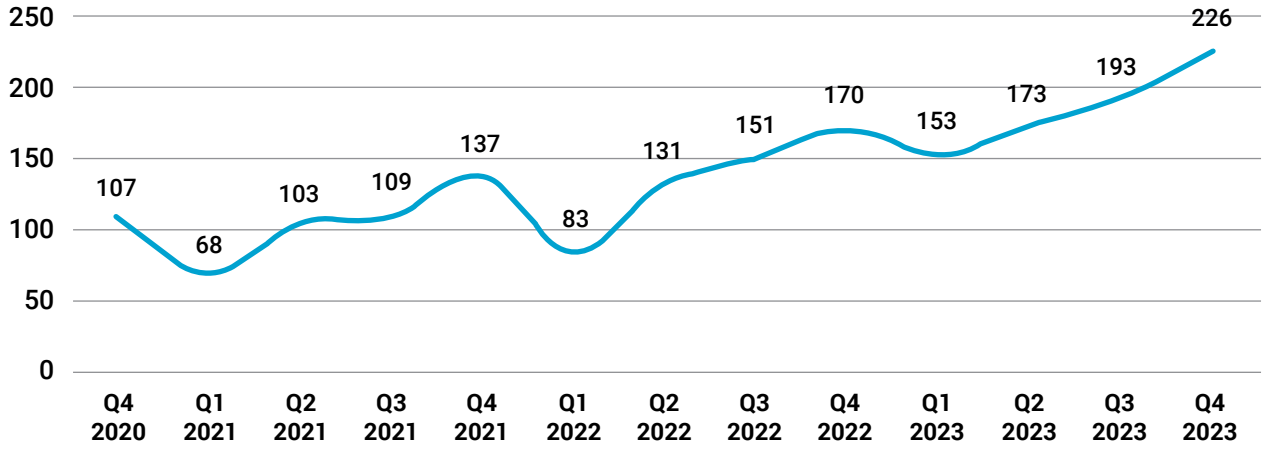
व्यावसायिक कर्जाची मागणी सातत्याने वाढत आहे

आर्थिक क्रियाकलापातील सुधारणेमुळे व्यावसायिक कर्जाच्या मागणीला चालना मिळाली आहे जी गेल्या वर्षाच्या याच वेळेच्या तुलनेत आर्थिक वर्ष 23-Q4 मध्ये 33% वाढली आहे. वित्तीय वर्ष 23-Q4 मधील क्रेडिट मागणी (चौकशी) आर्थिक वर्ष 20-Q4 पेक्षा दुप्पट होती, जी कर्ज घेण्याच्या क्रियाकलापांमध्ये लक्षणीय आणि लक्षणीय वाढ दर्शवते.

आर्थिक वर्ष 23-Q4 मध्ये
व्यावसायिक कर्जाची मागणी
वार्षिक **33%** वाढली

अनुक्रमित व्यावसायिक क्रेडिट चौकशी खंड

चौकशी खंडातील YoY वाढ



आर्थिक वर्ष तिमाही
निर्देशांक: आर्थिक वर्ष-20Q3

कर्जदाता श्रेणीद्वारे क्रेडिट मागणी

FY 23-Q4 मध्ये, PSBs आणि खाजगी क्षेत्रातील बँकांमधील कर्जाची मागणी मागील वर्षाच्या खंडांच्या 1.3 पट वाढली. NBFCs मधील क्रेडिट मागणी मागील वर्षाच्या तुलनेत 1.5 पटीने वाढल्याने, ते व्यावसायिक पट क्षेत्रातील स्पर्धात्मक खेळाडू म्हणून वेगाने उदयास येत आहेत. व्यावसायिक क्रियाकलापांमध्ये सुधारणा, समृद्ध क्रेडिट डेटाची उपलब्धता आणि डिजिटल कर्जाची जलद अंमलबजावणी हे एमएसएमई क्रेडिट मागणी वाढविणारे महत्त्वपूर्ण घटक आहेत.

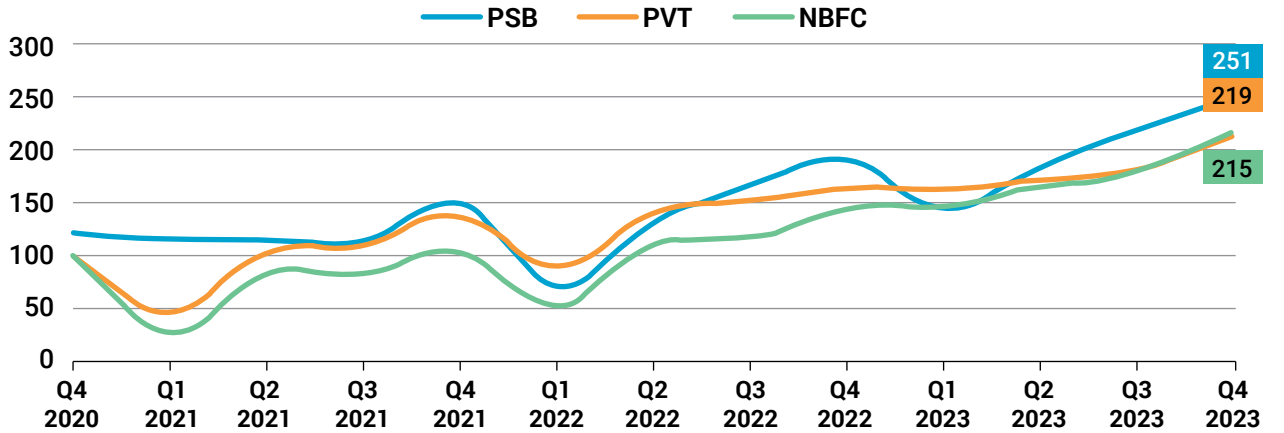
सार्वजनिक आणि खाजगी क्षेत्रातील बँकांकडून कर्जाची मागणी 1.3x ने वाढली

कर्जाच्या मागणीत वाढ होण्याचे श्रेय निम्नला दिले जाऊ शकते:

- व्यावसायिक क्रियाकलापांमध्ये सुधारणा
- समृद्ध क्रेडिट डेटाची उपलब्धता
- डिजिटल कर्ज वितरणामध्ये वाढ

अनुक्रमित व्यावसायिक क्रेडिट चौकशी खंड

कर्जदाता श्रेणीद्वारे चौकशी



आर्थिक वर्ष तिमाही
निर्देशांक: आर्थिक वर्ष-20Q3

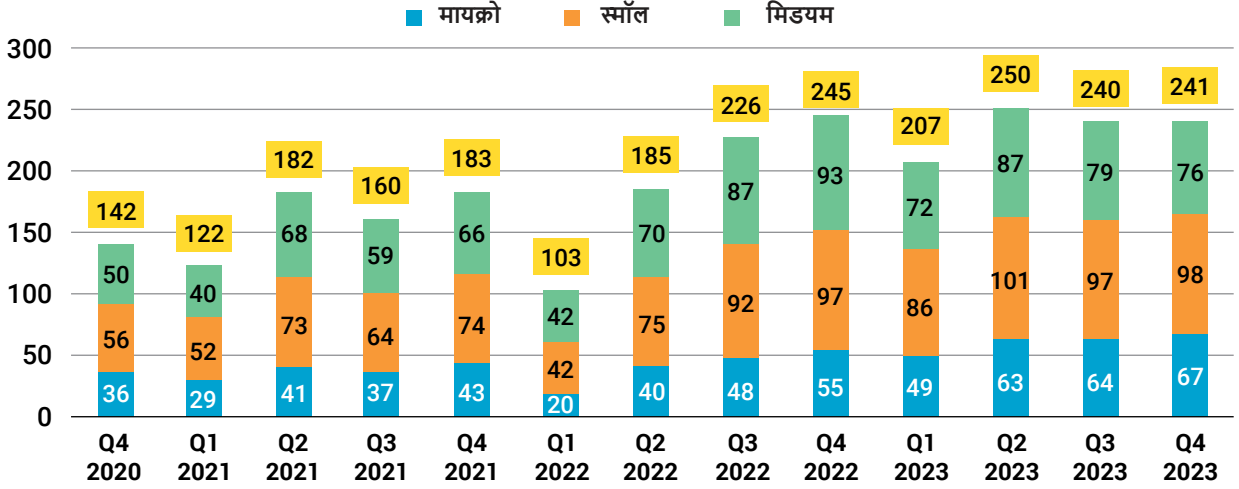


क्रेडिट पुरवठा मागणीपेक्षा कमी आहे

वाढत्या मागणीच्या तुलनेत एमएसएमई क्षेत्रातील पतपुरवठा कमी आहे कारण सावकार व्यावसायिकांवर सावध दृष्टिकोन बाळगतात कर्ज देणे वित्तीय वर्ष 23-Q4 मध्ये क्रेडिट मागणी 33% वाढली तर पुरवठा केवळ 11% वाढला.

FY 23-Q4 मध्ये, नवीन MSME क्रेडिट उत्पत्तीवरील एकूण रक्कम INR 241K कोटी होती. आर्थिक वर्ष 20-Q4 च्या तुलनेत, मार्च 2023 पर्यंत व्यावसायिक कर्ज वितरणात 1.7X वाढ झाली.

एमएसएमई वितरण रक्कम (हजार कोटीमध्ये)

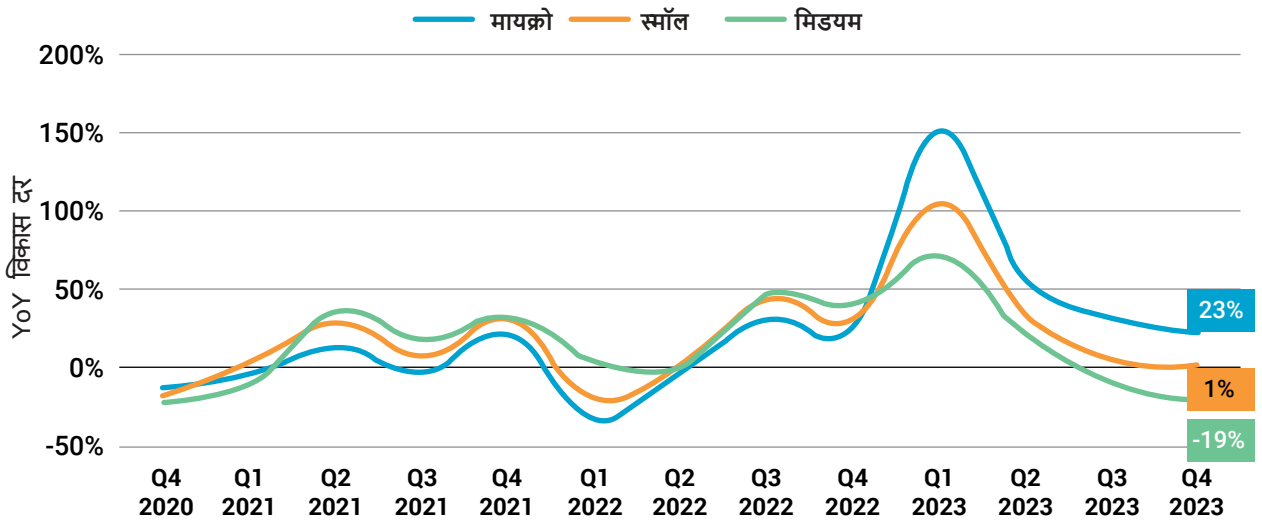


आर्थिक वर्ष तिमाही

PSB या 'मायक्रो' एंटरप्रायझेससाठी अग्रगण्य क्रेडिट पुरवठादार आहेत

'मायक्रो' एंटरप्रायझेसला महत्त्व प्राप्त होत असताना, व्यावसायिक कर्जाची उत्पत्ती क्रेडिट मागणीमध्ये दिसल्याप्रमाणेच ट्रेंड दर्शवते. इनसाइट्स 23% वार्षिक वाढ दर्शवतात ज्यांनी 1 कोटी रुपयांपेक्षा कमी कर्ज घेतले आहे तर 1 कोटी रुपयांपेक्षा जास्त कर्ज घेणारे कर्जदार कमी दराने वाढले आहेत. अशा प्रकारे 'मायक्रो' कर्ज (1 कोटी पेक्षा कमी) क्रेडिट वाढीला चालना देत आहेत हे दर्शविते.

एमएसएमई विभागाद्वारे मूल्य उत्पत्तीमध्ये वाढ



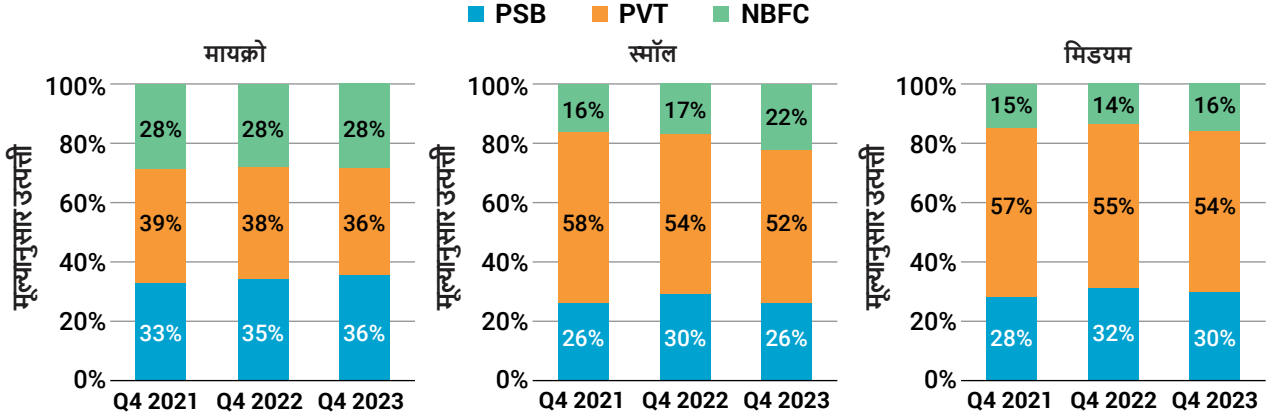
आर्थिक वर्ष तिमाही

कर्जदाता श्रेणीद्वारे क्रेडीट पुरवठा

खाजगी बँका MSME क्षेत्राला कर्ज देण्यात आघाडीवर आहेत ज्यात व्यावसायिक कर्जाच्या उत्पत्तीमध्ये सर्वाधिक वाटा आहे. तथापि, NBFCs 'स्मॉल' विभागांमध्ये असूनही, FY 23-Q4 मध्ये लक्षणीय वाढीसह झपाट्याने हिस्सा वाढवत आहेत. खाजगी आणि सार्वजनिक क्षेत्रातील बँकांद्वारे व्यावसायिक कर्ज वितरणात किरकोळ घट झाली असताना, एनबीएफसी त्यांच्या कर्ज देण्याच्या क्रियाकलापांमध्ये सकारात्मक प्रवृत्ती दर्शवत एक उत्साहवर्धक मार्ग दाखवतात.

कर्जदात्याच्या प्रकारातील कर्जदारांद्वारे उत्पत्ती शिल्लकचा आनुपातिक हिस्सा

MSME मध्ये कर्जदात्याच्या प्रकाराची उत्पत्ती



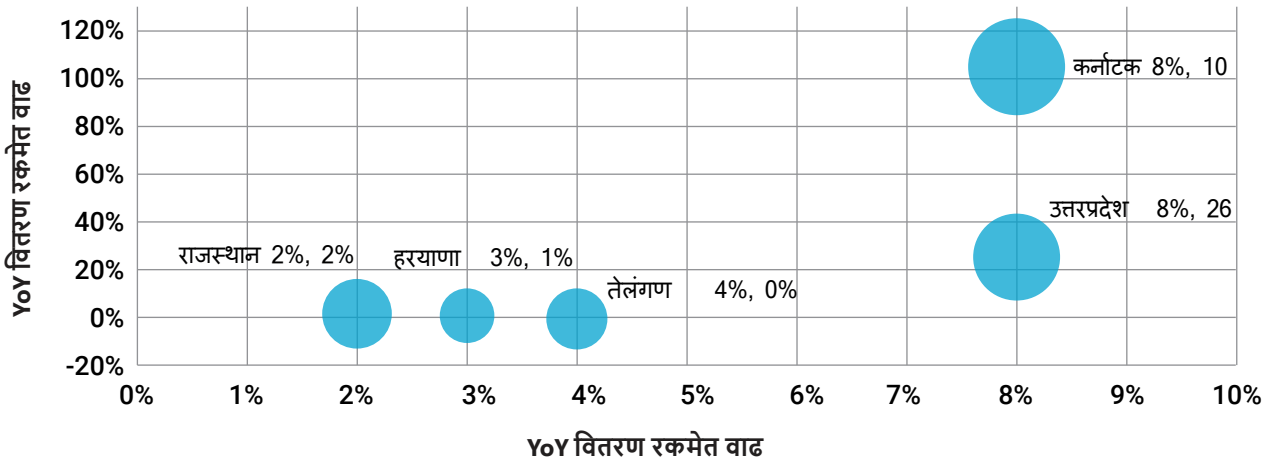
आर्थिक वर्ष तिमाही

ज्या राज्यांमध्ये औद्योगिकीकरण जास्त आहे अशा राज्यांमध्ये एमएसएमई संस्थांना व्यावसायिक कर्ज देणे सुरू आहे. उत्पत्तीच्या बाबतीत कर्नाटक आणि उत्तर प्रदेश सर्वात वेगाने वाढले.

आर्थिक वर्ष 23-Q4 मध्ये ~-8% ची घसरण होऊनही एकूण मंजूर रकमेच्या बाबतीत उच्च औद्योगिक राज्यांनी (महाराष्ट्र, गुजरात आणि तामिळनाडू) उत्पत्ती मूल्याच्या बाबतीत सर्वात मोठा वाटा राखला आहे.

या राज्यांमध्ये दिसून आलेल्या वाढीचे श्रेय व्यवसायासाठी अनुकूल वातावरण आणि व्यवसाय करण्याच्या सुलभतेने समर्थित असलेल्या अनुकूल परिस्थितीमुळे दिले जाऊ शकते.

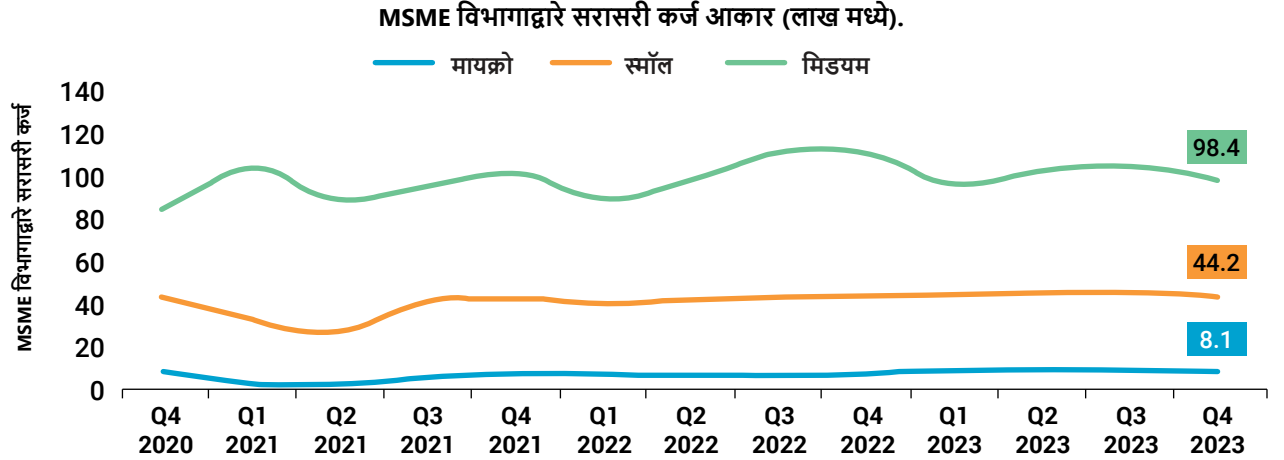
उत्पत्ती वाढीचा नकाशा: शीर्ष 5 राज्ये (FY 22-23 Q4)



MSME कर्जदार विभागामध्ये सरासरी कर्जाचा आकार कमी झाला आहे

MSME संस्थांकडून FY 23-Q4 मध्ये घेतलेल्या व्यावसायिक कर्जाच्या सरासरी कर्जाच्या आकारात घट झाली आहे, विशेषतः INR 1 कोटी पेक्षा जास्त कर्ज घेणाऱ्या कर्जदारांसाठी. हे शिफ्ट MSME संस्थांमधील लहान कर्जाच्या आकाराकडे कल दर्शवते, जे बाजारातील बदलत्या कर्जाची प्राधान्ये आणि आवश्यकता दर्शवते.

MSME विभागाद्वारे सरासरी कर्ज आकार (लाख मध्ये)

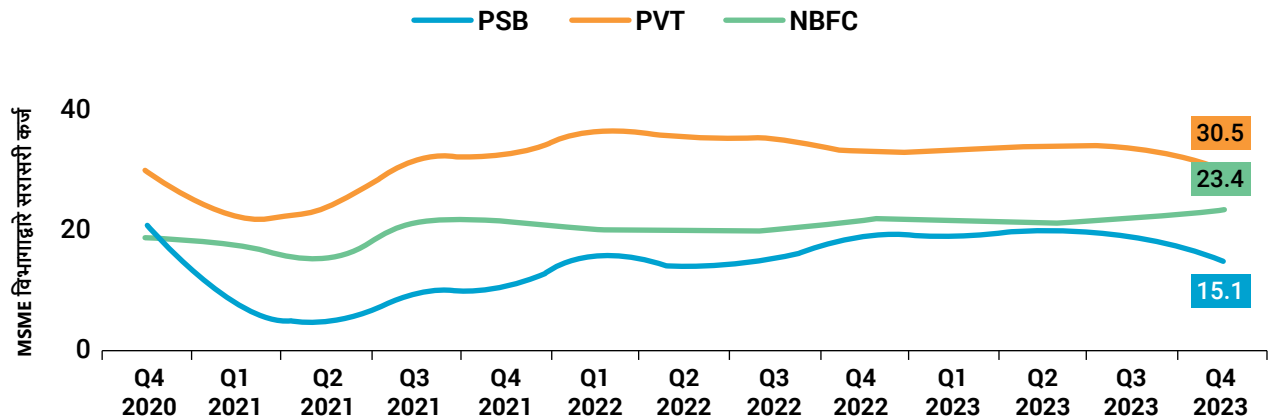


आर्थिक वर्ष तिमाही

कर्जदात्यांचा पुराणमतवादी दृष्टीकोन, कमी जोखमीची शक्यता आणि संकलनाची जास्त किंमत यामुळे सार्वजनिक क्षेत्रातील आणि खाजगी बँकांमधील सरासरी कर्जाचा आकार कमी झाला आहे. सार्वजनिक क्षेत्रातील बँका आणि खाजगी बँकांमध्ये कर्ज तिकीट आकारात अनुक्रमे 21% आणि 7% ने घट झाली आहे, तर NBFCs मधील कर्जाचा सरासरी आकार FY 23-Q4 साठी वार्षिक 9% ने वाढला आहे.

सार्वजनिक क्षेत्रातील बँका आणि खाजगी बँकांमधील कर्ज तिकीट आकारात अनुक्रमे 21% आणि 7% ने घट झाली आहे, तर NBFC मध्ये सरासरी कर्जाचा आकार 9% ने वाढला आहे.

कर्जदाता श्रेणीनुसार सरासरी कर्ज आकार (लाख मध्ये).



आर्थिक वर्ष तिमाही

मार्च 2023 मध्ये व्यावसायिक क्रेडीट वाढ कायम राहिली

FY 23-Q4 नुसार एकूण व्यावसायिक क्रेडिट एक्सपोजर 27.7 लाख कोटी आहे. तथापि, या पुस्तकाचा एक भाग- अंदाजे 9% रक्कम INR 2.4 लाख कोटी- यामध्ये 720 दिवसांहून अधिक DPD (डेज पास्ट देय) असलेली लेगसी खाती किंवा तोटा/संशयास्पद म्हणून नोंदवलेले खाते आहेत. या एमएसएमई प्लस विश्लेषणाच्या उद्देशासाठी, आमचे लक्ष 720 पेक्षा कमी DPD आणि उप-मानक असलेल्या खात्यांवर असेल, जे आर्थिक वर्ष 23-Q4 नुसार 25.3 लाख कोटी रुपयांचे आहे, ज्यात वर्ष-दर-वर्ष 16% वाढ दिसून येते.

क्रेडिट थकबाकीच्या संदर्भात, 'सूक्ष्म' कर्जदार (INR 1 कोटी पेक्षा कमी कर्ज मिळवणारे) अंदाजे 26% योगदान देतात, जे लक्षणीय INR 6.5 लाख कोटी आहे. दुसरीकडे, 'लहान' कर्जदार (INR 1 कोटी ते INR 10 कोटींदरम्यान कर्ज घेणारे) आणि मिडीयम कर्जदार (INR 10 कोटी ते INR 50 कोटींदरम्यानचे कर्ज घेणारे) एकत्रितपणे सुमारे 74% व्यावसायिक थकबाकीचे, समतुल्य एक उल्लेखनीय INR 18.9 लाख कोटी.

'मायक्रो', 'स्मॉल' आणि मिडीयम विभागातील शिल्लक अनुक्रमे 18%, 17% आणि 15% वार्षिक दराने व्यावसायिक कर्ज देण्याच्या जागेत वाढत आहे.

'मायक्रो', 'स्मॉल' आणि मिडीयम विभागासाठी शिल्लक 18%, 17% आणि 15% वार्षिक दराने वाढत आहे.

बॅलन्स शीट वर कमर्शियल क्रेडिट एक्सपोजर (लाख कोटीमध्ये)

	<=720 DPD, उप-मानक	720+ DPD/DBT/ तोटा	एकूण
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%

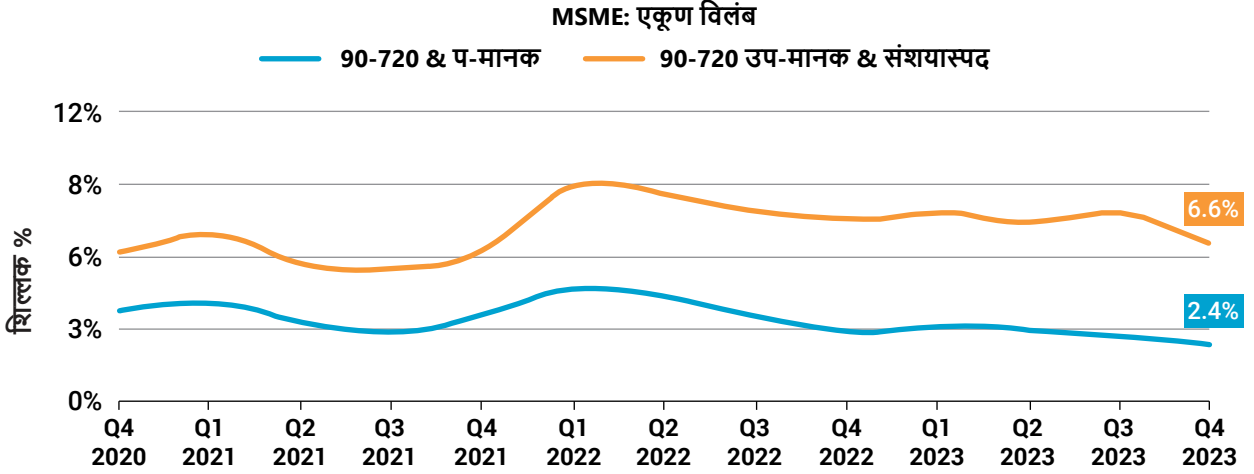
	मायक्रो	स्मॉल	मिडीयम	टोटल
Q4 2020	4.6	7.5	6.0	18.0
Q1 2021	4.5	7.3	5.9	17.8
Q2 2021	4.7	7.6	6.1	18.4
Q3 2021	4.8	7.8	6.2	18.8
Q4 2021	5.0	8.1	6.4	19.6
Q1 2022	5.0	8.0	6.3	19.4
Q2 2022	5.1	8.3	6.5	19.9
Q3 2022	5.2	8.6	6.8	20.7
Q4 2022	5.5	9.1	7.2	21.7
Q1 2023	5.5	9.2	7.3	22.1
Q2 2023	5.9	9.7	7.7	23.3
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%



एमएसएमई कर्जदार सुधारित विलंब दर दर्शवितात

वित्तीय वर्ष 23-Q4 साठी विलंब दर 2.4% आहे

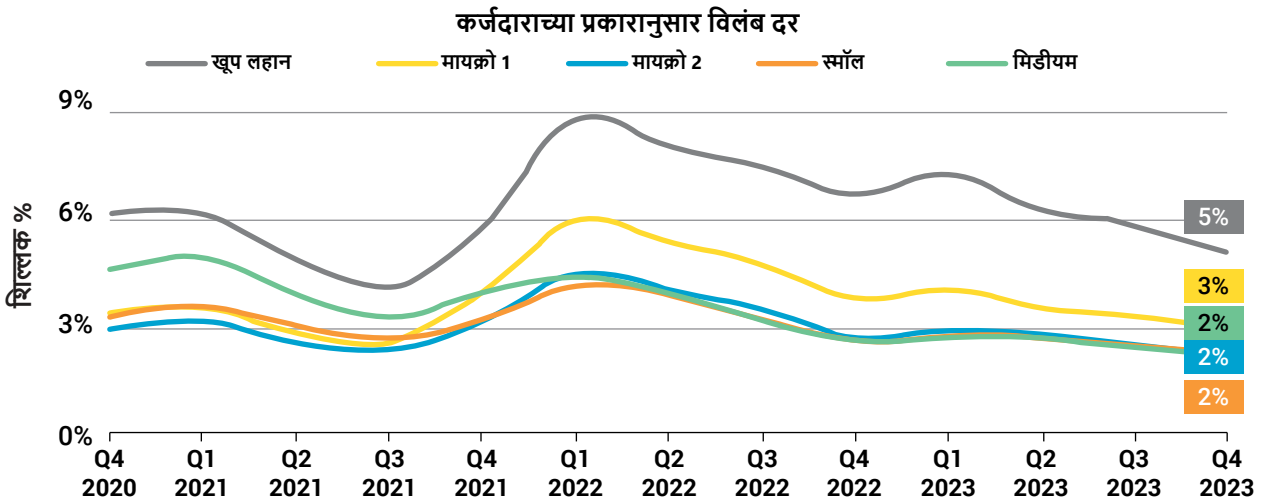
व्यावसायिक कर्ज डेटाच्या तपासणीत आर्थिक वर्ष 23 मध्ये गुन्हांच्या दरात घट झाल्याचे दिसून येते. 90-720 DPD आणि उप मानक आर्थिक वर्ष 23-Q4 साठी विलंब दर 2.4% आहेत. गेल्या 2 वर्षातील हा सर्वात कमी विलंब दर आहे.



पोर्टफोलिओ कार्यप्रदर्शन सर्व कर्जदार विभागातील गुन्हात घट दर्शविते.

विलंब दर	Q4 2020	Q4 2021	Q4 2022	Q4 2023
यक्रो	3.7%	4.0%	3.9%	3.1%
स्मॉल	3.1%	3.1%	2.4%	2.0%
मिडीयम	4.1%	3.5%	2.3%	1.9%

पुढील उप-विभागानुसार ब्रेक-अप MSME च्या 'मायक्रो' सेगमेंटमध्ये अत्यंत 'स्मॉल' विभागामध्ये (10 लाखांपेक्षा कमी क्रेडिट एक्सपोजर) 5% चे सर्वोच्च विलंब दर दर्शविते.



कर्जदाराच्या तिन्ही श्रेणींमध्ये विलंबाचे दर कमी होत आहेत. NBFCs ने आर्थिक वर्ष 23-Q4 मध्ये सर्वात मोठी घट 3.6% दर्शविली, जी FY 22-Q4 मध्ये 5.0% वरून खाली आली.

कर्जदाराच्या तिन्ही श्रेणींमध्ये विलंबाचे दर कमी होत आहेत - NBFC मधील सर्वात मोठी घसरण

विलंब दर	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%

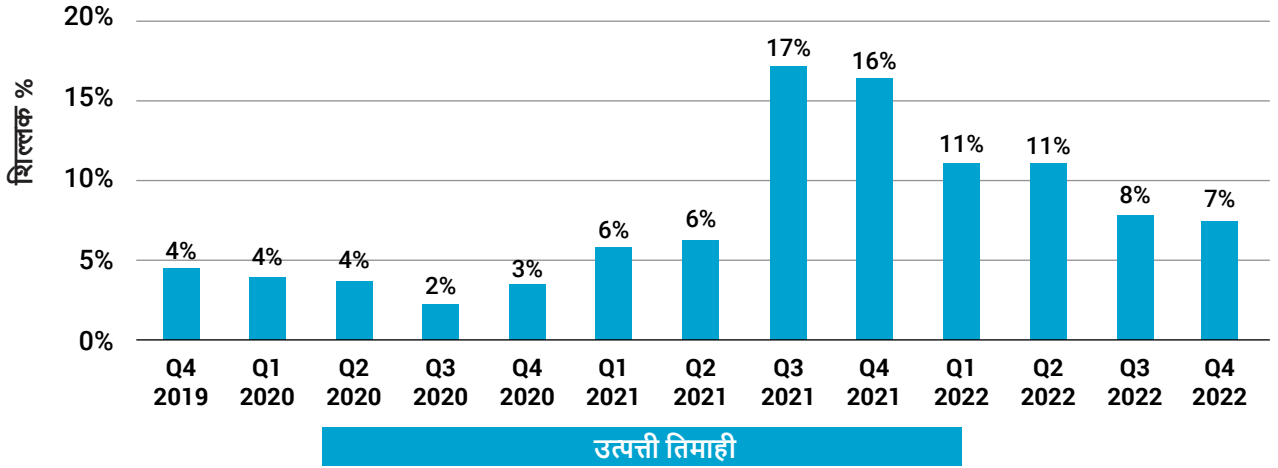


विंटेज डिलिंकन्सी कमी होणे MSME क्रेडिट कार्यप्रदर्शन सुधारते

अलीकडील उत्पत्तीच्या कामगिरीबद्दल सखोल अंतर्दृष्टी प्रदान करण्यासाठी, TransUnion CIBIL विंटेज डिलिंकन्सी ट्रेड सादर करते. सुरुवातीच्या अपराधाचे हे मोजमाप आर्थिक वर्ष 19-Q4 ते आर्थिक वर्ष 22-Q4 पासून उत्पत्ती कालावधी समाविष्ट करते. या कालमर्यादित, आर्थिक वर्ष 21-Q3 आणि आर्थिक वर्ष 21-Q4 मध्ये उद्भवलेल्या व्यावसायिक कर्जासाठी लवकरात लवकर दोषारोप केला. जरी 22-23 या आर्थिक कालावधीत उत्पत्तीसाठी विंटेज विलंब प्री-COVID उत्पत्तीच्या तुलनेत उंचावली असली तरी, आर्थिक वर्ष 22-Q4 मध्ये उद्भवलेल्या कर्जासाठी काही प्रमाणात सुधारणा झाल्याचे दिसून आले आहे.

विंटेज विलंब

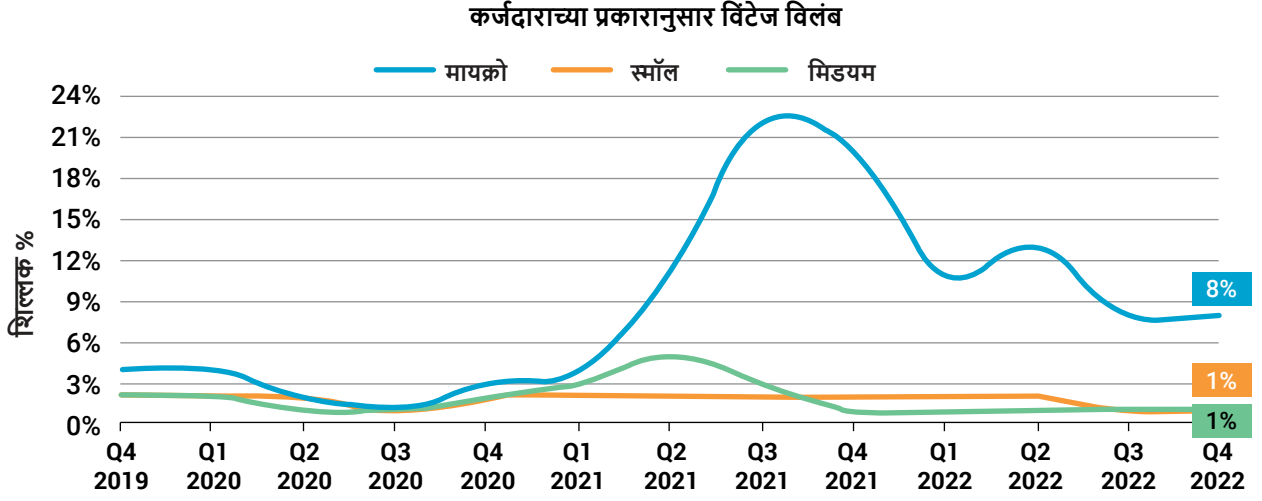
■ Ever 90+ 12 MOB



आर्थिक वर्ष तिमाही

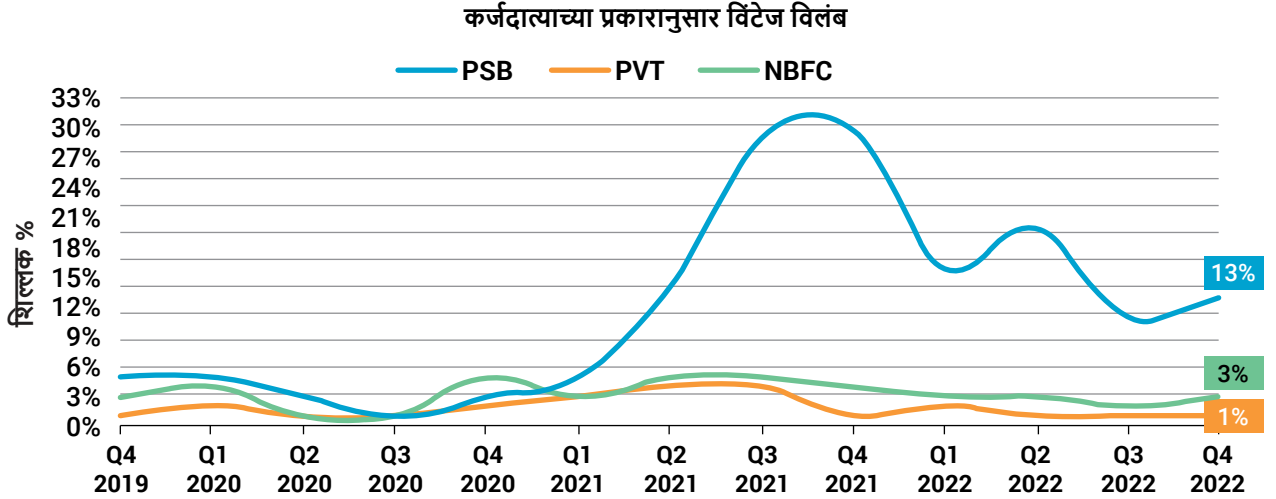
कर्जदार श्रेणीनुसार

विंटेज विलंब 'मायक्रो' सेगमेंटसाठी सर्वाधिक 8% योगदान देते जे मुख्यतः निम-शहरी भागात उद्भवलेल्या सार्वजनिक क्षेत्रातील बँकांचे योगदान आहे.



कर्जदाता प्रकारानुसार

PSB उत्पत्तीसाठी विंटेज डिलिंकन्सी सर्वात जास्त 13% आहे.

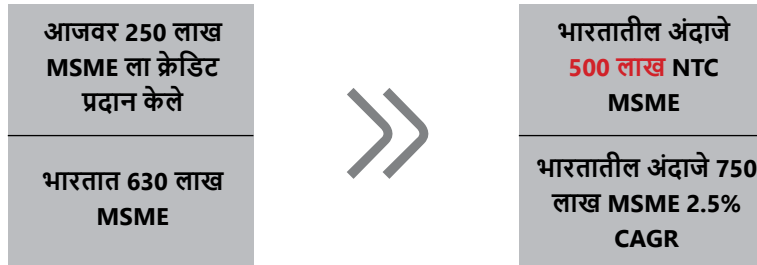


न्यू-टू-क्रेडिट (NTC) 'मायक्रो' MSMEs- शाश्वत वाढीचे चालक

क्रेडिटसाठी पात्र असलेल्या उदयोन्मुख व्यावसायिक संस्था MSME क्रेडिट वाढीच्या पुढच्या टप्प्याचे चालक असू शकतात. या उदयोन्मुख घटकांना क्रेडिट उत्पादने सानुकूलित करून आणि त्यांच्या गरजांच्या आधारे डिलिव्हरी करून वेळेवर पतपुरवठा केल्याने या उपक्रमांना रोख प्रवाह व्यवस्थापित करण्यास आणि त्यांचे व्यवसाय कार्य सुरळीतपणे चालविण्यास सक्षम होतील. NTC MSMEs ला क्रेडिट ऍक्सेस सक्षम केल्याने आर्थिक समावेशन उद्दिष्टांना समर्थन मिळेल आणि GDP मध्ये योगदान देऊन, निर्यातीचा वाटा वाढवून आणि मोठ्या प्रमाणावर रोजगार निर्मिती करून आर्थिक वाढ उत्प्रेरित होईल.

भारतात अंदाजे 630 लाख MSME कॉर्पोरेट्स आहेत त्यापैकी फक्त 250 लाखांनाच क्रेडिट मिळाले आहे. हे क्षेत्र 2.5% च्या अंदाजित चक्रवाढ वार्षिक वाढ दराने (CAGR) वाढत असताना, आगामी काळात, MSME कॉर्पोरेट संस्थांची अंदाजे संख्या 750 लाखांवर जाण्याची अपेक्षा आहे. या अंदाजापैकी सुमारे 500 लाख NTC MSME संस्था असण्याची अपेक्षा आहे.

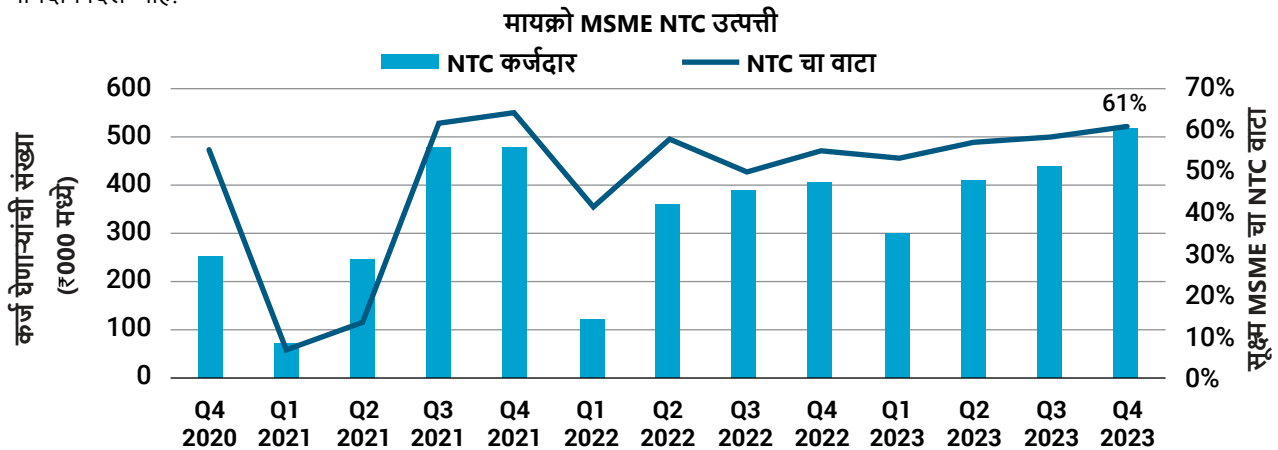
कमर्शियल लोनचे वर्गीकरण विविध विभागांमध्ये केले जाते. 'मायक्रो' एंटरप्राइजेस अशी व्याख्या केली जाते जिथे गुंतवणूक 100 लाख रुपयांपेक्षा जास्त नाही. या 'सूक्ष्म' घटकांचे आणखी तीन कर्जदार वर्गांमध्ये वर्गीकरण केले आहे. 'खूप लहान', जेथे क्रेडिट एक्सपोजर INR 10 लाख पेक्षा कमी आहे, 'मायक्रो1' जेथे क्रेडिट एक्सपोजर INR 10 लाख ते 50 लाख आणि 'मायक्रो2' जेथे क्रेडिट एक्सपोजर INR 50 लाख ते 100 लाख दरम्यान आहे. NTC MSME संस्थांची व्याख्या अशी केली जाते जे त्यांचे पहिले MSME क्रेडिट उत्पादन उघडतात. हे पहिल्या पिढीतील उद्योजक, प्रथमच निर्यात करणारे आणि विद्यमान व्यवसायांमध्ये विस्तारासाठी किंवा तांत्रिक नवकल्पनांसाठी क्रेडिट शोधणारे आहेत.



स्रोत: सूक्ष्म, लघु आणि मध्यम उद्योग मंत्रालय

NTC ला 'मायक्रो' सेगमेंटमध्ये (1 कोटीपेक्षा कमी) अधिक क्रेडिट ऍक्सेस प्रदान करण्यासाठी अंतर्दृष्टी उघड करणे महत्वाचे आहे कारण NTC कर्जदारांकडे कर्जदात्यांसाठी लक्षणीय वाढीची क्षमता आहे.

FY 23-Q4 मध्ये, NTC कर्जदारांचा वाटा 56% नवीन कर्जांच्या उत्पत्तीमध्ये MSME कर्ज देण्याच्या जागेत होता. विशेषत: 'मायक्रो' विभागामध्ये (100 लाखांपेक्षा कमी), या कर्जदारांनी उत्पत्तीच्या 61% पेक्षा जास्त योगदान दिले. या 'सूक्ष्म' विभागातील व्यावसायिक कर्जासाठी उच्च कर्जाची मागणी, सकारात्मक कर्जदार भावना आणि मजबूत मागणी यांनी NTC कर्जदारांच्या वाढीला चालना दिली आहे, ज्याने मोठ्या आर्थिक समावेशात महत्त्वपूर्ण योगदान दिले आहे.



आर्थिक वर्ष तिमाही (त्यांच्या संबंधित श्रेणीतील कर्जाची%)



क्रेडिट एक्सपोजर
INR 10 लाख पेक्षा कमी

उत्पत्तीमध्ये NTC चा
75% वाटा



क्रेडिट एक्सपोजर
INR 10 लाख आणि INR 50
लाख दरम्यान

उत्पत्तीमध्ये NTC चा
40% वाटा



क्रेडिट एक्सपोजर
INR 10 लाख आणि INR 50
लाख दरम्यान

उत्पत्तीमध्ये NTC चा
16% वाटा

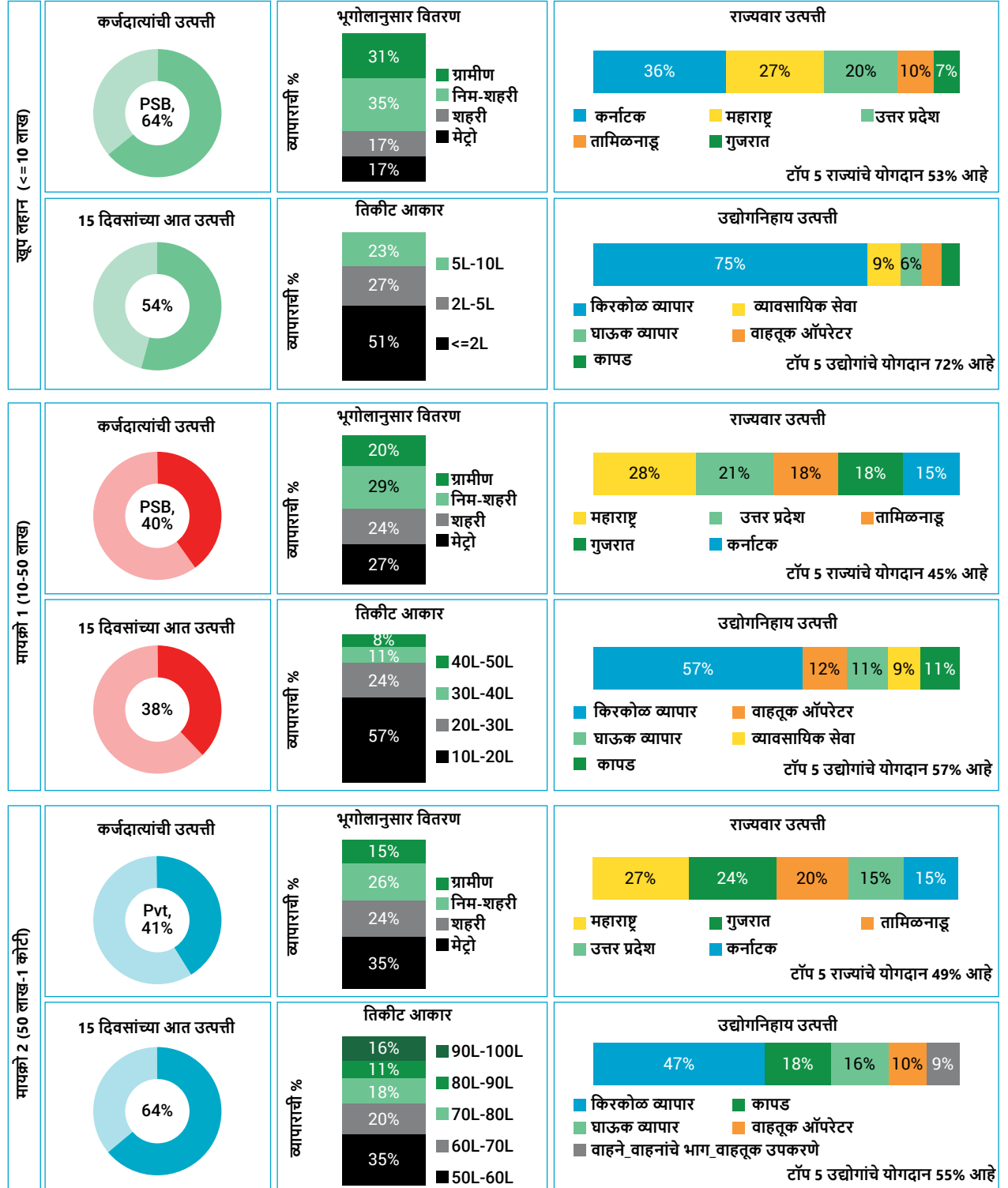
आर्थिक वर्ष तिमाही (त्यांच्या संबंधित श्रेणीतील कर्जाची%)



न्यू-टू-क्रेडिट (NTC) वाढीसाठी बाजारपेठेचा शोध घेणे

मायक्रो MSME विभागामध्ये, NTC कर्जदारांची उत्पत्ती 61% प्रभावी आहे.

किरकोळ व्यापार्यांच्या
जोरदार मागणीमुळे NTC
विभागाची भरभराट झाली



- सार्वजनिक क्षेत्रातील बँका INR 50 लाख पेक्षा कमी कर्ज मागणाऱ्या NTC कर्जदारांना प्रमुख कर्जदाता आहेत, तर खाजगी बँका INR 50 लाख ते 1 कोटी ('मायक्रो 2') दरम्यान कर्ज पुरवठा करणाऱ्या आघाडीवर आहेत.
- ग्रामीण आणि निम-शहरी भागातील NTC कर्जदारांना सक्षम करण्यासाठी विविध भौगोलिक क्षेत्रांमध्ये क्रेडिट ऍक्सेस उपलब्ध आहे 10 लाख पेक्षा कमी तिकीट आकाराचे कर्ज मिळवा.
- 50% पेक्षा जास्त NTC कर्जदार जे INR 50 लाख पेक्षा कमी कर्ज घेतात ते लहान-तिकीट आकाराच्या कर्जांनी त्यांचा प्रवास सुरू करतात.
- NTC कर्जदारांमध्ये किरकोळ व्यापारी हे सर्वात मोठे प्रमाण आहेत.
- डिजिटलायझेशनच्या प्रगतीमुळे आणि माहितीच्या सुधारित प्रवेशामुळे, सूक्ष्म कर्जे (INR 100 लाख पेक्षा कमी) च्या टर्नअराउंड वेळेत लक्षणीय सुधारणा झाली आहे. सर्वात जलद प्रक्रिया वेळ INR 50 लाख आणि 1 कोटी ('मायक्रो 2') कर्ज विभागावर होता. शिवाय, कर्जदार INR 50 लाख आणि INR 1 कोटी दरम्यान कर्ज शोधत असलेल्या विभागांमध्ये खोलवर प्रवेश करण्यासाठी पुरेशी संधी अस्तित्वात आहे. विविध श्रेणीचे कर्जदार विशिष्ट NTC किंवा सेवा न मिळालेल्या कर्जदारांना सेवा देण्यात माहिर आहेत, ज्यामुळे विविध कर्जदार विभागांमध्ये अधिकाधिक क्रेडिट प्रवेश सुलभ होतो.

‘मायक्रो’ MSME विभागातील न्यू-टू-क्रेडिट (NTC) आणि एकस्टींग-टू-क्रेडिट (ETC) कर्जदारांचे तुलनात्मक दृश्य

या अभ्यासात, आम्ही 'मायक्रो' MSME च्या बाजार वैशिष्ट्यांचा शोध घेतला आणि NTC कर्जाची एकस्टींग-टू-क्रेडिट (ETC) कर्जदारांशी तुलना केली. ETC लोकसंख्येमध्ये प्रस्थापित क्रेडिट इतिहास असलेल्या संस्थांचा समावेश आहे, जे अंतर्दृष्टीपूर्ण विश्लेषणासाठी आधार प्रदान करते.

आम्ही निरीक्षण केले की NTC कर्जदार INR 1 कोटी पेक्षा कमी कर्ज ('मायक्रो') शोधणाऱ्या कर्जदारांच्या क्रेडिट उत्पत्तीमध्ये वाढ करत आहेत. अंतर्दृष्टी दर्शविते की कर्जदारांची वाढती संख्या कमी तिकीट आकाराची कर्जे घेत आहेत. 10 लाखांपेक्षा कमी कर्ज घेणारे कर्जदार NTC आणि ईटीसी या दोन्ही विभागांमध्ये लक्षणीय योगदान देतात, हे योगदान विशेषतः NTC कर्जदारांसाठी जास्त आहे. यामुळे 10 लाख ('अत्यंत लहान') पेक्षा कमी कर्ज घेणाऱ्या कर्जदार विभागावर अधिक लक्ष केंद्रित करण्यासाठी सावकारांनी त्यांची धोरणे तयार करणे अत्यावश्यक बनते.

NTC कर्जदार 1 कोटी पेक्षा कमी कर्ज घेऊ इच्छिणाऱ्या कर्जदारांमध्ये क्रेडिट उत्पत्तीमध्ये वाढ करत आहेत

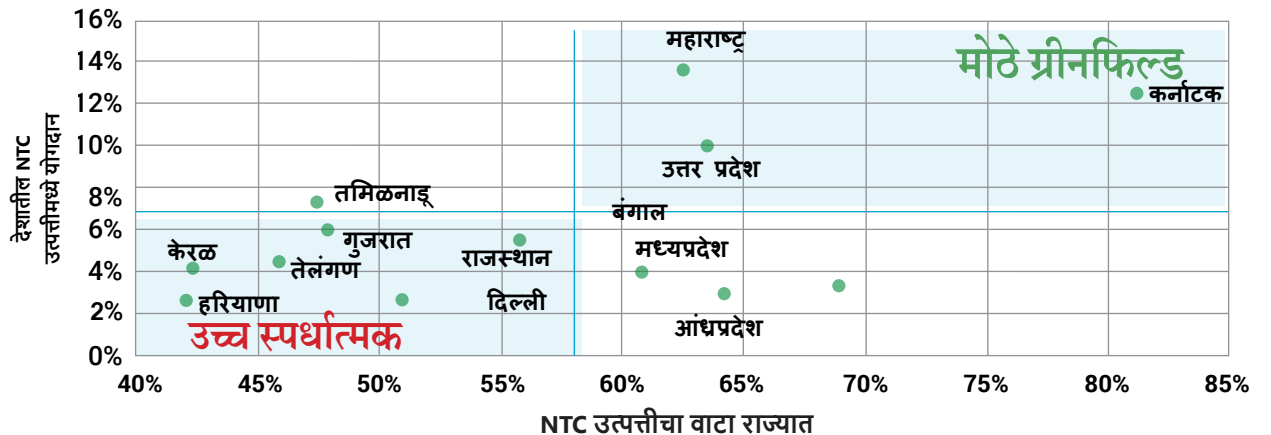
प्रादेशिक वितरणाबाबत बोलायचे झाल्यास, कर्जदाता सर्व प्रदेशांमध्ये सातत्यपूर्ण पत धोरणे ठेवत असल्याने, NTC आणि ETC मध्ये उत्पत्ती वितरणाचा समान वाटा आहे. कर्जदाता सर्व स्तरांमधील वाढत्या मागण्यांना पाठिंबा देत असल्याचे सूचित करते.

आर्थिक समावेशावर वाढत्या फोकसमुळे दूरस्थ भौगोलिक क्षेत्र NTC वाढीसाठी अधिक संधी देतात

असे असले तरी, आर्थिक समावेशावर वाढत्या फोकसमुळे दुर्गम भौगोलिक प्रदेश NTC वाढीसाठी अधिक संधी देतात. उत्पत्ती आणि प्रमाणाच्या संदर्भात उत्तर प्रदेश, महाराष्ट्र आणि कर्नाटक या राज्यांमध्ये NTC वाटा स्थिर वाढीचा नमुना आहे. दुसरीकडे, हरियाणा, दिल्ली आणि केरळमध्ये अत्यंत स्पर्धात्मक बाजारपेठा आहेत ज्यात वाढ आणि संधीची मोठी क्षमता आहे.

सावकारांनी सखोल उपस्थिती प्रस्थापित करण्यासाठी या भौगोलिक प्रदेशांमध्ये मजबूत अधिग्रहण धोरणावर लक्ष केंद्रित केले पाहिजे

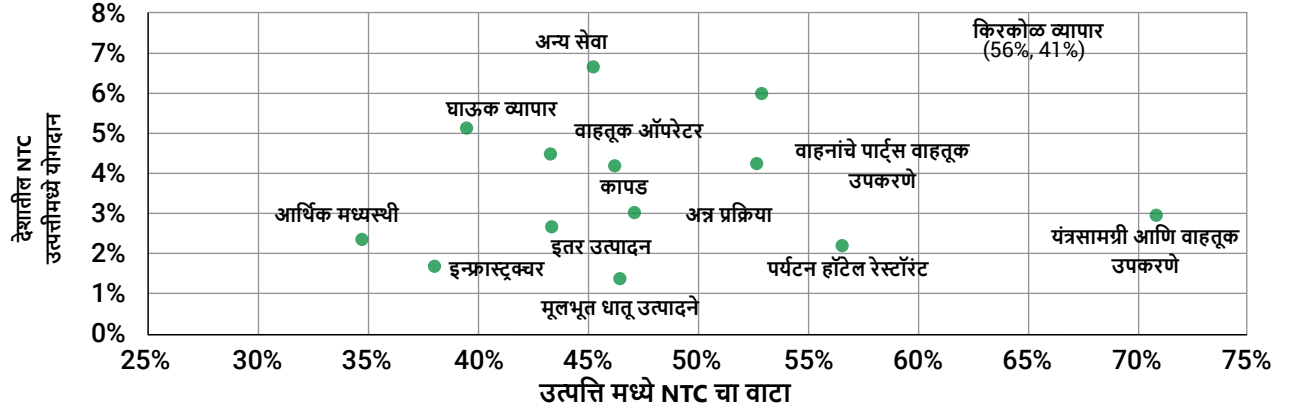
FY 23-Q4: राज्यानुसार 'मायक्रो' एमएसएमईची NTC उत्पत्ती



किरकोळ आणि यंत्रसामग्री आणि वाहतूक उपकरणे क्षेत्रातील व्यापारी देखील NTC कर्जदार विभागामध्ये वाढ पाहत आहेत.

किरकोळ आणि यंत्रसामग्री आणि वाहतूक उपकरणे क्षेत्रातील व्यापारी देखील NTC कर्जदार विभागामध्ये वाढ

FY 23-Q4 : इंडस्ट्रीजद्वारे 'मायक्रो' MSME ची NTC उत्पत्ति



NTC कर्जदार विरुद्ध ETC कर्जदार यांचे क्रेडिट प्रोफाइल

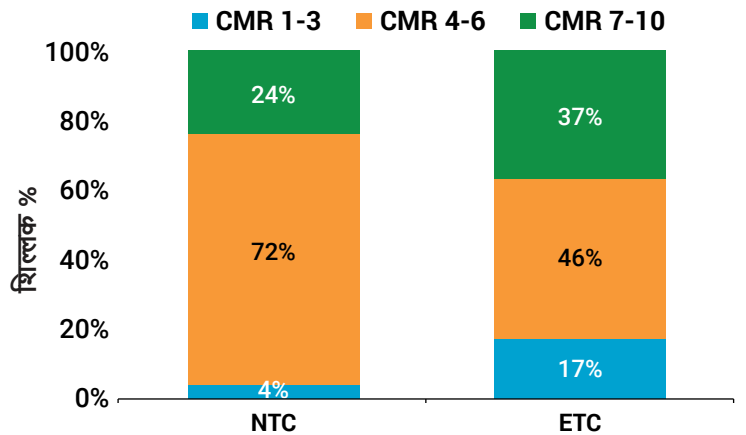
या विभागातील प्रवेशाचा विस्तार करण्यासाठी, NTC आणि ETC कर्जदारांचा प्रवास समजून घेणे अत्यावश्यक आहे. या उद्देशासाठी, आम्ही ऑक्टोबर 2020 आणि मार्च 2021 या कालावधीतील व्यावसायिक कर्जाच्या उत्पत्तीचा विचार केला. ETC कर्जदारांसाठी, आम्ही केवळ त्या कालावधीच्या किमान दोन वर्षांच्या क्रेडिट इतिहासासह विचार केला. MSME कर्जदार श्रेणी आणि CIBIL MSME श्रेणी (CMR) "t" वेळी मोजली गेली, तर NTC कर्जदारांसाठी CMR रँक "t+6" वर मोजली गेली.

अंतर्दृष्टी दर्शविते की मायक्रो NTC कर्जदारांनी जोखीम वितरण आणि कर्जदार श्रेणीतील ETC कर्जदारांच्या तुलनेत वेगळ्या पद्धतीने तुलना केली.

NTC कर्जदारांच्या तुलनेत ETC कर्जदारांची एक अतिशय वेगळी जोखीम प्रोफाइल होती. NTC कर्जदारांसाठी व्युत्पन्न केलेला प्रारंभिक CMR सामान्यतः मध्यम-जोखीम श्रेणी (CMR 4-6) मध्ये येतो, अंदाजे 72% कर्जदार असतात. दुसरीकडे, स्थापित क्रेडिट इतिहासासह 46% कर्जदार मध्यम-जोखीम श्रेणीमध्ये वर्गीकृत आहेत.

म्हणून, दोन लोकसंख्येतील तुलनेची खात्री करण्यासाठी, ETC चे प्रोफाइल जोखीम आणि 'मायक्रो' MSME उप-विभागांसाठी नियंत्रित केले गेले आहे.

CMR बँड नुसार वितरण



NTC कर्जदार आणि ETC कर्जदारांच्या क्रेडिट सहभागाच्या (म्हणजे क्रेडिट उत्पादनांचा प्रकार आणि तिकीट-आकार) च्या आमच्या विश्लेषणाने व्यावसायिक कर्जाच्या क्रेडिट मागणीच्या बाबतीत त्यांची विशिष्ट वैशिष्ट्ये आणि प्राधान्ये प्रकट केली. आम्ही असे निरीक्षण केले की प्रत्येक दोन NTC कर्जदारांपैकी एकाने त्यांच्या क्रेडिट प्रवासाची उत्पत्ती मागणी कर्जाद्वारे केली, ज्यामध्ये (एक अल्प-मुदतीचे कर्ज ज्याची कर्जदाराने मागणी केली तेव्हा कर्जदाराने परतफेड केली पाहिजे)क्रेडिटसाठी कमी प्रवेश होता, तर ETC कर्जदारांच्या अलीकडील कर्जाच्या उत्पत्तीच्या तुलनेत अंदाजे 61% ने 1 लाख पेक्षा कमी तिकीट आकाराचे कर्ज घेतले.

उत्पादन	NTC	ETC	तिकीट आकार	NTC	ETC
दीर्घ मुदतीचे कर्ज	8%	15%	<1लाख	61%	36%
मध्यम मुदतीचे कर्ज	7%	14%	1-2 लाख	7%	15%
कर्जाची मागणी	54%	12%	2-5 लाख	11%	25%
कॅश क्रेडिट	11%	7%	5-10 लाख	10%	17%
असुरक्षित व्यवसाय कर्ज	3%	6%	10-25 लाख	7%	48%
ओव्हरड्राफ्ट	7%	6%	25 लाख +	4%	29%

उत्पादन व्याख्या:

दीर्घकालीन कर्ज: 3 वर्षांपेक्षा जास्त कालावधीसाठी कर्ज

मध्यम मुदतीचे कर्ज: 1 वर्षांपेक्षा जास्त कालावधीसाठी आणि 3 वर्षांपर्यंतचे कर्ज मागणी कर्ज: खेळत्या भांडवलाच्या आवश्यकता पूर्ण करण्यासाठी अल्प-मुदतीचे कर्ज

कॅश क्रेडिट: अल्प-मुदतीचे कर्ज कंपनीच्या इन्व्हेंटरी आणि प्राप्तीद्वारे समर्थित असुरक्षित व्यवसाय कर्ज: संपार्श्विक ओव्हरड्राफ्ट म्हणून कोणतीही मालमत्ता तारण न ठेवता कर्ज: कधीही रक्कम काढण्यासाठी क्रेडिट सुविधा

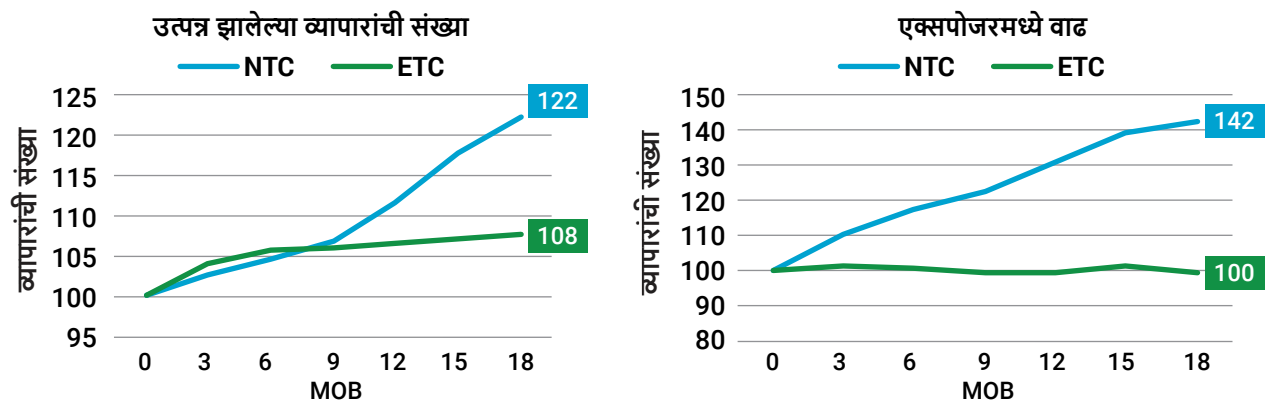
** शीर्ष 6 कर्ज उत्पादने ज्यात NTC उत्पत्तीचा 90% वाटा आहे

NTC कर्जदार - पुढील 18 महिन्यांसाठी अंतर्दृष्टी आणि मार्गक्रमण

या विभागात, आम्ही NTC कर्जदारांच्या क्रेडिट शिल्लक वाढीतून मिळणाऱ्या नफ्याचे परीक्षण करून त्यांची खरी क्षमता शोधतो. त्यांच्या क्रेडिट प्रवासाचे सखोल मूल्यमापन करून, आम्ही या कर्जदार विभागामध्ये असलेल्या भरीव संधीचा शोध घेण्याचे ध्येय ठेवतो.

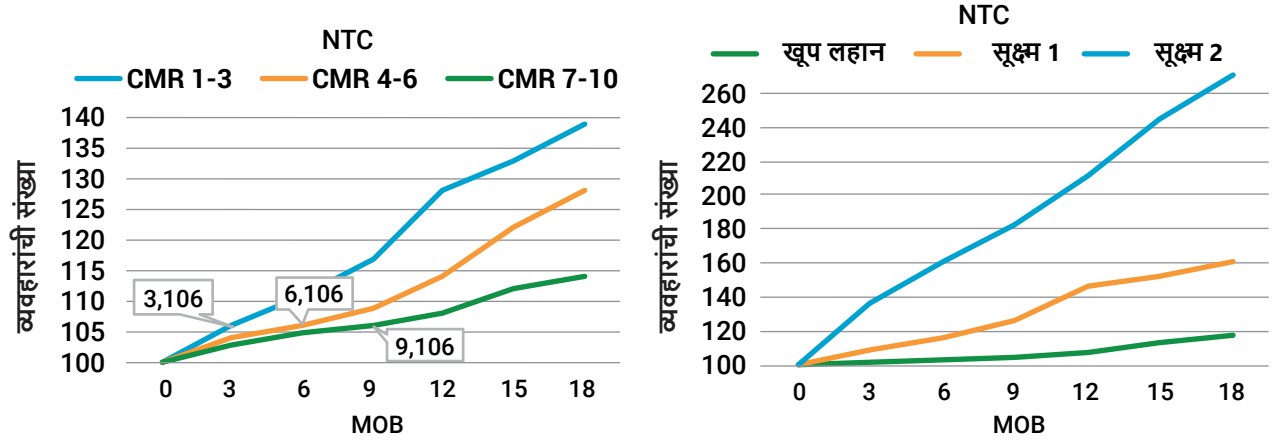
मौल्यवान अंतर्दृष्टी मिळविण्यासाठी, आम्ही ऑक्टोबर 2020 ते मार्च 2021 या कालावधीत MSME मार्केटमध्ये प्रवेश केल्यापासून 18 महिन्यांच्या कालावधीसाठी NTC कर्जदारांच्या क्रेडिट प्रवासाचे बारकाईने निरीक्षण केले. NTC कर्जदारांसाठी "t+6" वर क्रेडिट स्कोअर स्थलांतराची तुलना करून आणि ETC कर्जदारांसाठी 't' वर, क्रेडिट आरोग्यामध्ये कोणतीही बिघाड किंवा सुधारणा ओळखण्यासाठी आम्ही दोन्ही लोकसंख्येसाठी नव्याने उद्भवलेल्या क्रेडिट उत्पादनांच्या क्रेडिट कामगिरीचे मूल्यांकन केले.

आमच्या निष्कर्षांवरून असे दिसून आले आहे की NTC 'मायक्रो' MSME कर्जदार त्यांच्या क्रेडिट प्रवासाला लहान कर्ज रकमेसह प्रारंभ करतात, परंतु ते एक अपवादात्मक वाढीची संधी देतात. खाते उघडण्याच्या उच्च दरासह, हे कर्जदार क्रेडिट ऍक्सेसमध्ये आणखी सुधारणा करण्याची मजबूत क्षमता दर्शवतात. पहिल्या क्रेडिट कर्जाच्या सुरुवातीनंतरच्या 18 महिन्यांच्या कालावधीत, NTC MSME कर्जदारांनी उल्लेखनीय क्रेडिट वाढ दाखवून दिली, ETC कर्जदारांच्या तुलनेत 1.4 पट जास्त शिल्लक निर्माण केली.



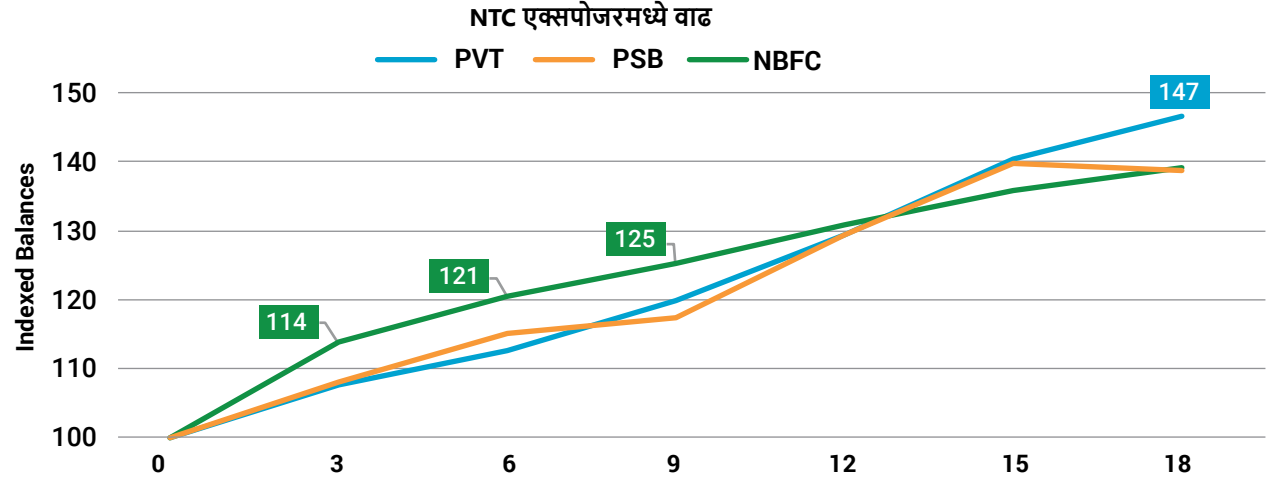
MOBO वर अनुक्रमित

आमचे विश्लेषण पुढे दाखवते की कमी-जोखीम विभाग (CMR 1-3) 9-12 महिन्यांच्या दरम्यान स्पष्ट वळण बिंदूसह, जलद वाढतो. हे केवळ चांगल्या क्रेडिट गुणवत्तेवर कर्जदात्याचा विश्वास दर्शवत नाही तर अधिक क्रेडिट खाते उघडण्यात देखील अनुवादित करते. उजव्या हाताच्या तक्त्यावर, आपण 'मायक्रो' उप-विभागांच्या दृष्टीकोनातून पाहू शकतो की 50 लाख ते 100 लाख दरम्यान कर्ज घेणारे कर्जदार 50 लाखांपेक्षा कमी कर्ज घेणाऱ्या कर्जदारांच्या तुलनेत पुढील महिन्यांत जास्त कर्जे मिळवू शकतात.



MOBO वर अनुक्रमित

कर्जदात्यांना वॉलेट शेअर लवकर वाढवण्यासाठी मायक्रो श्रेणीतील NTC कर्जदारांना आणखी क्रेडिट वाढवण्यासाठी प्रोत्साहित केले जाते. हे कर्जदार क्रॉस-सेल आणि अप-सेलसाठी एक उत्कृष्ट संधी देतात, ज्यामुळे कर्जदात्यांना त्यांची कमाईची क्षमता वाढवता येते.



NTC ग्राहक क्रेडिट ऍक्सेस मिळवतात, इतिहास तयार करतात आणि अधिक उत्पादने उघडतात, ते त्यांच्या ETC समकक्षांपेक्षा अधिक जलद सुधारणा दर्शवतात. हे NTC कर्जदारांच्या क्रेडिट पात्रतेवर क्रेडिट ऍक्सेसच्या सकारात्मक प्रभावावर जोर देते.

NTC ग्राहक त्यांच्या ETC समकक्षांच्या तुलनेत जलद सुधारणा दर्शवतात.

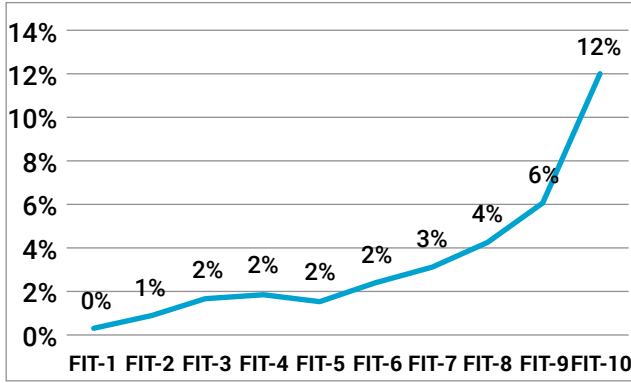
12 MOB मध्ये 90+ DPD	NTC	ETC
खूप लहान	26%	22%
मायक्रो 1	2%	9%
मायक्रो 2	2%	5%

तथापि, विलंबाच्या संदर्भात, NTC कर्जदार ETC कर्जदारांपेक्षा किरकोळ वाईट कामगिरी करतात. INR 10 लाख ('अगदी लहान') पेक्षा कमी कर्जाचा लाभ घेणाऱ्यांनी 12 महिन्यांत 4% जास्त अपराध दाखवला, याचा अर्थ असा की वर्धित अंडररायटिंग डेटा आणि साधने जोखमीचे अचूक मूल्यांकन करण्यासाठी महत्त्वपूर्ण आहेत.

FIT रँक

आमच्या अभ्यासात ऑगस्ट 2018 ते सप्टेंबर 2019 दरम्यान उद्भवलेल्या 'मायक्रो' MSME NTC कर्जांचे परीक्षण केले आणि त्यांना FIT रँकमध्ये मॅप केले. आम्हाला आढळले की FIT रँक 5 च्या पलीकडे असलेल्या कर्जांमध्ये 1-5 दरम्यान FIT रँक असलेल्या कर्जांच्या तुलनेत डीफॉल्टची उच्च संभाव्यता आहे. विशेषतः NTC कर्जदार विभागामध्ये, क्रेडिट योग्यतेचा चांगल्या प्रकारे अंदाज लावण्यासाठी कर्जदार वर्धित डेटा आणि साधनांचा वापर करून जोखीम कमी करू शकतात. NTC सेगमेंट अधिक आर्थिक समावेशकाडे नेत असताना, 'मायक्रो' एमएसएमई (एक्सपोजर 1 कोटी पेक्षा कमी) ग्राहक उच्च जोखमीकडे झुकले आहेत. म्हणून, डिजिटल आणि आर्थिक नोंदी, उत्पन्न डेटा आणि व्यापार डेटा (बँक स्टेटमेंट्स, जीएसटी, आयटीआर, इ.) यासारख्या पर्यायी डेटा स्रोतांची गरज आहे, जे 'मायक्रो' MSME NTC ग्राहकांना अंडरराइट करण्यात महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावू शकतात. आणि अनुकूल जोखीम-पुरस्कार गुणोत्तर राखणे. पुढे, NTC विभागाला कर्ज देणार्या कर्जदारांना FIT डेटाचा वापर करून जोखमीची योग्य किंमत ठरवण्यासाठी आणि MSME चे मूल्यमापन करून फायदा होऊ शकतो.

डिफॉल्टची संभाव्यता कर्ह



FIT रँक	डिफॉल्टची संभाव्यता		
	खूप लहान	मायक्रो 1	मायक्रो 2
कमी (FIT 1-3)	1.8%	2.4%	1.7%
मध्यम (FIT 4-8)	3.6%	4.3%	5.5%
उच्च (FIT 9-10)	12.3%	11.7%	14.9%



व्यावसायिक आणि ग्राहक क्रेडिट माहिती असलेल्या MSME ची वैशिष्ट्ये - सर्वसमावेशक क्रेडिट माहिती अहवाल (CCIR)

या CCIR अभ्यासामध्ये, आम्ही व्यावसायिक ब्युरोकडून मालकी-स्तरीय डेटाचे विस्तृतपणे परीक्षण केले, ज्याचा नंतर आम्ही ग्राहक ब्युरोकडून वैयक्तिक पॅन माहितीसह क्रॉस-रेफरन्स केला. आमचे विश्लेषण सर्वात अलीकडील उपलब्ध डेटावर आधारित आहे, विशेषतः मार्च 2023 पर्यंतच्या व्यावसायिक आणि ग्राहक ब्युरोचे थेट पोर्टफोलिओ.

आम्ही व्यावसायिक कर्जदारांवर लक्ष केंद्रित केले आणि ग्राहक उत्पादने आणि क्रेडिट स्कोअर यासह व्यावसायिक आणि ग्राहक दोन्ही डोमेनमध्ये त्यांचे पहिले व्यवहार शोधले. उल्लेखनीय म्हणजे, आम्हाला आढळले की किमान 20% व्यावसायिक संस्थांची उपस्थिती ग्राहक ब्युरोमध्ये आहे, जे व्यवसाय आणि किरकोळ क्रियाकलापांमधील महत्त्वपूर्ण ओव्हरलॅप दर्शवते. या ग्राहकांपैकी, अंदाजे 80% व्यावसायिक क्रेडिट मिळविण्यापूर्वी ग्राहक ब्युरोमध्ये पूर्वीचा व्यापार इतिहास होता.

ग्राहक ब्युरो डेटाचा अभ्यास करताना, आम्ही तीन प्रमुख उत्पादन श्रेणी ओळखल्या: उपभोग कर्ज, वाहन कर्ज आणि तारण कर्ज. या श्रेण्या क्रेडिट शोधणार्या ग्राहकांमधील सर्वोच्च पर्यायांचे प्रतिनिधित्व करतात, त्यांच्या व्यावसायिक आणि वैयक्तिक आर्थिक प्रयत्नांमधील परस्परसंबंध अधोरेखित करतात.

प्रथम उत्पत्ती	कर्जदार %	उत्पादन	कर्जदार %
उपभोक्त्याचे पहिले कर्ज	78%	उपभोग कर्ज	58%
कमर्शियल मध्ये पहिले कर्ज	14%	वाहन कर्ज	42%
एकाच वेळी	8%	गहाण कर्ज	34%
		कृषी कर्ज	14%
		इतर कर्ज	63%





ट्रान्सयुनियन सिबिल लिमिटेड

वन वर्ल्ड सेंटर, टॉवर 2A-2B, 19 वा मजला, सेनापती बापट मार्ग, लोअर परेल, मुंबई - 400 013

© 2023 TransUnion CIBIL Limited सर्व हक्क राखीव